У НОМЕРІ:

ЕКОНОМІЧНИЙ ФОРУМ № 3/2014

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ НАУКИ

Баула О.В., Никитюк Т.Л.
Удосконалення моделі інституційного забезпечення ринку цінних паперів України……. 4
Шестак М.Л.
Теоретичний аналіз змісту та особливостей застосування категорії «економічна ефективність»…… 12

ЕКОНОМІКА І УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Кужель В.В.
Іммунізація економіки агропродовольчої сфери в контексті реалізації принципів соціальної відповідальності бізнесу……... 17
Латишева О.В.
Інструменти еколого - економічного регулювання авіаційної галузі…… 22
Музиченко А.С.
Стан та тенденції розвитку гірничо-металургійного комплексу України…… 25
Резнік Н.П.
Соціальна відповідальність бізнесу у контексті стратегічного розвитку економіки агропродовольчої сфери…….. 31

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Герасимчук З.В., Смолич О.В.
Міжнародний досвід використання транскордонної співпраці для розвитку митної інфраструктури прикордонних регіонів…….. 37
Калашник М.В.
Соціально-економічні асиметрії розвитку регіонів України в контексті ЗЕД…. 46
Петкова Л.О.
Специфіка національного економічного розвитку в умовах транснаціоналізації……. 53
Якубчик О.С.
Стратегії кросс-кордонних відмінностей ТНК…… 61

РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Забедюк М. С., Балако О.В.
Оцінка природно-ресурсного потенціалу регіонів України та умови його ефективного використання…… 68
Ковальська Л.Л.
Аналіз та оцінка транзитного потенціалу регіонів держави…….. 73
Козловський С.В., Бурлака О.М.
Моделювання та прогнозування стійкості розвитку аграрної галузі регіону на основі теорії нечіткої логіки…… 83
Кулиняк І.Я., Глянцева О.І.
Кластерний підхід до оцінювання потенціалу підприємств легкої промисловості Львівщини……. 96

Транченко Л.В.
Сільський туризм як перспективний напрям зайнятості на селі…… 104
Черчик Л.М., Мостенець О.В.
Теоретичні основи конкурентоспроможності рекреаційної системи регіону…. 110

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ

Карпук А.І.
Види та пріоритетні напрями розвитку інфраструктури у лісоресурсній сфері.. 116
Шубалий О.М.
Перспективи трансформації лісового сектору на засадах сталого розвитку…… 122
Щурик М.В., Гораль Л.Т.
Фінансовий потенціал інвестиційного забезпечення процесу відтворення природних ресурсів……. 127

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Бала В.В., Мацак А.Г.
Теоретичні засади формування системи мотивації персоналу на основі аналізу мотиваційних теорій……... 136
Балан А.С.,Полякова В.А.
Принятие инвестиционного решения в сферах управленческой деятельности промышленного предприятия…… 144
Барський Ю.М., Саган М.В.
Конкурентоспроможність та приріст трудових показників – запорука ефективної діяльності підприємства……. 150
Волинчук Ю.В., Купира О.І.
Генезис теорій прибутку підприємства…… 159
Даниленко М.І.
Розвиток інтернет-маркетингу……... 166
Дзьоба О.Г., Романко О.П.
Використання інформаційних технологій в машинобудування як аспект підвищення конкурентоспроможності підприємства……. 172
Нечипоренко К.В.
Особливості організації та управління транспортною логістикою аграрних підприємств……. 176
Павелко В.Ю.
Оцінювання ефективності управління аеропортом……. 181
Пиріг С.О., Нужна О.А.
Інформаційні технології та їх використання на підприємствах України……. 190
Соломянюк Н.М.
Фандрайзинг як технологія реалізації соціального плану маркетингу……. 195
Трач Р.В.
Особливості інноваційної діяльності дорожньо-будівельних підприємств…….. 202
Турило А.М., Короленко Р.В.
Основи формування стратегії управління людським капіталом працівника підприємства……... 208
Шипуліна Ю.С., Кисіль Т.В.
Впровадження стратегії імпортозаміщення промислових підприємств……... 214

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Бас М. А.
Значення медичного страхування у системі задоволення потреб населення України……. 221

Боронос В.Г., Савченко К.В.
Стійкість фінансової системи в контексті реалізації стабілізаційної фінансової політики в Україні…….. 226

Gudź P.V., Гриценко К.О.
Інформаційне забезпечення оцінки фінансової стійкості банку…… 236

Gudź P.V., Фірман Р.В.
Аналіз капіталізації комерційних банків України та шляхи її нарощення…….. 241

Жердецька Л.В.
Оцінка кількісного впливу кредитного ризику на достатність власного капіталу банку……. 247

Карлін М.І.
Податкове регулювання міжбюджетних відносин в країнах ЄС: досвід для України……. 254

Карпухно И.А., Исакиду Э.В.
Особенности фискального регулирования на уровне местных органов власти... 260

Красільник О.В.
Концептуальні підходи до фінансового забезпечення державних вищих навчальних закладів…… 265

Мостовенко Н.А., Забедюк М.С.
Передумови формування фінансової архітектоніки…… 270

Савчук Н.В., Свірська Г. Г.
Аналіз впливу податкової політики держави на поведінку економічних агентів 275

Щитнік Ю.О.
Сучасні реалії адміністрування податку на нерухомість для фізичних осіб…… 283

Юрій С.М.
Податкова система України: становлення та розвиток……... 286

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ І АУДИТ

Лагодієнко Н.В., Очеретна Т.С.
Теоретичний та практичний аспекти визначення ліміту залишку готівки в касах підприємств……... 292

Снігурська Л.П.
Проблемні питання бухгалтерського обліку визнання доходів за знеціненими кредитами…… 296

Потриваєва Н.В., Пелипканич І.В.
Дискусійні аспекти в організації обліку запасів на сільськогосподарських підприємствах……. 306

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ ТА СОЦІАЛЬНА ПОЛІТИКА

Дерев'янко О. Г.
Управління репутацією організації як основна функція фахівця у галузі зв'язків із громадськістю……... 311

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ НАУКИ

УДК 336.761
Баула О.В. к.е.н., доцент
Никитюк Т.Л. к.е.н., доцент
Луцький національний технічний університет

УДОСКОНАЛЕННЯ МОДЕЛІ ІНСТИТУЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РИНКУ ЦІННИХ ПАПЕРІВ УКРАЇНИ

У статті проаналізовано базові моделі щодо функціонування ринку цінних паперів (англо-американська та японо-німецька); розглянуті підходи до визначення моделі українського ринку цінних паперів; визначено його універсальні та специфічні риси; запропоновано модель інституційного забезпечення вітчизняного ринку цінних паперів як відкритої системи, а також напрями підвищення його ефективності зважаючи на прагнення України до інтеграції у єдине світове фінансове середовище.
Ключові слова: ринок цінних паперів, модель інституційного забезпечення ринку цінних паперів, емітенти, інвестори, професійні учасники, державне регулювання ринку цінних паперів.

Baula O.V., Nykytyuk T.L.

IMPROVEMENT OF MODEL OF INSTITUTIONAL PROVIDING OF MARKET SECURITIES OF UKRAINE

The paper analyzes the basic model on the securities market (Anglo-American and Japanese-German); the approaches to the definition of models Ukrainian securities market; defined by its universal and specific features; The model of institutional support domestic stock market as an open system, as well as directions to increase its effectiveness despite the desire of Ukraine to integrate into a single global financial environment.
Keywords: market of equities, model of the institutional providing of market of equities, issuers, investors, professional participants, government control of market of equities.

Баула Е.В., Никитюк Т.Л.

УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МОДЕЛИ ИНСТИТУЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ УКРАИНЫ

В статье проанализированы базовые модели по функционирования рынка ценных бумаг (англо-американская и японо-немецкий); рассмотрены подходы к определению модели украинского рынка ценных бумаг; определены его универсальные и специфические черты; предложена модель институционального обеспечения отечественного рынка ценных бумаг как открытой системы, а также направления повышения его эффективности учитывая стремление Украины к интеграции в единую мировую финансовую среду.
Ключевые слова: рынок ценных бумаг, модель институционного обеспечения рынка ценных бумаг, эмитенты, инвесторы, профессиональные участники, государственное регулирование рынка ценных бумаг.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими і практичними завданнями. Процес приведення у відповідність світовим стандартам ринкового середовища в Україні передбачає забезпечення його усіма інститутами та складовими без яких функціонування економіки сучасного типу неможливе. Перехід України до цивілізованих ринкових відносин повинен здійснюватися шляхом модернізації засобів управління, розвитку процесів акціонування підприємств, біржової системи та інших елементів ринкової інфраструктури. Але основою становлення ефективної економіки з ринковими відносинами є розвиток і процвітання виробничої сфери. Імпульсом для виведення економічної системи України з кризового стану можуть бути лише інвестиції у промисловість та інші галузі виробництва. Одним з шляхів їх отримання може бути

фінансовий ринок, зокрема, ефективне функціонування інститутів ринку цінних паперів. При гармонійному розвитку, сформованих інститутах, налагодженому правовому забезпеченні механізмів захисту інтересів усіх його учасників – інвесторів, емітентів, посередників – він є потужним прискорювачем економічного розвитку будь-якої країни. Ринок цінних паперів сприяє адекватнішому реагуванню фінансової системи на кон'юнктурні коливання потоків капіталів і забезпечує перерозподіл останніх у галузі з вищою прибутковістю; акумулюванню капіталу для інвестицій у виробничу й соціальну сферу; структурній перебудові економіки; позитивній динаміці соціальної структури суспільства; підвищенню достатку домогосподарств шляхом можливості володіння і вільного розпорядження цінними паперами, що допомагають заощадження споживачів перевести із стану незадоволеного поточного попиту в стан, що забезпечує їх збереження і примноження. Недооцінка місця та ролі ринку цінних паперів в економіці України, або ж навпаки, завищення його реальних можливостей, можуть призвести до стратегічних прорахунків у здійсненні політики ринкової трансформації української економіки. Обрана модель ринку цінних паперів є важливим чинником впливу на його ефективність. Саме дані чинники актуалізують обрану тему для дослідження.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Різноманітні аспекти інституційного забезпечення вітчизняного ринку цінних паперів та формування ефективнішої моделі його функціонування досліджувалися З.Ватаманюком, С.Давимукою, А.Загороднім, В.Загорським, А.Задоєю, В.Колесником, А.Кондрашихіним, Ю.Кравченко, О.Мендрулом, О.Мозговим, В.Оскольським, О.Охріменко, Л. Тамілиною та ін. Однак, окремі інституційної аспекти моделі національного ринку цінних паперів розглянуті недостатньо. Розвиток економіки України зумовив зосередження уваги у цьому дослідженні на проблемах вибору оптимальної моделі для ринку цінних паперів України. Об'єктивна доцільність подальшого дослідження цих проблем пов'язана з потребою формування інвестиційного потенціалу України з врахуванням досвіду світових господарських систем.

Цілі статті. Метою нашого дослідження є: визначити та проаналізувати базові моделі щодо функціонування ринку цінних паперів (англо-американська та японо-німецька); розглянути підходи до визначення моделі українського ринку цінних паперів; узагальнити риси ринку цінних паперів України; сформувати модель інституційного забезпечення вітчизняного ринку цінних паперів, а також запропонувати альтернативні напрями підвищення його ефективності.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. У загальному розумінні, інститути - це сукупність створених людьми формальних та неформальних правил, які встановлюють межі діяльності економічних суб'єктів [6, с.14].

Інституційні чинники приймаються до уваги при аналізі зростання як розвинутих економік, так і економік, що розвиваються, однак, для економік, що знаходяться в процесі радикальної модифікації (наприклад, вітчизняна економіка), яка полягає в побудові нової соціально-економічної форми її організації, інститути відносяться до категорії першочергових детермінантів [5]. Інституційні чинники здатні позитивно або негативно впливати на економічний процес, стимулюючи або стримуючи тим самим зростання економіки. Останнє обумовлено призначенням інститутів організовувати взаємовідносини між людьми, визначати розмір трансакційних та трансформаційних витрат в кожний певний момент часу. Ринок цінних паперів у ефективних світових господарських системах є основою даного процесу. Механізм цього взаємозв'язку відображено на рис. 1. Усі зазначені на рисунку чинники є породженням діючих в межах певного суспільства інститутів. Акцент, однак робиться, перш за все, на формальних інститутах, які в своїй сукупності утворюють складну нормативну структуру, що визначає потенціальний

набір стратегій поведінки економічних суб'єктів, а, отже, й потенціал розвитку національної економіки загалом.

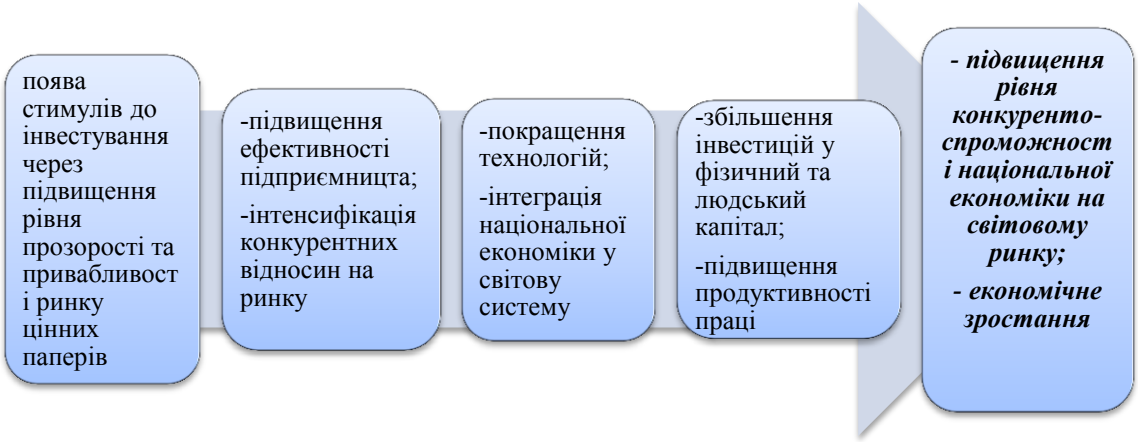


Рис.1 Механізм взаємозв'язку інституційних детермінант економічного зростання країни

Джерело: складено на основі [5;6].

Інститути формують складну структуру інституційного забезпечення, що визначає потенційний набір стратегій поведінки економічних суб'єктів - як вітчизняних компаній при виході на міжнародний ринок капіталу, так і зарубіжних, що входять на національний ринок цінних паперів.

На жаль, в Україні ринок цінних паперів, розвиток якого визначає рівень інвестиційної привабливості економіки країни, залишається недостатньо ефективними. Незважаючи на те, що деякі компанії вже здійснили первинне публічне розміщення акцій на міжнародних біржових майданчиках, функції цього ринку, пов'язані із залученням та перерозподілом інвестиційних ресурсів для забезпечення стабільного розвитку економіки, не виконуються належним чином. Можна виокремити низку проблемних моментів функціонування вітчизняного ринку цінних паперів:

- низька ліквідність, яка означає, що на вітчизняних біржах не можна швидко купити чи продати цінний папір;
- переважання позабіржової торгівлі;
- недостатня фінансова і корпоративна відкритість вітчизняних компаній (низька прозорість емітентів), недотримання прав міноритарних акціонерів;
- низька активність вітчизняних компаній щодо виходу на IPO (Initial Public Offering - це спосіб залучення інвестицій шляхом продажу цінних паперів на відкритий біржовий ринок в очікуванні росту ліквідності, що здійснюється вперше);
- незначний досвід вітчизняних торговців цінними паперами; відсутність на вітчизняному фондовому ринку інноваційних фінансових інструментів.

Названі недоліки стримують активність як вітчизняних так і зарубіжних інвесторів, а також створюють перешкоди для виходу країни на шлях позитивних зрушень в механізмі економічного господарювання.

У сучасному світі існує декілька базових підходів щодо функціонування ринку цінних паперів, вибір якого визначальним чином впливає на ефективність усього фінансового сектора економіки країни. Ці моделі, по суті, пов'язані з двома підходами до ведення ринкового господарювання у фінансовій сфері – англо-американським (ринково-орієнтована модель) та японо-німецьким (банківсько-орієнтована модель) (таблиця 1). Головна розбіжність між даними моделями полягає у масштабах контролю банківської системи над акціонерним капіталом промислових корпорацій.

Таблиця 1

Характеристика світових моделей ведення ринкового господарювання у фінансовій сфері

Ринко-орієнтована модель	Банківсько-орієнтована модель
- високий рівень розвитку ринку капіталу; - населення більшу частину своїх заощаджень вкладає у виробництво безпосередньо або через систему небанківських фінансових посередників; високий ступінь спеціалізації фінансових інститутів; характерна небанківська модель ринку цінних паперів; функціонує велика кількість небанківських фінансових інститутів; - комерційні банки задовольняють потреби корпорацій в короткостроковому кредиті, вони досить обмежені у формуванні портфеля вкладень і можливостях контролю корпорацій; - банківська система – сегментна, що може функціонувати за умови добре розвиненого „законного примусу” та захищених прав власності; - характерна для США, Великобританії, Канади, Австралії, а також Мексики, Туреччини, Гонконгу, Малайзії.	- порівняно низький рівень розвитку ринку капіталу, а особливо ринку ризикового капіталу; - заощадження трансформуються переважно у форму короткострокових і довгострокових кредитів через добре розвинену мережу комерційних банків та інших депозитних інститутів; - переважають універсальні фінансові інститути, зокрема банки; - характерна банківська модель ринку цінних паперів; - обмежена кількість небанківських фінансових інститутів; - комерційні банки, зазвичай, не мають обмежень у виборі вкладень (портфель банку) і в контролі за діяльністю корпорацій; - універсальна банківська система; - характерна для Німеччини, Австралії, Франції, Бельгії, Італії, Португалії, Іспанії, Фінляндії, Норвегії, Індії та Індонезії.

Джерело: складено на основі [2, с.506; 7,с.38].

Риси відповідної моделі можуть виявлятися в одних країнах чітко, а в інших – частково. На сучасному етапі спостерігається тенденція до зближення цих двох моделей, тому деякі економісти виділяють ще третю модель – змішану. Дослідники фінансового ринку розглядають оптимальні варіанти комбінування зовнішнього фінансування, що базуються на ринку цінних паперів, із позичковим банківським фінансуванням. Вибір тієї чи іншої моделі має принципове значення для формування конкурентних переваг країни, для розвитку її економічних інститутів [1]. До країн, у яких сформувалась змішана модель, відносять Ірландію, Голландію, Японію, Швейцарію, Данію та Швецію, а також Нову Зеландію, Таїланд, Корею та Філіппіни [7,с.39].

Вітчизняні фахівці пропонують різні підходи до визначення моделі українського ринку. Відсутня єдина думка й у іноземних інвесторів, які пропонують концептуальні засади моделей, запроваджених у їхніх країнах. Головне розмежування стосується рівня централізації ринку. На практиці у більшості країн наразі має місце еклектичне поєднання елементів різних систем, а заходи, що реалізуються, є, в переважній більшості випадків, не лише концептуально неузгоджені між собою, але й часто базуються на протилежних принципах. Питання щодо оптимальності тієї чи іншої моделі ринку – централізованої чи децентралізованої – є дискусійним. Загалом, торгівля є більш динамічною та ефективною, якщо взаємодія покупців і продавців цінних паперів відбувається в межах одного ринку. Чим вищим є ступінь консолідації ринку, тим вищою є ефективність національної торгівельної системи. На сучасному етапі обсяги торгівлі окремих організаторів торгівлі в Україні є настільки незначними, що насправді ринок цінних паперів вже можна вважати консолідованим (на початок 2014 року 91,81% всього об’єму операцій зосереджено в Першій фондовій торговельній системі, а серед бірж лідирує Київська міжнародна фондова біржа – 4,85%) [3]. Сучасним загальносвітовим напрямом розвитку ринку цінних паперів є тенденція до консолідації ринку «знизу», коли торгівля цінними паперами природним шляхом

зосереджується на одному ринку, а різні біржі інтегруються в єдину систему комунікацій.

Формуючи національну модель ринку цінних паперів слід враховувати: наявність чітко окреслених правових меж для інститутів ринку цінних паперів, а також детальної регламентації їх функцій та діяльності; принципи розподілу на біржовий та позабіржовий, первинний та вторинний ринки; наявність такої інфраструктури ринку цінних паперів, яка б відповідала рівню розвитку ринкової економіки в країні, структурі власності; перспективи формування цілісної системи ринку цінних паперів; наявність спеціальних органів регулювання ринку цінних паперів, які займаються проблемами розвитку фінансового сектора в країні. На нашу думку, в Україні пріоритетною стає німецько-японська модель, яка передбачає формування інвестиційних ресурсів переважно за рахунок кредитів комерційних банків. Такий стан речей відповідає сучасним потребам підприємств та можливостям фінансової системи, адже ресурси комерційних банків є наразі більшими, ніж ринку цінних паперів. Хоча перспективи стабільного розвитку економіки пов'язані саме з фінансуванням через механізми ринку цінних паперів [1].

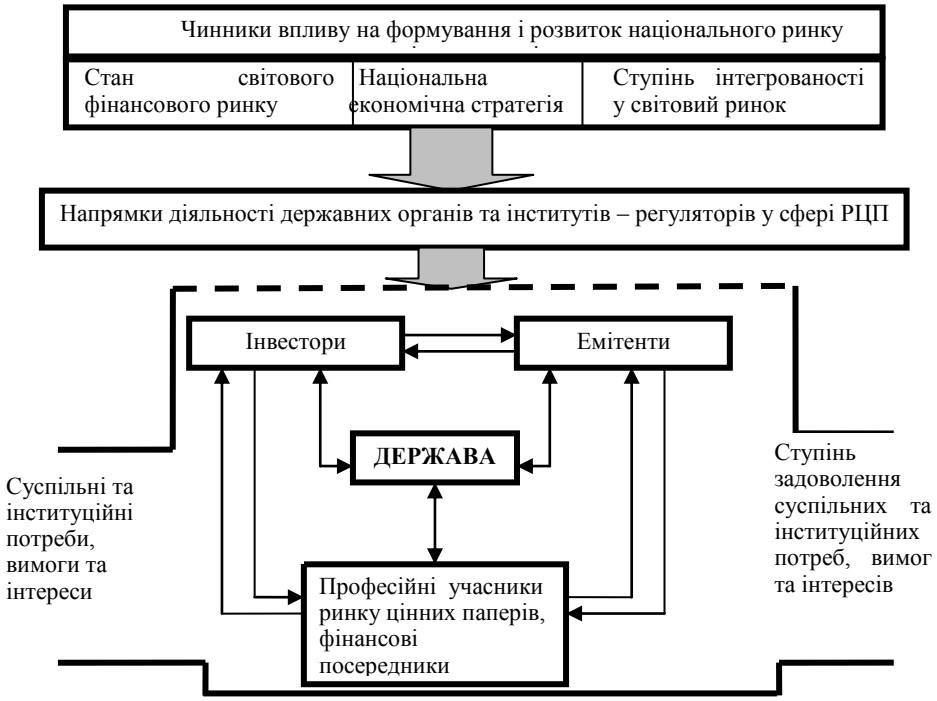
Фондовий ринок України увібрав у себе не лише універсальні, але і специфічні риси, що визначають його національну модель. Універсальними рисами є: законодавче закріплення переліку цінних паперів; державне регулювання випуску цінних паперів; публікація емітентами звітів про свою діяльність; біржовий і позабіржовий сегменти; обіг матеріалізованих і нематеріалізованих цінних паперів. А специфічними рисами національного ринку цінних паперів є: пріоритет первинного ринку, що обумовлено приватизацією як джерелом появи цінних паперів та бажанням їх продати за неможливості знайти покупця (це призводить до неефективності цінних паперів, головна функція яких зводиться до перерозподілу власності, а не до залучення інвестицій в економіку); значна питома вага акціонерного ринку та обмеженість інших видів фінансових інструментів; незначні обсяги та пізня емісія державних і муніципальних боргових цінних паперів.

Таким чином, інституційні чинники є одними з основних детермінант, що визначають рівень ефективності ринку цінних паперів України на сучасному трансформаційному етапі функціонування національної економічної системи. Тому пропонуємо абстрактно-теоретичну модель ринку цінних паперів з точки зору його інституційного забезпечення.

Ринок цінних паперів не може функціонувати незалежно (замкнуто) від інших ринків. Тому, розглядаючи його як відкриту систему слід зауважити, що на формування і розвиток ринку цінних паперів та на напрями діяльності державних органів та інститутів – регуляторів значно впливають національна економічна стратегія, стан світового фінансового ринку, ступінь інтегрованості у світовий ринок цінних паперів.

Модель ринку цінних паперів як відкритої системи пропонуємо розглядати через механізмом взаємодії інститутів (інвесторів, емітентів, посередників та держави) даного ринку (рис.2). Центральними учасниками ринку цінних паперів є емітенти та інвестори. Перші здійснюють емісію цінних паперів, беруть на себе зобов'язання та несуть відповідальність за їх випуск. Емітентами можуть бути окремі підприємства, акціонерні товариства, кредитно – фінансові установи, загальнодержавні органи влади, муніципальні органи та інші юридичні особи.

Інвестори реалізують свої інтереси шляхом надання у користування фінансових ресурсів. Це може здійснюватися наданням емітентам позики або через придбання прав власності (взаємодіючи з емітентами безпосередньо чи через фінансових посередників).



1 – фінансування розвитку емітентів, обов'язки та відповідальність за випуск цінних паперів; 2 – реалізація інтересів інвесторів, фінансові ризики, особиста відповідальність за ризики; 3 – отримання доходу, фінансових активів; 4 – надання інвестиційних ресурсів; 5 – фінансові зобов'язання, дохід; 6 – реалізація інтересів, зменшення ризику втрати капіталу, кваліфіковане управління інвестиційним портфелем, надійність тривалого збереження капіталу; 7 - інвестори отримують гарантування прав та захист інтересів; держава – податки від доходів; 8 – емітенти отримують норми та правила діяльності, реєстрацію, контроль за діяльністю через регулярне подання інформації регулятору; держава – податки від доходів та інформацію про діяльність; 9 – інфраструктурні учасники ринку отримують ліцензування, правила та нагляд за діяльністю; держава – податки.

Рис 2. Модель інституційного забезпечення національного ринку цінних паперів

У першому випадку інвестори беруть на себе усі можливі фінансові ризики, а у другому – фінансові посередники (інвестиційні фонди та компанії, торговці цінними паперами, довірчі товариства, дилери, брокери, депозитарії), професійні учасники та інститути – регулятори (фондові біржі, саморегулівні організації) за певну комісійну винагороду приймають обґрунтовані інвестиційні рішення і зменшують ризик інвестування. Держава, в свою чергу, визначає, гарантує і захищає права та інтереси інвесторів, розробляє норми і правила діяльності емітентів та інфраструктурних учасників ринку цінних паперів, проводить їх реєстрацію, ліцензування та отримує регулярну інформацію про їх діяльність з метою розробки ефективної державної політики у сфері визначення пріоритетів розвитку ринку цінних паперів. Залежно від ступеня ефективності та мобільності національного ринку цінних паперів значною мірою вирішуються економічні проблеми країни та її інтеграція у світові фінансові ринки.

Висновки. Одним з головних недоліків ринку цінних паперів України на сучасному етапі є неповне використання його інвестиційного потенціалу. Нині обсяги торгів на вторинному ринку хоча і зростають, але все-таки залишаються досить незначними. Причому, переважну більшість обігу організованого ринку склали угоди з облігаціями державної позики. Тому більшість фондових бірж стоять перед проблемою виживання, яка поглиблюється гострою конкуренцією з боку Першої фондової торговельної системи. Головна перевага останньої полягає в онлайновому режимі ведення торгів, відсутності комісійних по кожній угоді, а також у використанні новітніх програмно – технічних та інформаційних комплексів. Таким чином, фондові біржі за даних умов ризикують втратити своє місце на організованому ринку цінних паперів України.

Крім вище зазначених заходів варто звернути увагу на наступні напрями удосконалення інституційного механізму вітчизняного ринку цінних паперів:

- підвищення ліквідності біржового ринку (консолідація ринку за рахунок скорочення кількості бірж, удосконалення технологій торгів), що надасть можливість активізувати торги на організованому біржовому ринку, збільшити кількість інвесторів на ринку;
- розширення видів активів, якими торгують на біржі (ширше використання у практиці біржової торгівлі таких цінних паперів, як комбіновані фінансові інструменти, українські євробонди, депозитарні розписки на акції іноземних компаній), що сприятиме підвищенню інтересу зарубіжних інвесторів до вітчизняного фондового ринку, розширення їх можливостей для диверсифікації своїх вкладень;
- забезпечення прозорості діяльності емітентів цінних паперів та інших учасників ринку (надання рівного доступу усіх акціонерів до інформації про діяльність емітента; забезпечення жорстких стандартів розкриття інформації емітентами та іншими учасниками ринку; запровадження міжнародних стандартів розкриття інформації), що підвищить ступінь довіри інвесторів до вітчизняного ринку, скоротить асиметрію інформації, властивої фінансовому ринку;
- IPO (проведення приватизації через первинне публічне розміщення акцій на біржовому ринку; спрощення процедур для здійснення IPO для вітчизняних підприємств), що забезпечуватиме ринковий механізм визначення ціни об'єкта, що приватизується, залучення коштів населення до приватизації, зростання репутації вітчизняних компаній та приплив капіталу в економіку України.

Таким чином, для того щоб підвищити ефективність національної моделі інституційного забезпечення вітчизняного ринку цінних паперів слід, на нашу думку, скористатися світовим досвідом інтеграції організаторів торгівлі як на національному, так і на міжнародному рівнях. Тому стратегічним механізмом розвитку організованого ринку цінних паперів України повинна бути інтеграція фондових бірж в Єдину біржову фондову систему з подальшим входженням у відповідні міжнародні структури. Така форма вирішення даної проблеми є найбільш реальною для українського ринку цінних паперів, оскільки інший шлях – поглинання фондових бірж - є більш довготривалим і малоефективним. Завдання забезпечення цілісності вітчизняного ринку цінних паперів за рахунок функціонування Єдиної біржової системи України було поставлено на державному рівні ще у 1995 році [4], однак до сьогодні ще не реалізоване.

Список використаних джерел:

1. Інвестиційна діяльність комерційних банків на ринку цінних паперів України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=235
2.Інституційні засади формування економічної системи України: теорія і практика / За ред. З.Ватаманюка. – Львів: „Новий Світ – 2000”, 2005. – 648с.
3.Інформаційна довідка щодо розвитку фондового ринку України протягом січня-лютого 2014 року [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://nssmc.gov.ua/fund/analytics
4.Програма розвитку фондового ринку України на 2012-2014роки [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://nssmc.gov.ua/fund/development/plan
5.Тамілина Л.В. Дослідження ролі інституційних детермінантів економічного зростання в країнах з перехідною економікою/ Л.В.Тамілина. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://ea.donntu.edu.ua:8080/jspui/bitstream/123456789/774/1/
6.Douglass C. North Institutions, Institutional Change and Economic Performance, Cambridge university press, 1994. - 152p.
7.Kotaro Tsuru. Finance and Growth Some theoretical considerations, and review of the empirical literature // ECO/WKP. – 2000. - №1. – P.1-53.

Рецензент Лещук В.П.

УДК 65.011
Шестак М. Л.
Національний університет біоресурсів і природокористування України

ТЕОРЕТИЧНИЙ АНАЛІЗ ЗМІСТУ ТА ОСОБЛИВОСТЕЙ ЗАСТОСУВАННЯ КАТЕГОРІЇ «ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ»

У статті поглиблено теоретико-методологічні положення щодо вивчення змісту, видів та особливостей застосування категорії «економічна ефективність» стосовно діяльності суб'єктів господарювання, а також обґрунтовано необхідність її використання в різних сферах та на різних рівнях управлінської діяльності. Запропоновано розглядати економічну ефективність з позицій міри задоволення, в першу чергу, особистих інтересів учасників процесу створення продукції або послуг, що є пріоритетним в умовах ринкової економіки.
Ключові слова: ефективність, результат, витрати, ресурси, економічна ефективність, управління ефективністю.

Шестак М. Л.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ СОДЕРЖАНИЯ И ОСОБЕННОСТЕЙ ПРИМЕНЕНИЯ КАТЕГОРИИ «ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ»

В статье углубленно теоретико-методологические положения по изучению содержания, видов и особенностей применения категории «экономическая эффективность» относительно деятельности субъектов хозяйствования, а также обоснована необходимость ее использования в различных сферах и на различных уровнях управленческой деятельности. Предложено рассматривать экономическую эффективность с позиций степени удовлетворения, в первую очередь, личных интересов участников процесса создания продукции или услуг, является приоритетным в условиях рыночной экономики.
Ключевые слова: эффективность, результат, затраты, ресурсы, экономическая эффективность, управление эффективностью.

Shestak M. L.

THEORETICAL ANALYSIS OF THE CONTENT AND FEATURES OF THE CATEGORY OF "ECONOMIC EFFICIENCY"

The article deeply theoretical and methodological principles for studying the content types and features of the category of "economic efficiency" concerning business entities, as well as the necessity of its use in different areas and at different levels of management activities. Proposed to examine the cost-effectiveness of measures satisfying position in the first place, the personal interests of the process of creating products or services is a priority in a market economy.
Keywords: efficiency, results, costs, resources, cost effectiveness, performance management.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими чи практичними завданнями. В умовах ринкових відносин переможцями конкурентної боротьби стають ті підприємства, керівництво яких зуміло у певні проміжки часу реально оцінити кон'юнктуру ринку, зробити достовірний прогноз її зміни, визначити реалістичні цілі, розробити та реалізувати ефективну стратегію поведінки щодо їх досягнення, а також зробити правильні висновки з отриманих результатів. Для того, щоб без суттєвих відхилень від планових показників пройти усі ці етапи та вийти на кількісно і якісно вищий рівень результативності роботи, на підприємстві потрібно організувати процес управління ефективністю, який забезпечив би досягнення поставлених цілей з найменшими витратами. Це передбачає, в свою чергу, використання відповідної, адаптованої до регіональної та галузевої специфіки роботи того чи іншого підприємства, методології забезпечення ефективності.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Окремі напрямки вирішення проблем забезпечення ефективності функціонування різних за своїми масштабами та значенням господарських структур в межах національної економіки досліджували відомі вітчизняні вчені, серед яких можна виділити О.Алимова, О.Амошу, О.Бакаєва, О.Білоруса, Б.Буркинського, В.Гейця, В.Гуменюка, Б.Данилишина, М.Долішнього, С.Дорогунцова, Я.Дяченка, В.Кравціва, А.Куроченка, А.Наливайка, О.Нємцова, В.Точиліна, Б.Пасхавера, Й.Петровича, С.Покропивного, П.Саблука, В.Степанова, О.Федоніна, М.Чумаченка та багатьох інших. Розвиток ринкових відносин на пострадянському просторі також супроводжувався появою ряду фундаментальних досліджень, автори яких тією чи іншою мірою розглядали проблеми забезпечення ефективності функціонування підприємницьких структур. Серед них можна виділити російських вчених А.Аганбєгяна, Л.Абалкіна, М.Шмельова, М.Федоренка, С.Глазьєва, О.Іларіонова, Р.А.Фатхутдінова, А.Градова, В.Маркова, С.Кузнєцова, Є.Уткіна, О.Літовку та багатьох інших.

Базові теоретико-методологічні та прикладні аспекти реалізації процесів забезпечення ефективністю функціонування підприємницьких структур в умовах ринкових відносин широко висвітлені у працях зарубіжних вчених, серед яких можна виділити М.Армстронга, А.Берона, Дж.Джонсона, Д.Генстера, К.Щолса, Д.Кінга, М.Ковені, Н.Рейнера, Б.Хартлена. Слід зазначити, що базові теоретичні положення теорії управління ефективністю базуються на положеннях теорії стратегічного менеджменту, значний внесок у розвиток якої зробили А.Чандлер, Ф.Котлер, М.Портер, Д.Аакер, І.Ансофф, А.Томпсон та А.Стрікленд, У.Кінг, Д.Кліланд та багато інших. Основну перевагу стратегічного управління вони вбачають у можливості створення стратегічно гнучкої системи управління підприємством, що забезпечить швидке та адекватне реагування на непередбачувані зміни ринкового середовища. А суть процесу управління ефективністю полягає у проведенні таких управлінських дій відповідно до обраної стратегії, які б забезпечили виконання поставлених цілей з мінімальними відхиленнями від цільових показників.

Цілі статті. Основна мета даного дослідження полягає в поглибленні теоретико-методологічних положень щодо вивчення змісту та особливостей застосування категорії «економічна ефективність» стосовно діяльності суб’єктів господарювання, а також обґрунтуванні необхідності її використання в різних сферах та на різних рівнях управлінської діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Проблеми підвищення ефективності роботи підприємств досліджувалися багатьма вченими з пострадянського простору ще за часів планової економіки. Враховуючи те, що у плановій економіці практично усі процеси постачання, виробництва та реалізації продукції були чітко регламентовані, і керівництво підприємств, по суті, не переймалося вирішенням проблем збуту. Управлінські функції керівництва та кінцеві цілі підприємств зводилися переважно до підвищення ефективності виробничої діяльності. Тому таке поняття як «управління ефективністю» не набуло значного поширення.

Основна увага дослідників була зосереджена на обґрунтуванні сутності поняття «ефективність», яке у широкому розумінні означає дієвість, результативність, продуктивність, надійність і т.д. У наш час в методологічному аспекті ефективність стає загальнонауковим поняттям, оскільки його активно використовують як в природничих, так і в суспільних процесах, що відбуваються в нашій країні [4].

Представники радянської економічної школи (Л.Абалкін, А.Аганбегян, С.Аханов, А Барсов, Р.Білоусов, В.Вечканов, А.Куроченко, В.Лебедєв, Г.Сорокін, В.Фролов та

інші) вважали, що за своєю початковою родовою ознакою ефективність є результативністю, тобто результатом діяльності (ефектом), отриманим суспільством або окремою людиною на одиницю використаних (або затрачених) ресурсів. При розгляді даного питання в такому широкому плані це може бути не обов'язково результат діяльності людей у процесі виробництва, а й в інших сферах – в науково-технічній, культурній, політичній, військовій і т.д. При цьому отриманий результат (ефект) може мати різний вираз, оскільки різними можуть бути ресурси, використані для досягнення ефекту. Так, поряд з продуктом виробництва ефектом можуть виступати ідеї, знання, технічні вдосконалення, культурні цінності, зміни в політичному і суспільному житті, у виробничих відносинах, а як використані ресурси (затрати) – ресурси нематеріальної сфери, нагромаджені знання, нарешті, самі люди, в усій своїй різноманітності якостей і властивостей, трудових навичок і здібностей.

Але що б ми не брали за результат і ресурси, ефективність завжди відображає їх співвідношення. Її сутність, в кінцевому підсумку, проявляється через динаміку цього співвідношення і закономірності останньої, хоча ефективність не зводиться до цієї динаміки. До того ж ефективність є результатом використання лише відтворювальних ресурсів. Ефективність – економічна категорія, тобто категорія, що відображає виробничі відносини між людьми в зв'язку з процесом праці і його затратами. Невідтворювальні ресурси самі по собі не представляють результату ні уречевленої, ні живої праці [2].

Перш за все, варто відзначити, що поняття „ефективність" має досить багато різних значень. Зокрема, в англійській мові йому відповідають такі еквіваленти, як effectiveness, efficiency або effectuality, які, якщо вірити словникам, вважаються синонімами. Проте у фінансовій літературі можна зустріти цілком різні трактування кожного з них, а саме:

- effectiveness – здатність досягати поставленої мети (незалежно від того, якою ціною це було зроблено);
- efficiency – оптимальне співвідношення ресурсів та отриманих результатів, що затрачують (незалежно від того, чи була досягнута поставлена мета чи ні);
- effectuality – поєднання effectiveness і efficiency.

Таким чином, слову «ефективність» в англійській мові відповідають відразу три поняття, кожне з яких має своє значення. Але і це ще не все: є ще один англійський термін, абсолютно не схожий за звучанням, але той, що перекладається як ефективність (мабуть, за відсутністю кращого варіанту). Це – термін performance, що позначає загальний стан організації, включаючи як фінансові, так і нефінансові параметри, що характеризують як досягнутий рівень розвитку, так і перспективи. Таким чином, термін ефективність можна розуміти як у вузькому, так і в широкому значенні (окрема операція, група операцій, діяльність в цілому), а також по відношенню до різних сфер діяльності – фінанси, виробництво, устаткування, персонал [11].

Розгляд ефективності як економічної категорії суттєво розширив проблематику її досліджень. Виявилось, що для розкриття сутності ефективності вже неможливо обмежитися вивченням ефективності функціонування лише виробництва. Орбіта досліджень повинна охопити весь відтворювальний процес. Це тим більш необхідно тому, що зі створенням велетенського економічного потенціалу невимірно ускладнюються народногосподарські зв'язки, і від того, як вони діють, як здійснюються розподіл та обмін, як функціонує сфера споживання, результати економічного розвитку виявляються не в меншій залежності, ніж від роботи сфери безпосереднього виробництва [2].

У радянський період опубліковано ряд значних робіт, присвячених загальній теорії ефективності, широкому загалу стали відомі праці А.Аганбегяна [1] і Л.Абалкіна та Г.Сорокіна [5]. Але все ж не можна стверджувати, що проблема була вичерпана.

Зокрема, не було проведено повного і цілісного аналізу ефективності як однієї з ключових категорій ринкової економіки, перш за все, такого аналізу, який би послідовно доводив теоретичне дослідження до практичних рекомендацій щодо господарської діяльності виробничих організацій. Аналіз відмінних рис, родової ознаки ефективності як економічної категорії дозволяє дати їй повне, розгорнуте визначення. Ефективність є сукупна кінцева результативність використання відтворювальних виробничих ресурсів або інтегральних затрат живої та уречевленої праці в процесі створення суспільної споживчої вартості. Окремі радянські дослідники, серед яких можна виділити А.Куроченка [6], зосередили увагу на дослідженні ефективності діяльності окремого підприємства та обґрунтуванні сутності цього поняття. В процесі досліджень сформувалися три основні підходи (концепції) розгляду сутності ефективності діяльності підприємства: затратний, ресурсний, ресурсно-затратний.

Розглядаючи поняття «ефективності» з позицій теорії систем, В.Варфоломеєв оперує поняттям «ефективність операції з економічною системою», під яким розуміє ступінь відповідності реального результату бажаному. На ефективність впливають властивості системи (корисні з точки зору цільового призначення системи), умови її функціонування і способи управління системою, а під критерієм ефективності розуміється правило, яке дозволяє співставити способи досягнення цілі і здійснювати цілеспрямований вибір найкращого способу з множини можливих. В рамках даного напрямку виділяють дві концепції, на основі яких формуються критерії ефективності: придатність і оптимальність [3].

На думку О.Хазова, економічна ефективність діяльності підприємства може бути по-різному оцінена групами зовнішнього і внутрішнього оточення, що обумовлюється різницею інтересів, переслідуваних даними групами при взаємодії з підприємством. Ефективність – величина суб’єктивна і залежить не тільки від результатів діяльності об’єкта оцінки, а й від корисності отриманих результатів для суб’єкта оцінки. Тому визначення економічної ефективності діяльності підприємства можливе тільки з урахуванням точок зору різних суб’єктів оцінки – зацікавлених груп [13].

Багато закордонних економістів розглядають поняття «економічна ефективність» у світлі проблеми «витрати – випуск». Наприклад, англійський економіст Пол Хейне вважає, що ефективність характеризує зв’язок між кількістю ресурсів, які застосовуються у процесі виробництва, і отриманою в результаті кількістю якого-небудь потрібного продукту [14]. З іншого боку, М.Торадо вважає, що економічна ефективність – це виробництво максимально можливого за величиною вартості продукту із застосуванням ресурсозберігаючих технологій, з урахуванням наявності платоспроможного попиту [12].

У роботі «Економікс» К.Р. Макконнелла, С.Л. Брю вказано наступне: «Економічна ефективність характеризує зв’язок між кількістю одиниць рідкісних ресурсів, які застосовуються у процесі виробництва, й отриманою в результаті кількістю якого-небудь продукту» [7]. Сучасна економічна наука виділяє ряд показників ефективності, зокрема Парето-ефективність, ефективність Калдор-Хікса, Х-ефективність, розподільча ефективність та ін.

Ефективність Парето, або Парето-оптимальність, є важливим поняттям у неокласичній економіці, дуже поширеним в теорії ігор, проектуванні і суспільних науках. Вихідний ряд альтернативних розподілів щодо ряду людей називають вдосконаленим за Парето, або Парето-оптимізованим, якщо зміна від одного стану до іншого розподілу зробила принаймні одну людину більш забезпеченою, не зробивши жодної іншої людини матеріально біднішою. Розподіл ресурсів є Парето-ефективним, або Парето-оптимальним, якщо подальші удосконалення Парето неможливі [8].

Ефективність Калдор-Хікса (назва пішла від від імен відомих економістів Ніколаса Калдора і Джона Хікса) – це вид економічної ефективності, яка охоплює

частину потенційної привабливості Парето-ефективності, що має менш суворі критерії і тому застосовна при більшій кількості обставин. При використанні ефективності Калдор-Хікса результат більш ефективний, якби ті, хто став більш забезпеченим, змогли теоретично надавати компенсацію тим, хто програє матеріально, що і призводить до Парето-оптимального результату. Таким чином, більш ефективний результат може фактично залишити деяких людей матеріально біднішими. Ключова відмінність – це питання компенсації. Калдор-Хікс не вимагає, щоб компенсація фактично виплачувалася, досить того, що існує можливість компенсації, і не обов'язково кожна сторона стане більш забезпеченою (або нейтральною). Парето-ефективність дійсно вимагає, щоб кожна сторона стала більш забезпеченою (або, принаймні, не програвала матеріально) [17].

Розподільча ефективність формується за межами фірми. Дана концепція розвивалася в рамках аналізу загальної рівноваги, що розглядалася в роботах Леона Вальраса. Відповідно до цієї концепції, конкурентна ринкова система веде до оптимального розподілу ресурсів і доходу. На кожному ринку відповідний рівень випуску визначається прирівнюванням граничної вартості до ціни. У той же час для кожного споживача гранична вигода дорівнює ціні, а відносні граничні вигоди є однаковими для всіх споживачів. Це і є розподільча ефективність, яка максимізує добробут споживачів. В економіці Х-ефективність – ефективність, за якою даний набір ресурсів використовується, щоб виробити продукцію. Якщо фірма виробляє максимальний обсяг продукції, з огляду на використання таких ресурсів, як робітники, обладнання і кращий доступ до технологій, то вважають, що вона є Х-ефективною [15].

Концепція Х-ефективності була введена Харві Лейбенштайном і пояснюється за допомогою кривої середніх витрат. Ця крива показує найнижчі середні витрати, при яких може проводитися кожен наступний рівень випуску. Якщо фірма перебуває на своїй кривій середніх витрат – вона Х-ефективна.

На думку С.Покропивного, ефективність виробництва являє собою комплексне відбиття кінцевих результатів використання засобів виробництва і робочої сили за певний проміжок часу. Родовою ознакою ефективності (продуктивності) може слугувати необхідність досягнення мети виробничо-господарської діяльності підприємства з найменшими витратами суспільної праці або часу. У кінцевому підсумку змістовне тлумачення ефективності (продуктивності) як економічної категорії визначається об'єктивно діючим законом економії робочого часу, що є утворювальною субстанцією багатства і мірою витрат, необхідних для його нагромадження. Саме тому підвищення ефективності виробництва (продуктивності системи виробництва і обслуговування) можна вважати конкретною формою прояву цього закону [9].

В.Прядко обгрунтовує поняття «економічна ефективність» як віднесений до витрат ресурсів результат управлінської дії у певний проміжок часу, який може бути описаний залежністю ефект – витрачений ресурс. У той же час багатофакторність процесу підвищення економічної ефективності виробництва товарів народного споживання, різноспрямованість та різна величина її компонентів передбачає необхідність оцінки та визначення не лише загального (інтегрального) рівня ефективності виробництва, а й здійснення факторного (функціонального) аналізу цього складного економічного явища через систему показників [10].

В.Шегда вважає, що термін „ефективність" (effectiveness) більш повно характеризує успішність роботи, відображаючи не лише економічність виробництва продукції та послуг, а й характеристики взаємовідносин із зовнішнім середовищем, яке суттєво впливає на розвиток організації. А під ефективністю менеджменту слід розуміти перш за все таке управління, яке забезпечує ефективність функціонування і розвитку підприємства як цілісної соціально-технічної системи. Ефективність

діяльності всіх первинних ланок економіки складає ті підвалини, на основі яких будується ефективність національних економік у цілому [16].

Таким чином, різноманітність визначень економічної ефективності діяльності підприємств свідчить про різне розуміння і тлумачення сутності цього явища. Крім того, найбільш глибокі дослідження присвячені тільки підвищенню економічної ефективності державного сектора економіки в умовах адміністративно-командної системи. Збагачення ж теорії економічної ефективності діяльності підприємств новими обґрунтованими та оригінальними роботами, які б розкривали місце і роль даної категорії в системі ринкових відносин, відбувається досить повільно. Воно пов'язане переважно з розвитком таких наук як підприємництво, менеджмент організації, стратегічний і фінансовий менеджмент.

Висновки. Отже, в питанні формування понятійно-категоріального апарату наукових досліджень, пов'язаних з вирішенням такої важливої наукової задачі як формування системи управління ефективністю, немає єдності думок дослідників, що підтверджує важливість та посилює актуальність подальших досліджень у цьому напрямку. Зокрема, це стосується визначення методичних принципів і моделей інтегрованого управління ефективністю. З нашої точки зору, економічну ефективність діяльності підприємства на сучасному етапі розвитку економіки слід розглядати як категорію, що виражає не лише ступінь досягнення домінуючої мети діяльності кожного підприємства (отримання максимального прибутку), а й з позицій міри задоволення, в першу чергу, особистих інтересів учасників процесу створення продукції або послуг. А це є пріоритетним в умовах ринкової економіки, адже дозволяє по-новому підходити і до проблеми оцінки ефективності діяльності окремого підприємства через перегляд критеріїв та системи показників ефективності.

Список використаних джерел:

1. Аганбегян А.Г. Управление и эффективность. – М.: Экономика, 1981. – 72 с.
2. Барсов А.А. Эффективность общественного производства. – М.: Наука, 1987. – 160 с.
3. Варфоломеев В.И. Алгоритмическое моделирование элементов экономических систем: Практикум. учеб. пособие. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 208 с.
4. Ефективність функціонування лісопереробних підприємств регіону (на прикладі ДЛГО "Волиньліс"): Монографія / В.І.Павлов, Б.І.Колісник, В.І.Ткачик, О.М.Шубалий. – Луцьк: Надстир'я, 2000. – 192 с.
5. Интенсификация и эффективность социалистического производства / А.Г. Аганбегян, Л.И. Абалкин, Г.М. Сорокин и др. – М.: Наука, 1988. – 407с.
6. Куроченко А.В. Экономическая эффективность деятельности предприятий и обьединений. (Вопросы теории и методологии оценки). – К.: Вища шк., 1985. – 199 с.
7. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика / пер. с англ. М., 1992. Т. 1.
8. Парето эффективность [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://en. wikipedia.org/wiki/Pareto_efficiency. Загл. с экрана.
9. Покропивний С.Ф., Колот В.М. Підприємництво: стратегія, організація, ефективність. – К.: КНЕУ. – 1998. – 352 с.
10. Прядко В.В. Економічна ефективність виробництва: проблеми теорії та методології управління. – К.: Наукова думка, 2003. – 282 с.
11. Родионов А. С. Оценка эффективности деятельности банка. Методики, технологии, инструменты [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.crm.com.ua/index.php?lang_id=1 &content_id=100.
12. Тодаро М.П. Экономическое развитие / пер. с англ., под ред. С.М. Яковлева, Л.З. Зевина. М., 1997.
13. Хазов О.Ю. Комплексная оценка экономической эффективности деятельности предприятий с позиций заинтересованных групп: дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05. – Волгоград, 2006 – 189 с.
14. Хейне П. Экономический образ мышления. Пер. с англ. М.: Изд-во «Дело», 1993. – 704 с.
15. X-эффективность. – Режим доступа: http://en.wikipedia. org/wiki/X-efficiency. Загл. с экрана.
16. Шегда А.В. Менеджмент: Підручник. – К.: Знання, 2004. – 687 с.
17. Эффективность Калдора-Хикса. – Режим доступа: http:// en.wikipedia.org/wiki/ Kaldor-Hicks_efficiency. Загл. с экрана.

Рецензент Голян В.А.

ЕКОНОМІКА І УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 005.35
Кужель В.В., к.е.н.
Агротехнічний коледж Уманського національного університету садівництва

ІММУНІЗАЦІЯ ЕКОНОМІКИ АГРОПРОДОВОЛЬЧОЇ СФЕРИ В КОНТЕКСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРИНЦИПІВ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ БІЗНЕСУ

У статті розглянуто окремі аспекти соціальної відповідальності підприємств агропродовольчої сфери, їх участі у соціальному розвитку країни, визначено умови для розширення практики соціальної відповідальності бізнесу. Запропоновано схему реалізації системи соціальної відповідальності бізнесу в агропродовольчій сфері.
Ключові слова: агропродовольча сфера, соціальна відповідальність бізнесу, імунізація, екологічна відповідальність, еколого-економічна безпека, конкурентні переваги, сталий розвиток, стратегія.

Kuzhel V.

IMMUNIZATION OF AGRI-FOOD ECONOMICS IN THE CONTEXT OF THE IMPLEMENTATION OF THE PRINCIPLES OF SOCIAL RESPONSIBILITY OF BUSINESS

The article deals with some aspects of the social responsibility of enterprises agrifood sector, their participation in the social development of cities, regions and countries in general, the conditions for the expansion of social responsibility. The circuit implementation of CSR in the agri-food sector.
Keywords: Agricultural and Food Sector, corporate social responsibility, immunization, environmental liability, environmental and economic security, competitive advantage and sustainable development strategy.

Кужель В.В.

ИММУНИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ АГРОПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ СФЕРЫ В КОНТЕКСТЕ РЕАЛИЗАЦИИ ПРИНЦИПОВ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ БИЗНЕСА

В статье рассмотрены отдельные аспекты социальной ответственности предприятий агропродовольственной сферы, их участия в социальном развитии страны, определены условия для расширения практики социальной ответственности бизнеса. Предложена схема реализации системы социальной ответственности бизнеса в агропродовольственной сфере.
Ключевые слова: агропродовольственная сфера, социальная ответственность бизнеса, иммунизация, экологическая ответственность, эколого-экономическая безопасность, конкурентные преимущества, стабильное развитие, стратегия.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями.. Термін «соціальна відповідальність бізнесу» почали використовувати у 50-і роки XX століття, його поява знаменувалася розвитком корпоративної власності та збільшенням впливу корпорацій на світовий розвиток. Вважається, що поштовхом до підвищення актуальності проблеми соціальної відповідальності бізнесу стала міжнародна конференція із стійкого розвитку, що відбулася в 1992 році в Ріо-де-Жанейро, де були зафіксовані нові вимоги з боку світової спільноти до корпорацій з підвищення їх соціальної відповідальності і визначена соціальна роль бізнесу на міжнародному рівні. Цього ж року Г. Беккер (США) став лауреатом нобелівської премії за розвиток економічного аналізу на ті сфери діяльності людини, які досі входили до компетенції соціальних наук [1, с. 53].

В сучасних умовах господарювання соціальна відповідальність бізнесу є

складовою його корпоративної стратегії та визиває зацікавленість з боку вітчизняних науковців та бізнес-практиків. Реалізація принципів соціальної відповідальності пов'язана з публічно-правовим регулюванням фінансових потоків та ефективним їх спрямуванням в соціальні інвестиції бізнес-одиницями, а нарощення ринкової вартості бізнесу, виключно в правовому полі економічних відносин щодо розподілу прибутку, повинно забезпечувати використання частини прибутку підприємств агропромислової сфери у напрямку здійснення соціальної функції та відмови від ігнорування фінансового забезпечення програм із вирішення соціальних проблем АПК.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Різні аспекти реалізації принципів соціальної відповідальності бізнесу останнім часом знайшли відображення в працях українських вчених за багатьма напрямами наукових пошуків, зокрема, Андрійчука В.Г., Маліка М.Й, В. Вороб'я, Л. Денисюка, О. Лазаренко, М. Саприкіної, В.В. Сміренського, М. Стародубської, Халди Н. О Юрчишина В. , Чирви О.Г Гришовой І.Ю., Шабатури Т.С., Крюковой І.О., Стояновой-Коваль С.С., Хоми І.Б., Чупіса А.В., Пасхавера Б.Й. та інших.[1-16]

Проте, враховуючи стрімкий розвиток суспільно-економічних відносин та адаптацію підприємств агропродовольчої сфери до інноваційного розвитку національної економіки, проблеми реалізації системи соціальної відповідальності бізнесу в агропродовольчій сфері потребують подальшого дослідження.

Цілі статті. Метою даної статті є дослідження процесів породження економічних проблем агропродовольчої сфери через відсутність дієвої та ефективної системи соціальної відповідальності бізнесу з метою їх подальшого усунення.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Соціальна відповідальність бізнесу – це концепція, що стимулює підприємства брати на себе зобов'язання з реалізації значущих внутрішніх і зовнішніх соціальних програм, результати яких сприяють розвитку підприємства, підвищуючи його конкурентні переваги у довгостроковій перспективі, поліпшенню його репутації та іміджу як соціально відповідального суб'єкта, а також розвитку суспільства в соціальній, економічній та екологічній сферах [1, с. 53].

Дослідження вчених, щодо еволюції розвитку соціальної відповідальності бізнесу у суспільстві різняться підходами та методами досліджень, що потребує більш чіткого визначення розуміння соціальної відповідальності бізнесу як економічної категорії. Зарубіжні наукові школи на протязі тривалого періоду пропонували своє концептуальне бачення та суперечливі наукові теорії, які на наш погляд заслуговують огляду з метою визначення тих функціональних ознак та економічних характеристик, що допоможуть імплементувати зарубіжний досвід у діяльність вітчизняних підприємств агропродовольчої сфери з метою оздоровлення аграрної економіки та набуття культури соціальної діяльності та протекціонізму вітчизняного бізнесу.

Так, Мілтон Ф. висловлює позицію, що ринковій економіці притаманна лише одна соціальна відповідальність ділового світу – використовувати надані ресурси і займатися діяльністю пов'язаною з отриманням максимальних прибутків, за умов дотримання правил гри вільної конкуренції [12, с. 33]. Дана теорія отримала назву «Теорія корпоративного егоїзму». Згідно її постулатів бізнесу не має сенсу опікуватись такими проблемами як екологія, якість продуктів харчування, соціальний захист працівників тощо. Такий підхід не формує лояльності покупців чи працівників та не створює додаткову вартість за рахунок нарощення обсягів продажів, забезпечення продуктами споживання населення, досягнення унікальних конкурентних переваг які неможливо купити та скопіювати конкурентам, не продукують нових компетенцій та не заробляють на ефективному використанні нематеріальних активів.

Протилежна їй – «Теорія корпоративного альтруїзму», яка базується на

рекомендаціях Комітету із економічного розвитку. У рекомендаціях йдеться про те, що корпорації зобов'язані вносити значний внесок до поліпшення якості американського життя [3, с. 87]. Проте, вище наведені рекомендації налічують дієві механізми заохочення введення та реалізації соціальних програм за рахунок зниження податкового тиску та інших заходів державної підтримки.

Існує ще одна сучасна теорія, яка має назву «Теорія розумного егоїзму». Основні її положення побудовано на тому, що соціально відповідальний бізнес залежить від масштабу відповідальності. Отже, беручи на себе в чомусь функції держави, він тим самим придбав право впливати в окремих питаннях на його політику, при чому на самих різних рівнях [6]. Такий механізм дозволяє збалансувати інтереси бізнесу та держави на користь сталого розвитку національної економіки, знижувати диспропорції в державному регулюванні, підтримувати диверсифікацію діяльності в аграрній сфері та визначати дійсно ключові галузі, розвивати пріоритетні напрями національної економіки.

Перелічені вище теорії підтримують позицію стосовно того, що соціальна відповідальність – це економічна відповідальність компанії перед постачальниками, найманими працівниками, споживачами і організаціями, з якими вони стикаються в процесі виробництва, розподілу, обміну та споживання та перед суспільством в цілому, проте соціальна діяльність компаній набуває всіх ознак соціальних інвестицій тобто очікує на ефект в економічній, екологічній, нематеріальній та інших формах. Основою соціальної відповідальності бізнесу є оцінка комерційної діяльності компанії з метою визначення її загального впливу на суспільство.

Соціальна відповідальність бізнесу залежить від його масштабу. Завдання малого підприємництва полягає у створенні гідно оплачуваних робочих місць, формуванні середнього класу, школи ініціативи. Завдання середнього бізнесу полягає у забезпеченні розвитку міста, області чи регіону. Великий бізнес, який створює робочі місця сотням тисяч людей, відповідальний за оптимальне використання людського капіталу, за їх матеріальне благополуччя, умови їх розвитку, так і за розвиток великих регіонів і країни в цілому.

До сфери соціальної відповідальності компанії відносять соціальну відповідальність перед працівниками, охорону навколишнього середовища, поведінку на ринку, залучення до життя громадськості [8]. До соціальної відповідальності бізнесу необхідно відносити також: своєчасну сплату податків, виплату заробітної плати, надання нових робочих місць; забезпечення працівників адекватними умовами не тільки роботи, але й життя: підвищення рівня кваліфікації працівників, профілактичне лікування, будівництво житла, розвиток соціальної сфери; благодійну діяльність тощо.

В останні два десятиліття як альтернатива стереотипам споживчого суспільства стала формуватися концепція стійкого розвитку. Ідеї стійкого розвитку, що набули широкого поширення після публікації в 1987 роки доповіді Міжнародної комісії з навколишнього середовища і розвитку «Наше спільне майбутнє», знайшли практичне втілення в соціально-економічній і екологічній політиці багатьох держав. До 2007 року стратегії або програми стійкого розвитку прийняли більше 100 країн світу, зокрема країн ЄС, США, Канади, Японія, Китай [4].

Під стійким розвитком в сучасних умовах розуміють таку модель соціально-економічного розвитку, при якій досягається задоволення життєвих потреб нинішнього покоління без позбавлення майбутніх поколінь таких можливостей унаслідок вичерпання природних ресурсів і деградації навколишнього природного середовища. Відповідно, екологізація виробництва – це діяльність орієнтація на біосферний тип розвитку підприємств на основі замкнутого процесу природокористування, перехід к сталому розвитку системи «людина – технологічна система – природне середовище», продовольча безпека та сертифікація якості продукції. Аналіз світових ринків розвитку показує, що чим вищий рівень соціально-економічного розвитку країни, тим вище зростають вимоги споживача до харчових та нехарчових товарів, одержаних з

сільськогосподарської сировини. Щоб задовольнити ці потреби суспільству необхідно не лише вивести нові сорти сільськогосподарських культур і породи тварин, а й перейти на принципово нові технології виробництва сільськогосподарської продукції, запровадити нові способи і методи переробки сировини, збереження та реалізації кінцевої продукції, тобто нарощувати інноваційний потенціал галузі та використовувати його з метою оздоровлення аграрної економіки, підвищення конкурентоспроможності галузі, залучення іноземних інвестицій тощо.

Стабільно зростаючі потреби суспільства у товарах сільськогосподарського походження стимулюють об'єднувати зусилля великої кількості галузей та сфер національної економіки, які працюють на задоволення потреб споживача та країни. Саме на цьому підґрунті утворюється об'єктивна закономірність виокремлення філософії аграрного бізнесу, центральною метою якого є забезпечення покупців якісними продуктами харчування та головної складової аграрного бізнесу – агропродовольчої системи, яка об'єднує виробництво, переробку, а також продовольчий ринок, що в сучасних умовах кризового стану набуває властивостей протекціонізму та викриває її актуальні функціональні спрямування: інноваційну модель розвитку, інвестиційне забезпечення аграрного виробництва, конкурентоздатність аграрної економіки в умовах виходу на міжнародні ринки, екологічну та продовольчу безпеку, людський капітал та його соціальну захищеність тощо.

Юрчишин В. В [11, с. 45]. вважає, що депресивний стан сільських територій зумовлений сутнісною, правовою, організаційною недосконалістю сучасних аграрних трансформацій, у яких загалом не врахована або системно деформована її визначальна складова – соціальна.

У найширшому сенсі імунізацією називають підбір та використання інструментів, які дозволяють оптимально мінімізувати чутливість підприємств до ключових ризиків їх діяльності, зокрема до зміни кон'юнктури аграрного ринку, а в кризових умовах дозволяють досягати прибутку підприємств при відповідному рівні ризику в процесі ефективного управління внутрішніми механізмами їх нейтралізації, досягнути фінансової рівноваги та стану їх економічної захищеності. На наш погляд, соціальна відповідальність бізнесу повинна розглядатись не лише як нематеріальний актив, а й в якості економічного важеля піднесення інноваційного розвитку суб'єктів господарювання аграрної економіки та захищеності аграрної економіки. Трансформація економічних відносин в сільському господарстві, в сучасних умовах геополітичного стану України, повинна базуватись на основі нової парадигми, де економічне зростання, яке не супроводжується покращенням становища більшості населення, не визнається розвитком. Це, безсумнівно, акцентує увагу на аналізі об'єктивних законів і факторів , що визначають якісні зміни у системі економічних відносин всіх суб'єктів агропродовольчої сфери, які вимагають уваги до соціально-економічних проблем, оскільки суто економічна позиція бізнесу - отримання прибутку всіма законними та незаконними шляхами, вже стає неповноцінною з точки зору нарощення ринкової вартості бізнесу, а зв'язки економічної, соціальної, екологічної складових потенціалу розвитку та економічної захищеності підприємств настільки щільні, що без урахування їх органічного розвитку неможливо спрогнозувати очікуванні результати діяльності агропродовольчої сфери.

Розвиток принципів еколого-економічної безпеки агропродовольчого ринку гарантує не лише захищеність сільськогосподарської продукції та продуктів харчування, але, як наслідок, здоров'я нації, збереження агроландшафтів, а отже, і національну безпеку країни в цілому. Тому під еколого-економічною безпекою агропродовольчого ринку слід розуміти стан виробництва, зберігання, транспортування, реалізації агропродовольчої продукції, а також утилізації її відходів, що забезпечує економічну ефективність взаємовідносин усіх учасників ринку, гарантує

запобігання погіршення екологічної ситуації і виникнення небезпеки для здоров'я людини.

Важливість такого підходу пов'язана з необхідністю, по-перше, реалізації принципів сталого розвитку на всіх рівнях, у тому числі на агропродовольчому ринку; по-друге, урахування загальносвітових тенденцій посилення впливу екологічного менеджменту і маркетингу у виробництві і, як наслідок, формування нової екологічної корпоративної бізнес-культури і бізнес-етики; по-третє, формування стійкого купівельного попиту на екологічно безпечні товари і послуги; по-четверте, орієнтації малих сільськогосподарських товаровиробників на ведення екологічно орієнтованого виробництва [4].

Екологічно безпечна продукція включає чотири рівні якості:

– висока якість основної корисності продуктів харчування – прийнятність до споживання, енергетична та біологічна цінність, смак, зовнішній вигляд;

– екологічна якість продукту в цілому – відсутність шкідливих речовин, його використання, вживання або споживання не шкодить здоров'ю, не має значної негативної дії на природне середовище;

– екологічна якість виробництва – мінімізація використання ресурсів та енергії, зниження виробничих викидів і відходів усіх видів;

– екологічна якість утилізації відходів – застосовується упаковка продуктів харчування, придатна до рециклювання (повторного використання) [10, с. 280].

В останнє десятиліття все актуальнішим стає підхід до формування нової екологічної етики управління. Дуже важливим фактором, що сприятиме соціальної відповідальності бізнесу є те, що екологічна відповідальність аграрного виробництва зі стратегічного погляду не суперечить одержанню виробником економічних вигод. Проте далеко не завжди вибір товаровиробника на користь охорони довкілля та екологічної безпеки обертається адекватними фінансовими вигодами, унаслідок чого може виникнути конфлікт між прибутковістю і конкурентними перевагами виробника продукції, з одного боку, і його екологічно відповідальною поведінкою – з іншого. Питання про екологічну відповідальність суб’єктів господарювання, реалізація якої не забезпечує автоматичного приросту прибутку, можна проаналізувати через формування нової системи менеджменту під впливом екологічних принципів [4].

Отже, підґрунтям імунізації економіки агропродовольчої сфери має стати побудова та реалізація системи соціальної відповідальності бізнесу в агропродовольчій сфері з урахуванням еколого-економічної безпеки інноваційної моделі розвитку бізнес-суб’єктів.

Висновки. Питання соціальної відповідальності все більше актуалізується у свідомості українського аграрного бізнесу, так як підприємства і корпорації є не тільки основою економічних відносин, але впливають на соціальні процеси, що протікають в сучасному суспільстві. Гостро постають проблеми імунізації агропродовольчої сфери в контексті реалізації принципів соціальної відповідальності бізнесу та її впливу на піднесення та інноваційний розвиток галузі, забезпечення продовольчої та екологічної захищеності, що призвана досягнути гармонізації всіх складових економічного потенціалу аграрних підприємств та акцентувати увагу на соціальній відповідальності бізнесу як пріоритетного чиннику становлення соціально-ринкової економіки України. Нова сучасна парадигма розвитку економічних відносин агропромислової сфери повинна впроваджуватись як результат синергетичної дії її елементів, у структурі якої домінантну роль відіграє соціальна орієнтація нарощення ринкової вартості бізнесу.

Список використаних джерел:

1. Власова Т. Р. Соціальна відповідальність бізнесу: сутність та тенденції / Т. Р. Власова // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки. – 2013. – Вип. 1. – С. 52–57.

2. Воронецька І. Розвиток екологічного маркетингу в контексті еколого-економічної безпеки агропродовольчого ринку [Електронний ресурс] / І. Воронецька. – Режим доступу : http://economics-of-nature.net/uploads/arhiv/2011/Voronetska.pdf.
3. Зверева Т. В. Социальная ответственность как способ гармонизации интересов бизнеса и власти / Т. В. Зверева // Экономические и гуманитарные исследования регионов. – 2011. – № 4. – С. 86–93.
4. Катан Л. І. Напрями розвитку управління агропродовольчою системою України : еколого-економічний аспект [Електронний ресурс] / Л. І. Катан. – Режим доступу : http://library.kpi.kharkov.ua/Vestnik/2010_8/ stati/Katan.pdf.
5. Княженко І. І. Агропродовольча функція держави в системі регулювання соціально-економічних процесів / І. І. Княженко // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2011. – № 4 (16). – С. 67– 73.
6. Піроженко Н. Феномен соціальної відповідальності бізнесу : теоретичний та історичний аспекти [Електронний ресурс] / Н. Піроженко. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_gum/Apdu_o/2009_1/ R_2/Pirogenko.pdf.
7. Проект Закону України «Про продовольчу безпеку України» [Електронний ресурс] / Портал Ліга : закон. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/JF6GI01A.html.
8. Соціальна відповідальність бізнесу: розуміння та впровадження [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.un.org.ua/files/ Concept_Paper.pdf.
9. Халда Н. О. Соціальна відповідальність бізнесу як складова людського розвитку в Україні та світі / Н. О. Халда // Наука й економіка. – 2013. – т. 2, Вип. 4. – С. 326–332.
10. Хромушина Л. А. Екологізація сільського господарства як основа еколого-економічної безпеки / Л. А. Хромушина // Вісник СНАУ. – 2008. – № 1. – С. 278–283.
11. Юрчишин В. В. Фундаментальність як базова основа вчення академіка І. І. Лукінова в царині аграрної економіки. Теоретичні надбання академіка І. І. Лукінова та їх значення у розвитку аграрного виробництва України: зб. виступів 10 жовт. 2008 р. / В. В. Юрчишин; відп. за вип. Г. М. Підлесецький. – К.: ННЦ ІАЕ, 2009. – С. 44–56.
12. Milton Friedman: The Social Responsibility of Business Is to Increase Its Profits /New York Times Magazine, September 13, 1970, pp.32–33.
13. Гришова И.Ю. Финансовое обеспечение перерабатывающих предприятий в контексте формирования финансовых потоков./ И.Ю. Гришова// Азимут научных исследований: экономика и управление . – Россия. – 2012.- № 1. – С .22-24.
14. Чирва О.Г. Зарубежный опыт развития повышения конкурентоспособности пищевых предприятий Украины / О.Г. Чирва // Азимут научных исследований экономика и управление. ─ г. Тольятти, 2013. ─ №1. ─ С. 31 ─ 35.
15 Митяй О. В. Основні напрямки оцінки потенційних можливостей аграрних підприємств / О. В. Митяй // Весник науки Тольяттинского государственного университета. – 2013. – № 4 . – С. 48-58.
16 Крюкова І.О. Фінансова архітектура інноваційного розвитку підприємства АПК. – Соціально-економічний розвиток України в умовах трансформаційних змін: виклики, тенденції, перспективи. [Колективна монографія]. / за ред. Аранчій В.І., Полтава.: ТОВ НВП «Укпромторгсервіс», 2013. – С. 43-52.

Рецензент Гришова І.Ю.

УДК 330.65: 504
Латишева О.В.
Донбаська державна машинобудівна академія

ІНСТРУМЕНТИ ЕКОЛОГО - ЕКОНОМІЧНОГО РЕГУЛЮВАННЯ АВІАЦІЙНОЇ ГАЛУЗІ

У статті показано передумови еколого- економічного регулювання господарської діяльності підприємств. Стаття розглядає інструменти державного механізму еколого- економічного регулювання авіаційної галузі України. Визначено основні засади ринкового еколого- економічного регулювання авіаційної галузі. Інструментом ринкового еколого- економічного регулювання діяльності підприємств авіаційної галузі є система екологічного менеджменту, що розглядається як комплекс засобів і прийомів інтенсивного вдосконалення системи еколого- економічного управління підприємств. Запропоновано шляхи екологічно спрямованого управління авіаційної галузі для зниження негативного впливу на довкілля та створення конкурентних переваг завдяки екологічної складовій.

Ключові слова: авіаційна галузь, еколого- економічне регулювання, системи управління, державний механізм регулювання, заходи ринкового регулювання

Латышева Е.В.

ИНСТРУМЕНТЫ ЭКОЛОГО - ЭКОНОМИЧЕСКОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ АВИАЦИОННОЙ ОТРАСЛИ

В статье показаны предпосылки еколого- экономического регулирования хозяйственной деятельности предприятий. Статья рассматривает инструменты государственного механизма еколого- экономического регулирования авиационной отрасли Украины. Определены основные принципы рыночного еколого- экономического регулирования авиационной отрасли. Инструментом рыночного еколого- экономического регулирования деятельности предприятий авиационной отрасли является

система экологического менеджмента, которая рассматривается как комплекс средств и приемов интенсивного совершенствования системы еколого- экономического управления предприятий. Предложены принципы экологически направленного управления авиационной отрасли для снижения негативного влияния на окружающую среду и создание конкурентных преимуществ благодаря экологической составляющей.

Ключевые слова: авиационная отрасль, еколого- экономическое регулирование, системы управления, государственный механизм регулирования, мероприятия рыночного регулирования

Latysheva E.V.

INSTRUMENTS ECOLOGICALY - ECONOMIC REGULATION OF AVIATION INDUSTRY

In the article pre-conditions ecologicaly - economic regulation of economic activity of enterprises are shown. The article examines the instruments of state mechanism ecologicaly - economic regulation of aviation industry of Ukraine. Basic principles of market ecologicaly - economic regulation of aviation industry are certain. The system of ecological management is an instrument of market ecologicaly - economic regulation of activity of enterprises of aviation industry. The system of ecological management is examined as a complex of facilities and receptions of intensive perfection of control system of enterprises. The ways of the ecologically directed management of aviation industry offer for the decline of negative influence on an environment and creation of competitive edges due to ecological constituent.are shown.

Keywords: aviation industry, ecologicaly - economic regulation, control system, state mechanism of regulation, events of the market adjusting

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. В Україні на сучасному етапі розвитку ринкових відношень, які проходять в складних умовах загально світової економічної кризи, актуальним питанням є удосконалення структури національної економіки та механізмів її регулювання на галузевому, міжгалузевому та регіональному рівні. Національна екологічна стратегія в Україні формується з урахуванням вимог глобальної національної екологічної політики та міжнародних нормативних документів.

В сучасних умовах стрімкі процеси євроінтеграції та ринкові вимоги змушують підприємства на міжнародному ринку повітряних перевезень врахувати міжнародні екологічні вимоги та правила міжнародної організації цивільної авіації "International Civil Aviation Organization" [1].

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Питанням розробки методології регулювання національної економіки присвячені роботи багатьох відомих вчених таких, як Ю. Бажал, В. Герасимчук, Д. Хеннінг, Т. Тайтенберг, М. Фрідмен та ін.. Питанням екологізації діяльності вітчизняних підприємств приділяється багато уваги в сучасних наукових розробках, зокрема в дослідженнях: Білявского Г.О., Данілова-Данільяна В.І., Шевчука В.Я. та ін., питанням зниження негативного впливу авіаційної галузі на довкілля – у роботах Запорожця О.І. [2], Коноваловой О.В. та ін. Проте варто зазначити, що до цих пір актуальною проблемою є система регулювання та екологічно спрямованого управління в авіаційної галузі.

Цілі статті є висвітлення передумов появи сучасних механізмів еколого-економічного регулювання в авіаційної галузі та визначення їх сутності.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. На початок XX століття, коли ще не було гострої проблеми забруднення довкілля, зусилля людства в області охорони НПС були спрямовані лише на збереження визначних пам'яток природи, унікальних природних об'єктів, окремих видів тварин і рослин, робляться перші спроби об'єднання зусиль різних країн в цілях захисту природи. Але поступово людство приходить до розуміння того факту, що природні ресурси вичерпані, розробляються перші спроби державного регулювання забезпечення раціонального природокористування і відновлення природних об'єктів і ресурсів. З необхідністю об'єднання зусиль світового

співтовариства для прийняття узгоджених програм в області охорони довкілля і правил природокористування зв'язано створення міжнародних природоохоронних організацій, проведення наукових конференцій для консолідації зусиль щодо вирішення питань, що зачіпають проблеми навколишнього середовища, проведення нарад, на яких було прийнято низку міжнародних документів вирішення екологічних проблем (табл. 1). Приблизно з середини минулого століття в умовах екологічної кризи ринково орієнтовані країни почали активний пошук оптимального поєднання ефективних ринкових і державних еколого- економічних регуляторів, спрямованих на поліпшення природокористування і зменшення негативної дії на довкілля шляхом переважного використання загальноекономічних важелів.

Таблиця 1

Визначні події, присвячені об'єднанню зусиль світової спільноти для вирішення екологічних проблем

Період	Знакові події	Результат
1992 р.	Червень 1992 р. - Конференції ООН з навколишнього середовища в Ріо - де - Жанейро (Бразилія)	155 держав, у т.ч. і Україна, підписали Рамкову Конвенцію ООН про зміну клімату. На третій сесії Конференції Сторін Рамкової Конвенції ООН про зміну клімату (грудень 1997 р., м. Кіото, Японія) у Кіотському протоколі були затверджені зобов'язання з скорочення викидів парникових газів у 2008 – 2012 рр. і економічні інструменти для їх зниження
1992 - 1994 р.	В ході конференції (Ріо-де-Жанейро, 3 – 14.06. 1992 р.) утворена Комісія ООН по сталому розвитку	Рішення допомагати, координувати і контролювати запровадження в життя рішень Конференції у «Порядку денному на XXI століття»
1992 р.	Розробка «Стандарту в галузі систем екоменеджменту – BS 7750», міжнародних стандартів ISO 14000	З'явились нормативні акти для екосертифікації підприємств, перша серія добровільних міжнародних стандартів по управлінню навколишнім середовищем
1995	Підписання Амстердамського договору	У договорі був закріплене принцип сталого розвитку
2002	усесвітній саміт в Йоганнесбургу	Головною метою саміту - перевести в практичну площину прихильність до сталого розвитку.

* узагальнено автором

Головними *інструментами прямого екологічного регулювання*, що застосовується нині в країнах з розвинутою ринковою економікою є: екологічна експертиза, емісійні нормативи, економічні санкції, відповідальність за невиконання вимог емісійних нормативів, пряме й непряме державне стимулювання підприємств (перерозподільні системи), важелі економічного спонукання (цінове регулювання, податки на вироби та продукти), відповідальність за правопорушення екологічного характеру, порядок покриття збитків у результаті забруднення середовища, порядок обов'язкового страхування екоризиків (у сфері управління небезпечними й токсичними речовинами) та ін. [3]

Загалом *державне еколого-економічне регулювання* це система державних заходів, спрямованих на забезпечення нормального процесу суспільного відтворення сприятливих екологічних умов для функціонування національної економіки, що поєднує правові, адміністративні та економічні методи [4, с.186].

В умовах зміни поглядів світової спільноти на екологічні проблеми й розвиваються підходи щодо еколого-економічне регулювання.

Ефективним інструментом еколого-економічного ринкового регулювання у світової практиці є система екологічного менеджменту, що збалансовує економічні цілі і екологічні обмеження.

Система екологічного менеджменту (СЕМ), що заснована на міжнародних стандартах серії ISO 14000, поєднує можливості як державного, так і ринкового регулювання. Метою СЕМ є мінімізація та запобігання негативного впливу

господарської діяльності підприємств на довкілля, раціональне природокористування, досягнення високого рівня екологічної безпеки процесів виробництва і споживання продукції (послуг), їх екологічне удосконалення, а також забезпечення конкурентних переваг на ринку.

В Європейському союзі превалює добровільний характер впровадження СЕМ на підприємствах, що створює відповідну базу ринкового регулювання еколого-економічних процесів. Для України, з огляду її євроінтеграції та загального екологічного стану, ринкові регулятори змусять підприємства впроваджувати екологічну сертифікацію для підтвердження рівня якості власної продукції (послуг) міжнародним стандартам, тому існує потреба в посиленому державному регулюванні в галузі додержання міжнародних вимог екологічної безпеки. Якість продукції та послуг, забезпечення безпеки (у т.ч. екологічної) є сьогодні основними чинниками утримання підприємствами авіаційної галузі України позицій на ринку, що формує гостру необхідність впровадження системи управління еколого- економічними процесами.

Висновки. В сучасних умовах (у той час як забруднення навколишнього середовища завдає збитків національному добробуту) застосування лише державних еколого- економічних регуляторів в авіаційної галузі не спроможне забезпечити ефективний результат. Ринкові еколого- економічні регулятори орієнтують підприємства на екологізацію своєї діяльності завдяки впровадженню системи екологічного менеджменту, сутність якої полягає у мінімізації екодеструктивного впливу та забезпеченні охорони довкілля.

Таким чином, в контексті ринкового регулювання еколого- економічних процесів в авіаційної галузі *пропонується*: побудова СЕМ; формування оптимального інвестиційного портфеля інноваційних проектів; впровадження проектів "сумісного здійснення" (у рамках «гнучких механізмів» Кіотського протоколу); формування оптимальної для авіаційної галузі екологічно орієнтованої стратегії розвитку.

СЕМ для авіаційної галузі є інновацію в управлінні підприємств галузі, що сприятиме ефективному регулюванню еколого-орієнтованої господарської діяльності. Однак на сучасний момент при застосуванні існуючих алгоритмів впровадження СЕМ у практику підприємств не вирішеною проблемою залишається проблема оптимізації і адаптації процедур управління до специфіки конкретного підприємства авіаційної галузі. В зв’язку з вищеозначеним, подальшого вирішення потребують питання розробки системи дійових процедур ринкового регулювання еколого-економічних процесів підприємств (пристосованих під умови авіаційної галузі) для досягнення еколого - економічної рівноваги.

Список використаних джерел:

1. Hutchens, S. Using ISO 9001 or ISO 14001 to gain a competitive advantage. / Intertek white paper / [Tekst] – http://www.intertek.com

2. Zaporozhets O., Main directions in improvement of aircraft noise calculation methods and noise zonning around the airports / International conference BALTICACOUSTIC / 2000, 17-21 September, Vilnius, Lithuania, 44 p., P. 4.

3. Державне регулювання економіки: Навч. посібник / [С.М. Чистов]/ - К.: КНЕУ, 2000. - 316 с.

4. Національна економіка: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. [Білоцерківець В. В., Завгородня О. О., Лебедєва В. К. та ін.] - К.: Центр учбової літератури, 2009. - 280 с.

Рецензент Корж М.В.

УДК 669.1:622(477)

Музиченко А.С., д.е.н., професор
Уманський державний педагогічний університет

СТАН ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ГІРНИЧО-МЕТАЛУРГІЙНОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ

У даній статті розглянуто стан та тенденції розвитку гірничо-металургійного комплексу України. Визначено місце та значення галузі в економіці країни, а також, шлях змін та перебудов, що відбувалися

з моменту отримання незалежності країни і до сьогодні. Визначено позитивні так і негативні наслідки змін, що відбулися у галузі за останні роки. Розглянуто можливі шляхи виходу з кризи у гірничо-металургійному комплексі.

Ключові слова: гірничо-металургійний комплекс, металопродукція, енергетичні матеріали, сировинні ринки галузі, високотехнологічна продукція.

Музиченко А.С.

СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ГОРНО-МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА УКРАИНЫ

В данной статье рассмотрены состояние и тенденции развития горно-металлургического комплекса Украины. Определено место и значение отрасли в экономике страны, а также, пути изменений и перестроек происходивших с момента обретения независимости страны и сегодня. Определены положительные так и отрицательные последствия изменений, произошедших в области за последние годы. Рассмотрены возможные пути выхода из кризиса в горно-металлургическом комплексе.

Ключевые слова: горно-металлургический комплекс, металлопродукция, энергетические материалы, сырьевые рынки отрасли, высокотехнологичная продукция.

Muzichenko A.S.

STAN TA TENDENTSIЇ ROZVITKU GIRNICHO-METALURGIYNOGO COMPLEX UKRAINY

This article studies current situation and tendencies of the development of mining metallurgical complex in Ukraine. It identifies its place and importance in the economy of the country. It also draws attention to the ways of changes happened during the time of Independence. Positive and negative consequences of these changes are defined. Possible ways of overcoming the crisis in mining metallurgical complex considered.

Keywords: mining and metallurgical industry, metal, energy materials, markets, metal, high-tech products.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Промисловий комплекс України є пріоритетною сферою національної економіки. Саме від нього залежать реалізація ключових інтересів країни, її безпека, культурний та соціальний рівень життя нації. Промисловість є активним агентом зовнішньої торгівлі України. Очевидно, що стратегічний розвиток України значною мірою залежить від місця її промислового комплексу у системі міжнародного поділу праці. Промисловість – найважливіша структурна ланка господарського комплексу України.

Гірничо-металургійний комплекс (ГМК) розглядають як базову експортно-орієнтовану галузь народного господарства, що забезпечує потреби всіх галузей економіки України в металопродукції як основного конструкційного матеріалу [1, С. 4]. Основною сировинною ланкою комплексу є підприємства гірничовидобувної галузі, що забезпечують видобуток, збагачення та агломерування залізних, марганцевих і хромітових руд. Гірничорудна підгалузь України забезпечує чорну металургію вихідною сировиною і насамперед залізною рудою. Чорна металургія є базовою галуззю господарства України: підприємства, що використовують чорні метали, забезпечують близько 40 % валютних надходжень в країну [2, С. 92].

В період трансформації вітчизняної економіки у більшості підприємств ГМК, у тому числі, й гірничорудної підгалузі, погіршилися техніко-економічні та фінансові показники господарської діяльності, а ключовою проблемою такого стану багатьох гірничовидобувних підприємств України є значне вичерпування розвіданих запасів,

зниження їх якісних характеристик, ускладнення гірничогеологічних умов розробки в результаті тривалої й інтенсивної експлуатації родовищ.

У зв'язку з цим актуальним для економіки України є проблема розробки стратегічних напрямків підвищення ефективності використання економічного потенціалу підприємств ГМК, які на сьогодні нагально потребують дослідження альтернативних варіантів раціонального використання їх ресурсно-виробничого потенціалу, про що йдеться, зокрема, в «Загальнодержавній програмі розвитку мінерально-сировинної бази України на період до 2030 року» [3].

Чорна металургія є важливою галуззю важкої промисловості, однією з основних частин фундаменту всього народного господарства країни. Практично немає такого підприємства, що у тій чи іншій мірі не використовувало б продукцію чорної металургії, адже чорні метали – це основний конструкційний матеріал для виготовлення засобів та знарядь виробництва, від кількості та якості якого у значній мірі залежать рівень розвитку виробничих сил країни, темпи і масштаби технічного прогресу.

Значення чорної металургії для економіки України важко переоцінити. Це пояснюється тим, що чорна металургія не тільки впливає на розвиток усіх без виключення галузей народного господарства України і є базою їх формування, але й є важливою експортоутворюючою галуззю і значною мірою характеризує та визначає експортний потенціал нашої країни. Розвиток гірничо-металургійного комплексу – основна науково-технічного прогресу у всіх галузях господарювання, значна підтримка конкурентоспроможності країни.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Аналіз стану народного господарства та окремих його галузей, зокрема гірничо-металургійного комплексу здійснено у працях вітчизняних та зарубіжних учених: А.К. Голубченко, С.Г. Грищенко, Д.О. Деркача, А.А. Іванова, С.Ф. Єрмілова, В.Л. Мазур, О.О. Смирнова, В.М. Поліщук та інших. Але питання сучасного стану та тенденцій розвитку потребують подальшого дослідження з урахуванням динаміки розвитку економіки загалом та гірничо-металургійного комплексу зокрема.

Цілі статті. Метою дослідження є вивчення стану та тенденцій розвитку гірничо-металургійного комплексу і визначення окремих шляхів подолання кризового стану галузі.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Гірничо-металургійний комплекс України (ГМК) – це сукупність підприємств, що послідовно здійснюють видобування, збагачення, металургійну переробку руд чорних, кольорових і рідкісних металів та нерудної сировини для металургії, виробництво чавуну, сталі, кольорових і дорогоцінних металів, сплавів, прокатне виробництво, переробку вторинної сировини. До гірничо-металургійного комплексу належить також коксохімія, виробництво вогнетривів, будівельних конструкцій з металу, електродів, металургійного устаткування, порошкова металургія тощо.

На сьогодні гірничо-металургійний комплекс України включає:

- 15 металургійних комбінатів і заводів;
- 3 феросплавних заводи;
- 14 гірничодобувних підприємств;
- 12 коксохімічних заводів;
- 13 заводів з виробництва вогнетривів;
- 20 метизних заводів;
- 8 підприємств з виробництва труб і 134 підприємства, що організували виробництво труб.

Основні види продукції ГМК – залізорудний концентрат, агломерат і окатиші, кокс, вогнетриви, чавун, сталь, прокат чорних металів, труби й феросплави.

З того моменту, як Україна стала незалежною державою, металургійна галузь пройшла певний шлях змін та перебудови.

Перш за все, галузь було переорієнтовано на зовнішні ринки збуту. І, як наслідок, сьогодні приблизно 80 % виробленої металопродукції експортується закордон, забезпечуючи, за різними даними, понад 40-48 % валютних надходжень від експорту, частка металу при цьому складає 33 %. Завдяки переходу на експортну орієнтацію галузі було освоєно випуск продукції згідно з міжнародними стандартами, здійснено сертифікацію технологічних процесів та якості виготовленої продукції, поліпшено товарний вигляд продукції.

Також було проведено реконструкцію та модернізацію виробництва, удосконалення обладнання і технології металургійного циклу з метою скорочення затрат сировинних та енергетичних ресурсів, підвищення якості продукції.

На жаль, зміни, що відбулися в галузі за останні роки, мали не лише позитивні наслідки.

Корпоративна революція у галузі, перехід прав власності у приватні руки, втрата державою керівництва стратегічними підприємствами призвели до значного погіршення конкурентних позицій підприємств ГМК України та стабільності держави в цілому.

На початку 90-х років в Україні було взято напрям на скорочення виробництва ГМК, що також позначилося на погіршенні роботи залізорудних підприємств.

У цій галузі дуже повільно ведуться роботи щодо виводу з експлуатації надлишкових потужностей, приведенню чисельності робітників у співвідношення з обсягами виробництва. Витрати на утримання соціальної сфери майже всюди лежать на підприємствах, що відбивається на собівартості та конкурентоспроможності продукції, що виробляється ними.

З нарощуванням динамізму економічних і соціальних процесів, що відбуваються у суспільстві, швидкими змінами кон'юнктури на внутрішньому і зовнішньому ринках залізорудної продукції дедалі більше зростає роль стратегічного планування.

Розмір експорту металопродукції складає 80 %, на внутрішній ринок ГМК України відвантажується лише 20 %. Але, нині зовнішні ринки металу швидко скорочуються. Це відбувається більшою мірою, внаслідок створення нових сучасних металургійних потужностей у Китаї та Індії. Росія – головний торгівельний партнер України серед держав СНД, її частка становить 62 % у загальній структурі експорту українського металопрокату до СНД [4]. Обсяги експорту української металопродукції в 2012-2013 рр. до країн СНД знизилися на 5-7 %. Так, за січень-жовтень 2013 року за кордон було продано металу на суму близько 10,4 млрд. дол., але це складає всього 41,3 % обсягу продажу за цей же період 2012 року [5].

Підприємствам, що мають зовнішні ринки збуту, вдалося не допустити катастрофічних темпів падіння виробництва на відміну від інших. У першій половині 2013 року українські гірничорудні підприємства істотно скоротили обсяги виробництва залізорудної сировини. Випуск агломерату впав на 35 % (16,6 млн. тонн), окатишів – на 22% (до 9,0 млн. тонн). Падіння обсягів виробництва в першу чергу викликане стагнацією вітчизняної металургії. В січні-червні виробництво чавуну впало на третину в порівнянні з аналогічним періодом попереднього року, що вплинуло і на виробництво сировини [6].

Гірничорудні підприємства України в січні-липні 2013 р. в порівнянні з аналогічним періодом 2012 р. скоротили обсяги виробництва необробленої залізорудної сировини на 28 % – до 34,362 млн. тонн. Зокрема, виробництво

залізорудного концентрату скоротилося на 24 % – до 28,651 млн. тонн і залізної руди на 40 % – до 5712 тис. тонн.

Виробництво підготовленої залізорудної сировини за вказаний період скоротилося на 29 % – до 30,694 млн. тонн, зокрема агломератів на 33 % – до 19,814 млн. тонн, окатишів на 19 % – до 10,879 млн тонн. У липні 2013 року українські гірничо-збагачувальні комбінати провели 6097 тис. т непідготовленої залізорудної сировини, зокрема 5083 тис. тонн концентрату і 1014 тис. тонн залізняку. Окрім цього, гірничорудні підприємства України в червні 2013 року провели 5110 тис. тонн підготовленої залізорудної сировини, зокрема 1895 тис. тонн окатишів і 5110 тис. тонн агломерату [6].

Завантаження виробничих потужностей українських металургійних підприємств на липень 2013 року складало 58,8 %. Низький рівень завантаження підприємств і низькі ціни на металопродукцію на світових ринках призвели до мінімальної рентабельності українських металургійних підприємств і до зростання їх кредиторської заборгованості.

Основна сировина для металургії – залізна руда і коксівне вугілля. Поклади коксівного вугілля в Україні зменшуються, а видобування дедалі ускладнюється і дорожчає. Взагалі, Україна має великі потужності коксохімічних заводів, але більшість з них використовують застарілі, енергозатратні технології та устаткування. Власного коксівного вугілля Україні не вистачає як за якістю, так і за кількістю. Для виробництва сталі на рівні 40 млн. т на рік Україні необхідно імпортувати 3,5-5 млн. т коксівного вугілля [7]. Сьогодні зі всього вугілля, споживаного в Україні, більш за третину доводиться на імпорт. Так, минулого року українські металурги імпортували близько 10 мільйонів тонн вугільного концентрату. Основні країни, з яких завозиться вугілля, – це Росія, на частку якої доводиться більше 70 % від всього імпорту, США, що займають 15 % в структурі імпорту, Казахстан – 12 %.

Питання залежності нашої країни від нафти і природного газу стає все гострішим. У структурі імпорту за десять місяців цього року на долю енергетичних матеріалів доводиться майже 32 %. На покупку нафти і «блакитного палива» було витрачено 8,5 млрд. дол., при тому, що в 2013 році обсяги закупівлі були на 45% нижчі, ніж у минулому, зокрема, природного газу – на 22 %.

Ще однією з найгостріших проблем реформування ГМК України є наявність надлишкових потужностей. Сьогодні продовжується експлуатування неконкурентних застарілих металургійних заводів, що у сучасних умовах ринкової економіки можуть існувати лише при отриманні від держави суттєвих преференцій – здешевленого у результаті державних дотацій газу, вугілля, електроенергії тощо.

Для розширення експорту металургійні підприємства України перейшли на збільшення напівфабрикатів суттєво скоротивши марочний та розмірний асортиментний ряд і значно зменшивши виробництво високотехнологічної продукції.

Отже, асортимент і якість продукції ГМК України відстають від сучасних вимог ринку. Вимоги до металопродукції (щодо механічних властивостей, корозіє стійкості, без дефективності тощо), що постійно зростають і розширюються.

Модернізація на підприємствах здійснюється лише локально – окремих видів обладнання, коли обійтися без цього неможливо, за рахунок коштів отриманих за часів екстремального підвищення цін на металопродукцію на світових ринках і зростання виробництва на металургійних комбінатах майже до межі їх потужності. Фінансово-промислові групи, що володіють металургійними комбінатами України, в той час не вважали за необхідне переоснащувати підприємства і розвивати технології та обладнання. У результаті спрацьованість фондів ГМК України нині становить приблизно 65%, на підприємствах галузі використовуються застарілі технології

виробництва сталі, витрати сировини та енергоносіїв є завищеними, а собівартість продукції – занадто високою.

Пошуком шляхів виходу з кризи у ГМК зайняті всі: структури законодавчої і виконавчої влади, політики, підприємці, науковці, представники багатьох професій.

Світова криза та її наслідки довели необхідність переорієнтації вітчизняного виробництва з традиційних зовнішніх ринків на внутрішній для сталого функціонування вітчизняного ГМК та зменшення його залежності від коливань кон'юнктури світового ринку. Але сьогодні країна не має об'єктивних основ для істотного нарощування свого внутрішнього ринку металу на найближчі 10-15 років.

Наразі урядом розроблено цілий ряд стандартів і програм, які передбачають принципи стандартизації і покращання якості, що використовуються в ЄС, і адаптацію їх до умов України [3].

З урахуванням загальносвітових тенденцій щодо використання корисних копалин основні проблемні питання задоволення на належному рівні потреб економіки в мінерально-сировинних ресурсах пов'язуються з такими факторами [3]:

- цінність і невідновлюваність природних мінеральних ресурсів зумовлюють необхідність їх раціонального та ощадливого використання. Інтенсивні методи видобутку, переробки і споживання корисних копалин на основі новітніх досягнень науки і техніки є невід'ємною складовою частиною загальносвітової технічної революції;
- науково-технічний прогрес в усіх підгалузях мінерально-сировинного комплексу та жорстка конкуренція між виробниками мінеральної сировини у країнах з ринковою економікою унеможливлюють всупереч усім прогнозам перехід до активного використання бідніших руд.

Залізні руди є вихідною сировиною, що забезпечує функціонування чорної металургії. Цей вид сировини належить до категорії А. Усього в Україні нараховується 54 родовища залізних руд, з яких 22 перебувають в експлуатації. Багаті залізні руди і залізисті кварцити добуваються на родовищах Криворізького, Кременчуцького та Білозірського залізорудних басейнів. Розвідані (підтверджені) запаси становлять 28 млрд. тонн. Найбільші підтверджені запаси світу (понад 10 млрд. тонн) розподіляються серед чотирьох країн: Росія, Україна, Бразилія та Китай. Їх сумарна частка у світових підтверджених запасах – 67,2 відсотка (139 млрд. тонн).

Реальним кроком до подолання кризи у вітчизняній металургії є перешкоджання імпортуванню в Україну металопрокату, який за номенклатурою може виготовлятися власними виробниками. Зменшення імпортування коксівного вугілля та зменшення цін на українське, вимагає виділення з бюджету додаткових коштів для вугільної промисловості країни. Тобто урядовим органам України необхідно розробити і реалізувати заходи щодо захисту внутрішнього ринку металопродукції від закордонної експансії.

Позитивний вплив на розвиток металургійної галузі дасть прийняте Кабінетом Міністрів рішення про звільнення від ввізного мита матеріалів та обладнання для енергозбереження, що в Україні не виробляються. Це забезпечить підвищення ефективності використання паливно-енергетичних ресурсів у чорній металургії України за рахунок впровадження утилізації вторинних ресурсів, а саме металургійних газів (доменного, коксового, конвертерного).

Що стосується надлишкових потужностей в Україні, то на жаль, виведення з експлуатації надлишкового, застарілого устаткування чи в цілому підприємств є питанням їх власників, а не урядових структур. Державні органи мають вирішити питання щодо диференційованого підходу до кожного підприємства при наданні їм фінансової підтримки, це попередить розпорошення коштів, консервування проблеми модернізації галузі та забезпечить захищеність від коливань цін і попиту на світових ринках.

Висновки. Для вирішення невідкладних проблем гірничовидобувної промисловості потрібні рішучі кардинальні заходи. Загальна стратегія повинна бути спрямована на підтримання експортного потенціалу ГМК з метою забезпечення валютних надходжень в Україну, підвищення конкурентоспроможності продукції шляхом зменшення її собівартості, проведення реструктуризації підприємств та оновлення виробничих засобів. Реструктуризація гірничо-металургійної галузі повинна ставити за мету ліквідацію фактично чи потенційно збиткових підприємств, виведення з експлуатації недіючих потужностей та їх перепрофілювання, розширення номенклатури товарної продукції, застосування у виробництві принципово нових, високопродуктивних, енергозберігаючих та екологічно чистих технологій та обладнання.

Список використаних джерел:

1. Турило А.М. Економічна оцінка інноватизації залізорудного виробництва: Монографія / А.М. Турило, О.А. Зінченко, В.Я. Нусінов. – Кривий Ріг: Видавничий дім, 2006. – 200 с.
2. Пікус А.Ю. Металургійна галузь України: тенденції і перспективи – економіка та управління національним господарством / А.Ю. Пікус // актуальні проблеми економіки. – 2011. – №4 (118). – С. 92–102.
3. Загальнодержавна програма розвитку мінерально-сировинної бази України на період до 2030 року. – Затверджено Законом України від 21 квітня 2011 року N 3268-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/3268-17. – Назва з екрану.
4. Грищенко С. Г. Рынок металлопродукции Украины в странах СНГ: проблемы и задачи / С. Г. Грищенко // Сталь. – № 9. – 2008. – С. 88–90.
5. Наталія Щербатюк. Зовнішня торгівля: найбільші проблеми від найважливіших партнерів... [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://economics.unian.net/ukr/detail.
6. Підприємства ГМК України скоротили виробництво. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://vkurse.ua/ua/economics/sokratili-proizvodstvo-zhelezorudnogo-syrya.html.
7. Мазур В.Л. Перспективы тепло- и энергосбережения в ГМК Украины / В.Л. Мазур // Стиль – 2008

Reznik N.

CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY IN THE CONTEXT OF STRATEGIC ECONOMIC DEVELOPMENT AGRICULTURAL AND FOOD SECTOR

In the article investigated the basic elements of the mechanism of social responsibility. Generalized scientific approaches to defining the essence of the category of «social responsibility» and proposed author's interpretation. Investigated the main incentives that promote social entrepreneurship orientation. Proposed main directions of improving the effectiveness of the CSR.

Keywords: social responsibility, entrepreneurship, mechanism, agro-industrial complex, partnership.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Перехід України до сталого економічного розвитку, її інтеграція до європейського і світового співтовариства вимагають запровадження сучасної практики взаємодії суспільства, держави і бізнесу, які б дозволили посилити взаємну відповідальність усіх її учасників, створити умови для подальшого стабільного розвитку країни.

Враховуючи суспільну значущість соціальної відповідальності бізнесу, дана проблематика набуває особливої актуальності.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Різні аспекти реалізації принципів соціальної відповідальності бізнесу останнім часом знайшли відображення у працях українських науковців, зокрема, В. Божкова, Т. Власова, В. Воробея, І. Ворончак, І. Грановської, Л. Денисюка, О. Лазаренко, М. Саприкіної, В. Сміренського, М. Стародубської та інших.

Разом з тим сучасний етап глобалізації зумовлює необхідність дослідження новітньої парадигми формування механізму соціальної відповідальності бізнесу та узагальнення напрямів адаптації світового досвіду його застосування у діяльності національних компаній.

Цілі статті. Метою статті є дослідження основних елементів механізму соціальної відповідальності бізнесу та розробка напрямів підвищення його ефективності.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. В економічно розвинених країнах світу набула поширення концепція соціальної відповідальності бізнесу, яка полягає у свідомому відношенні суб'єктів господарської діяльності до вимог соціальної необхідності, соціальних завдань, морально-етичних норм та цінностей, розуміння наслідків своєї діяльності для суспільства, держави, споживачів, ділових партнерів та своїх працівників [1].

У науковій літературі соціальну відповідальність також розглядають як просування практик відповідального бізнесу, які приносять користь бізнесу і суспільству і сприяють соціальному, економічному і екологічно стійкому розвитку шляхом максимізації позитивного впливу бізнесу на суспільство і мінімізації негативного [2, С. 23].

Згідно із іншим визначенням, соціальна відповідальність бізнесу означає досягнення комерційного успіху шляхами, що цінують морально-етичні принципи співтовариства й навколишнє середовище [3].

Соціальну відповідальність бізнесу можна також визначити і як вільний вибір компанії на користь підвищення рівня добробуту суспільства за допомогою відповідних підходів до ведення бізнесу та надання корпоративних ресурсів. У загальному розумінні корпоративна соціальна відповідальність – це усі дії компанії, які позитивно впливають на суспільство [4, С. 67].

У більш широкому розумінні під соціальною відповідальністю слід розуміти відповідальне ставлення будь-якої компанії до свого продукту або послуги, споживачів, працівників, партнерів, активну соціальну позицію компанії, яка полягає у

гармонійному співіснуванні, взаємодії та постійному діалозі із суспільством, участі у вирішенні найгостріших соціальних проблем [5, С. 35].

Соціальна відповідальність бізнесу залежить від його масштабу. Завдання малого підприємництва полягає у створенні гідно оплачуваних робочих місць, формуванні середнього класу, школи ініціативи. Завдання середнього бізнесу полягає у забезпеченні розвитку міста, області чи регіону. Великий бізнес, який створює робочі місця сотням тисяч людей, відповідальний як за їх матеріальне благополуччя, умови їх розвитку, так і за розвиток великих регіонів і країни в цілому.

Основою соціальної відповідальності бізнесу є оцінка комерційної діяльності компанії з метою визначення її загального впливу на суспільство. До сфери соціальної відповідальності компанії відносять соціальну відповідальність перед працівниками, охорону навколишнього середовища, поведінку на ринку, залучення до життя громадськості

Отже, на сьогоднішній день не існує єдиного наукового підходу до трактування категорії «соціальна відповідальність бізнесу».

Саме тому, доцільно, на нашу думку, погодитися із науковим підходом [6], в якому зазначається, що засадничим принципом дослідження феномена соціальної відповідальності має бути розуміння її як форми осмислення суб'єктом його суспільної сутності та адекватної цьому своєї свідомої діяльності.

У даному контексті соціальну відповідальність можна розглядати у двох вимірах [6, С. 67]:

1. Соціальна відповідальність як обов'язок особистості, менеджменту, організації, державної структури приймати рішення і робити дії, які підвищують рівень добробуту, відповідають інтересам як суспільства, компанії, громади, так і кожної окремої людини, що відображає етико-моральний аспект суспільних відносин. Визнання та прийняття соціальної відповідальності є для організації добровільним і пов'язане з її бажанням зробити внесок у розвиток суспільства, до чого її не зобов'язують ні економічні мотиви, ні юридичні закони. Це дії, вчинки та заходи філантропічного спрямування, яких ніхто не вимагає і які не надають організації відчутної користі чи прибутку. У цьому сенсі, соціальна відповідальність розглядається як різновид суспільної, поряд із економічною та юридичною.

2. Соціальна відповідальність як універсальна форма зв'язку і взаємозалежності особистості, держави та суспільства, їх спроможності оцінити наслідки своєї діяльності для сталого суспільного розвитку «відображає ціннісно-правовий аспект суспільних відносин. Актуалізація цієї ідеї переносить наголос з відповідальності людини перед суспільством і державою на соціальну відповідальність держави перед суспільством і людиною» [7, С. 9]. Соціальна відповідальність, як оптимальний варіант взаємоузгодженості інтересів, прав та обов'язків суспільних суб'єктів є своєрідним способом взаємного обмеження їх дій щодо природних, економічних, соціальних та культурних реалій. Таким чином, відносини між державою, бізнесом, громадою і особистістю мають формуватися на основі взаємної відповідальності. Це виявляється у прийнятті та дотриманні кожним із зазначених суб'єктів конкретних зобов'язань щодо інших, зокрема щодо «відповідальності державних органів та посадових осіб за невиконання їх обов'язків перед суспільством і особистістю, … а від кожної людини – додержання своїх обов'язків перед суспільством і державою» [7, С. 9].

Узагальнюючи вищевикладені підходи, доцільно, на нашу думку, визначити соціальну відповідальність бізнесу як процес свідомої реалізації комплексу заходів у різних сферах суспільного життя, спрямованих на отримання соціального та екологічного ефектів. Виходячи із вищезазначеного, соціальна відповідальність бізнесу є добровільною діяльністю підприємств приватного і державного секторів, спрямованою на дотримання високих стандартів господарської діяльності, соціальних стандартів та якості роботи з персоналом, мінімізацію шкідливого впливу на навколишнє природне середовище з метою вирівнювання наявних економічних і

соціальних диспропорцій; створення партнерських взаємовідносин між бізнесом, суспільством і державою; покращення результативності бізнесу в довгостроковому періоді [1].

Відповідно до європейської практики, соціальна відповідальність бізнесу поширюється на сім основних напрямів [1]:

- дотримання прав людини;
- дотримання вимог законодавства;
- ділова та корпоративна етика;
- захист навколишнього природного середовища;
- співпраця із заінтересованими сторонами: співробітниками, споживачами, акціонерами, громадою, суб'єктами господарювання;
- дотримання міжнародних норм поведінки;
- прозорість та підзвітність.

Таблиця 1

Складові поняття соціальна відповідальність бізнесу

Форми прояву	%
Впровадження соціальних програм поліпшення умов праці власного персоналу	65,5
Навчання персоналу	63,2
Благодійна допомога	56,0
Використання у політиці компанії принципів етичного та відповідального ставлення до споживачів	49,5
Участь у регіональних програмах розвитку	32,3
Реалізація екологічних програм	29,8
Політика дотримання прав акціонерів	20,8
Відкрите подання інформації про компанію	18,7

Джерело: [8, С. 8]

В Україні понад 65% компаній відносить до соціальної відповідальності впровадження соціальних програм поліпшення умов праці персоналу, розвиток персоналу і його навчання (63.2%), благодійну допомогу громадськості (56%), етичне відношення до покупців (49.5%) (табл. 1).

Аналіз практики дотримання принципів соціальної відповідальності бізнесу дозволив визначити фактори, які впливають на ефективне функціонування її механізму, в тому числі в АПК.

1. Базовою умовою соціально-відповідального бізнесу є реалізація сумлінної ділової практики відносно основних груп стейкхолдерів. З одного боку, така практика передбачає вчасне виконання податкових зобов'язань у повному обсязі, що, безпосередньо, впливає на формування дохідної частини бюджету, фінансуванню державних соціальних програм. З іншого, – передбачає прозорість бізнесових операцій, у тому числі, розкриття інформації з фінансових та соціальних питань та верифікації відповідної звітності незалежними аудиторськими компаніями, що, у свою чергу, сприяє поступовому зниженню рівню тіньової економіки в країні, подоланню бюджетного дефіциту [9].

2. Однією з нагальних потреб багатьох галузей АПК є необхідність у впровадженні новітніх технологій, модернізації виробничих потужностей.

Управління, яке побудовано на принципах соціальної відповідальності забезпечує підприємству інноваційну спрямованість розвитку. Процес пошуку шляхів гармонізації інтересів власників щодо ціни, якості, безпеки та екологічності є безпосереднім каталізатором інновацій, у тому числі й пов'язаних із модернізацією виробничих потужностей.

Отже, поширення практики реалізації соціальної відповідальності на вітчизняних підприємствах АПК можна розглядати як додатковий важіль стимулювання їх інноваційного розвитку.

По-третє, розвиток соціальної відповідальності вітчизняних виробників, що є провідними підприємствами країни, допоможе підвищити авторитет держави на

міжнародному рівні. Це, у свою чергу, передбачає позитивний вплив й на інвестиційну привабливість України [9].

У більшості країн ЄС розроблені та функціонують державні програми підтримки і стимулювання вищезазначених процесів, в яких держава визначає соціально відповідальну поведінку для бізнесу, долучає компанії приватного і державного секторів до спільного виконання суспільно важливих завдань, стимулює бізнес до соціально відповідальної діяльності [1].

Таблиця 2

Потенційні стимули для програм соціальної відповідальності бізнесу

Стимул	Малі підприємства	Середні підприємства	Великі підприємства
Зниження податків	73,3	80,2	73,5
Зниження адміністративного тиску	51,2	56,7	48.4
Пропозиції з реалізації програм соціальної відповідальності	21,6	25,6	37,0
Розширення банку соціальних та інформаційних програм	14,9	18,1	17,9
Висвітлення у ЗМІ	17,2	14,5	15,7
Більш тісні зв'язки з неприбутковими організаціями	6,6	4,6	6,2

Джерело: [8, С.49]

Згідно із даними табл. 2, в Україні зниження рівня оподаткування є найбільш вагомим стимулом для реалізації програм соціальної відповідальності бізнесу. Другу та третю позиції у рейтингу стимулів займають, відповідно, зниження адміністративного тиску і програми від органів місцевої влади.

У сучасному світі соціально відповідальна діяльність бізнесу є загальноприйнятою традицією, якої дотримується значна кількість великих, середніх і навіть малих підприємств [1].

Розвиток соціальної відповідальності бізнесу в Україні консолідується навколо міжнародних організацій та проектів, зокрема Представництва ООН в Україні, яке в 2006 році започаткувало та підтримує діяльність української мережі Глобального договору ООН, що охоплює понад 140 організацій.

В Україні більшість компаній (як великих, так і середніх) не мають визначеної стратегії соціальної відповідальності і перебувають на етапі дотримання законодавства та «точкових» доброчинних проектів. Лідери українського бізнесу, зокрема, приватної форми власності, здійснюють активну доброчинну діяльність (стратегічне благодійництво) та використовують інструментарій зв'язків з громадськістю (PR). Майже всі великі компанії проводять проекти підвищення ефективності бізнес-процесів із певними соціальними або екологічними перевагами, однак більшість не робить прив'язки таких бізнес-проектів до власної соціальної відповідальності [10].

Основним інструментарієм механізму соціальної відповідальності в Україні є: впровадження систем управління СВБ, запровадження соціальної звітності та верифікації; організація партнерств з групами впливу, що дозволяє підприємствам долучитися до вирішення певних складних соціальних та екологічних проблем завдяки об'єднанню фінансових, людських та адміністративних зусиль на прозорих та чітких умовах; розробка інноваційних товарів та послуг, що допомагають подолати конкретні соціальні проблеми; адаптація міжнародних проектів та стратегій до українського ринку [11, С. 16]. Основними чинниками ведення вітчизняними підприємствами СВБ є [12]: по-перше, позитивна репутація, як спосіб конкурентної боротьби для ТНК в Україні та компаній, що здійснюють міжнародну діяльність; по-друге, власні

переконання; по-третє, розширення ринків збуту; по-четверте, можливість доступу до дешевих фінансових ресурсів, що виявляться при оцінці можливості отримання відносно дешевих кредитних ресурсів для розвитку бізнесу, особливо від міжнародних фінансових інституцій; по-п'яте, підвищення капіталізації, що є наслідком збільшення привабливості підприємств перед інвесторами [11, С. 16].

Висновки. Отже, на сучасному етапі для активізації процесів у сфері соціальної відповідальності в Україні, насамперед, необхідним є [10]:

- змінення суспільної свідомості щодо розуміння змісту, значимості соціальної відповідальності для розвитку соціально орієнтованої держави, а серед самих підприємців – стратегічного значення соціально відповідальної позиції для зміцнення конкурентоспроможності компаній на ринку та довгострокового сталого розвитку;
- формування законодавчої бази, яка забезпечить зацікавленість бізнесу у впроваджені соціальних програм, а також нормативно-правових актів, які стимулюють розвиток соціальної відповідальності;
- створення партнерської мережі, в рамках якої учасники отримують широкі можливості для просування корпоративної репутації на регіональному та макроекономічному рівнях;
- впровадження методологічних основ надання допомоги у плануванні та реалізації конкретних соціальних проектів та програм, реалізації корпоративних систем соціальної відповідальності;
- створення банку даних соціальних та екологічних ініціатив, в реалізації яких могли б взяти участь державні органи влади, громадські організації та підприємницькі структури.

Список використаних джерел:

1. Стратегія сприяння розвитку соціальної відповідальності бізнесу в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.svb.org.ua/sites/default/files/201309_strategiya_spriyannya_rozvitku_svb_v_ukrayini.pdf.

2. Котлер Ф. Корпоративна соціальна відповідальність. Як зробити якомога більше добра для вашої компанії та суспільства / Ф. Котлер Ф., Лі Н. / Пер. з англ. – К. : Стандарт, 2005. – 302 с.

3. Мазуренко В.П. Сучасна концепція корпоративної соціальної відповідальності у міжнародному бізнесі / В.П. Мазуренко//Ефективна економіка. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1199.

4. Файдор М. Ответственность бизнеса / М. Файдор // Деловой мир. – 2008. – №5. – С. 66–69.

5. Баффетт У. Эссе об инвестициях, корпоративных финансах и управлении компаниями / У. Баффетт. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2008. – 268 с.

6. Фурса М. Розвиток корпоративної соціальної відповідальності в Україні: державно-управлінський аспект / М. Фурса // Ефективність державного управління. – 2012. – №30. – С. 67–74.

7. Савченко І.Г. Інституційна відповідальність органів державної влади в умовах розбудови соціальної держави в Україні [Текст] : автореф. дис. на здоб. наук. ступ. к. держ. упр. : спец. 25.00.01. – «Теорія та історія державного управління» / І.Г. Савченко. – Харків : ХарРІДУ НАДУ, 2007. – 15 с.

8. Звіт про стан соціальної відповідальності бізнесу в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.un.org.ua/files/SURVEY_UKR.pdf.

9. Хамідова А. Корпоративна соціальна відповідальність як фактор підвищення ефективності механізму державного регулювання економіки [Електронний ресурс] / А. Хамідова. – Режим доступу: http://www.csrjournal.com/news/2661-korporativna-socialna-vidpovidalnist-yak-faktor-pidvishhennya-efektivnosti-mexanizmu-derzhavnogo-regulyuvannya-ekonomiki.html.

10. Соціальна відповідальність – основа філософії бізнесу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.svb.org.ua/reviews/sotsialna-vidpovidalnist-osnova-filosofii-biznesu.

11. Воробей В. Соціальна відповідальність бізнесу. Українські реалії та перспективи [Інформаційно-аналітичний матеріал] / В. Воробей, І. Журовська. – К. : Проект СВБ, 2012. – 56 с.

12. Ворона О. Практика реалізації соціальної відповідальності бізнесу в Європі та в Україні [Електронний ресурс] / О. Ворона. – Режим доступу: //http://www.rusnauka.com/10_NPE_2010/Economics/62028.doc.htm.

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 338.2:334.722
Герасимчук З.В., д.е.н., професор
Смолич О.В.
Луцький національний технічний університет

МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД ВИКОРИСТАННЯ ТРАНСКОРДОННОЇ СПІВПРАЦІ ДЛЯ РОЗВИТКУ МИТНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ ПРИКОРДОННИХ РЕГІОНІВ

В статті розглядається міжнародний досвід розвитку та вдосконалення митної інфраструктури прикордонних регіонів низки країн світу. Проаналізовано особливості та механізм використання інструменту транскордонного співробітництва прикордонних регіонів задля модернізації їх митної інфраструктури.
Ключові слова: митна інфраструктура, прикордонний регіон, транскордонне співробітництво.

Gerasymchuk Z, Smolych O.

INTERNATIONAL EXPERIENCE WITH CROSS-BORDER COOPERATION FOR DEVEIOPMENT CUSTOMS INFRASTRUCTURE BORDER REGIONS

In the article the international experience of infrastructure and improvement of customs border regions of a number of countries. The features and mechanism of the instrument cross-border cooperation of border regions in order to modernize their customs infrastructure.
Keywords: customs infrastructure, border region, cross-border cooperation.

Герасымчук З.В., Смолыч О.В.

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТРАНСГРАНИЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА ДЛЯ РАЗВИТИЯ ТАМОЖЕННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ ПОГРАНИЧНЫХ РЕГИОНОВ

В статье рассматривается международный опыт развития и совершенствования таможенной инфраструктуры пограничных регионов ряда стран мира. Проанализированы особенности и механизм использования инструмента трансграничного сотрудничества приграничных регионов для модернизации их таможенной инфраструктуры.
Ключевые слова: таможенная инфраструктура, приграничный регион, трансграничное сотрудничество.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Зарубіжний досвід формування та розвитку митної інфраструктури пропонуємо дослідити за конкретними групами країн, з метою врахування їх позитивних надбань з практики реформування митної інфраструктури. Перш за все, вважаємо, за необхідне вивчити досвід розвитку митної інфраструктури країн засновників Європейського союзу та найближчих сусідів, а саме Росії та Білорусії. При цьому, особливу увагу приділятимемо аспектам використання зарубіжними країнами потенціалу та можливостей транскордонної співпраці їх прикордонних регіонів для реформування, модернізації та уніфікації митної інфраструктури. В підсумку, доцільно виокремити позитивні надбання, котрі на нашу думку, можна використати та застосувати в вітчизняних умовах функціонування митної інфраструктури прикордонних регіонів України.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Транскордонне співробітництво прикордонних регіонів з теоретичної сторони детально досліджене у працях багатьох вітчизняних та зарубіжних авторів. Зокрема даній

тематиці присвячені роботи П. Бєлєнького, М. Долішного, Н. Мікули, З. Герасимчук, І. Сторонянської, О. Гонти, В. Будкіна та інших. Нажаль ґрунтовні теоретичні дослідження питання митної інфраструктури та її розвитку в роботах вітчизняних вчених відсутні, попри широке вживання терміну у літературі та у нормативних документах, зокрема у Митному та Податковому кодексах України. Серед зарубіжних науковців, що досліджували митну інфраструктуру варто відмітити: Г. Чмель, П. Дзюбенко, В. Шпагіна, Ш. Брема, В. Бура.

Цілі статті. Мета даної статті полягає у дослідженні зарубіжного досвіду розвитку митної інфраструктури прикордонних регіонів та її взаємозв'язку з транскордонним співробітництвом таких територій.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Визначивши пріоритетним напрямком зовнішньої політики інтеграцію з Європейським союзом, Україна повинна розвивати свою митну систему та її інфраструктуру у відповідному напрямку, зокрема, і з використанням транскордонного співробітництва. Перш за все, варто дослідити досвід розвитку митної інфраструктури країн засновників Європейського союзу, котрі у післявоєнний період пройшли шлях від жорстких кордонів з функцією бар'єру до зони з умовними кордонами вільної від загороджень та перешкод. Зауважимо, що схожі процеси пройшла Україна у складі СРСР. Внаслідок глибоких інтеграційних процесів з союзними республіками Україна мала номінальні кордони на яких не було митної інфраструктури.

Важливим для України також, вважаємо, досвід постсоціалістичних країн, котрі на сьогодні провели успішні реформи завдяки використанню широких можливостей транскордонного співробітництва та інтегрували свої митні системи і відповідну інфраструктуру до загальноєвропейської митної системи ЄС. До найбільш успішних таких країн можна віднести сусідні Польщу, Румунію, Угорщину, Чехію.

Корисним, на нашу думку, буде вивчення шляху пострадянських республік, таких як Латвія, Литва Естонія, які після розпаду Радянського Союзу, отримали у спадок схожу з українською митну систему та інфраструктуру прикордонних регіонів і у стислі терміни реформували їх та на сьогодні вже є повноцінними членами ЄС.

Характерним для митних систем і їх інфраструктури цих груп постсоціалістичних країн була зміна з традиційною для соціалізму функції статистичного регулювання та контролю за пасажирами в сторону діяльності, до орієнтованих на торгівлю. Це було серйозним викликом, оскільки належало в найкоротші терміни розпочати роботу з приватним сектором, що швидко розвивався. В останньому часто діяли ненадійні або невідомі оператори, а адміністраціям митниць бракувало ресурсів, підготовки для управління настільки фундаментальними змінами. Реформа та модернізація були спрямовані на перетворення митниці в професійну адміністративну структуру з відповідною інфраструктурою, що мала б забезпечувати виконання норм безпеки, що діють у ЄС. У більшості з них переслідувалися такі, зокрема, цілі, як сприяння торгівлі, збільшення надходжень і захист економіки від шкідливої практики; разом з тим у ряді країн масштаби завдань були більш обмеженими з упором на якусь окрему сферу. У всіх випадках реформаторські зусилля отримували технічне та фінансове сприяння ззовні [1, с.100].

Нагальним, на нашу думку, буде врахування досвіду інших колишніх республік СРСР, котрі порівняно недавно визначили свій зовнішньополітичний та економічний курс на інтеграцію з ЄС та мають суттєві здобутки у цьому напрямку, це Грузія та Молдова.

Окремо слід зупинитись і на аналізі напрямів реформування найближчих сусідів, котрі обрали свій вектор євразійської інтеграції - це Білорусь та Росія. Дана інформація буде корисною з огляду на визначення напрямів розвитку митної інфраструктури відповідних прикордонних регіонів нашої держави з цими країнами. Адже майбутнє

членство України в ЄС перетворить ділянки кордону з цими країнами на зовнішній кордон ЄС.

Для виявлення позитивних моментів, що можуть бути застосовані Україною для формування та розвитку приморської митної інфраструктури півдня нашої держави, проаналізуємо досвід формування митної інфраструктури Туреччини – країни, морський кордон якої у три рази більший сухопутного та складає близько 7,2 тис.км. і близько 80% імпортно-експортгих операцій якої здійснюються саме у портах, що досить жваво розвивається, має важливе транзитне значення, тримає курс на євроінтеграцію та має у цих напрямках значні досягнення, і з якою Україна має тісні зв'язки та досвід транскордонної співпраці.

Отже, зарубіжний досвід формування та розвитку митної інфраструктури пропонуємо дослідити за вище переліченими напрямами та конкретними групами країн, з метою врахування їх позитивних надбань з практики реформування митної інфраструктури.

В першу чергу, звернімо увагу на досвід країн ЄС, у становленні їх митної справи в цілому, формуванні сучасної митної інфраструктури прикордонних регіонів та основних шляхів його врахування для реалій України.

Аналізуючи умови та чинники, що передували формуванню Європейського Союзу необхідно зауважити, що митні системи та їх інфраструктура країн післявоєнної західної Європи характеризувалась досить високою закритістю ринків і відповідно досить жорсткими бар'єрами кордонів з відповідною мережею митної інфраструктури.

Зародження і реалізація ідеї об'єднаної Європи потребувала нових механізмів співпраці та інтеграції. Таким інструментом стало транскордонне співробітництво, що давало можливість поступово усувати жорсткість бар'єру кордону. Транскордонне співробітництво в Європі почало активно розвиватися у 1950-х роках, після другої світової війни, коли представники багатьох прикордонних регіонів почали зустрічатися для обговорення можливості ліквідації кордонних бар'єрів та подальшого розвитку транскордонної співпраці. Основою цьому, перед усім, стали потреба покращення життєвого рівня населення, бажання стабільного миру, усунення непотрібних обмежень, а також інших факторів, які спричинили роз'єднання людей та організацій у прикордонних регіонах [2, с.21].

Проте, на відміну від Франції, Німеччини, Італії та країн Бенілюксу, у деяких західноєвропейських країнах, таких як Греція, Іспанія, Португалія, транскордонна співпраця активізувалася лише з 1980-х років завдяки серйозним політичним змінам, введенню демократичної системи врядування та членству в ЄС [2, с.21].

Використовуючи інструмент транскордонного співробітництва поступово усувались бар'єри кордону, аж до повного усунення між країнами засновниками кордонів як таких, внаслідок глибокої економічної інтеграції і підписання угоди про створення ЄС.

Здавалося б за таких умов митниця з її інфраструктурою втратить своє значення в якості економічного інструменту, виходячи з принципу вільної торгівлі, що отримав пріоритет. Проте, насправді не спостерігалось нівелювання ролі митної системи, а, швидше навпаки, зростала важливість митниці, оскільки риси її місій, які раніше відчувались в меншій мірі, ніж звичайні і традиційні ролі, як то збирача мита, поступово вийшли на поверхню. Політика в митній сфері в країнах ЄС більше не зосереджувалась в руках окремих країн, і поступово все більше реалізовувалась на рівні союзу, виконуючи наступні важливі завдання [3]:

- по-перше, робить оцінку митних податків більш ефективною та одноманітною у всіх державах-членах;

- по-друге, гарантує безпеку і екологічність товарів, протидіє продажу підроблених товарів, обіг охоронюваних видів і незаконних речовин. Це також тягне за собою контроль з економічної точки зору дотримання правил, які гарантують добре спланований і безпечний розвиток міжнародної торгівлі.

Внаслідок зростання обсягу обмінів у галузі міжнародної торгівлі в останні роки з третіми країнами світу, які мають суттєвий запас темпів зростання і розширення, котрі вважали б немислимими ще кілька років тому, виявилась низка проблем у державах-членах ЄС. Відповідно для митниці сформувалось значення захисту безпеки. Необхідність активізації боротьби з контрафактними товарами, що становлять реальну загрозу для зростання провідних компаній, які виробляють свою продукцію в країнах ЄС та водночас можуть становити не аби яку загрозу для здоров'я та життя населення, екології регіонів. В цілому, радикальні зміни, що відбулися у світовій економіці, які могли б поставити знак питання над майбутньою роллю митних органів, фактично підвищив їх важливість [3].

У час, коли на території внутрішніх прикордонних регіонів країн учасниць ЄС відпала необхідність функціонування розгалуженої мережі митної інфраструктури, у зовнішніх прикордонних регіонах, котрі стали зовнішнім кордоном ЄС, виникла необхідність створення ефективної та гнучкої митної інфраструктури для сприйняття нових викликів.

У рамках Європейської програми, митні органи постали на цей виклик, вкладаючи ресурси в області інформаційних технологій, інновацій і організації. Відповідно, митна інфраструктура окремих регіонів повинна була забезпечувати одночасно посилення контролю за зовнішньоекономічними операціями та спрощення митних процедур, підвищення комфорту для учасників зовнішньоекономічної діяльності. Відтак було сформовано і надалі удосконалюється відповідна кібер-інфраструктура разом із створенням митних хімічних лабораторій.

Ці лабораторії в даний час є важливим досвідом у проведенні аналізу всіх видів товарів і продуктів, від товарів з вуглеводнів, фармацевтичних препаратів до тканин, коштовного каміння та трансгенних продуктів. Очевидно, що такі інвестиції не дали б планованого ефекту без персоналу з високим рівнем професійних знань, що забезпечується відповідною інфраструктурою. Відтак на рівні ЄС вдалось створити повноцінну автоматизовану «Електронну митницю», що здатна ефективно виконувати поставлені перед нею цілі та задачі, з інформаційною базою, що охоплює все співтовариство.

Питання розвитку митної інфраструктури окремих регіонів значною мірою залежить від чіткої та безповоротної визначеності напрямку інтеграції. Таким чином, говорячи про європейський вектор глибокої митної та економічної інтеграції України вцілому необхідно, на нашу думку, мати на увазі, що внаслідок інтеграційних процесів ділянки кордону окремих прикордонних регіонів в майбутньому стануть зовнішнім кордоном ЄС, відповідно ці ділянки будуть вимагати найбільшої уваги з точки зору захисної функції кордону союзу. У цей же час інші окремі ділянки кордону стануть мало затребуваними та матимуть значення внутрішніх пунктів оформлення або ж відпаде необхідність у їх функціонуванні. Важливим у цьому контексті буде транскордонне співробітництво, що підтвердило свою ефективність в процесах інтеграції та дасть змогу випрацювати узгоджену програму дій, перейняти досвід сусідів, створити необхідну митну інфраструктуру, уникнути надмірних витрат та залучити кошти окремих програм ЄС на її розвиток.

Досліджуючи досвід постсоціалістичних країн, котрі на сьогодні провели успішні реформи завдяки використанню широких можливостей ТКС, та інтегрували свою митні системи та їх інфраструктуру до загальноєвропейської митної системи ЄС звернемо увагу на найбільш успішних на наш погляд у цій сфері Польщу, Чехію, Угорщину та Румунію.

Шлях розвитку митної інфраструктури прикордонних регіонів цих країн був обумовлений інтеграційною політикою цих країн до Європейського Союзу. Необхідно зауважити, що однією з перших країн на постсоціалістичному просторі, яка почала активно розвивати процеси транскордонного співробітництва та залучати відповідні програми для розвитку митної інфраструктури прикордонних регіонів була Республіка

Польща. На сьогодні, окремі регіони цієї країни здійснюють транскордонне регіональне співробітництво у межах 17 єврорегіонів. Беручи активну участь у інтеграційних процесах Польща та Угорщина отримали від ЄС спеціальний інструмент технічної та фінансової допомоги «ФАРЕ», започаткований у 1989 році [4, 64].

Саме підтримка реформи митних систем та їх інфраструктури у країнах з перехідною економікою була важливим компонентом програми ФАРЕ та мала окрему підпрограму орієнтовану суто на ці цілі. У рамках цього інструменту різноманітні проекти фінансувались за рахунок ЄС, зокрема, і розбудова регіональної митної інфраструктури [4, 24]. Згодом даний інструмент був розповсюджений на проекти 10 країн центральної та східної Європи, зокрема Чехію і Румунію та прибалтійські країни (Латвія, Литва, Естонія).

Варто зазначити, що найбільш успішними стали країни, котрі найбільшу увагу приділяли розвитку інфраструктурних складових – це комп'ютеризація процесів контролю, створення/закупівля спеціального програмного забезпечення та облаштування митних лабораторій. В той час як витрати на тренінги та управління не дали бажаного ефекту та загальмували весь процес, як то в Болгарії.

Численними проектами транскордонного співробітництва, а їх тільки Румунською митною адміністрацією було реалізовано близько 80, що отримали гранти ФАРЕ на розвиток відповідної митної інфраструктури, було передбачено: розвиток людського потенціалу, шляхом навчання та стажування кваліфікованих митних кадрів; розвиток інформаційних технологій та їх інтеграція до відповідних систем ЄС; укріплення тих кордонів, що розміщені в прикордонних регіонах та мали стати зовнішніми кордонами ЄС після вступу цих країн до союзу. На ці цілі уряду Румунії у рамках програми ФАРЕ було виділено 41 млн.євро. Іншим інструментом транскордонної співпраці, котрий успішно використовує Румунія є ініціатива ЄС «Чорноморська синергія», що діє з 2007 року. Це дозволяє залучати кошти ЄС для зміцнення морських ділянок кордону та налагодження транскордонної співпраці з країнами Чорноморського басейну.

В результаті докорінних змін в наведених країнах на сьогодні сформовано ефективну митну інфраструктуру, що відповідає жорстким вимогам ЄС, основою якої є автоматизована «Електронна митниця», що дозволяє швидко та якісно обслуговувати бізнес та припиняти незаконні дії, захищаючи економічні інтереси, здоров'я та життя населення.

Позитивним для впровадження в Україні був би досвід запровадження на всіх пунктах пропуску у прикордонних з ЄС регіонах спільного митного контролю, що дасть змогу, спільно використовуючи існуючу митну інфраструктуру переймати досвід та форми митного контролю сусідів, зробити цей процес більш прозорим та зрозумілим, а це у свою чергу вкаже напрями у яких найбільш необхідно приділяти увагу розвитку митної інфраструктури.

Отримавши у спадок від СРСР аналогічну Україні митну систему та інфраструктуру країни «Прибалтики» здійснили досить швидку та докорінну їх реорганізацію, що дозволило їм стати повноправними членами ЄС.

Багато в чому можливими стали такі зміни завдяки участі окремих регіонів цих країн у програмах транскордонного співробітництва, зокрема у рамках єврорегіонів. Успішно використовуючи Європейський інструмент Сусідства та Партнерства, цим країнам вдалось практично з нуля збудувати сучасну митну інфраструктуру та облаштувати східний кордон забезпечивши надійний захист зовнішнього кордону ЄС.

З метою створення повноцінної автоматизованої ІТ-митниці, що відповідала б нормам ЄС, митними органами цих країн впроваджено системи автоматичної обробки митних декларацій на всіх пунктах митного контролю, а дану систему інтегровано до відповідної митної системи ЄС [5]. Пріоритетним напрямком розроблених проектів була модернізація митної інфраструктури на основі ІТ-технологій.

На сьогодні використовуючи інструменти транскордонного співробітництва, урядам цих країн вдається модернізовувати існуючі та створювати нові об'єкти митної

інфраструктури прикордонних регіонів. Так у 2012 році в рамках програми транскордонного співробітництва на 2007-2013 роки «Литва-Польща-Росія» профінансовано грантовий контракт проекту Литви «Підвищення доступності державного кордону між Литовською Республікою та Російської Федерації щодо збільшення пропускної спроможності пунктів прикордонного контролю Панемуне і Кибартай», а в рамках ще однієї програми транскордонного співробітництва «Латвія-Литва-Білорусь» Європейського інструменту Сусідства та Партнерства (ENPI) 2007–2013 почав реалізовуватись масштабний проект «Будівництво та облаштування пункту пропуску «Привалка». Метою проекту є впровадження нової технології «non-intrusive» митного огляду транспортних засобів в даному пункті пропуску, створення рентгенівської сканувальної системи, підготовка фахівців білоруської та литовської митниць для роботи з скануючим обладнанням, організувати практичне прискорення пропуску транспорту. Крім того, для створення сучасної кінологічної служби литовська, латвійська та естонська митниці реалізували проект «Детектор собак. Курс для інструкторів», що співфінансується в рамках програми «Еркюль-II» Європейського бюро по Боротьбі з Шахрайством (ОЛАФ).

Потрібно зауважити, що використовуючи програми транскордонного співробітництва прикордонні регіони цих країн не просто залучають кошти ЄС, а й спільно розробляють проекти, котрі мають пройти експертизу на предмет відповідності створюваної митної інфраструктури вимогам та стандартам союзу, а сама інфраструктура має забезпечувати підходи митного контролю та норми безпеки застосовувані у всьому ЄС. Таким чином досвід цієї групи країн є корисним для застосування в частині облаштування ділянки кордону прикордонних регіонів на сході та півночі України.

Корисним, на нашу думку, є досвід інших колишніх республік СРСР, котрі порівняно недавно визначили свій зовнішньополітичний та економічний курс на інтеграцію з ЄС та мають суттєві здобутки у цьому напрямку, це, в першу чергу, Грузія та Молдова. Важливим та ефективним для цих країн інструментом розвитку зокрема митної інфраструктури стала програма ЄС «TACIS». Одним з ключових елементів програми є підтримка транскордонної співпраці прикордонних регіонів та розвиток транскордонної інфраструктури. Реалізації фінансованих проектів даною програмою та політична воля влади дали можливість за короткий проміжок часу реформувати митні системи та оснастити їх сучасною інфраструктурою.

У цих країнах, поряд із рішучим скороченням кількості контролюючих відомств, які регулювали імпортно-експортні операції, сьогодні впроваджено прозорі електронні системи управління і відкриті бази даних, а у кожного державного чиновника встановлено фіксовані строки для реагування на звернення, для кожної процедури впроваджено єдиний порядок оформлення, що пов'язаний із жорсткими часовими рамками. Однозначно позитивним кроком стало впровадження системи автоматичного оброблення декларацій «ASYCUDA World» і систему оцінки ризиків, на зразок тих, що були впроваджені країнами Прибалтики та Румунією. За допомогою цієї системи визначаються наступні режими випуску вантажів:

- червоний коридор (фізичний контроль);
- жовтий коридор (документальний контроль);
- зелений коридор (випуск без контролю);
- синій коридор (випуск без контролю та пост-аудит) [6].

Сьогодні, митниця у Грузії не є фіскальним органом, вона адмініструє імпортні мита, підпорядковуючись загальним директивам Міністерства економічного розвитку. Для митниці не встановлюються плани та не оцінюють її роботу за обсягом надходжень у державний бюджет. Функції митниці Грузії полягають у контролі товарообігу, забезпеченні політики протекціонізму в інтересах місцевих товаровиробників [6].

Якщо аналізувати Молдову, то визначальною для розвитку митної інфраструктури став консультативно-технічний орган «EUBAM», який повністю

фінансується Європейським Союзом у межах Європейського інструменту добросусідства та партнерства (ENPI), мандат якого передбачає нарощування можливостей партнерів, в першу чергу прикордонних та митних відомств, а також інших правоохоронних та державних органів Молдови і України у галузі управління кордонами [6].

Досвід цих країн є корисним з огляду на формування політичної волі реформування митної системи та її регіональної інфраструктури. Окремо маємо наголосити на необхідності делегування, ініціативи з розвитку митної інфраструктури регіональним органам влади. При цьому, на наш погляд, важливим буде розроблення регіональної митної політики, яка формувалась би виходячи з принципу захисту ринку від низькоякісної продукції, контрафакту та контрабанди, а не з принципу фіскальної функції окремих митних органів.

Визначальним чинником, що вплинув на вектор розвитку митної інфраструктури інших пострадянських республік, таких як Росія та Білорусь, став обраний ними курс євразійської інтеграції та створення нового політично-економічного об’єднання «Митний союз», котрий передбачає кордон як жорсткий бар’єр, що захищає внутрішній ринок від іноземних товарів, капіталів та робочої сили. Відтак, отримавши багато численні інструменти для розвитку митної інфраструктури, зазначені країни, в останні роки вибудовують модель митної інфраструктури, що виконувала б роль бар’єру.

З боку ЄС, для цих країн був розроблений інструмент технічної підтримки «TACIS», котрий згодом був реформований в межах програми Європейського політики Сусідства та Партнерства (ENPI). Використовуючи ці програми, органи влади, зокрема і регіональні, мають можливість реалізовувати проекти реформування та розвитку митної інфраструктури прикордонних регіонів. Важливими в рамках цих програм були проекти транскордонної співпраці, що мали б забезпечити процес інтеграції. Проте, обраний цими державами курс привів до поглиблення розриву існуючих зв’язків та розбудови кордону як бар’єру.

Ще одним важливим джерелом фінансування розвитку митної інфраструктури Росії, як капіталоємкого процесу, були кредити Міжнародного банку розвитку (МБР). Так, однією з небагатьох країн, котра отримала винятковий, окремий фінансований проект від МБР реформ митної системи та її регіональної інфраструктури стала Росія, де митна реформа була єдиним об'єктом операції.

Російський проект був розрахований на 2003-2008 роки і передбачав проведення комплексної модернізації інформаційної системи, вдосконалення нормативно-правової бази, робочих процесів та інформаційних технологій. Крім того, за рахунок коштів позики була проведена модернізація наявних і придбання нових технічних засобів митного контролю, в тому числі і дорогих, але вкрай необхідних митним органам - інспекційно-оглядових комплексів.

Реалізація проекту мала б сприяти впровадженню прийнятної для міжнародного співтовариства практики оформлення зовнішньоторговельних вантажів митними органами Російської Федерації, скороченню часу митного оформлення та митного контролю товарів і транспортних засобів без шкоди для їх ефективності, і тим самим, вирішенню завдання з сприяння митними органами розвитку зовнішньої торгівлі Російської Федерації, а також підвищення ступеня дотримання положень Митного кодексу учасниками ЗЕД та ідентичності його застосування [7].

У 2004-2005 роки МБР підвів підсумки впровадження проектів. Результати виявилися наступними: лише 6 з 38 проектів отримали оцінку «задовільно», решта - «незадовільно» або «нижче ніж незадовільно». Головні керівники розробки проектів Люк де Вульф і Хосе Б. Сокіл у своїй книзі «Модернізація митниць. Довідкове керівництво», виданої в 2005 році, зазначили, що «такі низькі результати від впровадження проектів пов'язані з низкою помилок, допущених фахівцями МБР як на етапах передпроектної діагностики і розробки, так і на етапах реалізації. І головна з них - це недооцінка стану митної інфраструктури в більшості країн, для яких готувалися

проекти». З такою оцінкою керівників проектів від МБР варто погодитися. Адже, на вдосконалення інфраструктурних компонентів в Росії було зорієнтовано всього п'ять проектів, причому виділено 8,6 мільйона доларів США, що в підсумку склало 5 відсотків від загальної суми кредитів МБР. Проте, всі ці проекти як раз і отримали задовільні оцінки. Це говорить про те, що результати модернізації митниці визначаються станом її інфраструктури [7].

Загалом зауважимо, що відсутність стратегії розвитку митної інфраструктури та відірваність такого процесу від митної політики загалом та від інтеграційних процесів призвів до того, що Росією та Білорусією було створено десяток прикордонних митних постів з відповідною митною інфраструктурою у прикордонних регіонах між цими країнами, проте внаслідок створення «Союзної держави Росії та Білорусі» ця інфраструктура у яку вкладено величезні кошти на сьогодні виявилась не затребуваною. І якщо рухомі елементи цієї інфраструктури можливо перевести на інші ділянки кордону то об’єкти нерухомості простоюють. Наведений аспект розвитку митної інфраструктури в умовах інтеграційних процесів слід враховувати при розвитку митної інфраструктури прикордонних регіонів нашої держави.

Також слід підкреслити той момент, що використовуючи один і той же інструмент «TACIS» різні країни по різному розвивають митні інфраструктури, зокрема у межах транскордонної співпраці, і на виході отримали два різних типи кордону:

- з функцією бар’єру (переважаючими є фактори відокремлення та закритості, а також ефект економічної ізольованості) - Росія, Білорусь;
- з функцією відкритого кордону (домінуючою є контактна функція і активно здійснюється транскордонне співробітництво як складова інтеграційного процесу) - Грузія, Молдова, які парафувавши угоди про асоціацію з ЄС.

З огляду на проблему розвитку митної інфраструктури прикордонних регіонів України в умовах транскордонного співробітництва, потрібно наголосити, що актуально для регіонів України буде посилення кордону з організацією відповідної митної інфраструктури на сході та півночі та водночас оптимізації існуючої митної інфраструктури в західних та південно-західних регіонах нашої держави.

Для більш глибокого розуміння сутності митної реформи, ролі та місця в ній митної інфраструктури, та зокрема інфраструктури морського кордону, доцільно звернутися до досвіду Туреччини. Ця країна за достатньо короткий час зробила суттєві реформи митної системи та її інфраструктури. Зокрема, морська ділянка кордону, з відповідним чином облаштованою митною інфраструктурою, в тому числі портами, займає важливе значення в системі прикордонних митних органів [7].

Туреччина в 1993 році подала заявку на вступ до Євросоюзу. Країни ЄС на шляху інтеграції розглядали турецьку митницю як неефективну й корумповану структуру. Тому, першою вимогою Євросоюзу було привести турецьке митне законодавство у відповідність з європейським. Офіційні урядові кола розглядали митну реформу як - частину ширшого процесу модернізації управління державним сектором і включили її до запиту підтримки Світового банку. Останній підготував програму надання такої підтримки у 1993 році, виділивши для цих цілей позику в 39 мільйонів доларів США [7].

Зусиллях з реформування та модернізації митної інфраструктури переслідували дві мети - приведення митної системи та адміністративних структур у відповідність до стандартів Європейського союзу в контексті митного союзу з ним, а також автоматизація митних процедур. Критично важливим елементом ефективної координації в області автоматизації стало заснування незалежного управління по проекту модернізації, що користувався істотною політичною підтримкою і володів стабільним менеджерським складом.

Мета митної реформи полягала в тому, щоб Туреччина отримала сучасні митні закони, які відповідають вимогам ЄС, були спрощені митні процедури і впроваджені сучасні інформаційно-комунікаційні технології, які допомогли б зробити митне

оформлення більш ефективним і передбачуваним, і було б забезпечено більш швидке і ефективне отримання торгової статистики.

На початку реформа не дала позитивних результатів. Причина в тому, що при розробці проекту модернізації головну увагу було приділено: втіленню в першу чергу другорядних питань реформування митної служби, по-друге, розробники проекту не знайшли достатньої підтримки в уряду Туреччини з питань, пов'язаних з реформуванням митного законодавства та, по-трете, в проекті не були порушені питання реформування організаційно-штатної структури ТМА та модернізації митної інфраструктури.

Після корегування проекту в 1997 році програма реформування була знову запущена. Головний наголос на цьому етапі був зроблений на поліпшення митної інфраструктури для забезпечення відповідності її нових вимог, щодо товарних потоків і використання ІТ та ІКТ-технологій. У результаті до кінця 2002 році були досягнуті певні результати:

- служби митного оформлення та служби правопорядку для більш тісної взаємодії були об'єднані в регіональні директорати. Кількість митних директоратів з 36-ти було доведено до 14-ти;
- у портах і аеропортах створено сучасні митно-логістичні термінали;
- 73 митних поста на кордоні, у зв’язку з їх низькою ефективністю, були ліквідовані;
- на обраних митних постах були розгорнуті інформаційні комплекси, що дозволило значно скоротити час митного очищення товарів;
- приведено у відповідність з європейським митне законодавство Туреччини.

В даний час у Туреччині продовжується третій етап реформування митниці. Мета якого передбачає: пристосувати митну службу до досягнень міжнародної торгівлі, щоб можна було ще більше знизити вартість здійснення зовнішньої торгівлі через спрощення та прискорення митних формальностей. Ця адаптація має на увазі, що будуть і далі розгортатися митні об'єкти ІТ та ІКТ-інфраструтури, нарощуватися можливості пропускної здатності портів і пунктів переходу на кордоні [7].

Значну роль для розбудови митної інфраструктури та приведення її до норм ЄС відіграли та продовжують відігравати програми транскордонного співробітництва. Завдяки таким програмам вдалось залучити значну технічну та фінансову допомогу ЄС для створення ефективної митної інфраструктури.

Використовуючи інструмент Європейського політики Сусідства та Партнерства, вдалось розбудувати сучасні порти, з відповідною митною інфраструктурою, що базується на сучасних автоматизованих інформаційних технологіях. Це у свою чергу сприяло залучення приватних інвестицій у розбудову портової інфраструктури, що обслуговує значні міжнародні потоки вантажів з Азії в Європу, і навпаки. При цьому близько 80% експортно-імпортних операцій країни здійснюється саме через морські порти [8].

Висновки. З проведеного аналізу зарубіжного досвіду реформування та модернізації митної інфраструктури країн світу ми дійшли наступних висновків:

- розвиток митної інфраструктури прикордонних регіонів – процес науко- та капіталоємний;
- міжнародний досвід свідчить, що ефективним інструментом для розвитку митної інфраструктури прикордонних регіонів є транскордонна співпраця, що дозволяє залучати не лише кошти, а, що важливіше – досвід;
- без використання транскордонної співпраці не можливо створити ефективну митну інфраструктуру прикордонного регіону, оскільки у цьому процесі необхідні злагоджені дії партнерів з обох боків кордону, що дасть змогу створювати необхідні об’єкти інфраструктури саме там, де вони є найбільш доцільні;

- як показало дослідження центром, своєрідним ядром сучасної митної інфраструктури є ІТ- та ІТК - інфраструктура, що дозволяє налагодити процес ефективного управління усією системою;

- розвиток митної інфраструктури прикордонних регіонів необхідно чітко узгоджувати із інтеграційними процесами, та передбачати її використання у іншому форматі в результаті поглиблених інтеграційних процесів, що завершуються зняттям кордону як бар'єру.

Список використаних джерел:

1. Руководство по модернизации таможенной службы / Под ред. Люка де Вульфа, Хосе Б.Сокола; пер. с англ. – Издательство «Весь Мир», 2007 — 328 с.
2. Посібник «Транскордонне співробітництво». Мікула Н.А., Толкованов В.В. – Київ, видавництво «Крамар», 2011, 259 с.
3. Історія Митних Органів. Місія Митного: майбутнє і його вік-старий дух // Режим доступу: http://www.agenziadogane.gov.it/wps/wcm/connect/Internet/ee/Customs/Forty+years+of+the+European+Customs+Union/History+of+Customs+Authorities
4. An evaluation of Phare Customs Programmes Final Report December 1998, 200 p.
5. Становлення митноъ системи Литви // Режим доступу: http://www.cust.lt/web/guest
6. EVALUATION OF COUNCIL REGULATION 99/2000 (TACIS) AND ITS IMPLEMENTATION // Synthesis Report Volume 1, January 2006, 83 p.
7. Чигак П.В. Таможенная инфраструктура России: современное состояние и направления развития с учетом зарубежного опыта / Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук: Москва, 2007.- 183с.
8. Модернізація митної служби Туреччини // Режим доступу: http://portsinfo.ru/ports/66-port-turcii/751-port-stambul

УДК 332.14:339.9
Калашник М.В.
Черкаський державний технологічний університет

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ АСИМЕТРІЇ РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ЗЕД

У статті розглянуто соціально-економічні асиметрії розвитку в контексті зовнішньоекономічної діяльності регіонів України. У статті проаналізовано значення двох індексів регіонального розвитку. Перший – індекс сталого розвитку регіонів України, включає показники якості життя та безпеки життя. Показник якості життя має економічний, соціальний та екологічний виміри. Другий – індекс конкурентоспроможності регіонів України, включає три складові: базові вимоги, підсилювачі ефективності, фактори розвитку та інноваційного потенціалу. В результаті дослідження визначено рівень розвитку регіонів України. Сформульовано висновок про перспективи регіонального розвитку України у контексті ЗЕД.

Ключові слова: соціально-економічні асиметрії, регіональний розвиток, зовнішньоекономічна діяльність, індекс сталого розвитку, якість життя, безпека життя, індекс конкурентоспроможності.

Kalashnik M.

SOCIO- ECONOMIC DEVELOPMENT ASYMMETRY IN THE CONTEXT FEA REGIONS OF UKRAINE

In article the asymmetry of socio-economic development in the context of foreign economic activity of regions of Ukraine was analyzed. In paper the value of two indices of regional development was explores. The first - the index of sustainable development in Ukraine, it includes indicators of quality of life and security of life. Quality of life consists from economic, social and environmental dimensions. The second – is the index of competitiveness of regions of Ukraine. It consists of three components: basic requirements, efficiency enhancers, factors of development and innovation potential. A basic requirement (institutions, infrastructure, macroeconomic environment, health and primary education) is the basis for economies oriented factors. Efficiency enhancer (higher education and training, goods market efficiency, labor market efficiency, financial market sophistication, technological readiness, market size) is the basis for economies that are focused on efficiency. Factors of development and innovation potential (business sophistication, innovation) is the basis for innovation-oriented economy. Each component integrates relevant group of indicators. In article the level of development in Ukraine was determined. Analysis was conducted by indices separately and in total. Opinion on prospects for regional development in Ukraine in the context of foreign trade was formulated.

Індекс сталого розвитку регіонів України об'єднує два показника: якість життя та безпеку життя, у свою чергу показник якості життя включає економічний, соціальний, екологічний виміри.

Абсолютні значення індексу сталого розвитку регіонів України у 2010, 2011-2012 рр. наведено на рис.1.

Найвищі значення індексу сталого розвитку у 2011-2012 рр. зафіксовано у м. Києві (1,073), Харківській (1,001), Львівській (0,982), Чернівецькій (0,963), Хмельницькій (0,941), Івано-Франківській (0,921) та Київській (0,920) областях. Найнижчі – у Кіровоградській (0,802), Житомирській (0,829), Сумській (0,884), Луганській (0,849), Миколаївській (0,852), Закарпатській (0,857) та Одеській (0,867) областях.

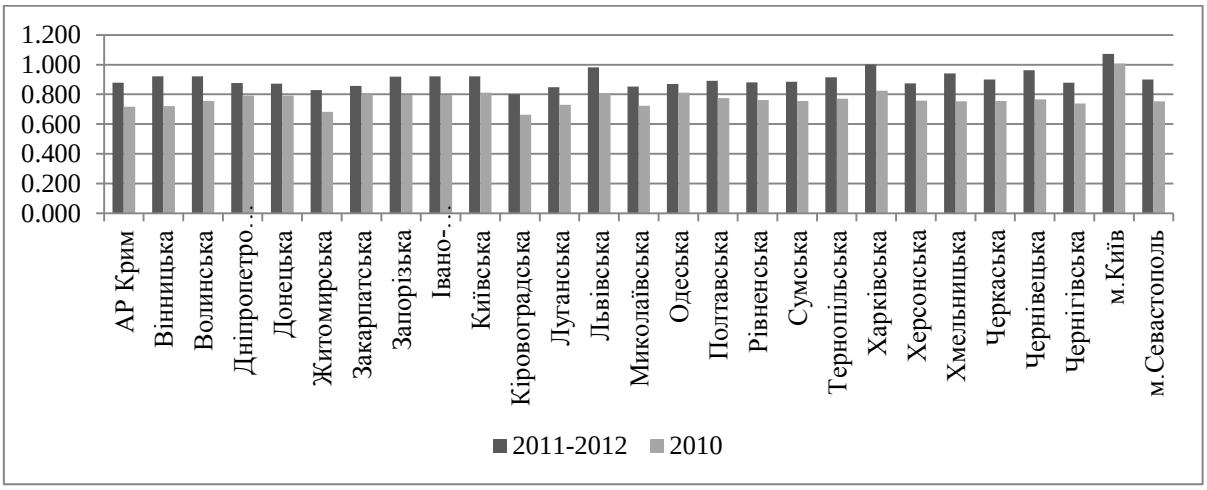


Рис.1. Індекс сталого розвитку регіонів України у 2010, 2011-2012 рр. [9]

Значення показників якості та безпеки життя у регіонах України наведено на рис. 2.

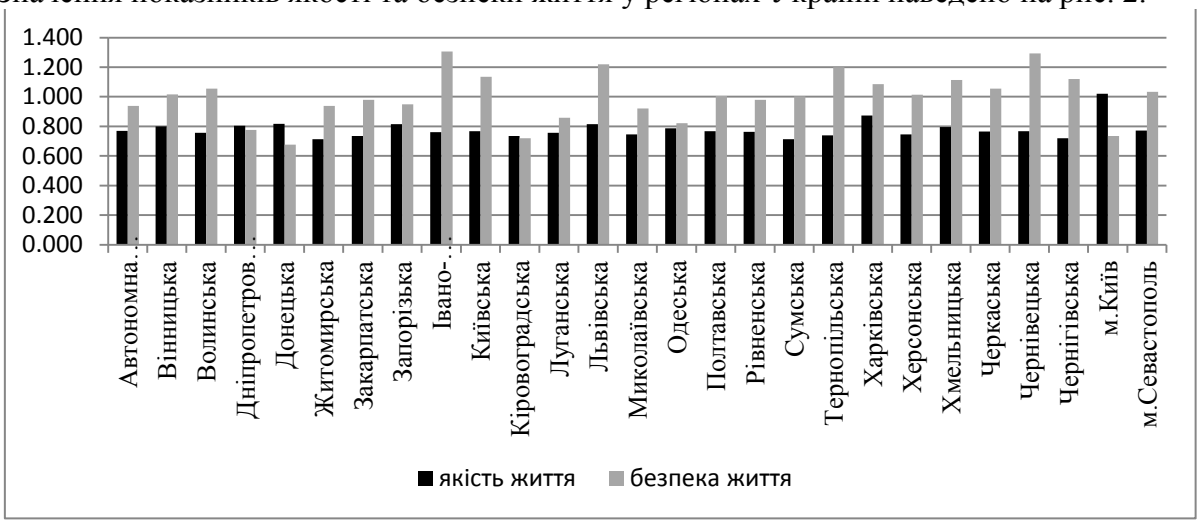


Рис.2. Індекси якості та безпеки життя регіонів України у 2011-2012 рр. [9]

Найвищій рівень якості життя зафіксовано у м. Києві (1,021), Харківській (0,874), Донецькій (0,817), Запорізькій (0,815), Львівській (0,814), Дніпропетровській (0,804) та Вінницькій (0,8) областях. Найнижчі – у Сумській (0,713), Житомирській (0,714), Чернігівській (0,72), Кіровоградській (0,734), Закарпатській (0,735) та Тернопільській (0,739) областях.

Найвищій рівень безпеки життя зафіксовано у Івано-Франківській (1,306), Чернівецькій (1,292), Львівській (1,22), Тернопільській (1,2), Київській (1,135),

Чернігівській (1,121) та Хмельницькій (1,114) областях. Найнижчий – у Донецькій (0,676), Кіровоградській (0,72) областях, м. Києві (0,734), Дніпропетровській (0,777), Одеській (0,822), Луганській (0,859) та Миколаївській (0,822) областях.

Економічний, соціальний та екологічний виміри якості життя регіонів України наведено на рис.3.

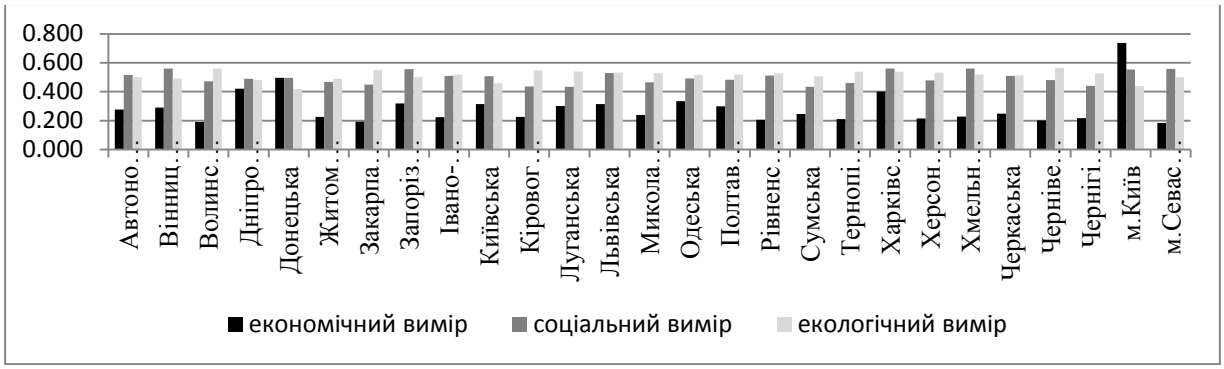


Рис.3. Економічний, соціальний та екологічний виміри якості життя регіонів України у 2011-2012 рр. [9]

Найвищій рівень економічного розвитку зафіксовано у м. Києві (0,737), Донецькій (0,497), Дніпропетровській (0,42), Харківській (0,4), Київській (0,251) та Одеській (0,334) областях. Найнижчий – у м. Севастополі (0,185), Волинській (0,191), Закарпатській (0,194), Чернівецькій (0,202), Рівненській (0,206) областях.

Найвищій рівень соціального розвитку відмічено у Вінницькій (0,561), Харківській (0,56), Хмельницькій (0,559) областях, м. Севастополі (0,557), Запорізькій (0,556) областях та м. Києві (0,554). Найнижчий – у Луганській та Сумській (0,435), Кіровоградській (0,436), Чернігівській (0,44) та Закарпатській (0,449) областях.

Найвищій рівень екологічного розвитку спостерігається у Чернівецькій (0,564), Волинській (0,559), Закарпатській (0,548), Кіровоградській (0,546), Луганській (0,541), Тернопільській та Харківській (0,539) областях. Найнижчій – у Донецькій (0,418) області, м. Києві (0,439), Дніпропетровській (0,48), Житомирській (0,49), Київській (0,459) та Вінницькій (0,492) областях.

На основі аналізу значень індексу сталого розвитку можна зробити наступні висновки.

Високі значення якості та безпеки життя відмічено у Харківській, Хмельницькій, Львівській та Черкаській областях, середні значення якості та безпеки життя спостерігаються у АРК, м. Севастополі, Полтавській та Рівненській областях, високі показники якості життя та середні показники безпеки життя – у Вінницькій області, високі показники безпеки життя та середні показники якості життя – у Київській та Чернівецькій областях.

Асиметрії регіонального розвитку по якості та безпеці життя наступні: високі показники якості життя та низькі показники по безпеці життя у Дніпропетровській, Донецькій, Запорізькій, Одеській областях та м. Києві; високі показники по безпеці життя та низькі показники по якості життя у Івано-Франківській, Тернопільській та Чернігівській областях, низькі показники по якості та безпеці життя у Житомирській, Закарпатській, Кіровоградській, Луганській та Миколаївській областях, низькі показники якості життя та середні показники безпеки життя у Волинській, Сумській та Херсонській областях.

Високі та середні значення економічного, соціального та екологічного вимірів якості життя зафіксовано у АРК, Івано-Франківській, Львівській, Миколаївській, Одеській, Полтавській, Тернопільській, Харківській, Херсонській, Хмельницькій, Черкаській областях. В усіх інших областях спостерігаються проблеми або з

економічним або з соціальним, або з екологічним виміром, що призводить до асиметрій регіонального соціально-економічного розвитку.

Основними проблемами у безпеці життя для переважної частини регіонів України є високий рівень безробіття, корупція, соціальна нерівність та зношеність технологічної інфраструктури, зниження добробуту населення та погіршення якості питної води. Відносно безпечними є показники злочинності та погіршення якості міського атмосферного повітря.

Індекс конкурентоспроможності регіонів України – це узагальнюючий показник, що характеризує умови, фактори та особливості забезпечення конкурентоспроможності в регіоні. Він включає три складові, що в свою чергу об'єднують групи індикаторів: базові вимоги (інституції, інфраструктура, макроекономічне середовище, охорона здоров'я та початкова освіта) - є основою для економік, що орієнтовані на фактори; підсилювачі ефективності (вища освіта та професійна підготовка, ефективність ринку товарів, ефективність ринку праці, рівень розвитку фінансового ринку, технологічна готовність, розмір ринку) - є основою для економік, що орієнтовані на ефективність; фактори розвитку та інноваційного потенціалу (рівень розвитку бізнесу, інновації) - єосновою для інноваційно-орієнтованих економік.

Загальна оцінка конкурентоспроможності регіонів України у 2013 році наведена на рис. 4

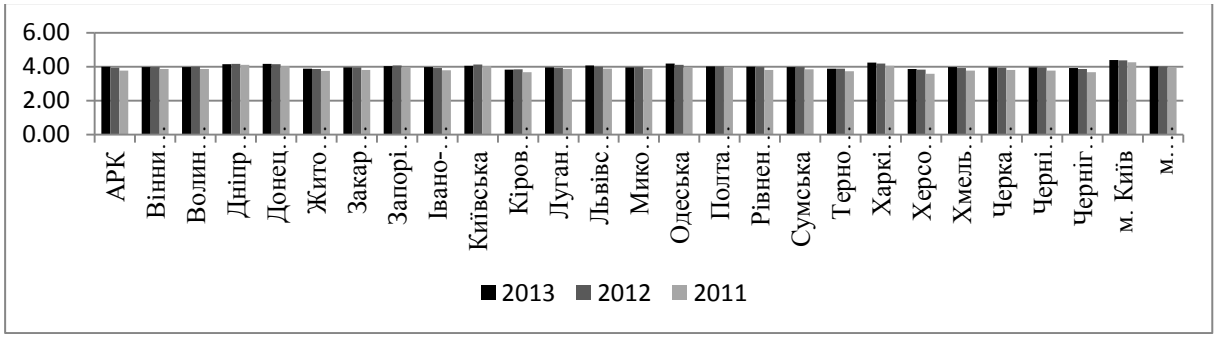


Рис. 4. Індекс конкурентоспроможності регіонів України у 2011, 2012 та 2013 рр. [10]

Найвищі показники конкурентоспроможності у 2013 році зафіксовано у м. Києві (4,4), Харківській (4,25), Одеській (4,18), Донецькій (4,17), Дніпропетровській (4,15), Львівській (4,07) та Київській (4,06) областях, найнижчі – у Кіровоградській (3,83), Херсонській (3,87), Житомирській (3,88), Тернопільській (3,88), Чернігівській (3,93), Чернівецькій (3,95) та Луганській (3,96) областях.

Значення базових вимог індексу конкурентоспроможності регіонів України у 2013 році подані на рис.5.

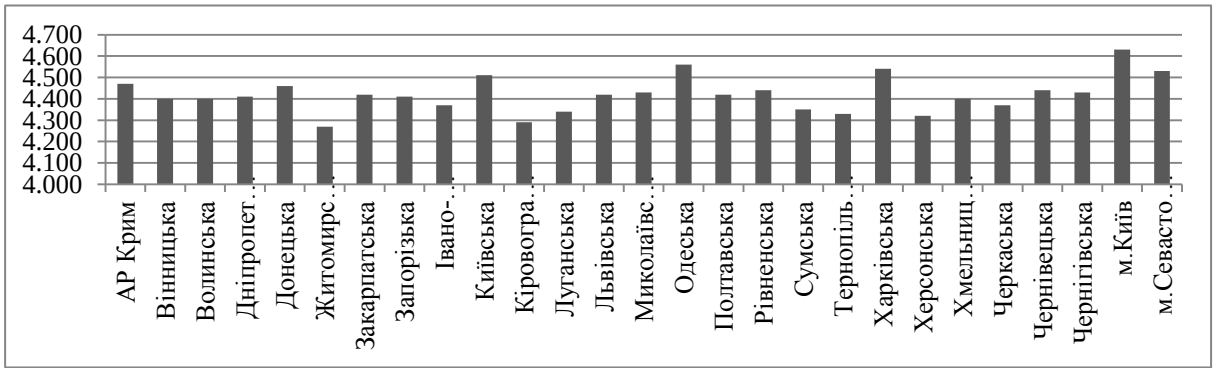


Рис. 5. Базові вимоги індексу конкурентоспроможності регіонів України (2013 рік) [10]

Найвищі значення базових вимог зафіксовано у м. Києві (4,63), Одеській (4,56), Харківській (4,54) областях, м. Севастополі (4,53), Київській (4,51) області, АР Крим (4,47) та Донецькій (4,46) області. Найнижчі – у Івано-Франківській (4,37), Сумській (4,35), Луганській (4,34), Тернопільській (4,33), Херсонській (4,32), Кіровоградській (4,29) та Житомирській (4,27) областях.

Значення підсилювачів ефективності індексу конкурентоспроможності регіонів України у 2013 році подані на рис. 6.

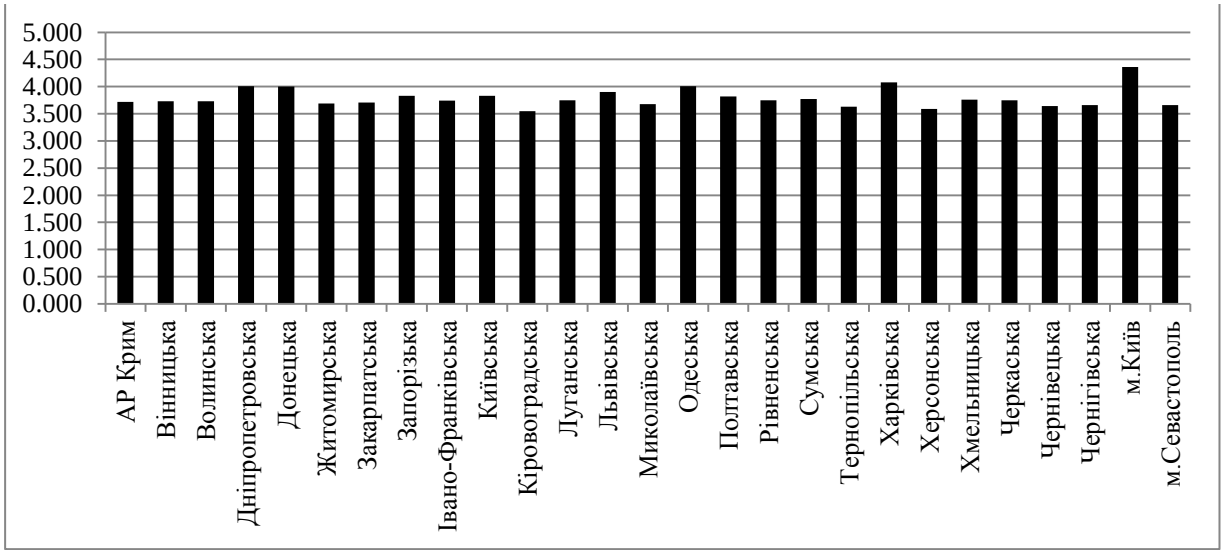


Рис.6. Підсилювачі ефективності індексу конкурентоспроможності регіонів України (2013 рік) [10]

Найвищі значення підсилювачів ефективності відмічено у м. Києві (4,36), Харківській (4,08), Дніпропетровській (4,01), Одеській (4,01), Донецькій (4,00), Львівській (3,9) та Київській (3,83) областях. Найнижчі – у Кіровоградській (3,55), Херсонській (3,59), Тернопільській (3,63), Чернівецькій (3,64), Чернігівській (3,66) областях, м. Севастополі (3,66) та Миколаївській (3,68) областях.

Значення факторів розвитку та інноваційного потенціалу індексу конкурентоспроможності регіонів України у 2013 році подані на рис.7.

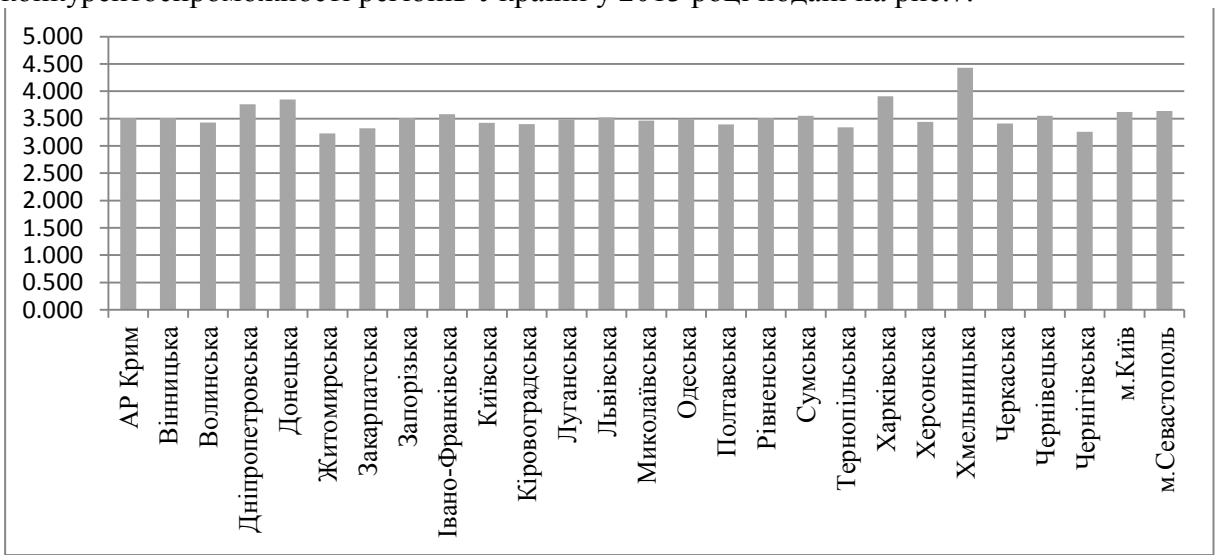


Рис.7. Фактори розвитку та інноваційного потенціалу індексу конкурентоспроможності регіонів України (2013 рік) [10]

Найвищі значення факторів розвитку та інноваційного потенціалу спостерігались у Харківській (3,91), Донецькій (3,85), Дніпропетровській (3,76) областях, м. Севастополі (3,64), м. Києві (3,62), Івано-Франківській (3,58), Чернівецькій (3,55) областях. Найнижчі – у Житомирській (3,23), Чернігівській (3,26), Закарпатській (3,32), Тернопільській (3,34), Полтавській (3,39), Кіровоградській (3,4), Черкаській (3,41) областях.

На основі аналізу значень індексу конкурентоспроможності можна зробити наступні висновки.

Високий рівень конкурентоспроможності у поєднанні з високими значеннями всіх його складових (базові вимоги, підсилювачі ефективності, фактори розвитку та інноваційного потенціалу) відмічено у м. Києві, Харківській та Донецькій областях. Високий рівень конкурентоспроможності у поєднанні з високими значеннями базових вимог і підсилювачів ефективності відмічено у Одеській та Київській областях. Високий рівень конкурентоспроможності у поєднанні з високими значеннями підсилювачів ефективності та факторів розвитку та інноваційного потенціалу відмічено Дніпропетровській області.

Високий рівень конкурентоспроможності у поєднанні з високим значенням підсилювачів ефективності відмічено у Львівській області. Високий рівень базових вимог зафіксовано у АР Крим та м. Севастополі, факторів розвитку та інноваційного потенціалу – у м. Севастополі, Івано-Франківській та Чернівецькій областях.

Низький рівень конкурентоспроможності у поєднанні з низькими значеннями всіх його складових (базові вимоги, підсилювачі ефективності, фактори розвитку та інноваційного потенціалу) відмічено у Кіровоградській та Тернопільській областях. Низький рівень конкурентоспроможності у поєднанні з низькими значеннями базових вимоги та підсилювачів ефективності відмічено у Херсонській області. Низький рівень конкурентоспроможності у поєднанні з низькими значеннями базових вимог та факторів розвитку та інноваційного потенціалу відмічено у Житомирській області. Низький рівень конкурентоспроможності у поєднанні з низькими значеннями підсилювачів ефективності та факторів розвитку та інноваційного потенціалу відмічено у Чернівецькій області. Низький рівень конкурентоспроможності у поєднанні з низьким значенням базових вимог відмічено у Луганській області, низький рівень конкурентоспроможності у поєднанні з низьким значенням підсилювачів ефективності відмічено у Чернігівській області.

Низький рівень базових вимог спостерігається у Івано-Франківській та Сумській областях, підсилювачів ефективності – у м. Севастополі та Миколаївській області, факторів розвитку та інноваційного потенціалу – у Закарпатській, Полтавській та Черкаській областях.

Особливо проблемними факторами для ведення бізнесу у регіонах України є неефективність держапарату, нестабільність державної політики, податкова політика, корупція, податкові ставки, найменш проблемними - доступ до земельних ресурсів, обмежувальне трудове законодавство, злочинність і крадіжки, валютне регулювання, регіональна митна політика.

Висновки. На основі сукупного аналізу значень індексів можна зробити наступні висновки. Високі значення індексів сталого розвитку та конкурентоспроможності зафіксовано у Харківській, Львівській, Чернівецькій, Київській, Одеській областях, м. Севастополі та АР Крим. Високі значення тільки індексу сталого розвитку відмічено у Хмельницькій, Рівненській та Вінницький областях, тільки індексу конкурентоспроможності – у м. Києві, Донецькій, Дніпропетровській та Івано-Франківській областях.

Таким чином можна зробити загальний висновок про значні асиметрії регіонального розвитку України. Це викликано різноманітними умовами розвитку, різним впливом державного регулювання та особливостями регіональних програм розвитку. В результаті маємо незначну кількість областей, де спостерігається всебічний

соціально-економічний розвиток, а всі інші або мають проблеми з кількома, а той з усіма складовими розвитку. Це створює проблеми і для розвитку зовнішньоекономічної діяльності регіонів України, так як не дає їм можливості для повноцінної участі у світовому розвитку. Для подолання цієї небезпечної тенденції необхідно застосування комплексного підходу стимулювання регіонального розвитку та подолання окремих проблем, що викликають асиметрії регіонального розвитку. Крім цього необхідно створювати умови для подальшого розвитку ЗЕД регіонів України, що створить додатковий стимул та надасть важелі впливу для підвищення рівня регіонального розвитку.

Список використаних джерел:

1. Артеменко В. Індикатори стійкого соціально-економічного розвитку регіонів / В.Артеменко // Регіональна економіка. – 2006. – № 2. – С. 90–97.
2. Безугла В.О. Інтегральна оцінка конкурентоспроможності регіонів України / В.О. Безугла // Комунальное хозяйство городов: научно-технический сборник. – 2005. – № 70. – С. 53–60.
3. Гавура В.О. Інструментарій оцінки конкурентоспроможності регіонів / В.О. Гавура // Економічний форум. – 2011. – № 4. – С. 100-108
4. Герасимчук З.В. Конкурентоспроможність регіону: теорія, методологія, практика : монографія / З.В.Герасимчук, Л.Л.Ковальська. – Луцьк : Надстир'я, 2008. – 248 с.
5. Ковальська Л.Л. Методичні підходи до оцінки конкурентоспроможності регіонів держави [Електронний ресурс] / Л.Л.Ковальська. – Режим доступу : www.nbuv.gov.ua/.../zbirnuk_RE_2_98.pdf.
6. Кузьмін О.Є. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства : підручник / О.Є.Кузьмін. – Львів : Компакт-ЛВ, 2005. – 304 с.
7. Лазарєва Є.В. Методичний підхід до оцінки конкурентоспроможності регіону / Є.В.Лазарєва, Н.В.Яблонська // Регіональна економіка. – 2011. – № 1. – С. 23–31.
8. Підвисоцький В. Формування та впровадження програм підвищення конкурентоспроможності територій: методичні матеріали / В.Підвисоцький, Р.Ткачук. – К. : Леста, 2010. – 64 с.
9. Аналіз сталого розвитку регіонів України. Світовий центр даних з геоінформатики та сталого розвитку [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://wdc.org.ua/uk/services/ukraine-sd
10. Звіт про конкурентоспроможність регіонів України 2013. Назустріч економічному зростанню та процвітанню. Фонд ефективне управління [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.feg.org.ua/docs/FEG_report_2013_body_ukr_web.pdf

Рецензент Петкова Л.О.

УДК 339.97
Петкова Л.О., д.е.н., професор
Черкаський державний технологічний університет

СПЕЦИФІКА НАЦІОНАЛЬНОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ В УМОВАХ ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ

Статтю присвячено теоретичним та практичним проблемам розвитку країн-лідерів світової економіки. На основі аналізу базових показників визначені головні тренди глобального економічного зростання. В статті досліджені особливості участі країн G-7 та BRIKS у забезпеченні світового економічного зростання в посткризовий період. Визначені специфічні особливості дії факторів економічного зростання провідних країн та країн із зростаючими ринками. Виявлено особливості участі різних груп країн в процесах транснаціоналізації, визначені ключові напрями політики підвищення міжнародної конкурентоспроможності.

Ключові слова: глобальне економічне зростання, структура та фактори економічного зростання, країни з емерджентними ринками

Petkova L.

THE FEATURES OF NATIONAL ECONOMIC DEVELOPMENT IN THE TRANSNATIONALIZATION

The article investigates theoretical and practical problems of the leading actors in the global economic system. The main trends of global economic growth are analyzed using basic indicators. The authors explored how G-7 and BRIKS ensure global economic growth in the post-crisis period. S pecific characteristics of economic growth in the leading countries and emerging markets are identified. T he participation of

different groups of countries in the process of transnationalization determines key political tools which aim to strengthen international competitiveness.

Keywords: global economic growth, structure and factors of economic growth, emerging markets.

Петкова Л.Е.

СПЕЦИФИКА НАЦИОНАЛЬНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ В УСЛОВИЯХ ТРАНСНАЦИОНАЛИЗАЦИИ

Статья посвячена теоретическим и прикладный проблемам развития стран-лидеров мировой экономикию На основе анализа базовых показателей определены главные тренды глобального экономического роста. В статье исследованы особенности участия стран G-7 и BRIKS в обеспечении мирового экономического роста в посткризисный период. Определены специфические особенности действия факторов экономического роста развитых стран и стран с формирующимися рынками. Выявлены особенности участия групп стран в процессах транснационализации, определены ключевые направления политики повышения международной конкурентоспособности.

Ключевые слова: глобальный экономический рост, структура и факторы экономического роста, страны с формирующимися рынками.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Останні три десятиріччя розвитку світової економіки, особливо в контексті прискорення фінансової глобалізації, закладали передбачувані тренди геоекономічної та геополітичної динаміки. Саме у зазначеній послідовності – геоекономічні зрушення створювали якісну основу геополітичним трансформаціям. Як наслідок, в світовому економічному просторі поступово формувались нові центри – за їх роллю в світовій економці, в структурі розподілу світового продукту, за впливом та участю в глобальному регулюванні. В геоекономічній площині змагання розгорнулось між об'єднаною Європою, США та Китаєм. Важливою складовою економічної конкуренції суб'єктів міжнародних економічних відносин стали процеси транснаціоналізації, що дозволяє країнам-лідерам достатньо ефективно реалізовувати національні бізнес-інтереси.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Дослідження причин, наслідків, параметрів впливу глобалізації на світовий економічний простір достатньо повно знайшли відображення у працях класиків глобалістики – Броделя Ф., Валлерстайна І., Кочетова Е., Неклесси О., Фукуякми Ф., Хантінгтона С. [1-6], багатьох інших. Проблеми транснаціоналізації, зокрема в контексті країн, що розвиваються, досліджені в працях Дж. Даннінга, Ч. Кіндлебергера, Р. Вернона, К. Кодзими, Т. Озави, Я. Юхансона, Е. Айзенштейна, М. Шимаі, Р. Рамамутри, інших [7-11]. Між тим, залишаються актуальними проблеми дієвості та взаємодії ключових факторів (як економічного, так і політичного характеру) формування засад нового глобального устрою за умов посилення транснаціоналізації, що визначило мету та завдання даної статті.

Цілі статті. Ключовими цілями статті стали – встановлення передумов та особливостей соціально-економічного розвитку країн-лідерів глобального економічного зростання; оцінка рівня технологічності їх макроекономічної динаміки та зовнішньої торгівлі; визначення лідерських перспектив у процесі транснаціоналізації, що дозволить сформулювати засади прискореного економічного зростання та ефективності зовнішньоекономічної інтеграції для країн, що ставлять на меті підвищення міжнародної конкурентоспроможності.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Розглядаючи трансформацію геоекономічного простору в контексті «кількісних змін та якісних перетворень, що обумовлені складною взаємодією зовнішніх та внутрішніх факторів розвитку» [12], розглянемо найбільш суттєві зміни, що відбулись в системі світового господарства за період з 1990 р. Порівняння країн-лідерів економічного розвитку (а це 6 країн із G-7 та 4 країни із

BRIKS) у вказаний період відображає посилення економічних позицій країн із зростаючими економіками (табл. 1).

Таблиця 1

Показники рівня та якості економічного зростання країн-лідерів, 2012 р.

Країни	ВВП, млрд. дол. США	Частка відносно лідера	ВВП/на душу нас., дол. США, (поточні ціни)	Частка відносно лідера	Очікувана тривалість життя при народженні, років	Частка відносно лідера
США	16244,6	1,00	51749	1,00	79	1,00
Китай	8227,1	0,51	6091	0,11	75	0,95
Японія	5961,1	0,37	46731	0,90	83	1,05
Німеччина	3428,1	0,21	42625	0,82	81	1,03
Франція	2612,9	0,16	39772	0,77	83	1,05
Великобританія	2475,8	0,15	38920	0,75	82	1,04
Бразилія	2252,7	0,14	11340	0,22	74	0,94
Росія	2014,8	0,12	14037	0,27	70	0,89
Італія	2014,7	0,12	33837	0,65	83	1,05
Індія	1858,7	0,11	1503	0,03	66	0,84

Складено за даними: http://data.worldbank.org/indicator

Одночасно, структура та якість економічного зростання країн із зростаючими ринками залишається далекою від показників розвинутих країн. Так, перевага США щодо Китаю (перші дві позиції в списку) за абсолютним обсягом ВВП складає близько двох разів, тоді, як за показником середньодушового доходу – майже 8,5. Різниця із Бразилією, відповідно – 7,2 р. та 4,6 р., Росією – 8,1 р. та 3,7 р, Індією – 8,7 р. та 34,4 р. Можна стверджувати про суттєві відмінності розподілу та перерозподілу ВВП в країнах BRIK, де значно вищий рівень рівномірності спостерігається у Бразилії та Росії.. Між тим, в групі розвинутих країн відмічається суттєвий рівень конвергенції за соціально-економічними характеристиками, – при відриві лідера за абсолютним виміром ВВП в 2,7 разів від Японії до 8,1 р. від Італії, відмінності в рівнях середньодушового ВВП складають лише 1,1 – 1,6 рази. Іншими словами, розвинуті країни досягли високих значень рівномірності розподілу ВВП, що відображає соціальну спрямованість їх економічних моделей та пояснює високі рівні життя. Показово також, що соціально-економічна політика країн G-7 дозволила забезпечити показники очікуваного рівня життя населення від 79 років, що на 4 – 13 років перевищує відповідні значення країн BRIK.

Технологічна структура національних економічних систем, що є важливою характеристикою їх модерності та інноваційності, відображає дещо вищий рівень розвитку сфери послуг у розвинутих країнах. Так, якщо в структурі ВВП частка валової доданої вартості (ВДВ) промисловості країн G-7 коливається від 19 % У Франції до 31 % в Німеччині, то в групі BRIK коливається: 26 % у Бразилії та Індії, 36 % у Росії та 45 % у Китаї. Частка ВДВ послуг у структурі ВВП країн BRIK також є нижчою порівняно із середньою по G-7 (75,5 %) – від 45 % у Китаї до 68% в Бразилії.

Важливе значення для оцінки якісних характеристик економічного розвитку країн є структура та динаміка їх зовнішньоекономічної діяльності. Так, країни із зростаючими ринками часто нарощують свій експортний потенціал і мають вищі показники зовнішньоекономічної відкритості порівняно із розвинутими країнами. Крім традиційних причин обмеженості внутрішнього ринку та недиверсифікованої структури національної економіки, що обумовлюють посилення зовнішньоекономічної відкритості країн, в даному випадку визначальним стає прагнення максимізувати вигоди національного бізнесу від прискореної лібералізації, незважаючи на посилення зовнішньоекономічних викликів та погіршення стану національної безпеки. Щодо країн-лідерів глобального економічного зростання, їх частка зовнішньої торгівля в структурі ВВП близька до усереднених значень розвинутих країн. Експортна та

імпортна квоти в Китаї становлять відповідно 27% та 25 %; Бразилії – 13% та 14%, Росії – 29 % та 22 %, Індії – 24 % та 31 %. Більш суттєвими є відмінності в структурі експортно-імпортних операцій. Так, за обсягом високотехнологічного експорту відносно ВВП країни однозначним лідером в групі десяти є Китай – 6,1 %, значення цього показника в розвинутих країнах варіюється від 5,3 % в Німеччині до 0,9 % у США. При цьому, за абсолютними значеннями високотехнологічного експорту США (148,8 млрд. дол.) зберігає друге місце після Китаю (505,6 млрд. дол.). Решта країн із зростаючими ринками відстають – Індія, 0,7 %, Бразилія та Росія – по 0,4 % високотехнологічного експорту в структурі ВВП. Тим самим, формуються перспектива не лише кількісного, але якісного лідерства Китаю за окремими складовими економічного зростання, проти сировинної спрямованості зовнішньоекономічної спеціалізації Бразилії та Росії.

З посиленням ролі країн із зростаючими ринками у світовому господарстві, відбуваються зміни в міжнародних інвестиційних потоках (рис. 1,2). Розподіл прямих іноземних інвестицій між групами країн на тлі низьких процентних ставок країн із розвинутою економікою, відображає підвищення уваги інвесторів до перспективних зростаючих ринків в періоди глобальної економічної стабільності та зростання. Так, в 2010-2012 рр., сумарні обсяги ввезення ПІІ до країн, що розвиваються постійно зростали, перевищивши на кінець періоду обсяги ввезення ПІІ до розвинутих країн (45,2; 44,5 та 52,0 % від загального обсягу). Серед 20 країн-лідерів ввезення ПІІ в 2012 р. першість утримували США, 168 млрд. дол. США; друге місце – Китай,121 млрд. дол. США; третє – Гонконг (Китай), 75 млрд. дол. США, четверте – Бразилія, 65 млрд. дол. США, дев'яте – Росія, 51 млрд. дол. США, 15 – Індія, 26 млрд. дол. США [13].

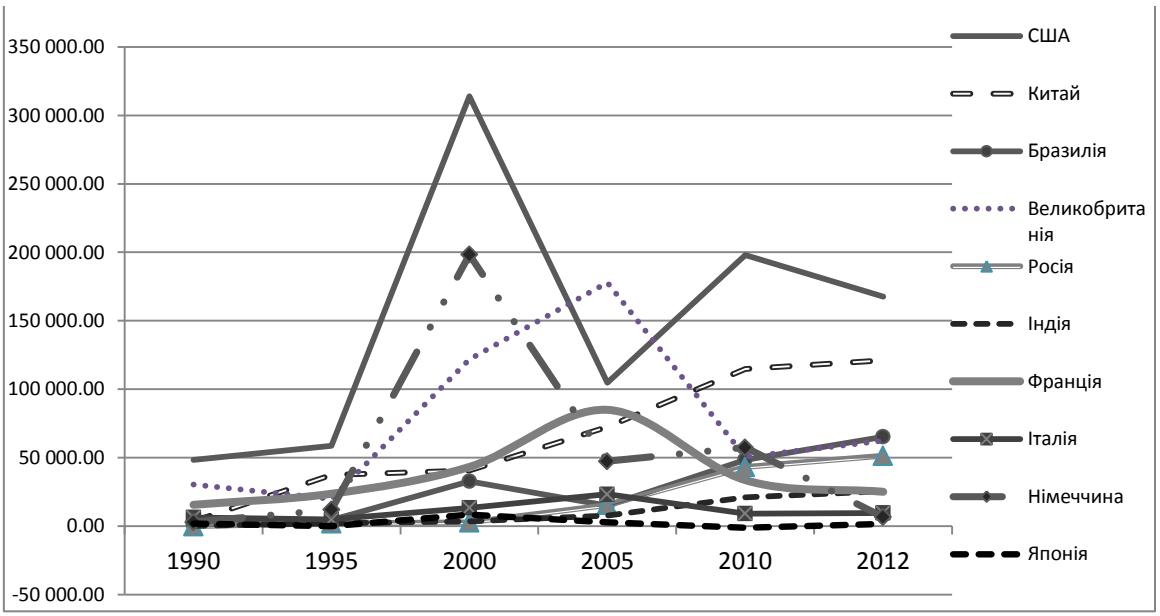


Рис. 1. Обсяги залучених ПІІ, 1990-2012, млн. дол. США.

Паралельно посилюється інша тенденція руху прямих іноземних інвестицій – їх відтік із зростаючих ринків, що відображає зростаючу роль відповідних країн у світовому інвестиційному просторі. Станом на 2012 р. обсяг ПІІ із країн, що розвиваються, склав 30,6 % їх загального обсягу.

Рис. 2. Обсяги експорту ПІІ, 1990-2012, млн. дол. США

Рис 1,2 побудовано за даними: UNCTAD Statistics // http://unctad.org/en/Pages/DIAE/World%20Investment%20Report/Annex-Tables.aspx

Лідируючу роль в означеній тенденції відіграє Китай. Так, за період з 2004 по 2012 рр. відтік ПІІ з Китаю зріс фактично з нуля до понад 100 млрд. дол. США за рахунок, зокрема, стимулюючої національної політики як щодо приватного капіталу, так і інституціональних інвесторів [14]. Аналогічні тенденції спостерігаються і в інших країнах із зростаючими ринками. Такі зміни дозволяють зробити два важливих висновки. По-перше, причинами прискорення виводу капіталу з країн традиційно стають внутрішні проблеми економічного чи політичного характеру, що обумовлює «втечу капіталу». По-друге, посилюється фактор інтеграції національних ринків країн, що розвиваються, до глобального фінансового ринку. Це й обумовлює нові можливості бізнесу щодо диверсифікації та інвестиційної експансії.

Визначальною умовою активізації інвестиційної та, в цілому, економічної діяльності, є сприятлива державна система регулювання підприємницької діяльності та високий рівень захисту прав власності, оцінка яких в розрізі країн щорічно подається у звіті «Ведення бізнесу» [16]. Міждержавна диференціація показників за даним рейтингом подана в таблиці 2.

Таблиця 2

Оцінка умов ведення бізнесу, 2013 р.

	США	Китай	Японія	Німеччина	Франція	Велико британія	Бразилія	Росія	Італія	Індія
Створення підприємства	20	158	120	111	41	28	123	88	90	179
Отримання дозволів на будівництво	34	185	91	12	92	27	130	178	112	182
Підключення до електро постачання	13	119	26	3	42	74	14	117	89	111
Реєстрація власності	25	48	66	81	149	68	107	17	34	92
Доступність кредитів	3	73	28	28	55	1	109	109	109	28
Захист прав інвесторів	6	98	16	98	80	10	80	115	52	34
Оподаткуваня	64	120	140	89	52	14	159	56	138	158

продовження таблиці1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Здійснення зовнішньоекономічної діяльності	22	74	23	14	36	16	124	157	56	132
Забезпечення виконання контрактів	11	19	36	5	7	56	121	10	109	186
Дозвіл неплатоспроможності	17	78	1	13	46	7	135	55	33	121
Простота ведення бізнесу	4	98	27	21	38	23	116	92	65	134

Складено за даними: Doing business 2014 [Electronic resource] // Access mode: http://www.doingbusiness.org/~/media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Annual-reports/English/DB14-Full-Report.pdf

Аналіз складових рейтингу, що відображає умови започаткування та ведення підприємницької діяльності відображає суттєві розбіжності між групами розвинутих країн та зростаючих економік. Якщо загальний рейтинг першої групи варіюється в інтервалі 4-65 місця рейтингу, то країни із зростаючими ринками мають значно нижчий рівень досконалості інституціональних умов функціонування бізнесу – 92-134 місця. При цьому, найбільш суттєві обмеження бізнесу в Китаї стосуються започаткування бізнесу та отримання дозвільних документів. Зокрема, для отримання дозвіл вів на нове будівництво необхідно 270 днів (порівняно із 91 днем в США, 88 – у Великобританії). В Росії основні проблеми також стосуються часу та складності започаткування бізнесу, отримання дозволів на будівництво, організації та ціни здійснення зовнішньоекономічних операцій. Щодо останніх, відставання від розвинутих країн за кількістю днів здійснення експортно-імпортних операцій, середньостатистичною ціною контейнера товару – приблизно дворазове. В Бразилії складніша, порівняно з іншими, система сплати податків, зокрема, – 2600 год. На рік витрачається на сплату податків (порівняно із 110 год. У Великобританії, 175 в США). Для Індії, що посіла останнє, 134 місце серед країн, що аналізувались, найбільш проблемні, крім вже згаданих, – дотримання умов виконання контрактів. Отже, заходи сприяння підприємницькій діяльності в групі країн із зростаючими ринками передбачають подальшу дерегуляцію та спрощення адміністративних процедур.

Іншим важливим питанням досягнення високого рівня міжнародної конкурентоспроможності країн є рівень інноваційної діяльності, що може бути визначена за глобальним індексом інновацій [17]. Методика розрахунку індексу передбачає врахування 80 індикаторів, що дозволяють оцінити як рівень науково-технологічного потенціалу, так і ступінь його реалізації. В 2013 р. дослідженням було охоплено 142 країни світу, що виробляють 99,5 % світового ВВП, та об’єднують 95 % населення світу. До десятки лідерів, яку в черговий раз очолила Швейцарія, увійшли Великобританія 3 місце), США (5 місце). В цілому, можна констатувати, що всі країни, що аналізуються в статті мають показники інноваційності – вищі за середні в рейтингу. Країни посіли наступні місця – Німеччина – 15, Франція – 20, Японія – 22, Італія – 29, Китай – 35, Росія – 62, Бразилія – 63, Індія – 64. Варто зазначити, що динаміка інноваційності країн із зростаючими ринками останніми роками позитивна. Так, за даними дослідження, Індія посіла третє місце за рівнем інновацій країн із рівнем доходів, нижчих за середній. Разом з тим, реалістичність амбіційних національних стратегій випереджаючого зростання напряму визначається якісними інноваційними зрушеннями, системною та багаторічною політикою прискорення науково-технологічного розвитку, що демонструє достатньо успішний результат КНР.

В контексті досить активної участі країн – лідерів глобального економічного розвитку в процесах транс націоналізації та з метою додатково оцінити рівень їх технологічності порівняємо галузеву приналежність ТНК, походженням із групи розвинутих країн G-7 та BRIKS (рис. 3,4). В даному випадку, відмінність в спеціалізації країн є суттєвою. Свої конкурентні позиції розвинуті країни забезпечують експансією середньо- та високотехнологічних галузей, в числі яких, – автомобільна промисловість, телекомунікації, транспорт, фармацевтика.

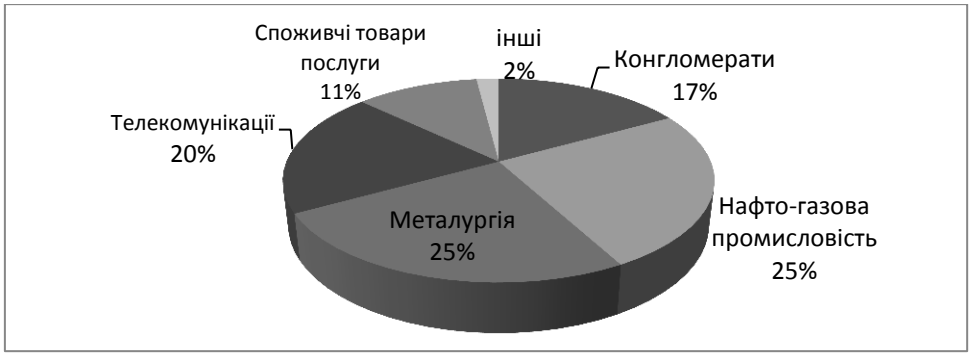


Рис. 3. Галузевий розподіл діяльності корпорацій з країн BRIKS серед 100 найбільших нефінансових ТНК

В країнах із зростаючими ринками близько 70 % ТНК спеціалізуються на виробництвах другого-третього технологічних укладів, – металургії, нафто-газовій промисловості тощо. Таким чином, досягнуті рівні економічного зростання значною мірою обумовлені використанням значною мірою факторів ресурсного забезпечення, що обумовлює їх недовгостроковий характер та потребує глибокої структурної трансформації національних господарських систем.

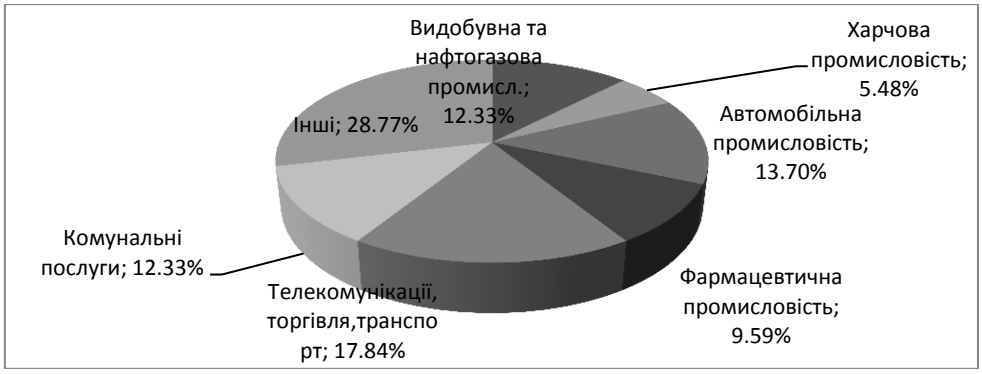


Рис. 4. Галузевий розподіл діяльності корпорацій з країн G-7 серед 100 найбільших нефінансових ТНК

Рис. 3,4 побудовано за даними: Global 2000 Leading Companies [Electronic resource] // Access mode: http://www.forbes.com/global2000/

Висновки. Останні два десятиліття розвитку світового господарства характеризуються посиленням економічних позицій країн із зростаючими ринками. Це відобразилось, зокрема, входженням останніх до десятки світових лідерів економічного зростання. Однак, якісні характеристики факторів, структури та якості економічного зростання країн із зростаючими ринками залишаються суттєво відмінними від розвинутих країн. Залишаються недостатніми в емерджентних економіках рівні розподілу ВВП в розрахунку на душу населення, що свідчить про значно нижчий

рівень життя та обмежує дію ендогенних факторів економічного зростання. На тлі прискорених темпів інтеграції країн із зростаючими ринками до світового господарського, інноваційного, інвестиційного простору, залишається недосконалою їх структура економіки.

Специфіка процесів міжнародного інвестування в посткризовий період відображає підвищення ваги країн із зростаючими ринками в структурі світових інвестицій, які акумулюють вже близько половини сукупного обсягу останніх. Зміни галузевої структури світових прямих іноземних інвестицій відобразили скорочення частки послуг на користь добувної та обробної промисловості, передусім, за рахунок фінансової складової.

Досягнення передумов стійкого та довгострокового економічного зростання країн з емерджентними ринками потребує урядової політики формування, передусім, сприятливих інституціональних умов. Збереження лідерства в глобальному вимірі можливе за відходу від ресурсомістких моделей економічного зростання на користь переважного використання інноваційних та креативних факторів. Переваги та соціальна результативність ліберальної моделі економіки в довгостроковому періоді невід'ємна від повноцінного розвитку демократії та свободи в політичній площині, поглиблення яких посилює свою актуальність для країн із зростаючими ринками.

Список використаних джерел:

1. Бродель Ф. Динамика капитализма / [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://www.archipelag.ru/izdaniya/brodel_kapitalizm/
2. Валлерстайн И. Конец знакомого мира: Социология XXI века / Пер. с англ. под ред. В.И. Иноземцева. – М.: Логос, 2004. – 368 с. http://yanko.lib.ru/books/cultur/vallerstayn-konec_znakomogo_mira-8l.pdf

Кочетов Э.Г. Глобализация и эволюция государственных форм / [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://kochetov.viperson.ru/wind.php?ID=655674&soch=1

3. Неклесса А. Paxoeconomicana: гэоэкономическая система мироустройства / [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://www.archipelag.ru/geoeconomics/osnovi/universe/system/

Фукуяма Ф. Конец истории и последний человек / [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://www.nietzsche.ru/influence/philosophie/fukuama/

4. Хантингтон С. Столкновение цивилизаций / Хантингтон С.; [пер. с английского Ю. Новикова и Т. Велимеева]. – М. : АСТ, 2003. – 603 с.
5. Dunning J.N. The Eclectic Paradigm of International Production: A Restatement and Possible Extension / J.N. Dunning // Journal of International Business Studies. – 1988. – Vol. 19. – N 1. – P. 23–41.

6.Айзенштейн Е.Ю. Транснационализация как фактор формирования международного геоэкономического пространства / [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum./KNP/159/knp159_76-78.pdf

7. Шимаи М. Роль и влияние транснациональных корпораций в глобальных сдвигах в конце XX столетия // Проблемы теории и практики управления. – 1999. – № 3. / [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://vasilievaa.narod.ru/ptpu/5_3_99.htm
8. Transnational Corporations. – Volume 8, Number 2, August 1999. – Special issue: forty years of international business scholarship: from Dunning and Vernon to globalization / [Electronic resource] // Access mode: http://www.unctad.org/en/docs/iteiit12v8n2_en.pdf
9. Ramamurti R. What have we learned about emerging-market MNEs? // Copenhagen Business School. — October 9-10, 2008 / [Electronic resource] // Access mode: http://www.gdex.dk/ofdi/68%20Ramamurti%20Ravi.pdf.

Гезалов А.А. Глобализация как социальная трансформация [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://www.intelros.ru/readroom/vek-globalizacii/-1-9-2012 World Investment Report 2013 / [Electronic resource] // Access mode: http://unctad.org/en/pages/PublicationWebflyer.aspx?publicationid=588

G. Andrew Karolyi, David T. Ng, and Eswar S. Prasad The Coming Wave // Finanse & Development – June 2013 – Vol. 50/ – No. 2/ [Electronic resource] // Access mode: http://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/2013/06/karolyi.htm

10. UNCTAD Statistics // [Electronic resource] // Access mode: http://unctad.org/en/Pages/DIAE/World%20Investment%20Report/Annex-Tables.aspx
11. Doing business 2014 [Electronic resource] // Access mode: http://www.doingbusiness.org/~/media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Annual-reports/English/DB14-Full-Report.pdf The Global Innovation Index 2013 // [Electronic resource] // Access mode: http://www.globalinnovationindex.org/content.aspx?page=gii-full-report-2013#pdfopener

Global 2000 Leading Companies [Electronic resource] // Access mode: http://www.forbes.com/global2000/

УДК 339.9
Якубчик О.С.
ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

СТРАТЕГІЇ КРОСС-КОРДОННИХ ВІДМІННОСТЕЙ ТНК

У статті досліджено стратегії експансії транснаціональних корпорацій при виході на зовнішні ринки. Проаналізовано погляди науковців на тенденції глобалізаційних процесів та положення конкурентних сил в глобальних галузях. Проведено комплексну оцінку ААА концепції П.Гемавата та запропоновано удосконалення даної концепції.
Ключові слова: агрегація, адаптація, арбітраж, аффіліація, глобальна галузь, глобалізація, стратегія, ТНК, конкурентні переваги.

Yakubchyk O.S.

DIFFERENTIATION CROSS-BORDER STRATEGIES OF MNC

The article carries out the attempt to examine expansion strategies of MNCs in their striving for entering foreign markets. The author reviews the multiplicity of approaches to the new trends in globalization process and the provision of competitive forces in global industries. Comprehensive assessment of P.Ghemawat AAA-concept was conducted and proposed the improvements.
Key words: aggregation, adaptation, arbitrage, affiliation, global industry, globalization, strategy, MNC, competitive advantages.

Якубчик О.С.

СТРАТЕГИИ КРОСС-ГРАНИЧНЫХ РАЗЛИЧИЙ ТНК

В статье исследовано стратегии экспансии транснациональных корпораций при выходе на внешние рынки. Проанализировано позиции исследователей относительно тенденций глобализационных процессов и положения конкурентных сил в глобальных отраслях. Проведена комплексная оценка ААА концепции П.Гемавата и предложено усовершенствование данной модели.
Ключевые слова: агрегация, адаптация, арбитраж, аффилиация, глобальная отрасль, глобализация, стратегия, ТНК, конкурентные преимущества.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. В зв’язку з активізацією міжнародної діяльності ТНК країн, що розвиваються виникає необхідність дослідження їх діяльності в контексті стратегічного управління. Для сучасного етапу розвитку світового господарства характерним є нарощення активності транснаціональних корпорацій, які обумовлюють збільшення масштабів глобалізації та активізацію інтеграційних процесів. Специфіка сучасних рис глобального світу впливає на організаційну структуру та стратегії ТНК. Ключовими детермінантами, що варіюють стратегії розвитку ТНК, є лібералізація економік країн, політика залучення інвестицій, технологічний прогрес, інноваційність технологій, розвиток інтеграційних процесів на міжкраїновому, регіональному та корпоративному рівні у формі злиттів та поглинань, стратегічних альянсів, бенчмаркінгу, аутсорсингу. За різних умов розвитку світової економіки ТНК виступали основною регулюючою силою виробництва, ключовим складником економіки більшості країн.

Безумовно необхідним є поглиблення досліджень стратегій експансії ТНК на ринки зарубіжних країн, основ їх конкурентних переваг та тенденцій розвитку провідних глобальних галузей. Зазначені вище аргументи зумовили вибір теми дослідження.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблем.

Сучасні тенденції становлення та розвитку ТНК країн, що розвиваються та зокрема країн БРІКС відображені в дослідженнях зарубіжних та вітчизняних науковців таких як: А.Архангельська, Р.Батра, О.Брагіна, П.Вільямсон, А.Голікова, В.Давидов, М.Жариков, І.Калабеков, Т.Кана, А.Куерво-Казура, Л.Лаврова, К.Майер, Дж.Метьюс, Є.Островська, К.Палепу, Н.Паргаркар, Р.Рамамурті, А.Ругман, А.Філіпенко, А.Чаттопадхяй, Л.Ядонг.

Ціль статті. Є комплексне теоретико-методологічне та практичне дослідження базису формування конкурентних переваг компаній, обґрунтування стратегій крос-кордонних відмінностей ТНК країн БІРКС за умов глобалізації галузей та ринків.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. На даний час існує безліч поглядів на глобалізацію. Глобалізацію можна трактувати як процес постійно зростаючої взаємопроникненості між країнами, що проявляється у збільшенні транскордонних потоків об’єктів трьох типів: товари та послуги, капітал, інновації. Т. Фрідман та його прихильники говорять, що світ є пласким. Вони зазначають, що десять факторів, більша частина яких забезпечує можливість контактів та співробітництва на відстані, роблять земну кулю «пласкою», а разом з тим, «вирівнюють» місце для глобальної конкуренції. За словами науковця, «глобалізація – це невблаганна інтеграція ринків, національних держав та технологій до рівня, що раніше не існував, дозволяючи суб’єктам економічних відносин, корпораціям та державам формувати зв’язки навколо світу скоріше та дешевше, ніж раніше» [1,с.24]

П. Гемават притримується протилежної позиції та зазначає, що на даний час домінує доба напівглобалізації. В дійсності світ зовсім не так пронизаний зв’язками, як про це говориться. Незважаючи на всі докази про новий світ, який охоплений сіткою, де інформація, ідеї, гроші та люди можуть переміщуватись по всій планеті швидше, ніж раніше, лише мала частка того, що всі називаються глобалізацією, існує в реальності. Іншими словами, плоскість світу є риторичним питанням, але емпіричні дослідження та статистичні аналізи показують, що культурні, політичні та географічні бар’єри між країнами, все ще вимагають уваги і чинять серйозний вплив на глобальні стратегії.

Напівглобалізація включає в себе інтегровану взаємодію локалізованих зв’язків та крос-кордонне співробітництво – від бар’єрів до шляхів співпраці між країнами – замість того, щоб зосереджуватись на одному чи іншому.

П. Гемават стверджує, що дві схожі країни на 42% інтенсивніше здійснюватимуть торгівельні операції між собою, якщо вони говорять однією мовою; на 47% - якщо входять до одного торгівельного блоку; на 114% - якщо мають спільну валюту; на 188% - якщо у них спільне колоніальне минуле. Він також виокремлює дві основні рушійні сили глобалізації: технології та політику країни. [2, с.14-19] Узагальнюючи вищезазначене, глобалізацію можна визначити як суперечливий і нерівномірний процес економічної, соціальної, політичної інтеграції, що характеризується конвергенцією країн та експансією транснаціональних корпорацій. Здатність ТНК протистояти нестабільним та мінливим процесам розвитку глобальних ринків і являється джерелом їх конкурентних переваг.

Таким чином, дослідження сучасних стратегій крос-кордонних відмінностей є вкрай важливим елементом стратегічного менеджменту як в транснаціональних корпораціях, так і в компаніях, що функціонують виключно на національних ринках. Стратегії ТНК також підвладні еволюційним процесам, набувають якісно нових форм та рис. Стратегії компаній, що прагнуть вийти на зовнішній ринок базуються на ряді управлінських інструментів, планів та методів і носять переважно концептуальний характер.

Основна ідея глобальної стратегії повинна полягати в нівелюванні відмінностей, що виникають, як на межі географічних кордонів країн, так і на будь-якій іншій. П. Гемават, професор Школи бізнесу IESE, одним із перших відзначив важливість комплексної оцінки глобальних стратегій ТНК та узагальнив свої ідеї щодо їх створення в трьох всеосяжних концепціях (AAA consept), що допомагають компанії отримати переваги досягнувши рівня глобальної: адаптація, агрегація та арбітраж.

Модель 3А представлена трьома відокремленими стратегіями: стратегія адаптації направлена на збільшення доходів та частки ринку шляхом комбінації елементів бізнес-моделі з урахуванням місцевих вимог та преференцій. Стратегія агрегації зосереджена переважно на економії масштабів виробництва та економії на розширенні сфер діяльності завдяки стандартизації основної частини ціннісної пропозиції та сполученню процесів виробництва і розробки з метою досягнення ефективності як на глобальному, так і на регіональному рівнях.

Стратегія арбітражу передбачає використання економічних чи інших відмінностей між національними чи регіональними ринками через розміщення складових частин ланцюга цінності у різних місцях. Проведемо більш детальний аналіз кожної з них.

Враховуючи напівглобальність світу, глобальні компанії можуть не бути повністю локалізованими чи стандартизованими. Вони можуть адаптуватися до відмінностей країн шляхом вибору наступних видів діяльності: варіація, фокусування, екстерналізація, розробка, інновації.

Суть стратегії агрегації полягає в тому, щоб використовувати схожі риси між регіонами чи країнами, а не адаптуватись до відмінностей, не досягаючи повної стандартизації, яка б зруйнувала б одночасно підхід до адаптації, тобто застосування економії масштабу чи економії на розширенні сфер діяльності без компромісу для місцевої чутливості. Відмінності між країнами можуть бути зменшені шляхом створення кластерів до яких входять країни зі схожими характеристиками. Зазвичай, країни групуються в кластери за географічною ознакою. Для забезпечення успіху даної стратегії, механізм крос-кордонного співробітництва має бути закладеним на середньому рівні менеджменту. Агрегація може бути культурною, адміністративною, географічною, економічною (складові частини CAGE аналізу).

Третьою стратегією створення глобальних переваг є стратегія арбітражу, іншими словами, стратегія використання відмінностей. Оцінюючи відмінності між країнами як потенційні можливості, а не обмеження, компанія може перетворити їх лише собі на користь. Продавати чи виробляти товари в одній країні, де вони є занадто дешевими і продавати їх в інших, де попит на них є високим – суть арбітражної стратегії. Є кілька можливих основ арбітражу – культурна, адміністративна, географічна, економічна. Навіть якщо компанія зосередиться на якійсь одній із них, вона матиме декілька варіантів арбітражної стратегії. Рішення щодо застосування арбітражних стратегій не можуть бути відокремленими від загальної стратегії компанії.

Прагнучи закріпити свої позиції на зовнішніх ринках, провідні ТНК країн БРІКС до певного часу використовують конкурентні стратегії лідерства по валовим витратам та стратегії диференціації. Конкурентні переваги за рівнем витрат вони мають завдяки низькій вартості факторів виробництва, проте стратегія диференціації притаманна лише тим із них, які мають базис для НДДКР. Тому, ми вважаємо за доцільне удосконалити модель AAA додавши ще одну стратегію – стратегію аффіліації (Affiliation strategy) та отримуємо в кінцевому результаті 4A’smodel.

Визначальними параметрами, за якими, на нашу думку, можна охарактеризувати стратегію аффіліації є:

- угоди злиття та поглинання шляхом придбання пакетів акцій у статутному капіталі;

- інвестиції у купівлю родовищ ресурсів за межами країни базування ТНК;
- створення стратегічних альянсів та груп;
- відкриття власних підрозділів на зовнішніх ринках;
- інвестиції у нові проекти, націлені на інноваційну складову діяльності ТНК та розвиток НДДКР;
- отримання доступу до додаткових ресурсів та навичок, які можуть бути інтегровані для створення нового джерела конкурентних переваг.

Перевагами для ТНК від застосування даної стратегії є: проникнення та укріплення позиції ТНК на ринку; збільшення ринкової частки; оптимізація витрат та зростання прибутку. Крім того, існують і певні недоліки: культурні розбіжності, непристосованість до локального бізнес-середовища, розбіжності в управлінських системах; неможливість повністю інтегрувати компанію в свою організаційну структуру.

Обираючи дану стратегію, ТНК, як правило, керуються наступними мотивами:

1. Доступ до ресурсів і підвищення ефективності їх використання: ефективне поєднання власних ресурсів з ресурсами партнера дозволяє досягнути синергетичного ефекту, підвищуючи ефективність діяльності компанії та отримання нових конкурентних переваг. Використовуючи ресурси місцевих компаній, з якими ТНК створюють спільні підприємства, вони можуть проникати на нові ринки за менших витрат. В окремих випадках створення стратегічних альянсів це єдиний шлях проникнення на ринки, якщо в країні встановлені законодавчі обмеження. Об’єднання ресурсів за умов альянсу може бути зв’язуюче (взаємне доповнення ресурсів) або масштабне (джерело підвищення ефективності – економія масштабу з метою усунення дублювання функцій на будь-якому етапі створення цінності).
2. Пошук нових знань та компетенцій: це передбачає використання в першу чергу таких активів як технології, бренд, бізнес-моделі та інноваційні навики, що дозволяє ТНК ставати ще більш глобальними.
3. Посилення репутації: стратегія приєднання дозволяє ТНК закріпити свою репутацію серед споживачів, стейкхолдерів, огранізацій на новому ринку залучившись підтримкою ТНК, що діє на даному ринку.
4. Збільшення частки ринку: злиття компаній проводиться з метою створення олігопольної чи монопольної ситуації на ринку. Крім того, об’єднані компанії можуть створювати перепони для виходу нових гравців на ринок.
5. Зниження ризиків: об’єднання компаній дозволяє розподіляти елементи виробничого процесу між декількома ТНК, цим самим мінімізуючи ризики. Крім того стратегія приєднання дозволяє ТНК знижати ризик конкурентної боротьби завдяки групуванню ТНК.
6. Ліквідація конкурентів: мотивом до застосування даної стратегії може бути прагнення ліквідації конкурентів, шляхом перетворення їх у партнерів.

Отже, стратегія аффіліації, як одна із основних стратегій подолання крос-кордонних відмінностей, застосовується переважно провідними ТНК виробничої та ресурсно-добувної галузі. Довгостроковим динамічним фактором, який позитивно впливає на ефективність виробництва у разі використання компаніями стратегій аффіліації є те, що завдяки цьому вони виступають генераторами зростання виробництва та зайнятості і відповідно підвищення доходів у тих компаній, які інтегровані разом з учасниками злиттів та поглинань в глобальні ланцюжки створення доданої вартості та глобальні мережі НДДКР. З іншого боку, злиття та поглинання можуть підсилити ризики конкуренції на ринках приймаючих країн і погіршити умови діяльності компаній, які діють

у тих же сферах, що й учасники трансграничних злиттів, поглинань і стратегічних альянсів.

З огляду на відмінності між елементами моделі 4A's, компанія має здійснювати вибір яку саме обрати або як вдало поєднати декілька з них. Підсумуємо ключові моменти розглянутих вище стратегій та розподілимо досліджувані нами ТНК країн БРІКС по кожній із них: (Табл.1).

Таблиця 1

Характерні ознаки «Моделі 4А»

	Адаптація (Adaptation)	Агрегація (Aggregation)	Арбітраж (Arbitrage)	Аффіліація (Affiliation)
Стратегічні цілі	Пристосування до відмінностей	Подолання відмінностей	Використання відмінностей	Синергія відмінностей
Особливості стратегії	Збільшення частки ринку та прибутку шляхом максимізації локальної присутності ТНК	Забезпечення економії масштабу через регіональну чи глобальну діяльність	Перегрупування елементів виробничого ланцюжку в географічних межах	Поєднання компетенцій ТНК з метою отримання конкурентних переваг
Організаційна структура ТНК	Функціональна	Організаційна структура з виділенням стратегічних господарських підрозділів	Вертикальна	Організаційна структура з виділенням стратегічних господарських підрозділів
Ціннісна пропозиція	Конфігурація елементів бізнес-моделі за незмінної ціннісної пропозиції	Стандартизація ціннісної пропозиції	Перегрупування елементів ціннісної пропозиції	
Варіаційні складові стратегій	Варіація; фокусування; екстернаціоналізація розробка; інновації	Економія масштабу; економія на розширенні видів діяльності	Підвищення продуктивності; зниження витрат; усунення ризиків	Кооперація; інтеграція; диверсифікація; концентрація
Вибір зовнішніх ринків	Лімітування культурних, адміністративних, географічних та економічних відмінностей шляхом зосередження уваги на тих країнах, що найбільш приближена до країни базування материнської ТНК		Країни, що суттєво відрізняються (для використання елементів відмінностей)	Будь-які стратегічно привабливі країни
ТНК країн БРІКС	Fiat do Brazil S.A. GM do Brazil Chana Норильский никель NMDC Jindal Steel&Power National Aluminium Anglogold Ashanti Ltd Gold Fields Ltd Harmony Gold Mining Co ltd Impala Platinum Holdings Ltd	Agrale Troller АВТОВАЗ Группа ГАЗ Группа «КАМАЗ» Hyundai Motors India Ltd Hindustan Motors Dongfeng Motor Group China Shtuhua China Steel	TAC Motors Lobini Mahindra&Mahindra Beijing Auto China Minmetals Votorantim/Fibra TATA Steel Baoshan Iron Steel Sinosteel Maanshan Iron&Steel	Marcopolo S.A. TATA Motors Maruti Suzuki India China FAW Group SAIC Motors Petrobras CVRD Gerdau Hindalco Industries РУСАЛ Северсталь Steel Authority of India Aluminium Corp of China China Coal Energy

Джерело: власні дослідження

Акцентування уваги на глобалізації виробництва дозволяє не тільки розширити межі можливих стратегій, але і компромісів. Вертикальні мутильтинаціональні компанії, що використовують відмінності між країнами, мають відмінні організаційні та операційні характеристики від горизонтальних мультинаціональних компаній, які

застосовують одні і ті ж стратегічні важелі на різних ринках. Розглядаючи відмінності між стратегіями адаптації, агрегації та арбітражу, потрібно зазначити, що застосування компанією однієї з них залежить від її організаційного типу. Якщо компанія обрала стратегію адаптації, основним завданням є досягнення прихильності споживачів шляхом мінімізації культурних відмінностей між країнами. Якщо увага зосереджена на стратегії агрегації, доцільно створювати міжкордонні зв'язки – глобальні бізнес одиниці, виробничі підрозділи, регіональні структури, глобальні рахунки. Найбільш схильними до застосування стратегії арбітражу є компанії з вертикальним типом організаційної структури, які самостійно розподіляють потік товарів чи виробничих функцій всередині компанії. Стратегія аффіліації передбачає створення стратегічних альянсів та бізнес-одиниць і наявність організаційної структури з виділенням стратегічних господарських підрозділів.

Яскравим прикладом слідування стратегії аффіліації є індійська металургійна компанія Hindalco Industries. Становлення компанії як лідера Азійського регіону у виробництві алюмінію, відбувалося шляхом збільшення кількості власних підрозділів, а згодом через злиття та поглинання. Hindalco Industries у 2001 р. придбала металургійний комплекс Alcan's INDAL в Індії, у 2003 р. два родовища міді в Австралії та канадську компанію Novelisy 2007 р. Дані угоди злиття та поглинання вивели ТНК на 5 місце у рейтингу найбільших світових металургійних компаній. Як бачимо, основна стратегія даної ТНК передбачає інвестиції у купівлю родовищ ресурсів за межами країни базування ТНК.

Бразильські ТНК також дотримуються даної стратегії з метою витіснення іноземних конкурентів з національного ринку (Petrobras, CVRD, Gerdau). Стратегія аффіліації дає змогу акумулювати такі важливі активи як бренд, технології, контрактори, канали збуту, ринковий досвід, персонал. Так, завдяки угоді злиття та поглинання бразильська CVRD придбала не просто компанію Inco, а широкий спектр розроблених товарів, ринків збуту, персонал та глобальний досвід у виробництві нікелю.

Gerdau – бразильська ТНК, одна із провідних у виробництві сталі в американському регіоні. Стратегія Gerdau полягає у пошуку нових можливостей для бізнесу забезпечуючи сталий розвиток по трьом основним напрямкам: розширення гірничодобувної діяльності шляхом відкриття власних підрозділів на зовнішніх ринках, створення стратегічних альянсів в Бразилії та інвестиції у нові проекти в Індії, фокусування на інноваційній складовій діяльності ТНК та розвиток НДДКР.

Китайська ТНК China Minmetals Corporation, виробник та дистриб'ютор основних металургійних товарів, у своїй діяльності керується стратегією арбітражу та агрегації. Застосування даних стратегій свідчить про високий рівень урядового впливу та контролю у забезпеченні доступу до родовищ та диверсифікації інвестицій. Компанія являється основним зарубіжним дистриб'ютором Китаю та має розгалужену глобальну мережу.

Російська ТНК «РУСАЛ» проводить активну конгломерацію бізнесу шляхом злиття та поглинання. Крім основного бізнесу, діяльність ТНК поширюється на сільське господарство, будівництво та інші напрями. Придбавши 25% акцій австрійської будівельної компанії Strabag, РУСАЛ став провідним її акціонером. Крім РУСАЛ, російські ТНК металургійної галузі активно розширюють свою діяльність у сфери золотодобування, диверсифікації свого бізнесу шляхом створення стратегічних альянсів. Наприклад, компанія Epion Holdings, що підконтрольна «Северстали», придбала 23% акцій канадської компанії NautilusMinerals, яка спеціалізується на видобутку кольорових металів (золото, мідь) з морського дна. В подальшому «Северсталь» придбала через підконтрольну компанію Centoferve 80% акцій ірландської компанії Celtic Resources. Якщо в цій ситуації конгломерація бізнесу через злиття та поглинання ірландської компанії –

IP r

РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 332.12(477)
Забедюк М. С., к.е.н.
Балако О.В.
Луцький національний технічний університет

ОЦІНКА ПРИРОДНО-РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ ТА УМОВИ ЙОГО ЕФЕКТИВНОГО ВИКОРИСТАННЯ

У статті здійснена оцінка природно-ресурсного потенціалу регіонів України. Окреслені принципи раціонального природокористування. Визначено основні напрями ефективного використання та нарощення природно – ресурсного потенціалу регіонів України.
Ключові слова: природно-ресурсний потенціал, раціональне природокористування, ендогенний потенціал регіону.

Zabedyuk M., Balako O.

ASSESSMENT OF NATURAL RESOURCE POTENTIAL OF THE REGIONS OF UKRAINE AND THE CONDITIONS OF ITS EFFECTIVE USE

In the article assessment of natural resource potential of the regions of Ukraine is done. In total, Ukraine has significant natural resource potential and favorable climatic conditions for the life and farming. However, there is significant territorial differentiation in natural resources.

Also, identifying key areas of conservation and augmentation of natural – resource potential under current conditions is associated primarily with environmental management.

The cluster model as the condition of the effective use of regional potential is proposed. World practice shows that clusters are now effective form of combination of national, corporate and individual interests to achieve the final result – revitalization of business activity, competitiveness and increase of economic development in the regions, ensuring an adequate level and quality of life. Study of endogenous preferences of Volyn region confirms the prospects of forming clusters in the region in the following areas: agribusiness and food clusters, tourism and recreation clusters.
Key words: natural resource potential, environmental management, endogenous regional potential.

Забедюк М. С., Балако Е. В.

ОЦЕНКА ПРИРОДНО-РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНОВ УКРАИНЫ И УСЛОВИЯ ЕГО ЭФФЕКТИВНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

В статье выполнена оценка природно-ресурсного потенциала регионов Украины. Очерчены принципы рационального природопользования. Определены основные направления эффективного использования и наращивания природно-ресурсного потенциала регионов Украины.
Ключевые слова: природно-ресурсный потенциал, рациональное природопользование, эндогенный потенциал региона.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Сучасний стан світової економіки, де, як країни, так і регіони, функціонують в конкурентному середовищі, вимагає від регіональних систем якісно нових підходів до формування та нарощення конкурентних переваг. Відомо, що у спадок від командно-адміністративної системи радянського періоду вітчизняна економіка отримала систему нераціональних як міжрегіональних, так і внутрішньо-регіональних зв'язків, зокрема:

деформованість господарської системи регіону, яка виникла через те, що спеціалізація регіону не завжди відповідала природно-ресурсним умовам;

- нераціональне використання природно-ресурсного потенціалу та нанесення значної шкоди навколишньому середовищу.

Враховуючи це, необхідно розробляти ефективні напрями розбудови конкурентного середовища в сучасному світі, зокрема, на основі наявного природно-ресурсного потенціалу як складової ендогенного потенціалу регіону, що покликане забезпечити комплексний соціально-економічний розвиток усієї території. При цьому ключовим моментом є врахування принципів сталого розвитку.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Дослідженням процесів формування та використання природного потенціалу регіонів та сталого розвитку присвячені праці Варналія З.С., Вахович І.М., Герасимчук З.В., Олійника Я.Б., Голікова А. П, Варналія З.С., Руденко В.П., Стеченко Д.М. та ін.

Проте, слід зазначити, що потребують глибшого вивчення проблеми ефективного використання та нарощування природно-ресурсного потенціалу регіонів України в сучасних умовах.

Цілі статті. Цілями статті є проведення оцінки та визначення умов ефективного використання природно-ресурсного потенціалу регіонів України.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Під *природно-ресурсним потенціалом* розуміють сукупність природних ресурсів і природних умов, які знаходяться в певних географічних межах та забезпечують задоволення економічних, екологічних, соціальних та інших потреб суспільства [1, с. 64].

У «Методичних рекомендаціях формування регіональних стратегій розвитку» наведений перелік та характеристика ендогенних факторів розвитку регіону [2], де природно-ресурсний потенціал визначається станом і прогнозними оцінками земельних, водних, лісових, мінерально-сировинних, оздоровчих і рекреаційних ресурсів та станом природного середовища.

Загалом, Україна володіє значним природно-ресурсним потенціалом та характеризується сприятливими природно-кліматичними умовами для життєдіяльності та ведення господарства. В нашій державі налічується біля 20010 родовищ корисних копалин, при цьому промислово освоюються більша половина їх розвіданих запасів. Слід відмітити, що запаси залізних руд складають більше 14% загально світових запасів, а марганцевих – 43%.

Також, за запасами урану, титану, цирконію, літію, сірки, графіту, каоліну, вогнетривких глин, калійних солей Україна посідає провідні місця. Однак, відсутність достатніх запасів нафти та газу спричинює залежність від їх експорту та негативно впливає на соціально-економічний розвиток країни в цілому [1].

При цьому, характерною особливістю є вагома регіональна диференціація у розміщенні природних ресурсів (табл.1). Так, найвищий рівень сукупного природно-ресурсного потенціалу на душу населення та на одиницю території припадає на Донецьку, Луганську та Дніпропетровську області. Найнижчі показники індексу природно-ресурсного потенціалу у Київській, Рівненській та Волинській областях.

Найвищий показник потенціалу мінеральних ресурсів спостерігається у Дніпропетровській, Донецькій та Луганській областях. Мінерально-сировинна база цих регіонів має вагомий економічний потенціал для створення ефективного конкурентоспроможного господарського комплексу. Проте, використання природно-ресурсного потенціалу неможливо розглядати без врахування принципів раціонального

природокористування. Адже, екстенсивний розвиток галузей промисловості та ресурсомісткі застарілі технології призвели в результаті не лише до різкого зниження конкурентноздатності східних регіонів України на світових ринках, а й до катастрофічних екологічних наслідків на цих територіях – накопичення виробничих відходів, порушення стійкості геологічного середовища, критичної демографічної ситуації тощо.

Що стосується водних ресурсів, то регіони України забезпечені ними теж нерівномірно. Найбільшим потенціалом водних ресурсів володіють Закарпатська та Івано-Франківська області, найменшим – Одеська, Вінницька, Полтавська.

«Золотий фонд» України, а 70ааме – земельні ресурси, відзначаються високими біопродуктивними властивостями. Адже, вітчизняні чорноземи складають більш як 20% світових земельних ресурсів. Серед регіонів найбільшим потенціалом земельних ресурсів володіють Тернопільська, Вінницька та Черкаська області. Слід зазначити, що в сучасних умовах загрози глобальної продуктової кризи 70ааме цей вид ендогенного потенціалу набуває ролі потужного чинника економічного зростання регіонів, які вважалися «непрестижними». Але це можливо лише за умов ведення збалансованої сільськогосподарської діяльності, використання ефективних технологій, зниження рівня забруднення земель тощо.

Лісовими ресурсами найкраще забезпечені Львівська, Івано-Франківська, Чернівецька та Закарпатська області, а найгірше – Миколаївська та Херсонська області.

Сьогодні, як уже зазначалося, неможливе ефективне використання природного потенціалу без урахування принципів раціонального природокористування, а 70ааме [1, с. 71–74]:

принцип «нульового рівня» споживання природних ресурсів;

принцип відповідності антропогенного навантаження природно-ресурсному потенціалу регіону;

принцип збереження просторової цілісності природних систем у процесі їх господарського використання;

принцип збереження природообумовленого кругообігу речовин у процесі антропогенної діяльності;

принцип погодження виробничого і природного ритмів.

Специфіка проблеми екологічної рівноваги полягає у тому, що неможливо на будь-якій окремо взятій території створення екологічно чистого середовища. Тому необхідним є дотримання даних принципів у всіх регіональних утвореннях, оскільки якими ефективними не були б зусилля регіональної влади у напрямку збереження навколишнього середовища, вони можуть нівелюватися негативним впливом менш добросовісних регіонів – «сусідів».

Також, визначення основних напрямів збереження та нарощення природно – ресурсного потенціалу у сучасних умовах пов’язане, насамперед, із раціональним природокористуванням. Такий стан речей визначає «висока природомісткість і ресурсо-сировинний генезис економічного потенціалу України» [3, с. 119]. Таким чином, забезпечення ефективного використання та нарощення природно – ресурсного потенціалу регіону можливе за таких умов:

облік та контроль за ресурсокористуванням;

введення санкцій за порушення норм землекористування, забруднення повітряного і водного басейнів;

Таблиця 1

Оцінка природно-ресурсного потенціалу регіонів України

Регіони	Потенціал ресурсів в розрахунку на 1 га, у балах									
	Мінеральних	Водних	Земельних	Лісових	Фауністичних	Природно-рекреаційних	Сукупний	Сукупний ресурсний потенціал на душу населення	Сукупний ресурсний потенціал на одиницю території	ІПРП
1. АР Крим	29	196	117	78	8	132	133	128	134	0,64
2.Вінницька	20	61	138	86	80	95	82	93	82	0,43
3.Волинська	6	69	83	88	40	74	51	84	51	0,34
4.Дніпропетровська	317	75	87	73	160	90	206	145	207	0,83
5. Донецька	603	103	95	74	60	94	279	117	280	0,87
6. Житомирська	12	72	100	81	80	76	59	96	60	0,40
7. Закарпатська	5	279	98	138	20	138	116	105	117	0,54
8. Запорізька	179	132	80	84	120	93	87	97	88	0,45
9. Івано-Франківська	13	250	91	143	20	93	98	84	99	0,44
10. Київська	17	79	130	80	80	88	83	45	83	0,29
11. Кіровоградська	89	68	99	81	100	79	75	126	75	0,51
12. Луганська	337	103	59	70	80	91	199	158	200	0,85
13. Львівська	41	180	84	150	40	113	104	72	104	0,41
14. Миколаївська	17	127	87	58	140	93	72	115	72	0,48
15. Одеська	5	57	97	73	60	192	68	73	69	0,35
16. Полтавська	19	62	105	99	160	78	74	105	74	0,45
17. Рівненська	30	67	99	85	80	73	53	77	53	0,33
18. Сумська	27	82	94	111	120	79	67	94	67	0,40
19. Тернопільська	13	96	145	115	20	70	92	93	92	0,45
20. Харківська	26	72	92	97	100	97	82	70	83	0,37
21. Херсонська	4	108	92	60	140	93	62	123	62	0,47
22. Хмельницька	31	82	120	87	60	73	78	89	79	0,41
23. Черкаська	17	84	137	98	160	76	86	100	87	0,46
24. Чернівецька	15	132	135	141	40	100	95	71	96	0,39
25. Чернігівська	27	68	95	88	140	76	69	130	70	0,51

економічне стимулювання (надання пільг) за впровадження ресурсо- та енергозберігаючих, маловідходних та замкнутих технологій;

активізація науково-дослідної роботи в напрямку досліджень регіональної специфіки добування та переробки сировини і т.д.

Поряд з цим, на нашу думку, однією з умов ефективного використання потенціалу регіонів є формування та розвиток кластерів. Світова практика доводить, що нині кластери стають ефективною формою і засобом поєднання загальнодержавних, корпоративних та індивідуальних інтересів для досягнення кінцевого результату – активізації підприємницької діяльності, підвищення конкурентоспроможності та зростання економічного розвитку регіонів, забезпечення гідного рівня і якості життя населення [4].

На наш погляд, спрямування зусиль у запропонованих напрямах забезпечить реалізацію кластерної моделі розвитку економіки України на основі використання природно-ресурсної складової ендогенного потенціалу регіонів. Розглянемо даний підхід на прикладі Волинської області. Так, дослідження ендогенних переваг Волинської області підтверджують перспективність формування кластерів в регіоні у наступних напрямках:

1. Агропромислові та харчові кластери. Область володіє потенціалом для створення кластерів льонарства, молокопереробного, м’ясного напряму, зернового, консервного, цукрового та кондитерського кластерів, комбікормових кластерів. Агропромисловий комплекс є провідним сектором економіки Волинської області, при цьому у рослинництві виробляється 49%, а у тваринництві – 51% загального обсягу сільськогосподарської продукції. За формами господарювання функціонують такі підприємства: колективні сільськогосподарські підприємства, приватні сільськогосподарські підприємства, господарські товариства, виробничі сільгоспкооперативи, фермерські господарства. Здійснюються інноваційні процеси, в тому числі відбувається освоєння повністю або частково нових видів продукції, що дозволяє конкурувати як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. Також, існує мережа базових господарств, де відбувається апробація передових технологій виробництва сільськогосподарської продукції.

Можна виділити такі особливості сільськогосподарського виробництва Волинської області:

- інвестування сільськогосподарських товаровиробників з боку переробних та сервісних підприємств;
- поєднання приватної власності суб’єктами господарювання із залученням орендованих земель великими приватними господарствами.

Загалом, суб’єкти господарювання усіх форм власності володіють 1051,4 тис. Га сільськогосподарських угідь, у тому числі 674,3 тис. Га – ріллі, 159,8 тис. Га – сінокосів, 205,8 тис. Га – пасовищ, 11,5 тис. Га – багаторічних насаджень.

Із сільськогосподарськими виробниками плідно співпрацюють Волинський інститут агропромислового виробництва, Поліська філія інституту ґрунтознавства і агрохімії імені О. М. Соколовського, державні сортодослідні станції. Зокрема, розробляються та впроваджуються заходи ґрунтозахисної енергозберігаючої системи землеробства, зменшення надмірного ущільнення ґрунтів, захисту піщаних ґрунтів від вітрової ерозії. Також, в результаті селекційної діяльності створюються високопродуктивні імунні сорти озимого жита, ярого ячменю, жовтого кормового люпину; у молочному скотарстві створюються селекційні і товарні стада худоби поліського чорно-рябого типу [5].

2. Туристично-рекреаційні кластери. Загальна площа земель рекреаційного призначення Волинської області становить 26 тис. Га (1,2 % від загальної території області). Слід відмітити, що природні ресурси області зберегли свою рекреаційну здатність і є привабливими для інвестування. Райони із високим та середнім рівнем рекреаційного потенціалу: Шацький, Ратнівський, Ківерцівський, Ковельський, Луцький, Любомльський, Старовижівський та Турійський. Зокрема, найвищий рівень санаторно-курортного потенціалу – у Ківерцівському, Ковельському та Шацькому районах, туристичного – у Володимир-Волинському, Горохівському, Луцькому та Шацькому районах.

Висновки. Отже, здійснена оцінка природно-ресурсного потенціалу регіонів України, яка показала значну територіальну диференціацію у наявності природних ресурсів.

Підкреслено, що забезпечення ефективного використання та нарощення природно – ресурсного потенціалу регіонів можливе лише за умов дотримання принципів раціонального природокористування.

Також, однією із умов ефективного використання природно-ресурсного потенціалу регіонів є формування кластерів на основі поєднання складових ендогенного потенціалу територіальних ресурсів.

Список використаних джерел:

1. Регіональна економіка: Навч. Посібн. (2-е вид. Змін. І доп.) // За ред. Я.Б.Олійника. – К.: КНТ, Видавець Фурса С. Я., 2008. – 444 с.
2. Методичні рекомендації щодо формування регіональних стратегій розвитку // Затверджені наказом Міністерства економіки з питань європейської інтеграції України від 29 липня 2002 р. № 224.
3. Стеченко Д. М. Розміщення продуктивних сил і регіоналістика: Підручн. / Д. М. Стеченко. – К.: Вікар, 2006. – 396 с.
4.[Електронний ресурс]. – Режим доступу: ved.odessa.gov.ua/Main.aspx? sect=Page&IDPage=23566%0D%0A&id=1150
5.Бізнес-навігатор Волині // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.investvolyn.com.ua/files/Biznes-navigator_Volyni.pdf

Рецензент Вахович І.М.

УДК 332.565
Ковальська Л.Л., д.е.н., професор
Луцький національний технічний університет

АНАЛІЗ ТА ОЦІНКА ТРАНЗИТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНІВ ДЕРЖАВИ

Розроблено алгоритм проведення оцінки транзитного потенціалу регіону. Запропоновано систему показників аналізу та оцінки транзитного потенціалу регіону. проведено аналітичне дослідження транзитного потенціалу регіону. Розраховано інтегральний індекс транзитного потенціалу регіонів держави

Ключові слова: регіон, держава, потенціал, транспорт, транзитний потенціал, транспортно-логістична інфраструктура, зовнішньоекономічні вантажні потоки, вантаж.

Kovalska L.

ANALYSIS AND EVALUATION TRANSIT POTENTIAL REGIONS OF THE STATE

An algorithm for the evaluation of transit potential. The system performance analysis and evaluation of transit potential. Analytical study of the transit potential. Calculated integral index of transit potential of the regions of the state

Keywords: region, state, capacity, traffic, transit potential, transport and logistics infrastructure, foreign freight flows, freight.

Ковальськая Л.Л.

АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ТРАНЗИТНОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНОВ ГОСУДАРСТВА

Разработан алгоритм проведения оценки транзитного потенциала региона. Предложена система показателей анализа и оценки транзитного потенциала региона. Проведено аналитическое исследование транзитного потенциала региона. Рассчитано интегральный индекс транзитного потенциала регионов страны.

Ключевые слова: регион, государство, потенциал, транспорт, транзитный потенциал, транспортно-логистическая инфраструктура, внешнеэкономические грузовые потоки, груз

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. У сучасних умовах функціонування ринкової економіки, в силу геополітичного розташування України в цілому та її регіонів, особливої актуальності набувають питання ефективного використання їх транзитного потенціалу. Україна має досить сприятливе геополітичне розташування – між Європою та Азією, яке дає можливість їй інтегруватись у міжнародну транспортну систему, а 19 з 26 регіонів України є прикордонними територіями, що формує їх транзитний потенціал. Однак, як свідчить практика, із-за недостатньо розвиненої транспортної інфраструктури внаслідок низької якості шляхів покриття автомобільних доріг, їх низької пропускної спроможності, транзитний потенціал регіонів держави використовується лише на 60%. Тому особливої актуальності набувають питання розвитку та ефективного використання транзитного потенціалу регіонів, що потребує, в свою чергу, комплексного аналітичного дослідження передумов формування транзитного потенціалу та рівня його використання у сучасних умовах.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Проблеми ефективного використання транзитного потенціалу України та її регіонів активно досліджуються багатьма науковцями, такими як Діденко Л., Бутко М., Ларін О., Мініна О., Ткаченко Н., Філіна В., Хумаров О., та ін. Однак, незважаючи на численні дослідження проблем формування та розвитку транзитного потенціалу, і досі залишаються дискусійними питання, зокрема що стосується розробки методики оцінки транзитного потенціалу регіону та аналізу його складових елементів. Оцінка транзитних можливостей України та її регіонів вимагає більш ретельного наукового аналізу показників, що характеризують транзитний потенціал кожного регіону держави.

Цілі статті полягають у розробці авторської методики оцінки транзитного потенціалу регіону та аналізу показників, що його характеризують.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Досліджуючи існуючі методичні підходи до оцінки транзитного потенціалу регіону, варто зазначити, що авторами розглядаються різноманітні методики аналізу та оцінки окремих складових транзитного потенціалу. Проте, практично відсутні роботи, де було б запропоновано комплексну методику аналізу та оцінки транзитного потенціалу регіону.

Узагальнивши існуючі підходи до оцінки транзитного потенціалу, розробимо авторський підхід до оцінки транзитного потенціалу регіону (рис.1).

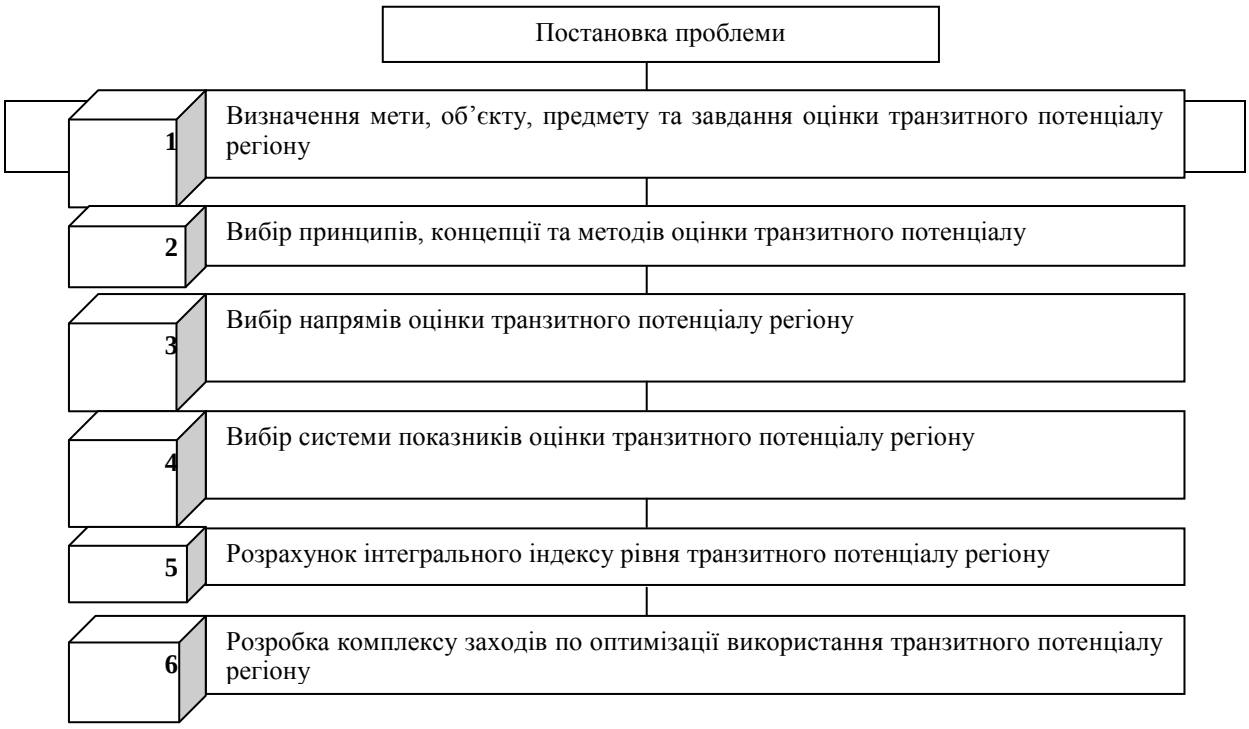


Рис. 1. Алгоритм проведення оцінки транзитного потенціалу регіону (авторська розробка)

Метою є об'єктивна оцінка транзитного потенціалу регіону. Об'єктом оцінки виступає транзитний потенціал регіону. Предметом оцінки є кількісна характеристика транзитного потенціалу регіону та механізми його оптимізації.

Завданнями оцінки транзитного потенціалу регіону, на нашу думку, перш за все є:

1) Оцінка передумов формування транзитного потенціалу регіону;
2) Оцінка результатів розвитку транзитного потенціалу регіону;
3) Визначення рівня транзитного потенціалу регіону;
4) Розробка заходів по оптимізації транзитного потенціалу регіону.

На другому етапі обираються принципи, концепції та методи оцінки транзитного потенціалу регіону, які представлено у таблиці 1.

Таблиця 1

Принципи, концепції та методи оцінки транзитного потенціалу регіону*

Принципи оцінки транзитного потенціалу		Концепції оцінки транзитного потенціалу регіону (залежно від базового критерію оцінки)			
		Ресурсна	Порівняльна	Результатна	
- комплексності; - системності; - розвитку; - науковості		Визначення транзитного потенціалу регіону як ресурсних передумов	Визначення транзитного потенціалу регіону на базі порівняння з аналогами	Визначення транзитного потенціалу регіону за розміром чистого потоку економічних результатів від його використання	
Методи оцінки транзитного потенціалу регіону та його складових					
Експертний	Бальний	Рейтинговий порівняльний аналіз	Метод аналогів	Індексний метод	Методи математичного програмування

* – авторська розробка

Слід зазначити, що використання того або іншого методу залежить від обраного підходу, цілей оцінки, виду або повноти вихідної інформації, специфіки складових елементів транзитного потенціалу, що оцінюється, та інших чинників.

На третьому етапі обираються напрями оцінки транзитного потенціалу регіону. Пропонується оцінювати транзитний потенціал регіону за двома напрямами:

1. Оцінка передумов формування транзитного потенціалу регіону.
2. Оцінка результатів розвитку транзитного потенціалу регіону.

На четвертому етапі згідно напрямів досліджень обирається система показників оцінки транзитного потенціалу регіону.

Показники, які будуть використовуватись для оцінки транзитного потенціалу регіону подані на рисунку 2.

На п'ятому етапі здійснюється розрахунок інтегрального індексу рівня транзитного потенціалу регіону, чому повинне передувати розрахунок часткових індексів передумов формування транзитного потенціалу регіону та результатів розвитку транзитного потенціалу регіону. Розрахунок часткових індексів слід здійснювати, використовуючи індексний метод.

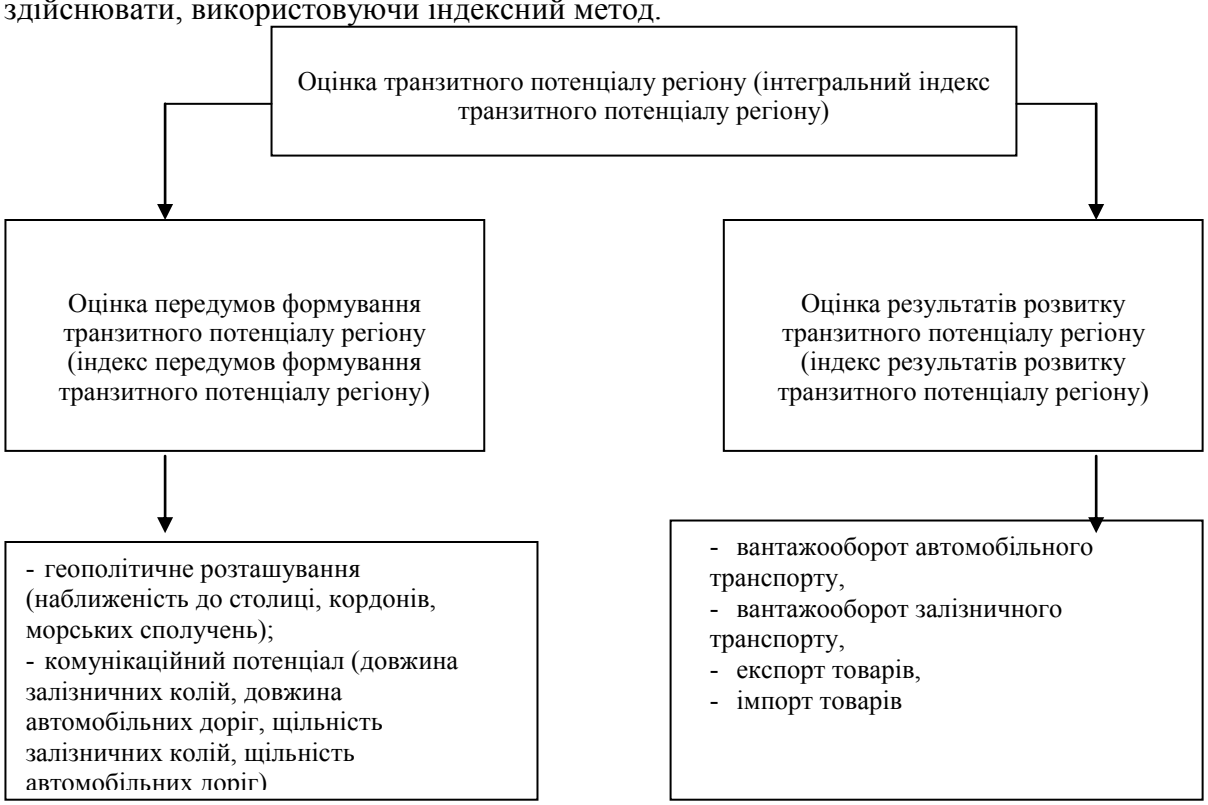


Рис.2. Показники оцінки транзитного потенціалу регіону (складено автором)

При цьому попередньо для кожного індексу необхідно сформувати матрицю показників X та простандартизувати їх:

$$X = \begin{pmatrix} x_{11} \dots x_{1j} \dots x_{1n} \\ x_{21} \dots x_{2j} \dots x_{2n} \\ \dots \\ x_{i1} \dots x_{ij} \dots x_{in} \\ \dots \\ x_{m1} \dots x_{mj} \dots x_{mn} \end{pmatrix}, \; j = \overline{1,n}, \; i = \overline{1,m} \; , \qquad (1)$$

де n – число показників;

m – число регіонів;

xij – значення j – го показника, що характеризує i – ий регіон.

Використаємо такі формули для розрахунку часткових та інтегрального індексів транзитного потенціалу регіону [1, С.157].

$$X_{ij}^{I} = \frac{X_{ij}}{X_{m+1j}} \qquad (2)$$

або

$$X_{ij}^{I} = \frac{X_{m+1j}}{X_{ij}} \ , \qquad (3)$$

де i=1, 2, …, m; j=1, 2, …., n, Xm+1j – j-й показник еталонного регіону (еталонний – це регіон з найкращим значенням показника з досліджуваної сукупності).

При цьому формула (1) використовується, коли еталоном є максимальне значення, а формула (2) – мінімальне.

$Y_{ij} = 1 - X_{ij}^{I}$ Чим менше значення Y_{ij}, тим меншим є відхилення від еталону, тобто, кращим є положення регіону відносно інших.

Інтегральний показник транзитного потенціалу регіону визначаємо як відношення суми окремих часткових показників регіону до суми цих показників в Україні (по відношенню до кількості показників).

$$I = \Sigma r\ 1, r\ 2, \ldots r\ n\ \ /\ ((\Sigma u\ 1, u\ 2, \ldots u\ n)/n), \qquad (4)$$

де *I* - інтегральний показник транзитного потенціаплу регіону, *Σr1, r2,…r n* - сума окремих часткових показників регіону, *Σu1, u2,…un* - сума часткових показників України, *n* - кількість показників.

Згідно запропонованої методики проведемо аналіз та оцінку транзитного потенціалу регіонів держави. За рівнем транзитності Україна посідає одне із перших місць в Європі. Україна входить в систему міжнародних транспортних коридорів, що створює певні передумови для формування її транзитного потенціалу, що формує значний геополітичний потенціал України в цілому та її регіонів зокрема. Аналіз геополітичного потенціалу свідчить, що найбільш наближеними регіонами до столиці є Чернігівська та Черкаська області; до кордону – Автономна Республіка Крим, Вінницька, Волинська, Закарпатська, Львівська, Одеська та Чернівецька області; до морських портів - Автономна Республіка Крим, Донецька, Запорізька, Миколаївська, Одеська, Херсонська області та м. Севастополь.

Вигідне геополітичне розташування регіонів держави, зокрема, наближеність до кордону та морських портів, підвищує їх можливості до пропуску логістичних потоків з меншою кількістю посередників та нижчими витратами. Регіони, наближені до кордонів, мають більші можливості до формування прикордонної транспортно-логістичної інфраструктури, що дозволить оптимізувати зовнішні вхідні та вихідні логістичні потоки. Наближеність регіонів до морських портів дозволить оптимізувати потоки через морські шляхи сполучення шляхом формування та розвитку припортової транспортно-логістичної інфраструктури.

Україна має достатньо високий рівень забезпеченості залізничними коліями (за цим показником вона входить в першу десятку світу), хоча дещо відстає від Польщі, Франції та Німеччини. Рівень електрифікації залізничних колій теж достатньо високий. Розглядаючи розвиток залізничного транспорту, слід відмітити, що на даний час зношеність основних фондів «Укрзалізниці» складає близько 50-80%. Насамперед це стосується рухомого складу – пасажирських та вантажних вагонів. З іншої сторони їх бракує, що не дозволяє забезпечити відповідну швидкість і безпеку перевезення вантажу [2]. Велика зношеність транспортних засобів, неефективне протікання транспортних потоків здійснює екологічне навантаження транспорту на навколишнє середовище, перш за все автомобільного (його частка в забрудненні довкілля складає 33%), та перевищує аналогічні показники розвинених країн світу більш ніж у 1,7 рази.

Однак, що стосується забезпеченості автомобільними дорогами, то Україна зовсім невигідно відрізняється від інших країн. Маючи більшу площу, ніж Франція та Німеччина, Україна має, відповідно, в 5,6 і 3,8 рази менше автомобільних доріг. Щільність автомобільних доріг є теж досить низькою порівняно із європейськими країнами [3; 4].

Питома вага окремих видів транспорту в перевезенні вантажів представлена на рисунку 3.

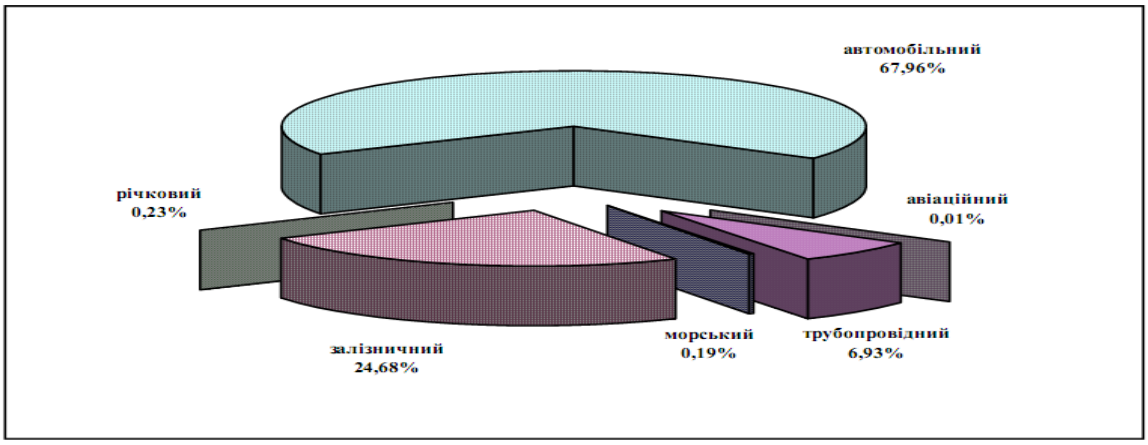


Рис.3. Питома вага окремих видів транспорту в перевезенні вантажів у 2012 році

Як бачимо, у 2009р. питома вага морського транспорту в перевезенні вантажів склала 0,29%, річкового – 0,32%, у 2010р. морського транспорту – 0,23%, річкового – 0,40%, у 2011р. морського транспорту – 0,22%, річкового – 0,30%, у 2012р. морського транспорту – 0,19%, річкового – 0,23%.

Аналіз показників забезпеченості регіонів комунікаціями, показав, що найбільша експлуатаційна довжина залізничних колій загального користування характерна для Донецької, Дніпропетровської, Харківської та Львівської областей. Цей показник складає, відповідно, 1591,0 км; 1558,0 км; 1514,0 км; 1280,0 км. Найнижчим рівнем забезпеченості залізничних колій загального користування характеризуються Чернівецька (413,0 км), Херсонська (452,0 км), Івано-Франківська (496 км), Рівненська (585 км), Черкаська (588 км) та Волинська (597 км) області. Найбільша довжина автомобільних доріг, включаючи автомобільні дороги з твердим покриттям, характерна для Харківської, Вінницької, Дніпропетровської, Полтавської і Київської областей. Так, цей показник у регіонах складає, відповідно, 9,6; 9,5; 9,1; 8,9; 8,5. Найнижчим рівнем забезпеченості автомобільними шляхами характеризуються Чернівецька (2,9 тис. км), Закарпатська (3,3 тис. км.) та Івано-Франківська (4,2 тис. км.) області.

Характеризуючи щільність залізничних колій загального користування, можна зробити висновок, що найвищий рівень цього показника притаманний для Донецької, Львівської, Чернівецької, Дніпропетровської та Харківської областей. Для цих областей такий показник становить, відповідно, 60; 59; 51; 49; 48. Найвища щільність автомобільних доріг притаманна для Львівської (376,0) Тернопільської (361,0), Хмельницької (346,0), Чернівецької (355,0) та Вінницької (339,0) областей. Відповідно, найнижчою щільністю характеризуються автомобільні дороги Херсонської, Миколаївської та Луганської областей. Високий рівень комунікаційного потенціалу в регіонах держави формує їх транзитний потенціал та позитивно впливає на обсяг транзитних вантажопотоків.

Характеризуючи забезпеченість регіонів держави підприємствами транспорту та зв’язку, слід зазначити, що найбільше їх на кількість населення розміщена у м. Києві, м. Севастополі, Одеській області. Високий рівень забезпеченості регіонів підприємствами транспорту та зв’язку дозволить підвищити ефективність протікання

транспортних потоків, а також повною мірою задовольнити потреби споживачів у транспортно-логістичних послугах.

Аналізуючи щільність розташування підприємств транспорту та зв'язку в розрізі регіонів, можна зробити висновки, що найбільша їх концентрація характерна для міст Києва та Севастополя, Одеської та Донецької областей.

Важливим напрямком транспортної політики України є розвиток міжнародних транспортних зв'язків, використання та розширення транзитного потенціалу країни, інтеграція національної транспортної системи до європейської як один із шляхів прискорення інтеграції України до Євросоюзу.

У загальному обсязі експорту послуг за 2012р. 30,9% припадало на послуги вантажного транспорту. У порівнянні з 2011р. експорт послуг вантажного транспорту скоротився на 14,2% і склав 4,2 млрд.дол.США. Трубопровідним транспортом надано послуг на 3,25 млрд.дол.США (на 13,5% менше, ніж за 2011р.), морським – на 39,4 млн.дол. (на 20,9% менше), залізничним – на 362,7 млн.дол. (на 25,7% менше), авіаційним – на 251,0 млн.дол. (на 18,7% менше), іншими видами транспорту – на 280,4 млн.дол. (на 3,6% більше). Питома вага вантажних транспортних послуг у загальному обсязі імпорту послуг за 2012р. становила 2,3%. Вантажні транспортні послуги з імпорту зросли в цілому на 7,7% проти 2011р. Обсяг імпорту послуг вантажного транспорту становив 154,3 млн.дол.США, у т.ч. залізничного транспорту – 49,9 млн.дол. (на 18,6% більше, ніж за 2011р.), авіаційного – 13,1 млн.дол. (на 15,3% менше), морського – 34,6 млн.дол. (на 4,8% менше), трубопровідного транспорту – 0,9 млн.дол. (на 61,8% більше), інших видів транспорту – 55,8 млн.дол. (на 14,2% більше). За 2012р. обсяг перевезень вантажів у міжнародному сполученні склав 378,1 млн.т, у т.ч. експортних – 170,9 млн.т (45,2% загального обсягу перевезень), імпортних – 82,3 млн.т (21,8%), транзитних – 124,9 млн.т (33,0%). В імпорті та транзиті домінують відповідно трубопровідний (30,0% та 61,6%) і залізничний (42,2% та 32,8%) транспорт, в експорті – залізничний транспорт (51,1%) [5].

За 2012р. всіма видами транспорту експортовано 170,9 млн.т вантажів, що на 9,8% більше, ніж за 2011р. Найбільшими групами вантажів були: руди, шлаки та зола – 36,5 млн.т (21,4% загального обсягу експорту), сіль, сірка, штукатурні матеріали, цемент – 32,7 млн.т (19,1%), чорні метали – 25,7 млн.т (15,0%), зернові культури – 27,1 млн.т (15,9%), енергетичні матеріали, нафта та продукти її перегонки – 11,2 млн.т (6,6%), добрива – 5,4 млн.т (3,1%), деревина і вироби з деревини – 5,5 млн.т (3,2%). За 2012р. експорт зернових культур зріс на 91,6% порівняно з 2011р., руди, шлаків та золи – на 3,5%, солі, сірки, штукатурних матеріалів, цементу – на 12,5%, деревини і виробів з деревини – на 0,7%. Експорт чорних металів скоротився на 7,4%, енергетичних матеріалів, нафти та продуктів її перегонки – на 20,2%, добрив – 1,3% [5].

Імпортні вантажопотоки становили 82,3 млн.т вантажів, що на 14,0% менше, ніж за 2011р. Вісім груп імпортованих вантажів складали 83,8% загального обсягу імпорту вантажів, а саме: енергетичні матеріали, нафта та продукти її перегонки – 59,0% (48,5 млн.т), руди, шлаки та зола – 11,1% (9,1 млн.т), сіль, сірка, штукатурні матеріали, цемент – 4,1% (3,4 млн.т), чорні метали – 2,9% (2,4 млн.т), добрива – 2,2% (1,8 млн.т), полімерні матеріали, пластмаси - 1,9% (1,5 млн.т), папір та картон – 1,3% (1,1 млн.т), їстівні плоди та горіхи; цитрусові – 1,3% (1,1 млн.т). Імпорт солі, сірки, штукатурних матеріалів, цементу збільшився на 10,5%, добрив – на 6,7%, полімерних матеріалів, пластмаси – на 2,8%, їстівних плодів та горіхів, цитрусових – на 1,5%, руди, шлаків та золи – на 0,8%, паперу та картону – на 5,1%. Імпорт енергетичних матеріалів нафти та продуктів її перегонки знизився на 23,4%, чорних металів – на 10,2% [5].

За 2012р. через територію України пройшло транзитом 124,9 млн.т вантажів, що на 17,4% менше, ніж за 2011р. Основними групами транзитних вантажів є енергетичні матеріали, нафта та продукти її перегонки – 75,7%, руди, шлаки та зола – 8,1%, чорні метали – 2,9%, добрива – 2,4%, сіль, сірка, штукатурні матеріали, цемент – 2,1%, продукти неорганічної хімії – 1,9%. Транзит чорних металів зріс на 12,1%. Транзит руди, шлаків та золи знизився на 5,3%, продуктів неорганічної хімії – на 13,8%, добрив – на 38,1%, енергетичних матеріалів, нафти та продуктів її перегонки – на 19,2%, солі, сірки, штукатурних матеріалів, цементу – на 19,0%.

На рисунку 4 зображено динаміку перевезень вантажів усіма видами транспорту у 2000–2012 рр.

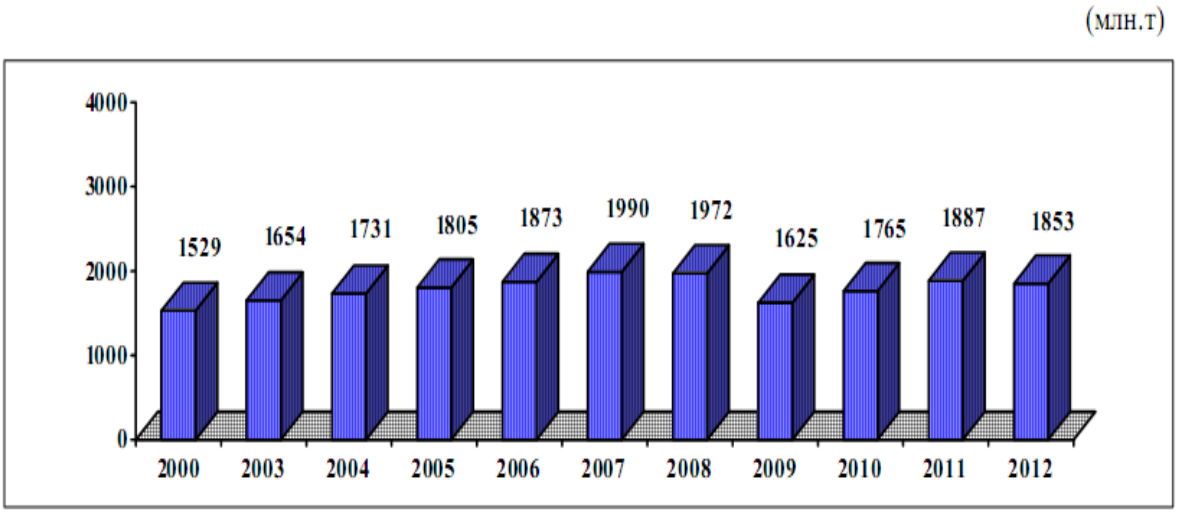


Рис.4. Динаміка перевезень вантажів всіма видами транспорту

Аналізуючи середню відстань перевезень однієї тонни вантажів слід зазначити, що найвищим її рівнем характеризуються м. Київ, Закарпатська, Львівська, Волинська та Івано-Франківська області. Цей показник у зазначених регіонах склав, відповідно, 217 км; 231 км; 199 км; 167 км; 162 км. Найнижчим він у відповідному періоді виявився у Полтавській, Житомирській, Запорізькій областях та м. Севастополі, де складав, відповідно, 20 км; 26 км; 27 км; 26 км.

Середня відстань перевезень вантажів автомобільним транспортом склала 46 км, трубопровідним – 895 км, річковим – 549 км, морським – 1271, залізничним – 504 км. Тобто, автомобільний транспорт є більш ефективним для перевезення вантажів на короткі відстані. Відповідно, найбільш ефективним видом транспорту в регіонах держави є автомобільний вид транспорту, що свідчить про необхідність розвитку дорожньої мережі з метою оптимізації логістичних потоків.

Найвищий рівень перевезень вантажів автотранспортними підприємствами спостерігається у Донецькій області, м. Києві та Львівській області. У 2010 р. цей показник склав, відповідно, 34,1 млн. тонн; 8,7 млн. тонн; 6,5 млн. тонн. Найвищим рівнем вантажообігу автотранспортних підприємств характеризуються Львівська, Дніпропетровська, Донецька області та м. Київ. У 2010 р. у цих регіонах показник склав, відповідно, 2982,7 млн. ткм; 1026,5 млн. ткм; 992,6 млн. т,км; 2532,0 млн. ткм. Найнижчий рівень вантажообігу автотранспортних підприємств присутній в м. Севастополь, Чернівецькій, Чернігівській, Сумській, Кіровоградській, областях та АР Крим. У цих регіонах даний показник у 2010 р. склав, відповідно, 38,9 млн. ткм; 100,9 млн. ткм; 144,3 млн. ткм; 166,4 млн. ткм; 173,6 млн. ткм; 193,2 млн. ткм.

Однак слід зазначити, що в таких регіонах, як АР Крим, Донецька, Запорізька, Одеська, Миколаївська, Херсонська області та м. Севастополь значна частка вантажів перевозиться морським транспортом. В таблиці 2 представлено обсяги переробки вантажів у морських торгівельних портах.

Таблиця 2

Обсяги переробки вантажів у морських торгівельних портах у 2012 р., тис. т.

Регіон	Усього	У тому числі			
		експортні	імпортні	транзитні	внутрішні
Усього	153871,0	96835,2	16431,8	38759,7	1844,3
АР Крим	12457,8	2830,5	454,3	8759,8	413,2
Донецька	14787,3	12750,1	251,1	1635,6	150,5
Запорізька	2457,7	2296,7	84,6	72,3	4,1
Миколаївська	26044,6	17508,3	4861,4	3651,0	23,9
Одеська	87906,1	53734,5	10634,6	23425,9	111,1
Херсонська	3260,8	2196,0	134,2	231,4	699,2
м. Севастополь	6956,7	5519,1	11,6	983,7	442,3

* складено автором на основі джерела: [6]

Отже, високі обсяги переробки вантажів у морських портах свідчать про пріоритетність розвитку у цих регіонах припортової транспортно-логістичної інфраструктури. Зокрема, для оптимізації логістичних ланцюгів тут, необхідно орієнтуватись на ефективну організацію роботи морських портів.

Відповідно, найбільша середня відстань перевезень вантажів автотранспортними підприємствами притаманна для Закарпатської, Тернопільської, Львівської та Київської областей. У цих регіонах показник склав відповідно, 786 км; 471 км; 458 км; 408 км. До регіонів із низькою середньою відстанню перевезень вантажів автотранспортними підприємствами слід віднести Донецьку, Кіровоградську, Хмельницьку області та АР Крим. У цих регіонах даний показник у 2010 р. складав, відповідно, 29 км; 78 км; 85 км; 94 км.

Аналізуючи структуру зовнішньоекономічних вантажопотоків через кордони України, слід зазначити, що найбільшу частку у структурі займають експорт – 45,2%. Частка імпорту складає 21,8%, а транзитні вантажопотоки – 33%. Структура зовнішньоекономічних вантажопотоків через кордони України у 2012 році наведена на рисунку 5.

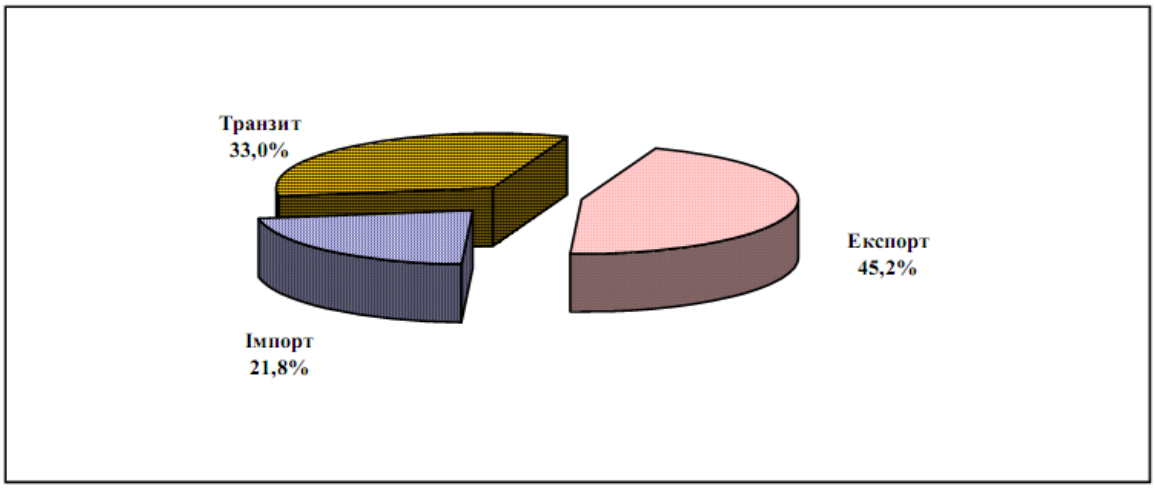


Рис.5. Структура зовнішньоекономічних вантажопотоків через кордони України у 2012 році (складено автором)

Висока частка транзитних транспортних потоків територією України свідчить про необхідність забезпечення цих потоків ефективним логістичним обслуговуванням з метою оптимізації їх протікання. Забезпечення транзитних потоків логістичним

обслуговуванням дозволить підвищити транзитну привабливість регіонів України та залучити додаткові кошти до регіональних та державного бюджетів.

Інтегральний індекс транзитного потенціалу регіонів держави згідно розробленої вище методики, представлено у таблиці 3.

За результатами таблиці можемо спостерігати, що найвищий рівень транзитного потенціалу мають такі регіони, як м.Київ, Донецька, Дніпропетровська, Київська, Одеська, Львівська, Харківська області.

Таблиця 3

Інтегральний індекс транзитного потенціалу регіонів держави*

Регіони	Значення за роками		
	2009	2010	2011
АР Крим	0,495	0,506	0,510
Вінницька	0,591	0,596	0,602
Волинська	0,489	0,488	0,492
Дніпропетровська	0,624	0,609	0,626
Донецька	0,669	0,660	0,672
Житомирська	0,560	0,566	0,572
Закарпатська	0,421	0,424	0,428
Запорізька	0,533	0,527	0,532
Івано-Франківська	0,393	0,401	0,408
Київська	0,592	0,622	0,629
Кіровоградська	0,461	0,472	0,477
Луганська	0,521	0,517	0,517
Львівська	0,578	0,585	0,607
Миколаївська	0,431	0,443	0,448
Одеська	0,598	0,616	0,616
Полтавська	0,513	0,511	0,523
Рівненська	0,427	0,423	0,430
Сумська	0,480	0,495	0,490
Тернопільська	0,379	0,396	0,393
Харківська	0,606	0,612	0,615
Херсонська	0,400	0,411	0,405
Хмельницька	0,470	0,472	0,475
Черкаська	0,461	0,462	0,469
Чернівецька	0,427	0,428	0,432
Чернігівська	0,546	0,551	0,560
м. Київ	0,747	0,746	0,736
м. Севастополь	0,473	0,481	0,484

* - розраховано автором

Для одних регіонів держави це обумовлено геополітичними розташуванням відносно центру, для інших – відносно кордонів та морських сполучень.

Таким чином, проведений аналіз та оцінка транзитного потенціалу регіонів держави згідно запропонованої вище методики дозволить оцінити транзитний потенціал кожного регіону держави, та розробити заходи по оптимізації його використання.

Список використаних джерел:

1.Мельник М. І. Інвестиційний клімат регіону: теоретичні та прикладні засади дослідження: Монографія / М. І. Мельник. – Львів: ІРД НАН України, 2005. – 304 с.

2.Устенко М.О. Основні проблеми транспортної логістики // Вісник економіки транспорту і промисловості, №29, 2010. – С.236-238.

3.Бутко М. П., Алєшугіна Н. О. Транспортна інфраструктура як складова туристичного потенціалу України / М. П. Бутко, Н. О. Алєшугіна // Ефективна економіка. – 2009. – №3 // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua.

4.Мороз О. Д. Характеристика транспортного комплексу міста Луцька / О. Д. Мороз / Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції «Економіка Волині: 70 років на шляху до Європи». – Луцьк: РВВ ЛНТУ, 2009. – С. 189–193.

5.Експорт, імпорт і транзит вантажів за 2012 рік. Статистичний бюлетень., К., 2013. – 82 с.

6.Переробка вантажів у морських (річкових) портах (причалах) України у 2012 році. Статистичний бюлетень., К., 2013. – 87 с.

УДК: 338.432:332.12
Козловський С.В., д.е.н., професор,
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ
Бурлака О.М.
Вінницький національний аграрний університет

МОДЕЛЮВАННЯ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ СТІЙКОСТІ РОЗВИТКУ АГРАРНОЇ ГАЛУЗІ РЕГІОНУ НА ОСНОВІ ТЕОРІЇ НЕЧІТКОЇ ЛОГІКИ

У статті проведено теоретико-концептуальне дослідження поняття «стійкість розвитку аграрної галузі регіону», яке доповнено «інтелектуально-інноваційною» складовою. Визначено фактори впливу на стійкість розвитку аграрної галузі Вінницької області. Вперше розроблено економіко-математичну модель прогнозування рівня стійкості аграрної галузі регіону на основі теорії нечіткої логіки. Розроблено інтерактивну систему підтримки прийняття рішень щодо управління стійкістю аграрної галузі регіону.
Ключові слова: стійкість, аграрна галузь, модель, управління, нечітка логіка, Вінницька область, система підтримки прийняття рішень.

Kozlovskiy S.V., Burlaka O.M.

MODELING AND FORECAST OF STABILITY DEVELOPMENT OF THE AGRICULTURAL SECTOR IN THE REGION BASED ON THE THEORY OF FUZZY LOGIC

The article provides a theoretical and conceptual study of the concept of "sustainability of the agricultural sector in the region" which completed "intellectual innovation" component. The factors on the sustainability of the agricultural sector Vinnytsia region of influence. First developed economic and mathematical model for forecasting the sustainability of the agricultural sector in the region based on the theory of fuzzy logic. Developed an interactive decision support system for managing sustainability of agricultural sector in the region.
Keywords: sustainability, agricultural industry, model, control, fuzzy logic, Vinnytsa region, a decision support system.

Козловский С.В., Бурлака О.М.

МОДЕЛИРОВАНИЕ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ УСТОЙЧИВОСТИ РАЗВИТИЯ АГРАРНОЙ ОТРАСЛИ РЕГИОНА НА ОСНОВЕ ТЕОРИИ НЕЧЕТКОЙ ЛОГИКИ

В статье проведено теоретико-концептуальное исследование понятия «устойчивость развития аграрной отрасли региона», которое дополнено «интеллектуально-инновационной» составляющей. Определены факторы влияния на устойчивость развития аграрной отрасли Винницкой области. Впервые разработана экономико-математическая модель прогнозирования уровня устойчивости аграрной отрасли региона на основе теории нечеткой логики. Разработана интерактивная система поддержки принятия решений по управлению устойчивостью аграрной отрасли региона.
Ключевые слова: устойчивость, аграрная отрасль, модель, управление, нечеткая логика, Винницкая область, система поддержки принятия решений.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Стрімка динаміка сучасного життя в ринковій системі координат породжує нові дослідницькі проблеми, активізує методологічні пошуки, формує нові парадигми дослідження економічних процесів. У їхньому численному ряді виділяється проблема управління стійкістю та розвитком аграрної галузі регіону України на основі використання інноваційних методів економіко-математичного моделювання. Необхідність і актуальність моделювання та прогнозування стійкості розвитку аграрної галузі регіону обумовлена тим, що у ході ринкових перетворень виявилася недооцінка процесу регулювання економіки і, як наслідок, неадекватне потенційним можливостям використання державою системи

управління. Це підкреслює вагоме значення даної проблеми, що власне обумовило тематику даного дослідження.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. До питань стійкості економічних систем у своїх працях зверталися, зокрема, такі науковці як В. Благодатний, В. Бровко, В. Вітлінський С. Глівенко, В. Геєць, Б. Карпінський, І. Лук'яненко, О. Ляпунов, М. Соколов, О. Теліженко, В. Трояновский, М. Павловський, М. Фоміна, Т. Шовгенов та інші.

Теоретичні проблеми побудови економіко-математичних моделей управління складними системами розглядалися в роботах провідних вітчизняних і закордонних фахівців у галузі економіки, кібернетики і теорії управління. Значний внесок у розвиток теоретичної і практичної бази економіко-математичного моделювання внесли такі вчені, як А. Аганбегян, Р. Акофф, Ю. Адлер, Р. Андерсон, С. Айвазян, В. Бесєдін, А. Боярський, В. Бочарніков, К. Брагінський, В. Вітлінський, В. Геєць, С. Глівенко, І. Крючкова, В. Козловський, Л. Канторович, Г. Клейнер, І. Лук'яненко, В. Макаров, Н. Моісеєв, А. Петров, Д. Поспєлов, В. Садовський, Г. Саймон, А. Матвійчук, М. Месарович, Я. Такахара, І. Ткаченко і багато інших.

Цілі статті. Метою даної роботи є теоретичне дослідження поняття „стійкість розвитку аграрної галузі регіону" та побудова економіко-математичної моделі визначення та прогнозування рівня стійкості аграрної галузі Вінницької області на основі теорії нечіткої логіки.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтування отриманих наукових результатів. В даний час в економічній літературі відсутня єдине і загальновизнане визначення категорії стійкості розвитку аграрної галузі, що обумовлено суперечливістю і нерозробленістю концепцій стійкості розвитку економічних систем, відсутністю достатньої інформації для кількісного вимірювання ступеня стійкості. Одні автори під стійкістю (зокрема землеробства) розуміють здатність аграрного сектора економіки протидіяти негативним впливам, переважно стихійним силам природи, а також його здатність попередити або послабити спади виробництва [1,2]. Інші дослідники розглядають стійкість розвитку аграрної галузі як стійкість середнього рівня динамічного ряду обсягів виробнитцва та врожайності сільськогосподарських культур [3], треті – як стійкість еволюції, розвитку досліджуваного явища [4]. Однак, на наш погляд, тільки цими ознаками поняття стійкості не вичерпується. Стійкість аграрного розвитку – це не тільки можливість подолати несприятливі для аграрного виробнитцва явища, але і здатність використовувати їх з найвищим ефектом.

Не заперечуючи внеску названих вчених у розвиток теорії стійкості аграрного виробництва, необхідно відзначити, що реформи останніх років, проведені в агропродовольчій сфері, значною мірою були спрямовані на регіоналізацію економіки, її орієнтацію на самозабезпечення. Тому відтворювальні процеси, що нині відбуваються в аграрному секторі економіки, доцільніше розглядати на регіональному рівні. Окрім того, оцінка стійкості розвитку аграрної галузі через величину коливань динамічних рядів не буде повною, оскільки вона не дає можливості врахування соціальних, економічних, екологічних наслідків стійкого (або нестійкого) розвитку аграрної галузі. Слід мати на увазі, що стійкість розвитку аграрної галузі досягається не обов'язково шляхом задоволення потреб (попиту) населення у продуктах харчування за рахунок їх масового виробництва. На наш погляд, стійкість розвитку аграрної галузі слід розглядати як категорію відтворення, тому стійким може бути і такий варіант розвитку, який, допускаючи коливання обсягів виробництва в окремі роки, забезпечує повну компенсацію періодично виникаючих дефіцитів продуктів харчування за рахунок раніше створених резервів і запасів. Щоправда, це стосується не всіх видів продукції (наприклад, зерна), оскільки основна частина сільськогосподарської продукції має обмежений термін зберігання.

Різноманітність підходів до визначення стійкості аграрного виробництва обумовлена як багатогранністю цієї проблеми, так і надзвичайною складністю завдань, що вирішуються аграрною галуззю загалом та її складовими. Пошук нових напрямів і шляхів розвитку аграрної галузі, що знижують її негативний вплив на навколишнє середовище, зумовило появу нового тлумачення стійкості аграрного виробництва як виробництва, орієнтованого на підвищення якості продуктів харчування і якості життя населення, на забезпечення безпеки навколишнього середовища та стабілізацію умов постачання населення продовольством в довгостроковій перспективі. При такому підході, який можна назвати екологічним [5], в понятті «стійкість розвитку аграрної галузі регіону» виокремлюються такі складові: екологічна, виробнича, економічна і соціальна. Ми пропонуємо доповнити існуючі складові стійкості розвитку аграрної галузі (див. рисунок 1) «інтелектуально-інноваційною» складовою.

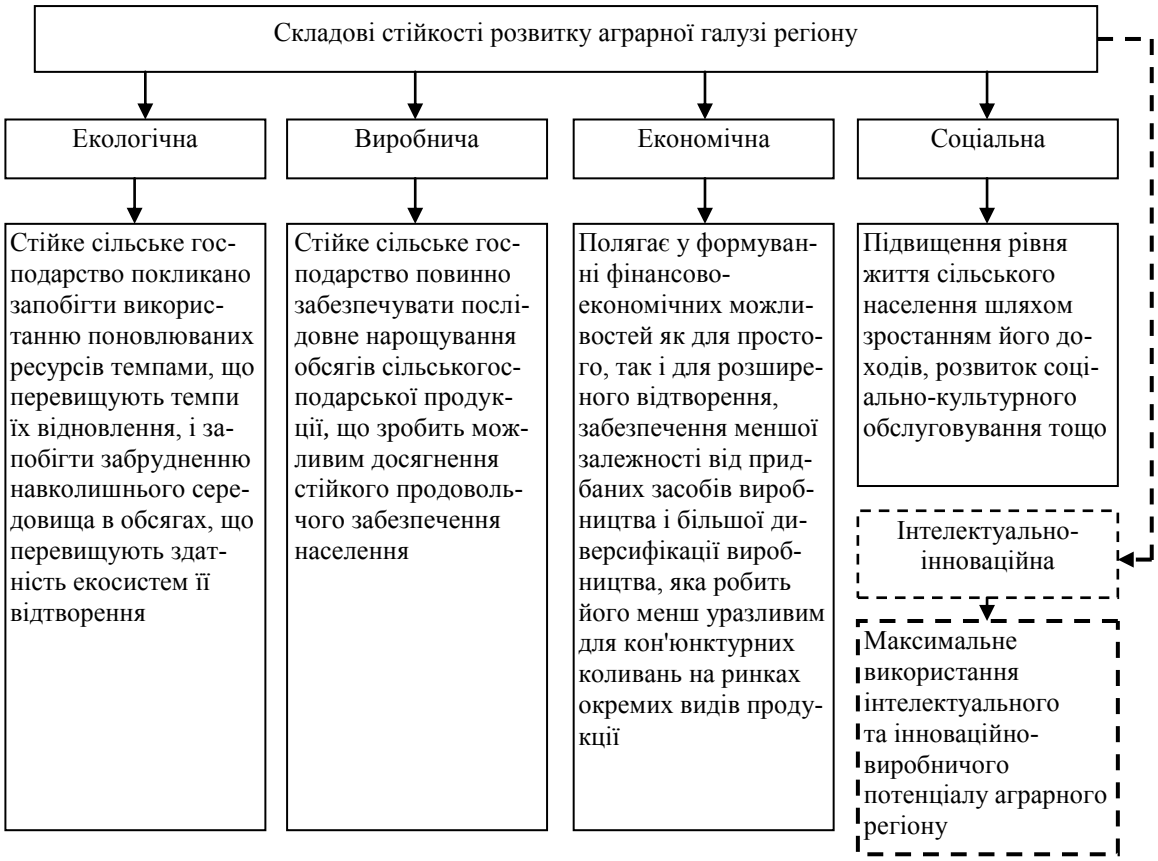


Рис. 1. Складові «стійкості розвитку аграрної галузі регіону»

Розглянемо запропоновану нами інтелектуально-інноваційну складову стійкості розвитку аграрної галузі регіону детальніше.

1-а складова – інтелектуальний потенціал. Однозначного і загальноприйнятого означення поняття „інтелектуальний потенціал” не існує. Наявність інтелектуального потенціалу припускає перш за все розумові можливості людей, можливості інтелекту. Поширеним є таке означення: інтелектуальний потенціал – це єдність творчих і трудових індивідуальних потенціалів працівників, які характеризують їх здатність до виробництва матеріальних благ за допомогою матеріалізації знань, а також їх адекватність вимогам управління [6].

2-а складова – інноваційний потенціал. В даний час для здійснення економічної діяльності потрібен так званий інноваційний потенціал, який трактується як сукупність всіх видів інформаційних ресурсів, включаючи технологічну документацію, патенти,

ліцензії, бізнес-плани, інноваційні програми і т.ін. Від стану інноваційного потенціалу залежить вибір тієї або іншої стратегії розвитку, тому інноваційний потенціал у даному випадку можна трактувати як „міру готовності” економічної системи виконати поставлені цілі розвитку [6].

Таким чином, суть системного підходу до трактування поняття стійкості розвитку аграрної галузі регіону полягає в аналізі досягнення збалансованих виробничих, економічних, соціальних, екологічних та інтелектуально-інноваційних цілей, які стоять перед аграрним сектором регіону.

Для моделювання стійкості розвитку аграрної галузі Вінницької області пропонуємо використовувати найсучасніший математичний апарат – теорію нечіткої логіки, яка вдало використовується в інших галузях людської діяльності [6,7,8,9,10]. Теорію нечіткої логіки в технічних системах досліджували Л. Заде, О. Ротштейн, С. Штовба та інші [11, 12] в економічних системах С. Козловський, А. Матвійчук, Ю. Герасименко, Г. Пчелянська, В. Козловський [6,8], однак для моделювання стійкості розвитку аграрної галузі Вінницької області вона пропонується вперше. Переваги теорії нечіткої логіки в порівнянні з іншими математичними апаратами наведено в [13 с. 53], що є підставою для використання саме теорії нечіткої логіки для вирішення поставленого завдання.

Загальна методика моделювання на основі теорії нечіткої логіки передбачає поетапне розв’язання таких задач [6]: виокремлення основних факторів впливу, які характеризують стійкість аграрної галузі регіону, і формалізація взаємозв’язків між ними в узагальненому вигляді; визначення і формалізація лінгвістичних оцінок факторів; побудова нечіткої бази знань про взаємозв’язки між факторами; виведення нечітких логічних рівнянь на основі лінгвістичних оцінок і нечіткої бази знань; оптимізація параметрів нечіткої моделі.

Беручи до уваги основні принципи проведення моделювання стійкості розвитку аграрної галузі регіону та понятійний апарат теорії нечіткої логіки, вхідні фактори моделі визначення стійкості аграрної галузі регіону наведено в таблиці 1.

Таблиця 1

Вхідні фактори (змінні) моделі та їх лінгвістична оцінка

Вхідний параметр (змінна)	Назва вхідного параметра (змінної)	Діапазон зміни вхідного параметра	Лінгвістична оцінка вхідних параметрів (терми)
1	2	3	4
x_1	Валова продукція сільського господарства регіону	10-30 млрд. грн.	Низька, 10-15 млрд. грн. (Н) Середня, 15-25 млрд. грн., (С) Висока, більше 25 млрд. грн., (В)
x_2	Обсяг виробництва зернових та зернобобових культур в регіоні	20-70 млн. ц.	Низький, до 20-30 млн. ц., (Н) Середній, 30-40 млн. ц., (С) Високий, 40 -70 млн. ц., (В)
x_3	Обсяг виробництва цукрових буряків в регіоні	15-50 млн. ц.	Низький, до 15-20 млн. ц., (Н) Середній, 20-35 млн. ц., (С) Високий, 35-50 млн. ц., (В)
x_4	Обсяг виробництва ріпаку в регіоні	1-8 млн. ц.	Низький, 1-2 млн. ц., (Н) Середній, 2-4 млн. ц., (С) Високий, 4-8 млн. ц., (В)
x_5	Обсяг виробництва м’яса (у забійній вазі) в регіоні	150-400 тис. т.	Низький, 150-200, (Н) Середній, 200-300, (С) Високий, 300-400, (В)
x_6	Обсяг виробництва молока в регіоні	800-950 тис. т.	Низький, 800-850, (Н) Середній, 850-900, (С) Високий, 900-950, (В)
x_7	Рівень рентабельності усієї діяльності під.-мств сіл.гос. галузі рег.	3-50 %	Низький, 3-5%, (Н) Середній, 5-20%, (С) Високий, 20-50%, (В)
x_8	Середні ціни на зернові та зернобобові культури в регіоні	1-4 тис. грн. т.	Низькі, 1-2, (Н) Середні, 2-3, (С) Високі, 3-4, (В)

продовження таблиці 1

1	2	3	4
x_9	Середні ціни на продукцію тваринництва в регіоні	2-8 тис. грн. т.	Низькі, 2-3 тис. грн. т., (Н) Середні, 3-6 тис. грн. т., (С) Високі, 6-8 тис. грн. т., (В)
x_{10}	Середні ціни на молоко та молочні продукти в регіоні	1-7 тис. грн. т.	Низькі, 1-2 тис. грн. т., (Н) Середні, 2-4 тис. грн. т., (С) Високі, 4-7 тис. грн. т., (В)
x_{11}	Сальдо зовнішньої торгівлі Вінницкької області	-30-50 млн. дол. США	Негативне -30-0 млн.дол. США, (НН) Низьке, 0-10 млн.дол. США, (Н) Середне 10-30 млн.дол. США, (С) Високе, 30-50 млн.дол. США, (В)
x_{12}	Обсяг інвестицій в сільське господарство Вінницької області,	500-3000 млн. грн.	Низький, 500-1000 млн. грн., (Н) Середній, 1000-2000 млн. грн., (С) Високий, 2000-3000 млн. грн., (В)
x_{13}	Обсяг дотацій в сільське господарство з держ. бюджету	50-300 млн. грн.	Низький, 50-100 млн. грн., (Н) Середній 100-200 млн. грн., (С) Високий, 200-300 млн. грн., (В)
x_{14}	Рівень інфляції в Україні	0-50 %	Низький, 0-2 %, (Н) Середня, 2-10 %, (С) Високий, 10-50 %, (В)
x_{15}	Рівень наявного доходу на одну особу в регіоні	10-70 тис. грн./рік	Низький, 10-20 тис. грн. / рік, (Н) Середній, 20-40 тис. грн. / рік, (С) Високий, 40-70 тис. грн. / рік, (В)
x_{16}	Середня заробітна плата в регіоні	1-7 тис. грн. міс.	Низька, 1-2 тис. грн. міс., (Н) Середня, 2-4 тис. грн. міс., (С) Висока, 4-7 тис. грн. міс., (В)
x_{17}	Середня кількість працівників, зайнятих у сіл.госп.вироб. регіону	25-50 тис. осіб / рік	Низька, 20-30 тис. осіб / рік, (Н) Середня, 30-40 тис. осіб /рік, (С) Висока, 40-50 тис. осіб / рік, (В)
x_{18}	Кількість сільськогосподарських підприємств в регіоні	1-3 тис. шт. / рік	Низька, 1-1,5 тис. шт.. / рік, (Н) Середня, 1,5-2 тис. шт. / рік, (С) Висока, 2-3 тис. шт. / рік, (В)
x_{19}	Індекси споживчих цін на товари та послуги в регіоні	50-150 %	Низький, 50-90 %, (Н) Середній, 90-110 %., (С) Високий, 110-150%., (В)
x_{20}	Обсяг посівних площ основних сіл.-госп. культур в регіоні	1-2 млн. га.	Низький, 1-1,2 млн. га., (Н) Середній, 1,2-1,7 млн. га., (С) Високий, 1,7-2 млн. га., (В)
x_{21}	Урожайність зернових та зернобобових культур в регіоні	30-70 ц. з 1 га.	Низька, 30-40 ц. з 1 га., (Н) Середня, 40-50 ц. з 1 га., (С) Висока, 50-70 ц. з 1 га.,(В)
x_{22}	Урожайність цукрових буряків	200-700 ц. з 1 га.	Низька, 200-300 ц. з 1 га., (Н) Середня, 300-400 ц. з 1 га., (С) Висока, 400-700 ц. з 1 га., (В)
x_{23}	Урожайність ріпаку	10-40 ц. з 1 га.	Низька, 10-15 ц. з 1 га. (Н) Середня, 15-30 ц. з 1 га., (С) Висока, 30-40 ц. з 1 га., (В)
x_{24}	Обсяг викидів забруднюючих речовин у ат. повітря регіону	30-200 тис. т.	Низький, 30-80 тис. т., (Н) Середній, 80-120 тис. т., (С) Високий, 120-200 тис. т., (В)
x_{25}	Природні катастрофи в регіоні	0-100 бали	Низький рівень, 0-25, (Н) Середній рівень, 25-50, (С) Високий рівень, 50-100, (В)
x_{26}	Інтелектуальний потенціал регіону	0-100 бали	Низький, 0-30, (Н) Середній, 30-60, (С) Високий 60-100, (В)
x_{27}	Інноваційний потенціал регіону	0-100 бали	Низький, 0-30, (Н) Середній, 30-60, (С) Високий 60-100, (В)
x_{28}	Рівень політичної стабільності в країні	0-100 бали	Низький, 0-30, (Н) Середній, 30-60, (С) Високий 60-100, (В)

Для встановлення ієрархічних зв’язків між факторами, що впливають на стійкості аграрної галузі регіону, згрупуємо їх в такі групи: виробничі (а); економічно-фінансові

(e); соціальні (s); природньо-екологічні (p); експертно-інтелектуальні фактори (i). Зазначені групи факторів наведені у вигляді „дерева виведення” (див. рисунки 2-6).

Згідно рисунків 2-6 лінгвістичні змінні факторів a, e, s, p, i визначимо за допомогою таких співвідношень:

$$a = f_a(x_1, x_2, x_3, x_4, x_5, x_6, x_7), \quad (1)$$

$$e = f_e(x_8, x_9, x_{10}, x_{11}, x_{12}, x_{13}, x_{14}), \quad (2)$$

$$s = f_s(x_{15}, x_{16}, x_{17}, x_{18}, x_{19}), \quad (3)$$

$$p = f_p(x_{20}, x_{21}, x_{22}, x_{23}, x_{24}, x_{25}), \quad (4)$$

$$i = f_i(x_{26}, x_{27}, x_{28}), \quad (5)$$

де $x_1 \div x_7$ – виробничі фактори; $x_8 \div x_{14}$ – економічно-фінансові фактори; $x_{15} \div x_{19}$ – соціальні фактори; $x_{20} \div x_{25}$ – природньо-екологічні фактори; $x_{26} \div x_{28}$ – експертно-інтелектуальні фактори.

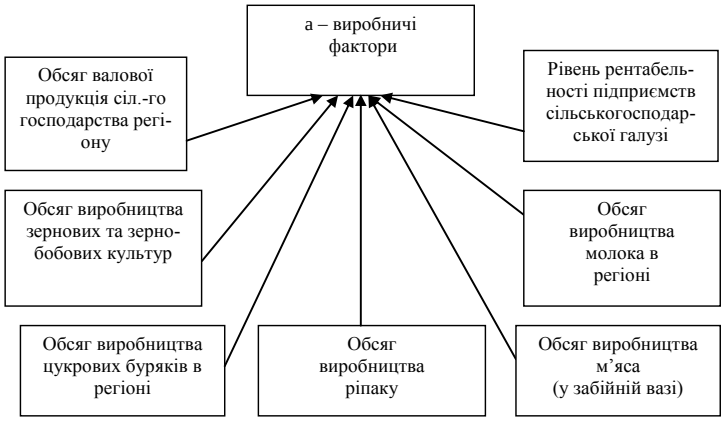


Рис. 2. Класифікація виробничих факторів

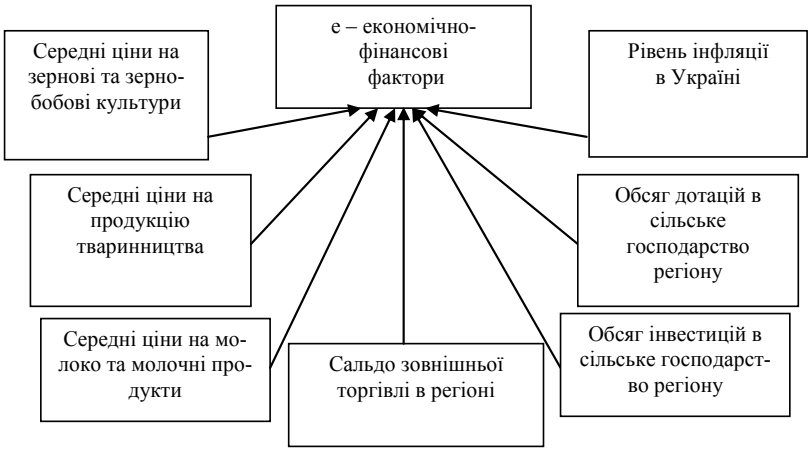


Рис. 3. Класифікація економіко-фінансових факторів

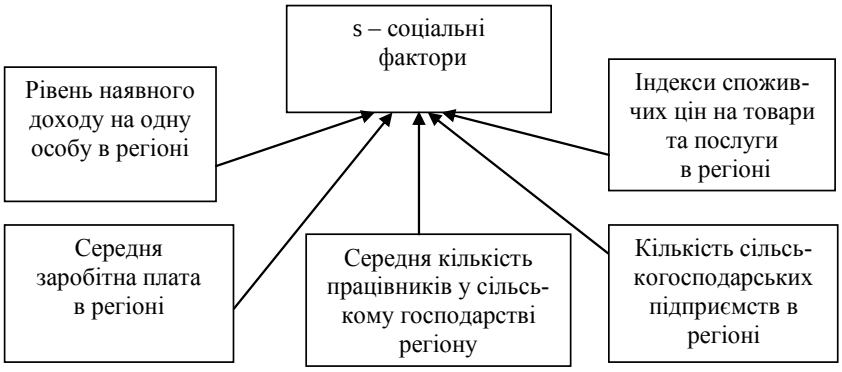


Рис. 4. Класифікація соціальних факторів

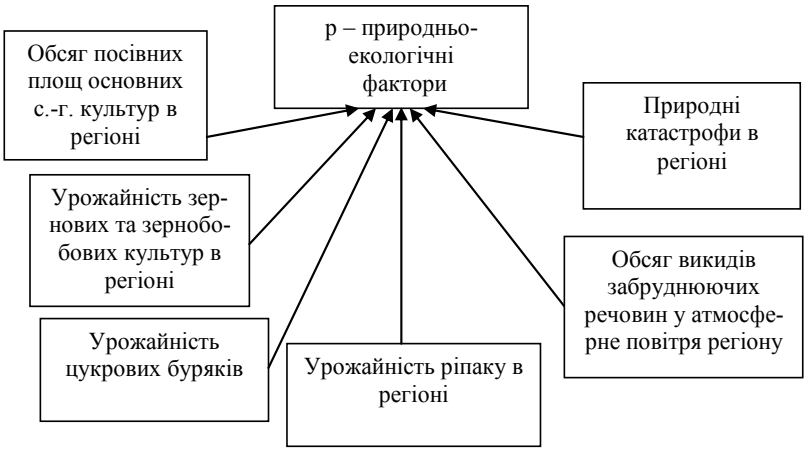


Рис. 5. Класифікація природньо-екологічних факторів

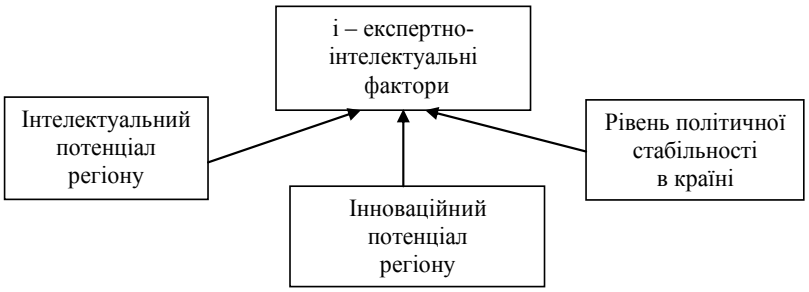


Рис. 6. Класифікація експертно-інтелектуальних факторів

Вихідна величина, тобто стійкість аграрної галузі Вінницької області Y, визначається за формулою:

$$Y = f_Y(a, e, s, p, i, t), \tag{6}$$

де a,e,s,p,i та t – лінгвістичні змінні, що описують відповідно виробничі, економічно-фінансові, соціальні, природньо-екологічні, експертно-інтелектуальні фактори та період прогнозування (1М, 6М, 1Р, 2Р, 3Р, де літерами М та Р позначені місяць та рік).

Відповідно до економічної ситуації та прийнятих принципів моделювання можливі зміни стійкості аграрної галізу Вінницької області визначимо такими рівнями (за шкалою від 0 до 100):

– Y_1 (85-100) – відмінна стійкість (клас А або 1);

– Y_2 (66-84) – добра стійкість (клас В або 2);
– Y_3 (51-65) – задовільна стійкість (клас С або 3);
– Y_4 (31-50) – незадовільна стійкість (клас Д або 4);
– Y_5 (0-30) – абсолютна нестійкість (клас Е або 5).

У таблиці 1 наведені універсальні множини та оціночні терми факторів впливу $x_1 \div x_{28}$, а оцінку узагальнених показників a, e, s, p, i будемо здійснювати за єдиною бальною шкалою із діапазоном від „0” до „100” балів, використовуючи терми «Низький» 0-30 (Н), «Середній» 30-50 (С), «Вище середнього» 50-75 (ВС), «Високий» 75-100 (В). Період прогнозування позначимо t та оберемо такі періоди: t_1=1 місяць; t_2=6 місяців; t_3=1 рік; t_4=2 роки; t_5=3 роки.

Структуру економічної моделі управління стійким розвитком аграрної галузі Вінницької області подамо у вигляді так званого „дерева логічного висновку”. Дерево логічного висновку – це граф, який показує логічні зв’язки між прогнозним показником Y та чинниками $\{x_1 \ldots x_{28}\}$, які впливають на цей прогнозний показник Y при дотриманні співвідношень, наведених у формулах (1)-(5).

Структура економіко-математичної моделі управління стійким розвитком аграрної галузі Вінницької області буде мати вигляд, наведений на рисунку 7.

Аналіз наведеної моделі управління стійким розвитком аграрної галузі Вінницької області, що ця модель фактично складається із п’яти інших взаємопов’язаних моделей: моделі стійкості виробничої галузі регіону; моделі стійкості економічно-фінансової системи регіону; моделі стійкості соціальної системи регіону; моделі стійкості природньо-екологічної системи регіону; моделі стійкості експертно-інтелектуального рівня регіону.

При побудові моделі ми оперуємо вхідними кількісними та вхідними якісними параметрами одночасно. Вхідні параметри $\{x_1 \ldots x_{24}\}$ є кількісними, і для їх опису будемо використовувати статистичні дані; параметри $\{x_{25} \ldots x_{28}\}$ – якісні, тому для опису використаємо умовну бальну шкалу оцінок від “0” до “100” балів.

Теорія нечітких множин передбачає визначення рівнів (термів) змін вихідного показника. Кожний терм подається нечіткою множиною із відповідною функцією належності.

Для опису термів скористаємося перевіреною методикою [6,7,8,9,10,11,12,13], тому для побудови термів всіх змінних моделі визначення та прогнозування показника стійкості аграрної галузі Вінницької області використаємо формулу (7). При цьому терми подамо у вигляді нечітких множин, використовуючи модель функції належності (ФН):

$$\mu^T(x) = \frac{1}{1 + \left[\frac{x - b}{c}\right]^2}, \qquad (7)$$

де b і c – параметри ФН; b – координата максимуму функції; c – коефіцієнт концентрації розтягування.

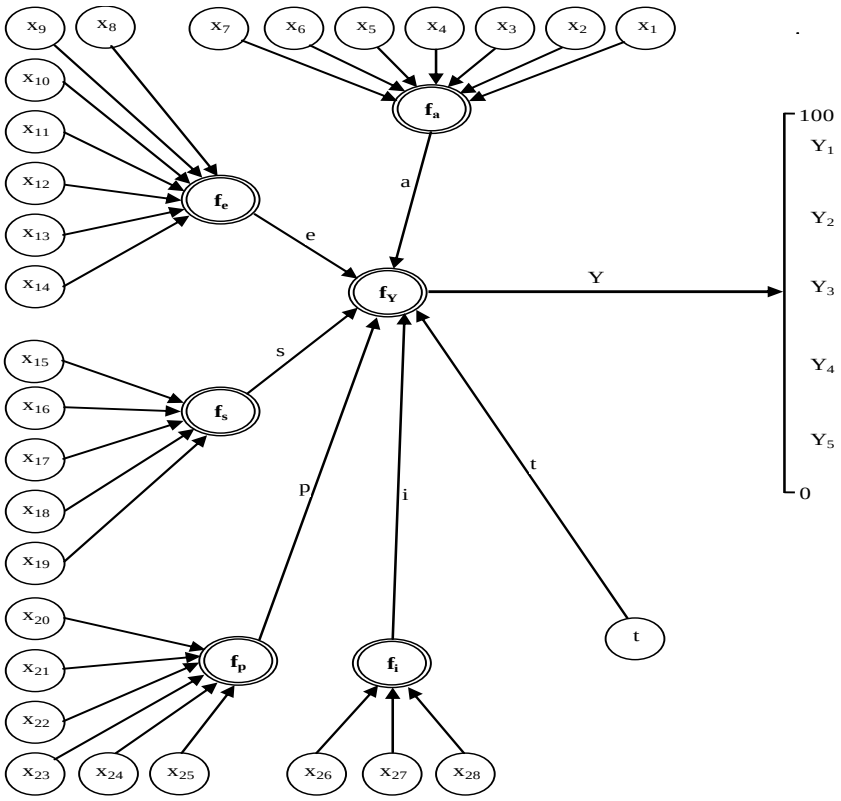


Рис. 7. Структурна модель управління стійким розвитком аграрної галузі Вінницької області

Значення коефіцієнтів b і c для змінної x_1 наведено в таблиці 2 (як приклад).

Таблиця 2

Значення параметрів b і c функцій належності змінних x_1 та x_2

Вхідні змінні (параметр)	Назва вхідної змінної (параметра)	Лінгвістична оцінка вхідних змінних (терми)	b	c
x_1	Валова продукція сільського господарства регіону, млрд. грн.	Н С В	12 15 22	4 6 7

Вибір функції належності (див. формулу 7) даного типу обумовлений тим, що вона є достатньо гнучкою та простою, оскільки задається лише двома параметрами, а також є більш зручною для подальшого налагодження моделі. Для прикладу, функцію належності для змінної x_1 наведемо на рисунку 8.

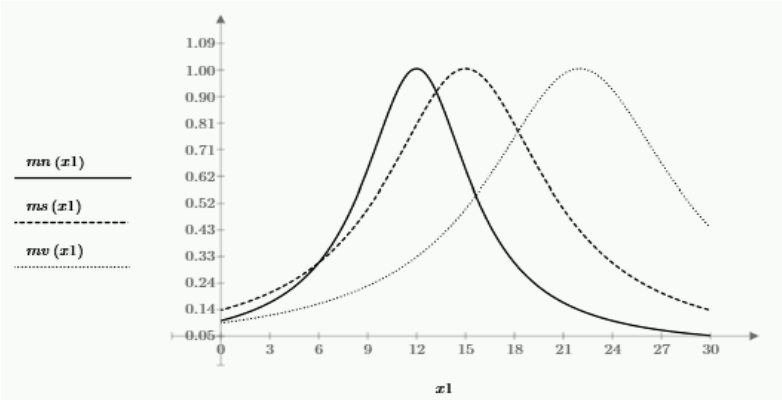


Рис. 8. Функція належності для змінної x_1

Наступним кроком моделювання є складання ієрархічної бази знань. Для побудови бази знань нами була використана інформація, отримана від фахівців Департаменту агропромислового розвитку та Департаменту регіонального економічного розвитку Вінницької облдержадміністрації та Головного управління статистики у Вінницькій області, фактографічна інформація центральних органів виконавчої влади України та інформація фахівців даної галузі.

Розглянемо співвідношення (6). Для оцінки значення лінгвістичних змінних, які показують причинно-наслідковий зв'язок між стійкістю аграрної галузі Вінницької області Y та виробничими, економічно-фінансовими, соціальними, природньо-екологічними, експертно-інтелектуальними факторами, використаємо систему терм-множини, яка запропонована вище. Тоді база знань для змінної Y, яка характеризує стійкість аграрної галузі Вінницької області, буде мати вигляд, наведений в таблиці.3.

Таблиця 3

База знань змінної Y

a	e	s	p	i	t	Y	w
Н	Н	Н	Н	Н	1М	Y_5	w_1
Н	С	С	Н	Н	6М	Y_5	w_2
С	Н	С	Н	Н	1Р	Y_5	w_3
Н	С	Н	С	С	6М	Y_4	w_4
С	С	Н	Н	С	1Р	Y_4	w_5
С	Н	С	С	Н	3Р	Y_4	w_6
С	С	С	С	С	1М	Y_3	w_7
ВС	Н	С	ВС	ВС	1Р	Y_3	w_8
В	Н	В	Н	Н	2Р	Y_3	w_9
С	ВС	ВС	ВС	Н	1Р	Y_2	w_{10}
ВС	С	ВС	С	С	2Р	Y_2	w_{11}
В	В	В	Н	С	3Р	Y_2	w_{12}
В	В	В	В	В	6М	Y_1	w_{13}
В	ВС	ВС	ВС	С	2Р	Y_1	w_{14}
ВС	В	В	ВС	В	3Р	Y_1	w_{15}

Кожне правило бази знань являє собою висловлювання „ЯКЩО-ТО". Правила, що мають однаковий вихідний параметр, об'єднуються у рядках таблиці логічним висловлюванням „АБО". Вага правила w виражає суб'єктивну впевненість експерта у цьому правилі. На етапі формування структури нечіткої моделі ваги всіх правил бази знань беремо рівними одиниці [6].

Для реалізації нечіткого логічного висновку необхідно здійснити перехід від логічних висловлювань до нечітких логічних рівнянь [12]. Такі рівняння отримують шляхом заміни лінгвістичних значень на значення функцій належності, а операції „ТА" і „АБО" – нечіткими логічними операціями перетину $\wedge$ і об'єднання $\vee$. Вага правил у базі знань враховується шляхом множення нечіткого виразу, що відповідає кожному рядку бази, на відповідне значення ваги.

Наведеним в таблиці 3 лінгвістичним висловлюванням відповідають такі нечіткі логічні рівняння – див. формули 8-12.

$$\begin{aligned}\mu^{Y_5}(Y) = {} & w_1 \cdot [\mu^H(a)\cdot\mu^H(e)\cdot\mu^H(s)\cdot\mu^H(p)\cdot\mu^H(i)\cdot\mu^{1M}(t)]\vee \\ & w_2 \cdot [\mu^H(a)\cdot\mu^C(e)\cdot\mu^C(s)\cdot\mu^H(p)\cdot\mu^H(i)\cdot\mu^{6M}(t)]\vee \\ & w_3 \cdot [\mu^C(a)\cdot\mu^H(e)\cdot\mu^C(s)\cdot\mu^H(p)\cdot\mu^H(i)\cdot\mu^{1P}(t)];\end{aligned} \tag{8}$$

$$\begin{aligned}\mu^{Y_4}(Y) = {} & w_4 \cdot [\mu^H(a)\cdot\mu^C(e)\cdot\mu^H(s)\cdot\mu^C(p)\cdot\mu^C(i)\cdot\mu^{6M}(t)]\vee \\ & w_5 \cdot [\mu^C(a)\cdot\mu^C(e)\cdot\mu^H(s)\cdot\mu^H(p)\cdot\mu^C(i)\cdot\mu^{1P}(t)]\vee \\ & w_6 \cdot [\mu^C(a)\cdot\mu^H(e)\cdot\mu^C(s)\cdot\mu^C(p)\cdot\mu^H(i)\cdot\mu^{3P}(t)];\end{aligned} \tag{9}$$

$$\mu^{Y_3}(Y) = w_7 \cdot [\mu^C(a) \cdot \mu^C(e) \cdot \mu^C(s) \cdot \mu^C(p) \cdot \mu^C(i) \cdot \mu^{1M}(\mathrm{t})] \vee \\ w_8 \cdot [\mu^{BC}(a) \cdot \mu^H(e) \cdot \mu^C(s) \cdot \mu^{BC}(p) \cdot \mu^{BC}(i) \cdot \mu^{1P}(t)] \vee \\ w_9 \cdot [\mu^B(a) \cdot \mu^H(e) \cdot \mu^B(s) \cdot \mu^H(p) \cdot \mu^H(i) \cdot \mu^{2P}(t)]; \tag{10}$$

$$\mu^{Y_2}(Y) = w_{10} \cdot [\mu^C(a) \cdot \mu^{BC}(e) \cdot \mu^{BC}(s) \cdot \mu^{BC}(p) \cdot \mu^H(i) \cdot \mu^{1P}(\mathrm{t})] \vee \\ w_{11} \cdot [\mu^{BC}(a) \cdot \mu^C(e) \cdot \mu^{BC}(s) \cdot \mu^C(p) \cdot \mu^C(i) \cdot \mu^{2P}(t)] \vee \\ w_{12} \cdot [\mu^B(a) \cdot \mu^B(e) \cdot \mu^B(s) \cdot \mu^H(p) \cdot \mu^C(i) \cdot \mu^{3P}(t)]; \tag{11}$$

$$\mu^{Y_1}(\mathrm{Y}) = \mathrm{w}_{13} \cdot [\mu^{\mathrm{B}}(\mathrm{a}) \cdot \mu^{\mathrm{B}}(\mathrm{e}) \cdot \mu^{\mathrm{B}}(\mathrm{s}) \cdot \mu^{\mathrm{B}}(\mathrm{p}) \cdot \mu^{\mathrm{B}}(\mathrm{i}) \cdot \mu^{6\mathrm{M}}(\mathrm{t})] \vee \\ \mathrm{w}_{14} \cdot [\mu^{\mathrm{B}}(\mathrm{a}) \cdot \mu^{\mathrm{BC}}(\mathrm{e}) \cdot \mu^{\mathrm{BC}}(\mathrm{s}) \cdot \mu^{\mathrm{BC}}(\mathrm{p}) \cdot \mu^{\mathrm{C}}(\mathrm{i}) \cdot \mu^{2\mathrm{P}}(\mathrm{t})] \vee \\ \mathrm{w}_{15} \cdot [\mu^{\mathrm{BC}}(\mathrm{a}) \cdot \mu^{\mathrm{B}}(\mathrm{e}) \cdot \mu^{\mathrm{B}}(\mathrm{s}) \cdot \mu^{\mathrm{BC}}(\mathrm{p}) \cdot \mu^{\mathrm{B}}(\mathrm{i}) \cdot \mu^{3\mathrm{P}}(\mathrm{t})]. \tag{12}$$

У наведених рівняннях літерами „Н”, „С”, „ВС”, „В” скорочено позначено назви термів „Низький”, „Середній”, „Вище Середнього” та „Високий”.

Значення ступенів функцій належності в рівняннях (8)-(12) визначаються нечіткими базами знань про виробничі, економічно-фінансові, соціальні, природньо-екологічні, експертно-інтелектуальні фактори розвитку.

Нечіткі логічні рівняння (8)-(12) є математичною реалізацією моделі управління стійким розвитком аграрної галузі Вінницької області.

Дефазифікація є останнім етапом моделювання і являє собою обернене перетворення знайденого нечіткого логічного висловлювання (висновку) у вихідний оціночний чи прогнозний параметр (змінну), який підлягає моделюванню і прогнозуванню. Існують різні методи дефазифікації, вибір і застосування яких залежить від об’єкта моделювання [6].

Виходячи з характеристик об’єкта моделювання та характеру вихідного параметра (змінної), для розв’язання логічних рівнянь оберемо метод дефазифікації, який має назву “метод центру ваг розширений” [14]. У нашому випадку, коли вихідний параметр (змінна) має “n” термів, розрахунок центра ваг зводиться до розв’язання рівняння (13):

$$\mathrm{Y} = \frac{\sum_{i=1}^{n}\left[\mathrm{Y_E} + (\mathrm{i}-1)\cdot\frac{\mathrm{Y_A}-\mathrm{Y_E}}{\mathrm{n}-1}\right]\cdot\mu^{\mathrm{Yi}}}{\sum_{i=1}^{n}\mu^{\mathrm{Yi}}}, \tag{13}$$

де n – кількість (дискретних значень) термів змінної “Y”;

$x_E\,(x_A)$ – нижня (верхня) межа діапазону змінної “Y”;

μ^{Yi} – функція належності змінної “Y” до нечіткого терма “Y_i”.

У математичному пакеті Matlab 6.1 [15] виконано експеримент із застосуванням вище наведеної методики. На рисунку 9 зображено результати застосування вищенаведеної методики визначення та прогнозування рівня стійкості аграрної галузі Вінницької області до 2017 року.

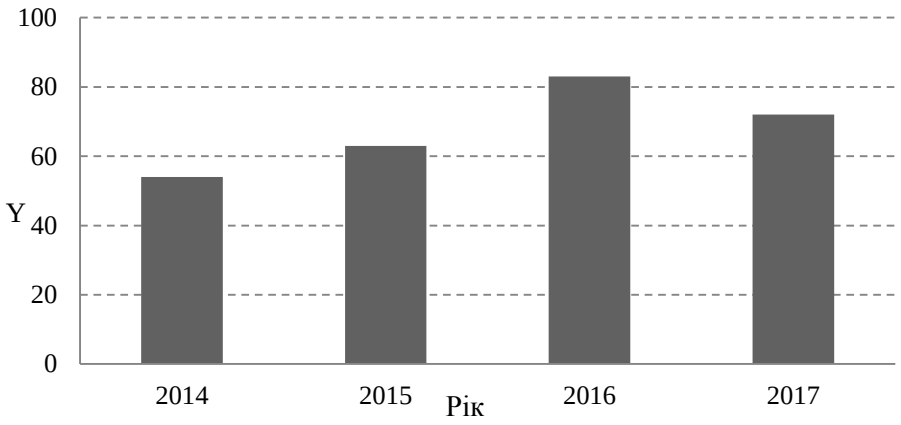


Рис. 9. Результати визначення та прогнозування рівня стійкості аграрної галузі Вінницької області

За експертними даними стійкість аграрної галузі Вінницької області у 2014-2015 році буде віднесена до класу С – “задовільна стійкість”. У 2016-2017 році прогнозний клас стійкості агарної галузі регіону покращиться до класу В – “добра стійкість”.

Як вже зазначалося раніше, перевагою макроекономічних моделей, побудованих на базі нечіткої логіки, є можливість використання в якості вхідних параметрів лінгвістичних висловлювань (висновків) експертів, що в значній мірі компенсує відсутність аналітичних залежностей між вхідними та вихідними параметрами (змінними) об’єкта прогнозування.

Проте застосування апарату нечіткої логіки дає змогу реалізувати ще одну перевагу цього методу, а саме – дає змогу впливати на процес формування лінгвістичних висловлювань (висновків) експертів, які вони роблять з тих чи інших питань. Тобто моделі, побудовані з застосуванням апарату нечіткої логіки, мають здатність до самонавчання, тобто здатність до гнучкої перебудови відповідно до змін у структурі причинно-наслідкових зв’язків між вхідними та вихідними параметрами (змінними) або змін у характері впливу зовнішніх факторів [16]. Це надає можливість побудови інтерактивної системи підтримки прийняття рішень, щодо управління стійким розвитком аграрної галузі Вінницької області.

Система прийняття та підтримки рішень СППР – це інтерактивна автоматизована система, яка, користуючись відповідними моделями прийняття рішень на аграрному ринку регіону, забезпечує користувачам швидкий та ефективний доступ до відповідної бази даних і надає їм різноманітну інформацію щодо прогнозного рівня стійкості аграрної галузі Вінницької області [17].

У базі даних СППР фіксується і зберігається вся інформація про зміни факторів моделі управління стійким розвитком аграрної галузі Вінницької області та інформація про реакцію системи керування на ці зміни (принцип зворотного зв’язку) тощо. Система прийняття та підтримки рішень є тим механізмом, за допомогою якого здійснюється розробка прогнозів рівня стійкості аграрної галузі регіону та та підготовка відповідних рішень у випадку наявності відхилень прогнозного рівня стійкості від бажаного. Макроекономічна модель прогнозування рівня стійкості аграрної галізу Вінницької області є найбільш складною і найважливішою частиною СППР.

Враховуючи вище наведене систему підтримки прийняття рішень щодо визначення стійкості аграрної галузі регіону можна представити у вигляді рисунка 10.

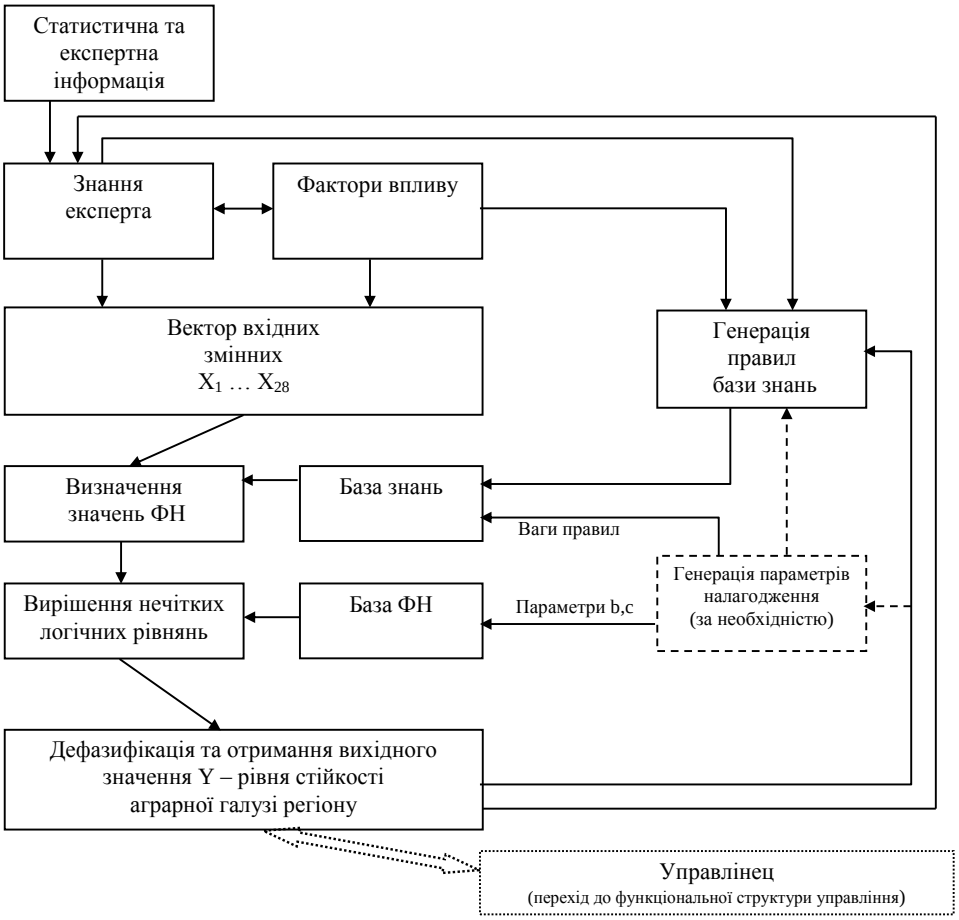


Рис. 10. Процес прийняття та підтримки рішень за допомогою СППР

Як стверджують фахівці, процес “прийняття рішень” за складністю та характером можна зрівняти безпосередньо з самим процесом мислення. Під прийняттям рішень розуміють одноразовий акт вибору певної альтернативи з їх множини. Серед вхідних параметрів розробленої макроекономічної моделі управління стійким розвитком аграрної галузі Вінницької області є чотири параметри, які враховують процес мислення людини. Це – рефлексивні параметри x_{24}-x_{28}, які відображають результат мислення людини.

Ситуації, в яких приймаються рішення стосовно стійкості аграрної галузі регіону, не завжди чітко визначені. Основні труднощі прийняття рішень у невизначених ситуаціях полягають у неможливості отримання достовірного прогнозу чи оцінки ймовірності настання конкретних подій в тій чи іншій економічній ситуації. Вибір альтернативного рішення при цьому здійснюється за допомогою рефлексивних (інтелектуальних) процесів, що враховані в розробленій моделі управління стійким розвитком аграрної галузі Вінницької області.

Висновки. Розроблена економіко-математична модель управління стійким розвитком аграрної галузі Вінницької області може розглядатись як типова для даного класу об’єктів, а розроблена на її базі методологія моделювання може застосовуватись для моделювання будь-яких економічних процесів, що характеризуються нечітким зв’язком між вхідними та вихідними параметрами, труднощами формалізації факторів впливу, можливістю залучати лінгвістичні висловлювання (висновки) експертів для побудови моделей тощо.

Список використаних джерел:

1. Загайтов И.Б. Экономические проблемы повышения устойчивости сельскохозяйственного производства / И.Б. Загайтов, П.Д. Половинкин. – М.: Экономика, 1984. – 350 с.
2. Макаров Н.П. Система ведения сельского хозяйства / Н.П. Макаров-М.: Колос, 1958. – 192 с.
3. Ястремский, Б.С. Некоторые вопросы математической статистики / Б.С. Ястремский - М.: Госстагиздат, 1961. – 136 с.

4. Четвериков Н.С. Статистические и стохастические исследования / Н.С. Четвериков.-М.: Госстатиздат, 1963. – С. 57-104.
5. Барановський В. Територіальна модель дослідження сталого екологічного розвитку України / В. Барановський // Економіка України. – 1998. – № 8. – С.76-81.
6. Козловський С. В. Управління сучасними економічними системами, їх розвитком та стійкістю : [моногр.] / С. В. Козловський – Вінниця : Меркьюрі-Поділля, 2010. – 432 с.
7. Козловський С.В. Моделювання інвестиційних процесів в агропромисловому комплексі України: [моногр.] / С.В. Козловський, Ю.В. Герасименко. – Вінниця: «Глобус-Прес», 2007. – 136 с.
8. Матвійчук А.В. Моделювання економічних процесів із застосуванням методів нечіткої логіки: [монографія] / А.В. Матвійчук. – К.: КНЕУ, 2007. – 264 с.
9. Козловський С.В. Застосування новітніх методів моделювання стану валютного ринку України / С.В. Козловський // „Вісник Тернопільскої академії народного господарства", № 12 – 2001, м. Тернопіль: «Економічна думка», С. 80-91.
10. Козловський С.В. Управління регіональною продовольчою безпекою на основі інноваційного методу моделювання – нечіткої логіки / С.В. Козловський, Е.А. Кірєєва // Економіка та держава. – 2014. – №3. – С. 18-23.
11. Заде Л. Понятие лингвистической переменной и ее применение к принятию приближенных решений / Л. Заде. – М.: Мир, 1976. – 176 с.
12. Ротштейн А.П. Интеллектуальные технологии идентификации: нечеткая логика, генетические алгоритмы, нейронные сети / А.П. Ротштейн. - Вінниця: УНІВЕРСУМ–Вінниця, 1999. – 320 с.
13. Козловський С.В Макроекономічне моделювання та прогнозування валютного курсу в України / С.В. Козловський, В.О. Козловський. – Монографія. – Вінниця: „Книга-Вега" ВАТ „Вінницька обласна друкарня", 2005. – 240 с.
14. Архангельский В.И. Системы управления / В.И. Архангельский, И.Н.Богаенко, Г.Г. Грабовский, Н.А. Рюмшин. – К.: Техніка, 1997. – 208 с.
15. Fuzzy Logic Toolbox. User's Guide, Version 2. – The MathWorks, Inc., 1999.
16. Ротштейн О.П. Нейро-лінгвістична ідентифікація нелінійних залежностей / О.П. Ротштейн, Ю.І. Мітюшкін // Вимірювальна та обчислювальна техніка в технолопгічних процесах. – 1998. – №4. – С. 5-12.
17. Олексюк О.С. Системи підтримки прийняття фінансових рішень на макрорівні / О.С. Олексюк. – К.: "Наукова думка", 1998. – 508 с.

УДК 658.2:67/68 (477.83)
Кулиняк І.Я., к.е.н., доцент
Глянцева О.І.
Національний університет "Львівська політехніка"

КЛАСТЕРНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНЮВАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ ЛЕГКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ ЛЬВІВЩИНИ

Виокремлено показники для кластеризації підприємств легкої промисловості Львівщини за виробничим, фінансовим, інноваційно-інвестиційним, трудовим і маркетинговим потенціалами. Проведено групування підприємств легкої промисловості Львівщини за рівнем розвитку потенціалу.
Ключові слова: кластерний аналіз, виробничий потенціал, фінансовий потенціал, інноваційно-інвестиційний потенціал, трудовий потенціал, маркетинговий потенціал, легка промисловість, метод кластерного групування.

Kulyniak I., Hliantseva O.

THE CLUSTER APPROACH TO THE EVALUATION OF THE POTENTIAL OF LIGHT INDUSTRY ENTERPRISES IN LVIV REGION

The indicators of production, financial, innovation and investment, marketing and employment components of the potential for the clustering of light industry enterprises in Lviv Region are determined. The grouping of light industry enterprises in Lviv Region for development of potential is conducted.
Key words: cluster analysis, production potential, financial potential, innovation and investment potential, employment potential, marketing potential, light industry, cluster grouping method.

Кулыняк И.Я., Глянцева Е.И.

КЛАСТЕРНЫЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ ЛЬВОВЩИНЫ

В статье выделены показатели для кластеризации предприятий легкой промышленности Львовщины по производственному, финансовому, инновационно-инвестиционному, трудовому и маркетинговому потенциалах. Проведена группировка предприятий легкой промышленности Львовщины по уровню развития потенциала.

Ключевые слова: кластерный анализ, производственный потенциал, финансовый потенциал, инновационно-инвестиционный потенциал, трудовой потенциал, маркетинговый потенциал, легкая промышленность, метод кластерного группировки.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Легка промисловість – багатогалузевий комплекс народного господарства, що забезпечує населення тканинами, нитками, шкірою, одягом, взуттям тощо. Та протягом останніх років спостерігається зменшення внеску галузі у ВВП країни, зменшення чисельності зайнятого в галузі населення та переважна робота із давальницькою сировиною. Такий стан передбачає визначення причин і пошук способів забезпечення сталого розвитку галузі і окремих підприємств, досягнення конкурентоспроможності як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. Одним із аналітичних інструментів оцінки стану підприємств є кластерний аналіз, який дає можливість групувати підприємства за істотними властивостями і формувати висновки не лише щодо діяльності окремих підприємств, а їх груп. Розподіл підприємств легкої промисловості Львівщини на групи за рівнем розвитку потенціалу дасть змогу виявити потенційні резерви покращення функціонування кожної із складових потенціалу досліджуваних підприємств та розробити комплекс заходів щодо покращення формування та використання потенціалу шляхом вибору ефективних заходів для кожної із виокремлених груп. Саме актуальність, теоретична і практична важливість проблеми, її недостатня вивченість для підприємств легкої промисловості Львівщини обумовили вибір теми дослідження.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Проблемні питання аналізу потенціалу підприємств та розроблення напрямів підвищення ефективності його формування та використання, теоретичні та прикладні засади групування підприємств за допомогою кластерного аналізу висвітлені у працях таких учених як: Г.М. Верясова, Л.В. Івкова, Н.С. Красноутська, О.Є. Кузьмін, Г.І. Кулапова, К.М. Лисенко, Л.П. Лукань, Р.В. Марушков, Й.М. Петрович, О.Є. Соколов, Л.В. Соколова, А.В. Ткачова, Г.Г. Цегелик, О.С. Федонін тощо. Незважаючи на значні наукові напрацювання у цьому напрямі, менш дослідженими залишаються питання застосування багатофакторного, а не однофакторного, розподілу підприємств на групи, а саме підприємств легкої промисловості, діяльність яких характеризується певними особливостями.

Ціллі статті є виокремити показники і провести кластеризацію підприємств легкої промисловості Львівщини за виробничим, фінансовим, інноваційно-інвестиційним, трудовим і маркетинговим потенціалами.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Для групування підприємств за групами показників широко використовується кластерний аналіз. Кластерний аналіз – це метод багатомірного статистичного дослідження, до якого належать збір даних, що містять інформацію про вибіркові об'єкти, та упорядкування їх в порівняно однорідні, схожі між собою групи.

Слово кластер англійського походження (cluster), переводиться воно як згусток, пучок, група. Родинні поняття, використовувані в літературі – клас, таксон, згущення [1].

Сутність кластерного аналізу полягає у здійсненні класифікації об'єктів дослідження за допомогою численних обчислювальних процедур. У результаті цього утворюються «кластери» або групи дуже схожих об'єктів. Цей вид аналізу дає можливість класифікувати об'єкти не за однією ознакою, а за декількома одночасно, що відрізняє його від комбінаційних групувань, де групування проводять за кожною із виділених ознак послідовно.

Здійснення кластерного аналізу потребує виконання п’яти етапів: проведення вибірки об'єктів для кластеризації; визначення множини ознак, за якими будуть оцінюватися відібрані об'єкти; оцінка міри подібності об'єктів; застосування кластерного аналізу для створення груп подібних об'єктів; перевірка достовірності результатів кластерного рішення [2].

Задача кластеризації або класифікації полягає у такому: розбити вибірку $X^l = \{x_1,...,x_l\}$ із відомими відстанями $\rho(x, x')$ на підмножини, що не пересікаються, – кластери так, щоби кожний кластер складався з об’єктів, що близькі за метрикою ρ, а об’єкти різних кластерів суттєво відрізнялися. При тому кожному об’єкту $x_i \in X^l$ приписується мітка кластер y_i. Кластеризація відрізняється від традиційної класифікації тим, що мітки вхідних об’єктів y_i на початку дослідження не відомі, і навіть може бути не задана сама множина вибірок Y [3, с. 21].

Для аналізу обрано десять підприємств легкої промисловості Львівщини: ПАТ «Шкіряне підприємство «Світанок», ПАТ «Льонокомбінат «Старосамбірський», ПАТ «Золочівська швейна фабрика», ПАТ «Городоцька швейна фабрика», ПАТ «Трикотажна фірма «Промінь», ПрАТ «Львівська перо-пухова фабрика», ПрАТ «Стрийська швейна фабрика «Стрітекс», ПАТ «Вірність», ПрАТ «ВАТ Калина» та ПАТ «Троттола».

За результатами аналізу наукової літератури [4-7] пропонуємо для підприємств легкої промисловості виокремлювати такі види потенціалу: виробничий, фінансовий, інноваційно-інвестиційний, трудовий та маркетинговий. Для проведення кластеризації підприємств легкої промисловості пропонуємо комплекс показників оцінювання рівня кожного із виокремленого виду потенціалу (див. табл. 1).

Таблиця 1

Показники оцінювання рівня потенціалу підприємства

Види потенціалу	Показники
Виробничий потенціал	– частка виробничих активів у вартості майна; – коефіцієнт зносу основних засобів; – середня норма амортизації; – матеріаловіддача; – фондоозброєність; – фондовіддача; – частка матеріальних витрат у собівартості продукції.
Фінансовий потенціал	– рентабельність власного капіталу; – коефіцієнт співвідношення власних і позикових коштів; – коефіцієнт автономії; – коефіцієнт маневреності власного капіталу; – коефіцієнт абсолютної ліквідності.
Інноваційно-інвестиційний потенціал	– коефіцієнт оборотності інвестованого в розвиток капіталу; – рентабельність інвестицій; – кількість впроваджених технологічних процесів; – кількість освоєних інноваційних видів продукції; – частка реалізованої інноваційної продукції; – частка нематеріальних активів у загальній вартості майна.
Трудовий потенціал	– виробіток на одного працівника; – середньорічна заробітна плата одного працівника; – чисельність працівників; – питома частка робітників у загальній чисельності працівників; – коефіцієнт віддачі повної заробітної плати.
Маркетинговий потенціал	– коефіцієнт зміни валових продажів; – рентабельність продажу; – частка витрат на збут у витратах підприємства.

Джерело: систематизовано на основі [4-7].

У табл. 2 подано значення вище наведених показників підприємств легкої промисловості Львівщини за 2013 р.

Таблиця 2

Значення показників оцінювання рівня потенціалу підприємств легкої промисловості Львівщини за 2013 р.

Показники	ПАТ «Шкіряне підприємство «Світанок»	ПАТ «Льонокомбінат «Старосамбірський»	ПАТ «Золочівська швейна фабрика»	ПАТ «Городоцька швейна фабрика»	ПАТ «Трикотажна фірма «Промінь»	ПрАТ «Львівська перо-пухова фабрика»	ПрАТ «Стрийська швейна фабрика «Стрітекс»	ПАТ «Вірність»	ПрАТ «ВАТ Калина»	ПАТ «Троттола»
Виробничий потенціал										
Частка виробничих активів у вартості майна, %	20,44	95,26	46,81	33,33	24,30	34,52	39,03	88,73	40,28	24,51
Коефіцієнт зносу основних засобів	0,73	0,71	0,49	0,69	0,47	0,70	0,47	0,75	0,55	0,42
Середня норма амортизації, %	3,13	1,78	14,01	14,60	1,72	0,00	8,65	1,05	2,05	13,63
Матеріаловіддача, грн./грн.	1,70	1,11	3,63	3,04	2,78	2,63	2,43	3,51	11,05	3,37
Фондоозброєність, тис. грн./ос.	1612,64	200,78	15,11	26,22	14,61	11,50	14,16	30,05	11,13	8,54
Фондовіддача, грн./грн.	0,10	0,28	3,86	2,42	1,08	8,69	6,75	0,45	3,64	5,22
Частка матеріальних витрат у собівартості продукції, %	30,11	69,28	51,80	52,66	65,36	79,83	48,90	58,50	9,89	32,91
Фінансовий потенціал										
Рентабельність власного капіталу, %	0,01	0,00	0,00	0,00	5,58	0,00	30,47	0,00	6,25	0,00
Коефіцієнт співвідношення власних і позикових коштів	0,41	3,09	-0,45	2,89	4,33	1,79	0,55	-0,16	2,10	0,94
Коефіцієнт автономії	0,29	0,76	-0,83	0,74	0,81	0,64	0,35	-0,20	0,68	0,48
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	-1,02	-0,14	0,00	0,04	0,13	0,57	-0,02	0,00	0,47	0,42
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,52	5,73	0,00	0,22	0,07	0,70	0,47	0,00	0,00	0,01
Інноваційно-інвестиційний потенціал										
Коефіцієнт оборотності інвестованого в розвиток капіталу	0,04	0,25	0,00	1,20	0,33	2,97	6,57	0,75	1,94	2,32
Рентабельність інвестицій, %	0,01	0,00	0,00	0,00	5,58	0,00	30,47	0,00	6,25	0,00

продовження таблиці 2

Кількість впроваджених технологічних процесів, процесів	0	0	0	0	0	0	1	0	0	1
Кількість освоєних інноваційних видів продукції, од.	0	0	1	0	1	0	1	0	0	2
Частка реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової, %	0	0	3,67	0	2,78	0	1,78	0	0	4,21
Частка нематеріальних активів у загальній вартості майна, %	0	0	0	0,04	0	0	0,01	0	0	0,06
Трудовий потенціал										
Виробіток продукції на одного працівника, тис. грн./особу	165,09	58,89	63,85	75,81	16,07	99,97	93,12	13,73	40,63	40,91
Середньорічна заробітна плата одного працівника, тис.грн.	27,73	16,67	22,96	19,37	21,96	13,00	27,91	6,82	23,39	17,70
Чисельність працівників, осіб	137	9	27	27	46	3	403	22	639	650
Частка робітників у загальній чисельності працівників, %	85,40	66,67	85,19	81,48	91,30	66,67	94,54	86,36	90,14	89,54
Коефіцієнт віддачі повної заробітної плати	5,95	3,53	2,78	3,91	0,73	7,69	3,34	2,01	1,74	2,31
Маркетинговий потенціал										
Коефіцієнт зміни валових продажів	-0,08	-0,20	-0,04	-0,04	0,01	0,33	0,04	0,23	-0,07	-0,21
Рентабельність продажу, %	43,65	0,00	0,00	0,00	16,51	0,00	6,45	0,00	5,05	0,00
Частка витрат на збут у витратах підприємства, %	0,12	0,78	0,00	0,00	0,00	1,07	2,98	1,65	1,14	4,99

Джерело: розраховано авторами на основі [8] та даних підприємств

З метою приведення значень показників до співставної шкали необхідно провести їх стандартизацію. Стандартизовані значення показників розраховуються за формулою [9]:

$$Z = \frac{x - \mu}{\sigma}, \quad (1)$$

де x – спостережувана оцінка, μ - середнє значення спостережуваних оцінок, σ – стандартне відхилення спостережуваних оцінок.

Для оцінки міри подібності об'єктів кластерного аналізу використовуються чотири види коефіцієнтів: коефіцієнти кореляції, показники віддалей, коефіцієнти асоціативності та ймовірносні, коефіцієнти подібності. Кожен з цих показників має свої переваги та недоліки, які попередньо потрібно врахувати. Для групування підприємств за складовими потенціалу доцільно використовувати метод Евклідової відстані, яка визначається за формулою [1]:

$$d_{ij} = \sqrt{\sum_{k=1}^{m} (x_{ik} - x_{jk})^2}, \quad (2)$$

де d_{ij} – відстань між i-м та j-м об’єктами; x_{ik}, x_{jk} – значення k-ї змінної відповідно у i-го та j-го об’єктів.

При формуванні кластерів застосовують один із методів: метод одиничного зв'язку (метод близького сусіда), який передбачає приєднання одиниці сукупності до кластера, якщо вона близька (знаходиться на одному рівні схожості) хоча б до одного представника цього кластера; метод повного зв'язку (далекого сусіда) вимагає певного рівня подібності об'єкта (не менше граничного рівня), що передбачається включити у кластер, з будь-яким іншим; метод середнього зв'язку ґрунтується на використанні середньої відстані між кандидатом на включення у кластер і представниками наявного кластера; методу Уорда полягає у приєднанні об'єктів до кластерів у випадку мінімального приросту внутрішньогрупової суми квадратів відхилень, що дає можливість утворювати кластери приблизно одного розміру, які мають форму гіперсфер [2].

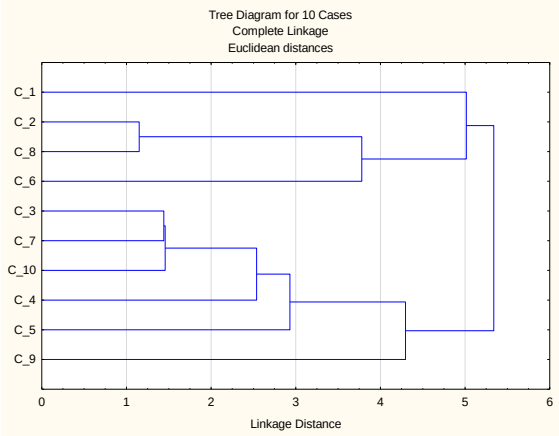
Для кластеризації підприємств легкої промисловості Львівщини доцільно використовувати метод повного зв’язку.

Кластеризація може здійснюватися двома основними способами, зокрема за допомогою ієрархічних чи ітераційних процедур. Для кластеризації підприємств легкої промисловості було обрано ієрархічну процедуру, яка оформлюється у вигляді дендрограми – графік, де по вертикалі показані номери підприємств, а по горизонталі – значення міжкласових відстаней, при яких відбулося об’єднання двох даних класів. Перевагою ієрархічної процедури є її наочність, можливість докладного вивчення і формування ґрунтовних висновків [10, с. 41].

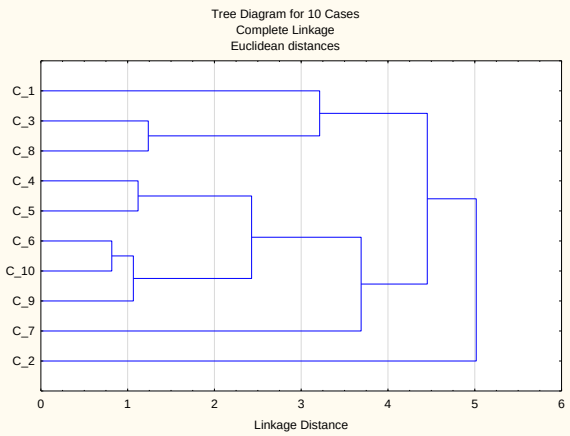
Для пришвидшення і оптимізації обробки даних використано програмний продукт, запропонований компанією StatSoft Inc. STATISTICA, що є потужним інструментом для аналізу даних, візуалізації, прогнозування, контролю якості тощо. STATISTICA дає можливість розрахувати стандартизовані значення показників, а модуль Multivariate Exploratory Techniques дає можливість проводити кластерний аналіз.

На рис. 1 зображено результати кластеризації досліджуваних підприємств за виробничим, фінансовим, інноваційно-інвестиційним, маркетинговим і трудовим потенціалами.

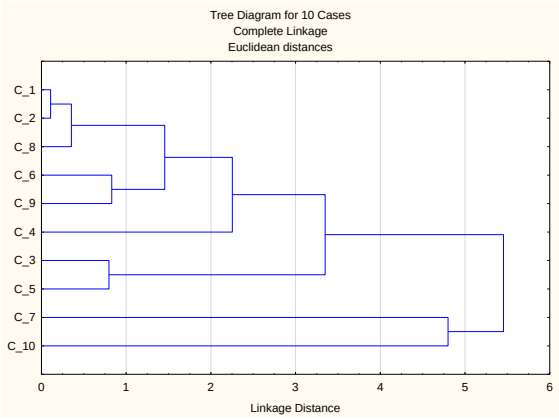
Кластеризація за виробничим потенціалом



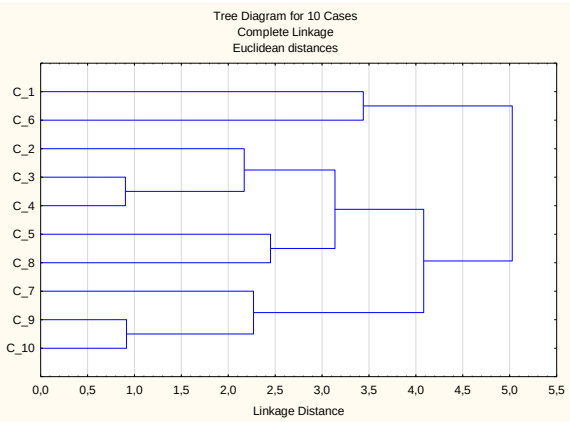
Кластеризація за фінансовим потенціалом



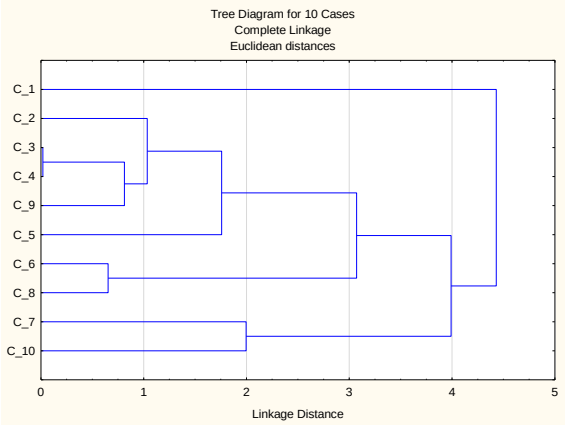
Кластеризація за інноваційно-інвестиційним потенціалом



Кластеризація за трудовим потенціалом



Кластеризація за маркетинговим потенціалом



Умовні позначення підприємств:

C_1 – ПАТ «Шкіряне підприємство «Світанок»;
C_2 – ПАТ «Льонокомбінат «Старосамбірський»;
C_3 – ПАТ «Золочівська швейна фабрика»;
C_4 – ПАТ «Городоцька швейна фабрика»;
C_5 – ПАТ «Трикотажна фірма «Промінь»;
C_6 – ПрАТ «Львівська перо-пухова фабрика»;
C_7 – ПрАТ «Стрийська швейна фабрика «Стрітекс»;
C_8 – ПАТ «Вірність»;
C_9 – ПрАТ «ВАТ Калина»;
C_10 – ПАТ «Троттола».

Рис 1. Дендрограми кластерного групування підприємств легкої промисловості Львівщини, 2013 р.

Джерело: побудовано авторами на основі даних підприємств

За виробничим потенціалом аналізовані підприємства легкої промисловості Львівщини можна поділити на 2 кластера: перший кластер – підприємства, які постійно

займаються виробничою діяльністю, характеризуються збільшенням обсягу виробленої продукції протягом аналізованого періоду, ефективною амортизаційною політикою, поступовим оновленням основних засобів. До нього увійшли: ПАТ «Золочівська швейна фабрика», ПрАТ «Стрийська швейна фабрика «Стрітекс», ПАТ «Троттола», ПАТ «Городоцька швейна фабрика», ПАТ «Трикотажна фірма «Промінь», ПрАТ «ВАТ Калина». Другий кластер – підприємства, протягом аналізованого періоду у яких спостерігалося значне зменшення обсягів виробництва продукції: ПАТ «Шкіряне підприємство «Світанок», ПАТ «Льонокомбінат «Старосамбірський», ПАТ «Вірність», ПрАТ «Львівська перо-пухова фабрика».

Результатом кластеризації підприємств легкої промисловості Львівщини за фінансовим потенціалом було виділено три кластера. До першого кластера відносяться підприємства з помірно стабільним фінансовим станом і порівняно високими результатами діяльності: ПАТ «Городоцька швейна фабрика», ПАТ «Трикотажна фірма «Промінь», ПрАТ «Львівська перо-пухова фабрика», ПАТ «Троттола», ПрАТ «ВАТ Калина», ПрАТ «Стрийська швейна фабрика «Стрітекс». До другого кластера належать підприємства з нестабільним фінансовим станом і порівняно низькими результатами діяльності: ПАТ «Шкіряне підприємство «Світанок», ПАТ «Золочівська швейна фабрика», ПАТ «Вірність». До третього кластера належать підприємства з нераціональним співвідношенням власного і позикового капіталу через надмірне перевищення вартості власного капіталу, що веде до неефективного використання наявних коштів: ПАТ «Льонокомбінат «Старосамбірський».

За інноваційно-інвестиційним потенціалом аналізовані підприємства поділяються на два кластера. До першого входять підприємства, які значну увагу приділяють введенню інновацій і містять у складі майна нематеріальні активи: ПрАТ «Стрийська швейна фабрика «Стрітекс» та ПАТ «Троттола». До другого входять підприємства, які пасивно вводять інновації і в які майже не залучаються інвестиції. До даного кластера входять: ПАТ «Шкіряне підприємство «Світанок», ПАТ «Льонокомбінат «Старосамбірський», ПАТ «Вірність», ПрАТ «Львівська перо-пухова фабрика», ПрАТ «ВАТ Калина», ПАТ «Городоцька швейна фабрика», ПАТ «Золочівська швейна фабрика», ПАТ «Трикотажна фірма «Промінь».

Кластеризація за трудовим потенціалом дала можливість виділити три кластера. До першого кластера увійшли ПрАТ «Стрийська швейна фабрика «Стрітекс», ПрАТ «ВАТ Калина», ПАТ «Троттола», які є соціально орієнтованими, із постійним кількісним складом працівників, порівняно високими заробітними платами. До другого кластера увійшли ПАТ «Шкіряне підприємство «Світанок» і ПрАТ «Львівська перо-пухова фабрика», які найефективніше використовують трудові ресурси, тобто мають найвищі результативні показники ефективності використання трудових ресурсів. До третього кластера увійшли підприємства, у яких частково коливається кількість працюючих, а заробітна плата знаходиться на середньогалузевому рівні, або нижче від нього. До даного кластеру належать ПАТ «Льонокомбінат «Старосамбірський», ПАТ «Золочівська швейна фабрика», ПАТ «Городоцька швейна фабрика», ПАТ «Трикотажна фірма «Промінь» та ПАТ «Вірність».

За маркетинговим потенціалом підприємства легкої промисловості Львівщини поділяються на три кластера. Перший кластер – підприємства, які забезпечують високу дохідність від операцій з продажу продукції: ПАТ «Шкіряне підприємство «Світанок». Другий кластер – підприємства з активною маркетинговою позицією: ПрАТ «Стрийська швейна фабрика «Стрітекс» і ПАТ «Троттола». Третій кластер – підприємства, які мають проблеми з маркетинговою діяльністю, що негативно впливає на обсяги реалізованої продукції: ПАТ «Льонокомбінат «Старосамбірський», ПАТ «Золочівська швейна фабрика», ПАТ «Городоцька швейна фабрика», ПрАТ «ВАТ

Калина», ПАТ «Трикотажна фірма «Промінь», ПрАТ «Львівська перо-пухова фабрика» та ПАТ «Вірність».

Висновки. Кластерний аналіз виступає аналітичним інструментом, який дає можливість групувати підприємства водночас за кількома ознаками (показниками). Таке групування дає можливість розробляти шляхи покращення діяльності і стратегію розвитку не для окремих підприємств, а їх груп, що мають більший вплив на галузь у цілому. Результати запропонованого у дослідженні поділу підприємств на групи за видами потенціалу можуть бути враховані органами влади для формування Стратегії розвитку Львівської області на 2014-2020 роки з прогнозом до 2025 року, а саме для підвищення ефективності розвитку легкої промисловості Львівщини як передумови підвищення конкурентоспроможності економіки України.

Список використаних джерел:

1. Шакіна М.Ю. Кластерний аналіз підприємств за рівнем фінансової стійкості [Електронний ресурс] / М.Ю.Шакіна. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/15_DNI_2008/Economics/32822.doc.htm.
2.Купалова Г.І. Теорія економічного аналізу [Електронний ресурс] / Г.І.Купалова. – Режим доступу: http://pidruchniki.ws/11800912/ekonomika/klasterniy_analiz.
3. Жерліцин Д.М. Групування регіонів у прийнятті рішень в управлінні бюджетними ресурсами територій / Д.М. Жерліцин, Д.М. Жерліцина // Нове в економічній кібернетиці: зб. наук. ст. – Донецьк, 2010. – № 3. – С. 16-26.
4. Красноутська Н.С. Потенціал підприємства: формування і оцінка: Навч. посібник / Н.С. Красноутська. – К.: Центр учбової літератури, 2005. – 352 с.
5. Кулыняк И.Я. Оценка финансового потенциала предприятий (на примере предприятий легкой промышленности Львовщины) / И.Я. Кулыняк, Е.И. Глянцева // Conferinţa naţională cu participare internaţională [Strategii şi politici de management în economia contemporană], ed. a 3-a, 28-29 mar. 2014 (Chişinău, Moldovei) / com. org.: Ţurcanu Gheorghe [et al.]. – Chişinău : ASEM, 2014. – P. 327-331.
6. Социально-экономическое развитие: проблемы и решения: [монография]. Книга 2 / под ред. Н.С. Клунко. – Ставрополь: Логос, 2014. – 218 с. / Кулыняк И.Я., Глянцева Е.И. Прикладные аспекты комплексной оценки потенциала предприятий. – С. 112-131.
7. Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навч. посібник / О.С. Федонін, І.М. Рєпіна, О.І. Олексюк. – К.: КНЕУ, 2004. – 316 с.
8. Офіційний сайт Агентства з розвитку інфраструктури фондового ринку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.smida.gov.ua.
9. Глушко А.Н. Стандартизація показників [Електронний ресурс] / А.Н. Глушко. – Режим доступу: http://medbib.in.ua/standartizatsiya-pokazateley.html.
10. Ткачова А.В. Кластерний аналіз металургійних підприємств на основі виробничих, фінансово-економічних та логістичних показників діяльності / А.В. Ткачова // Вісник Запорізького національного університету. – Запоріжжя, 2012. – № 1 (13) – С. 37-44.

Рецензент Одрехівський М.В.

УДК 338.48:631
Транченко Л.В., д.е.н., професор
Уманський національний університет садівництва

СІЛЬСЬКИЙ ТУРИЗМ ЯК ПЕРСПЕКТИВНИЙ НАПРЯМ ЗАЙНЯТОСТІ НА СЕЛІ

Розглянуто основні теоретичні аспекти перспективного розвитку та особливостей функціонування сільського туризму як різновиду зайнятості в аграрному секторі економіки. Запропоновано рекомендації стосовно нормативно-правового регулювання процесу становлення та розвитку сільського туризму в Україні.

Ключові слова: туризм, сільський туризм, зайнятість, агротуризм, еко-туризм, зелений туризм.

Tranchenko L.

RURAL TOURISM AS A PROMISING RURAL EMPLOYMENT

The main theoretical aspects of prospective development and functioning of rural tourism as a form of employment in the agricultural sector. Recommendations regarding regulatory process of formation and development of rural tourism in Ukraine.

Keywords: tourism, rural tourism, employment, agritourism, ecotourism, green tourism.

Транченко Л.В.

СЕЛЬСКИЙ ТУРИЗМ КАК ПЕРСПЕКТИВНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ ЗАНЯТОСТИ НА СЕЛЕ

Рассмотрены основные теоретические аспекты перспективного развития и особенностей функционирования сельского туризма как вида занятости в аграрном секторе экономики. Предложены рекомендации относительно нормативно-правового регулирования процесса становления и развития сельского туризма в Украине.

Ключевые слова: туризм, сельский туризм, занятость, агротуризм, эко-туризм, зеленый туризм.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Сучасний етап функціонування економіки України супроводжується появою нових ринкових сегментів та видів підприємницької діяльності. Це стосується і аграрного сектора. Однак процеси розвитку підприємництва на селі потребують активізації як сільськогосподарської, так й інших видів діяльності. Одним із напрямів розвитку агропромислового комплексу стає сільський туризм – апробоване явище у багатьох країнах світу, яке робить лише перші кроки в економічній системі нашої держави. Специфіка сільського туризму як виду економічної діяльності полягає не тільки у задоволенні потреб споживачів у відпочинку, а й у здійсненні вагомого впливу на інші сектори сільської економіки через диверсифіковані зв'язки.

Важливим етапом у розвитку сільського туризму має стати виконання Указу Президента України «Про заходи щодо розвитку туризму і курортів в Україні» та плану заходів щодо державної підтримки розвитку сільського туризму на 2015–2020 рр. З огляду на це, актуальності набуває вивчення теоретичних і практичних аспектів сільського туризму як форми підприємництва на місцевому, регіональному та державному рівнях в контексті посилення економічної компоненти його впливу на стан сільських територій.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Дослідження проблематики сільського туризму в Україні здійснюють В. Васильєв, Ю. Зінько, Н. Кудла, В. Куценко, Н. Липчук, О. Орленко, Х. Роглєв, М. Рутинський та ін. Окремі напрями розвитку туризму досліджують О. Бейдик, В. Безносюк, В. Євдокименко, В. Кифяк, Н. Коніщева, М. Крачило, О. Любіцева, І. Смаль, Д. Стеченко, Т. Ткаченко, В. Федорченко, Л. Шульгіна. Значний внесок у розробку теорії і практики туризму зробили такі зарубіжні дослідники, як Я. Варшинська, І. Вайнене, А. Верболь, М. Біржаков, М. Борущак, І. Енджейчик, Л. Жаліс, І. Зорін, В. Квартальнов, К. Крижановська, М. Міка, Р. Павлусінскі, Є. Пісаревський, Т. Ратц та інші.

Разом із тим, більш глибокого вивчення потребують питання розвитку та особливостей функціонування сільського туризму як форми підприємництва в аграрному секторі економіки. Різноманіття сільських територій, де здійснюється туристична діяльність, потребує обґрунтованого аналізу передумов і факторів використання їх туристсько-рекреаційних ресурсів, а також наукових підходів щодо створення підприємницького середовища і дієвого організаційно-економічного механізму розвитку сільського туризму.

Цілі статті. Проаналізувати основні теоретичні аспекти перспективного розвитку та особливостей функціонування сільського туризму як перспективного напряму зайнятості в аграрному секторі економіки та запропонувати рекомендації стосовно нормативно-правового регулювання процесу становлення та розвитку сільського туризму в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. На науковій і практичній ниві ще досі тривають

дискусії про зміст і направленість таких понять і явищ, як «сільський туризм» і «агротуризм». Згідно з цим словником С.Медліка, сільський туризм (rural tourism) – відпочинковий вид туризму, сконцентрований на сільських територіях [1]. Він передбачає розвиток туристичних шляхів, місць для відпочинку, сільськогосподарських і народних музеїв, а також центрів з обслуговування туристів з провідниками та екскурсоводами. Поняття «сільський туризм» часто ототожнюють з «агротуризмом», але «сільський туризм» значно ширше. Агротуризм (farm tourism) – відпочинковий туризм, що передбачає використання сільського (фермерського) господарства. Агротуризм може проявлятись у різних формах, але завжди включає наймання помешкання. Розрізняють дві базові форми агротуризму: наймання помешкання з обслуговуванням безпосередньо в межах дворогосподарства або розміщення на нічліг з самообслуговуванням на землях, що належать до дворогосподарства, наприклад в кемпінгах та наметах. Агротуризм таким чином виступає однією з форм сільського туризму. У агротуризмі дворогосподарство (фермерське господарство) становить одночасно нічліжну базу та головний предмет інтересу для туриста.

Екотуризм – це форма подорожі, сприятлива для навколишнього середовища. Вона відбувається на територіях, що мають природничу цінність (національні та ландшафтні парки). Екотуризм спрямований на охорону природного й культурного середовища регіонів, які відвідуються туристами. Він передбачає, що учасниками цих подорожей є люди з високою екологічною свідомістю. Синонімом поняття «екотуризм» є зелений туризм (green tourism), природничий туризм (nature tourism). Виділяються такі форми екотуризму – активний екотуризм (піший, велосипедний, водний, кінний, рибальство), фауністичні та флористичні поїздки (орнітологічні поїздки, полювання, тематичні поїздки), культурологічні й етнографічні поїздки [2].

Сільський туризм і його різновидність агротуризм мають багато спільного з екотуризмом і часто відповідають багатьом його пріоритетам, зокрема: збереження природничого та культурного середовища, підтримка добробуту місцевої громади, постачання туристам харчів з місцевих продуктів. Деякі власники агротуристичних господарств, розташованих поблизу природоохоронних територій, підтримують середтуристів проекологічні вимоги. У сільських місцевостях організовують відвідувачам багато додаткових послуг, що включають екотуристичні програми: кінні та велосипедні прогулянки, маршрути по знакованих стежках у національних і ландшафтних парках, природничі подорожі, збирання ягід та грибів. Сільський туризм (агротуризм) і екотуризм відрізняються основними цілями використання вільного часу, їхня головна різниця полягає у базових мотивах подорожування. Сільський туризм – це форма проведення вільного часу у вигляді стаціонарного відпочинку, тоді як базовою метою екотуризму виступає активне відкриття дикої природи, традицій і культури, їх глибоке пізнання й сприйняття. Сільські оселі можуть використовуватись як база для ночівлі та харчування екотуристів. У спеціальній літературі з’явилось нове поняття екоагротуризм, що передбачає відпочинок у селян, які вирощують сільськогосподарську продукцію із застосуванням екологічних методів. Тут агротуризм поєднується з екологічним сільським господарством.

Наведені вище поняття, пов’язані з сільським туризмом і екотуризмом, знайшли своє використання для визначення форм туристичного руху в Україні. Зокрема, відпочинок в українських селах було визначено як «сільський зелений туризм». Він охопив широкий спектр форм відпочинку на селі: від стаціонарного відпочинку у сільській місцевості (власне сільський туризм), відпочинку у туристичних центрах і курортах, що розташовані у селищах і малих містах, до відпочинку у сільських дворогосподарствах (агротуризм). Визначення сільського руху як «зелений» підкреслює його проекологічну орієнтацію.

Актуальною проблемою правової підтримки сільського туризму є формування організаційно-господарського механізму його функціонування і державної підтримки у вирішенні таких питань:

а) прийняття нормативних документів, які регулюватимуть діяльність різних форм сільського туризму;

б) здійснення заходів щодо підтримки та просування сільського туризму на внутрішньому та міжнародному туристичному ринку;

в) забезпечення організаційної й матеріальної підтримки з боку держави нового виду послуг на селі – сільського туризму та агротуризму.

В сучасній літературі ми зустрічаємось з досить широкою класифікацією різновидів туризму**:** активний і пасивний; історичний, культурно-етнічний, пізнавальний, екологічний, розважальний, екстремальний тощо**.** Але рідко хто зможе відрізнити аграрний туризм від сільського зеленого, а сільський зелений від екологічного. Можливо, для більш чіткого розуміння різниці між ними необхідно звернути увагу на професійний рівень власників об'єктів розміщення. З цією метою вводиться нова класифікація – за кадровим складом. В основу цієї класифікації покладено професійний рівень осіб, які надають туристичні послуги. До виникнення поняття «сільський зелений туризм»**,** туризмом в загальноприйнятому розумінні займались особи, що мали відповідну освіту та стаж роботи в туристичних фірмах. Основна відмінність сільського зеленого туризму від туризму, так би мовити, звичайного – це те, що туристичні послуги надають особи, які мають інший фах (сільськогосподарські робітники, працівники сфери обслуговування, вчителі) та надають ці послуги в сільський місцевості.

Селянин-фермер в межах сільського туризму може організувати:

- активний туризм (збудувати на своїй території спортивний майданчик, підйомник, розробити маршрути для велотуристів, кінні прогулянки);
- екотуризм (відпочинок в екологічно чистій місцевості, вживання чистих продуктів);
- мисливський туризм;
- культурно-етнічний (екскурсії, розповіді про історію краю, національні обряди, побут)тощо.

Основою сільського туризму є власне сам селянин та його побут. Селянин запрошує до своєї оселі:

- людину з міста подивитись на сільськогосподарське виробництво (як робиться цей особливий сир, масло, ковбаса тощо, як вирощуються ці свині, кролі, корови, коні);
- людину творчої, розумової праці подивитись на майстерність ремісника (як робиться дерев'яний посуд, як плететься ліжник)
- іноземців подивитись на особливості національних традицій, культури.

Щоб визначити критерії, за допомогою яких можна б було відрізнити сільський туризм від усіх інших, необхідно законодавчо закріпити ряд вимог до житла та до власника житла, який надає послуги з сільського зеленого туризму. Треба ввести до законодавства поняття «агрооселя». Агрооселя – це житлове приміщення, яке знаходиться в сільській місцевості, містить не більше п'яти кімнат, пристосованих для проживання туристів і належить на правах приватної власності господарю, який займається сільсько-господарською діяльністю або зайнятий у сфері обслуговування чи соціальній сфері села.

Для чого потрібно це визначення? В законодавстві повинно бути передбачено пільги для власників осель, що дозволять прискорити розвиток сільського зеленого туризму. Щоб розрізнити, які саме приміщення підпадають під дію пільг, необхідно чітко визначити поняття «агрооселя». Наприклад, в Польщі чинним законодавством встановлені пільги щодо оподаткування агротуризму і виникли проблеми з розрізненням сільських осель та приватних мініготелів, які оподатковуються на загальних підставах. Що означає житлове приміщення? Це означає, що відповідно до довідки з інвентиризаційного бюро це приміщення визначене як житлове. Тобто

поняття «агрооселя» не охоплює колиб, перебудованих для прийому туристів господарських приміщень тощо.

Що означає займатися сільським туризмом як підсобною діяльністю? Власником агрооселі може бути фермер, селянин, який працює індивідуально на присадибній ділянці, селянин, який працює на сільськогосподарських підприємствах, а також мешканці села, зайняті у сфері обслуговування та соціальній сфері: працівники сільради, пошти, вчителі, продавці тощо. Необхідно законодавчо закріпити звільнення агроосель від сплати готельного збору та обов'язкової державної стандартизації. Для агроосель можливе запровадження добровільної категорізації представниками Спілки сприяння розвитку сільського зеленого туризму та представниками органів місцевого самоврядування (треба затвердити категорії та умови проведення категорізації: оплатна чи безоплатна тощо).

У майбутньому самі власники агроосель будуть зацікавлені в проведенні стандартизації для підвищення рівня своєї діяльності та наближення до міжнародних стандартів. Система стандартизації буде використовуватись організаціями, які займаються рекламою агроосель і передбачає відповідність якості та ціни продукту (послуги). Стандартизація оселі забезпечує: прозорість пропозиції для клієнта; контроль якості продукту; різноманітність пропозиції та різницю в ціні.

У Польщі стандартизація проводиться інспекторами Польської Федерації сільського туризму «Гостинні господарства» кожні два роки. У польському законодавстві закріплено, що оселі для гостей не підлягають стандартизації, але ці приміщення можуть використовуватись для нічлігу лише в тому випадку, якщо вони відповідають певним вимогам, затвердженим розпорядженням голови Ради Міністрів. Необхідно внести доповнення в податкове законодавство стосовно пільгового оподаткування доходів, отриманих громадянами за догові-рами оренди житла в сільській місцевості. Згідно з чинним законодавством, цивільно-правові угоди між фізичними особами вони оподатковуються за ставкою 20%. Доцільним буде зменшити ставку податку до 2-4% від ціни договору.

Підприємницька діяльність фізичної особи є найзручнішим способом провадження бізнесу на початковому етапі. Це не потребує складання статуту або установчого договору, формування статутного фонду, а отже, й великого статутного капіталу. Вам не треба мати окремої юридичної адреси, оскільки Вашою адресою як суб'єкта підприємницької діяльності буде Ваша домашня адреса. Вам не обов'язково відкривати рахунок в банку й виготовляти печатку: це Ви можете зробити за власним бажанням. Нарешті, якщо Ви не будете використовувати працю найманих працівників, то Вам не обов'язково реєструватися в органі Фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності, у центрі зайнятості, в органі Фонду соціального страхування від нещасних випадків: це Ви можете зробити на добровільних засадах.

Висновки. Законодавча база, що буде створена для регулювання стосунків у цій, відносно новій для України сфері діяльності сільських господарів, безперечно повинна відповідати сьогоденним реаліям українського села та повинна бути спрямована на вирішення його актуальних проблем, враховуючи перспективний розвиток сільських населених пунктів, а також гармонічно вписуватись в існуюче законодавче поле України. Вищевикладене дослідження дає можливість сформулювати наступні рекомендації стосовно нормативно-правового регулювання процесу становлення та розвитку сільського туризму в Україні. Це передусім стосується дотримання головних принципових елементів, на яких базується законодавча база регулювання сільського туризму в Польщі та Угорщині, тобто:

– чітке визначення в законодавстві України понять: «сільський господар», «сільське або селянське господарство (садиба тощо)», «сільське або селянське господарювання»; – законодавче визнання права «сільського господаря» на «сільське господарювання» без створення юридичної особи та без набуття статусу підприємця;

– відмежування діяльності в сфері сільського туризму від підприємницької діяльності взагалі, а також від товарного агропромислового виробництва на селі та туристичної діяльності. При цьому бути свідомим того, що сільський туризм є й у подальшому залишатиметься органічною частиною сільськогосподарської діяльності та туристичного бізнесу в Україні;

– впровадження діяльності у сфері сільського туризму «сільськими господарями» повинно здійснюватись без будь-яких дозволів та реєстрацій в органах влади;

– встановити, що умови діяльності у сфері сільського туризму регулюються чинним законодавством та чинною іншою нормативною базою, яка регулює відносини у тій чи іншій сфері суспільних відносин. Такий підхід надасть можливість уникнути прийняття спеціального Закону «Про сільський туризм в Україні». У той же час жоден з елементів діяльності не залишиться поза правовим полем держави;

– звільнення від оподаткування доходів, отриманих «сільськими господарями» від надання послуг по сільському туризму;

– процес законодавчого регулювання та інші форми унормування діяльності у сфері сільського туризму повинні відбуватись за безпосередньої участі сільських господарів та їх громадських об’єднань.

Право на визначення окремих норм і стандартів діяльності та контроль за їх дотриманням потрібно делегувати таким громадським об’єднанням. Таким чином, тільки шляхом застосування в українському законодавстві наведених вище методів та засобів, а також дотримання принципових положень правового регулювання, які витримали іспит на практиці, можна створити стійку правову основу для повноцінного розгортання Визначення в законі України «Про особисте селянське господарство» правової природи ведення особистого селянського господарства, в тому числі з використанням майна селянського господарства для потреб відпочиваючих, та невіднесення її до підприємницької діяльності. Внесення змін до Декрету Кабінету Міністрів України «Про прибутковий податок з громадян» згідно яких до суми виплат, що не включаються до сукупного оподаткованого доходу, належать також і доходи громадян від продажу вирощеної в особистому підсобному господарстві сільськогосподарської продукції, виклавши це положення у відповідності до закону «Про особисте селянське господарство».

Для визначення межі поділу між сільським туризмом та туристичною індустрією потрібно буде внести доповнення до Закону України «Про туризм». Нормативний текст цього доповнення повинен встановити: дія яких норм та положень цього закону не розповсюджується на фізичні особи та членів їх сімей, які ведуть особисте селянське господарство без створення юридичної особи на землях, переданих у власність або наданих у користування цим фізичним особам для використання відповідно до законодавства, у тому числі й для надання послуг з використанням майна, яке належить особистому селянському господарству, тобто для цілей сільського туризму.

Доповнення переліку видів діяльності селянського господарства з наданням послуг у законі «Про особисте селянське господарство» буде вимагати прийняття спеціального підзаконного акту. Це повинна бути постанова Кабінету Міністрів України «Про послуги в особистому селянському господарстві», в яку сформулювати визначення сільського туризму, як одного з різновидів послуг, які можуть надаватись селянськими господарствами. Наведені в заключній частині цього дослідження «практичні кроки» безумовно є гіпотетичними, умовними тому, що прийняття вказаних нормативних актів у пропонованій формі та послідовності має сенс виключно у випадку виконання першої пропозиції стосовно прийняття закону «Про особисте селянське господарство» з пропонованими нами змінами та доповненнями.

Список використаних джерел:

1.Макаренко П.М. Економічний потенціал різних форм аграрних господарств / П. М. Макаренко, Л. Л. Мельник // Економіка АПК. — 2011. — № 7. — С. 89–97.

2.Малиновський А.С. Кадрово-управлінський потенціал аграрних формувань / А. С. Малиновський // Економіка АПК. — 2011. — № 7. — С. 97–104.

УДК 711.455:339.137.2
Черчик Л.М., д.е.н., професор
Мостенець О.В.
Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РЕКРЕАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ РЕГІОНУ

У статті розглянуто підходи до трактування конкурентоспроможності об'єктів різного ієрархічного рівня (факторний, ресурсний, потенційних можливостей, конкурентних переваг, управлінський, комплексний). Обґрунтовано доцільність вивчення рекреаційної системи регіону як об'єкта управління конкурентоспроможністю. Дано авторське визначення сутності конкурентоспроможності рекреаційної системи регіону як здатність продукувати та просувати актуальні рекреаційні послуги, які максимально відповідають суспільним рекреаційним потребам споживачів за якістю, видами та формами на основі продуктивного використання рекреаційного потенціалу території в межах допустимого антропогенного навантаження та на рівні прийнятного для рекреаційних закладів рівня прибутковості.
Ключові слова: конкуренція, конкурентоспроможність, рекреаційна система регіону, конкурентні переваги, рекреаційна сфера, рекреаційні послуги.

Черчик Л.Н., Мостенець А.В.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕКРЕАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ РЕГИОНА

В статье рассмотрены подходы к трактовке конкурентоспособности объектов различного иерархического уровня (факторный, ресурсный, потенциальных возможностей, конкурентных преимуществ, управленческий, комплексный). Обоснована целесообразность изучения рекреационной системы региона как объекта управления конкурентоспособностью. Дано авторское определение сущности конкурентоспособности рекреационной системы региона как способность производить и продвигать актуальные рекреационные услуги, которые максимально соответствуют общественным рекреационным потребностям потребителей по качеству, видам и формам на основе продуктивного использования рекреационного потенциала территории в пределах допустимой антропогенной нагрузки и на уровне приемлемого для рекреационных заведений уровня доходности.
Ключевые слова: конкуренция, конкурентоспособность, рекреационная система региона, конкурентне преимущества, рекреационная сфера, рекреационные услуги.

Cherchyk L., Mostenets O.

THEORETICAL BASIS OF THE COMPETITIVENESS OF THE RECREATIONAL SYSTEM IN THE REGION

In the article the approaches to the interpretation of objects of different competitiveness hierarchical level are discussed (factor, resource, potential, competitive advantages, management, complex). Expediency study of the recreational system in the region as the object of the management competitiveness are substantiated. There was given the author's definition of the essence of the competitiveness of the regional recreational system's ability to produce and promote the best recreational services that best meet the needs of public recreational consumers in quality, types and forms based on the productive use of the recreational potential of the area within the permissible anthropogenic load and at an acceptable level for recreational facilities profitability.
Keywords: competition, competitiveness, recreational system in the region, competitive advantages, recreation area, recreation services

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. У багатьох регіонах України рекреаційна сфера визнана однією з пріоритетних, що обумовлює як практичний, так і науковий інтерес до неї. Проте в умовах інтенсифікації інтеграційних та глобалізаційних процесів слід враховувати зростання рівня вимог до рекреаційних послуг, орієнтацію на їх індивідуалізацію, що призводить до загострення конкурентної боротьби не лише на вітчизняних, а й міжнародних ринках рекреаційних послуг. Це передбачає підвищення економічної самостійності регіональних рекреаційних систем,

продуктивності використання природних, матеріально-технічних, інфраструктурних, інституційних, трудових ресурсів як регіональних конкурентних переваг.

До того ж рекреаційній сфері характерна функція комплексоутворення, оскільки її розвиток неминуче викликає позитивні зрушення в інших сферах, забезпечує структурну трансформацію господарства регіону. Крім того, це напрям діяльності, де велика частка підприємств, закладів – малі та середні, що, з одного боку, сприяє формуванню нормального ринкового середовища, з іншого – зростанню конкуренції, яка визнана «невидимою рушійною силою економіки». Водночас, її розвиток створює передумови для вирішення соціальних проблем, зокрема – створення нових робочих місць, зростання матеріального добробуту населення, його здоров'я, активного способу життя, всебічного розвитку людей, а також – екологізації регіональної економіки, оскільки для рекреації необхідні екологічно безпечні умови. Тому для регіонів, де рекреаційна сфера має передумови розвитку, необхідно вирішувати проблему забезпечення її конкурентоспроможності.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Теорія конкуренції та конкурентоспроможності розвивається як у вертикальній, так і горизонтальній площині. Так проблемам національної конкурентоспроможності присвячені праці таких західних вчених як П. Кругмана, С. Ліндера, Б. Оліна, М. Портера, Д. Сакса, Л. Саммерса, Дж. Харта, Е. Хекшера; вітчизняних – Л. Антонюк, Я. Базилюка, І. Білецької, О. Білоруса, Б. Буркинського, А. Гальчинського, В. Гейця, Т. Гончарука, Я. Жаліла, Б. Кваснюка, А. Кінаха, А. Поручника, С. Соколенка та інших.

Конкурентоспроможність регіону розглянута в працях А. Алаєва, П. Бєлєнького, В. Безуглої, Г. Гутмана, Б. Данилишина, М. Долішнього, А. Єпіфанова, С. Іщука, А. Левінтова, І. Лукінова, Л. Ковальської, Я. Побурка, А. Сєлєзньова, Д. Стеченка, М. Чумаченка, А. Яроша.

Питання конкурентоспроможності туристичних та рекреаційних закладів досліджували І. Бережна, А. Бутенко, В. Василенко, В. Євдокименко, В. Захарченко, В. Кифяк, В. Кравців, О. Любіцева, В. Павлова, В. Семенов, Т. Уманець. Проблеми забезпечення конкурентоспроможності туристично-рекреаційних, курортно-рекреаційних комплексів регіонів вивчали Г. Алейнікова, Г. Андрєєва, Н. Головченко, П. Гудзь, В. Данильчук, Н. Калькова, Н. Коленда, А. Мокляк, С. Нездоймінов, Н. Страчкова, Л. Черчик, І. Школа.

Теоретичним доробком цих вчених є розвиток понятійного апарату теорії конкуренції, розробка методологічного інструментарію дослідження чинників формування та управління конкурентоспроможністю національної економіки, регіону, певних сфер діяльності та підприємств. Практичні результати полягають у розробці механізмів управління конкурентоспроможністю, які сприяли б формуванню стійких конкурентних переваг, що, в свою чергу, забезпечило б реалізацію поставлених цілей розвитку. Проте, незважаючи на вагомі напрацювання, залишаються дискусійними певні аспекти теорії управління конкурентоспроможністю, самі підходи до визначення його об'єкта, співвідношення між зовнішнім середовищем та внутрішніми можливостями цього об'єкта щодо формування конкурентних позицій, виявлення і визначення дії різних за своєю природою та суперечливих за характером впливу чинників на рівень конкурентоспроможності тощо.

Цілями статті є вивчення існуючих підходів до трактування сутності конкурентоспроможності та обґрунтування авторського тлумачення конкурентоспроможності рекреаційної системи регіону.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Перш ніж перейти до виявлення сутності конкурентоспроможності рекреаційної системи регіону, обґрунтуємо доцільність вибору об'єкта. Специфіка рекреаційної діяльності полягає в тому, що для надання рекреаційних послуг необхідні рекреаційні ресурси та умови, які формують атракції певної території. Рекреаційні ресурси кожного регіону неповторні, а їх поєднання – унікальне. Незважаючи на те, що ця сфера діяльності значною мірою націлена на їх

використання, а найцінніші, або найпоширеніші ресурси обумовлюють спеціалізацію, сучасні технології з одного боку, рекреаційні потреби – з іншого призводять до формування та виділення різних сегментів на ринку туристичних та рекреаційних послуг. У кожному разі це обумовлює територіальну локалізацію попиту та рекреаційного підприємництва. Водночас, суттєвим чинником є інформаційна підтримка рекреаційної сфери регіону, активне формування іміджу регіону як продуцента рекреаційних послуг, що, на нашу думку, обумовлює доцільність вивчення як об'єкта управління конкурентоспроможністю саме рекреаційної системи регіону (РСР).

Для уточнення сутності конкурентоспроможності рекреаційної системи регіону розглянемо найбільш вдалі, в контексті нашого дослідження, підходи до тлумачення конкурентоспроможності об'єктів для всіх вище розглянутих ієрархічних рівнів. Логіка полягає в тому, що конкурентоспроможність країни на міжнародних ринках забезпечується за рахунок ефективного функціонування кожного регіону шляхом створення та реалізації конкурентоспроможних товарів на регіональному ринку. Останній слід розглядати як сукупність ринкових сегментів, сформованих відповідно до потреб населення та суб'єктів господарювання. Проте не доцільно стверджувати, що конкурентоспроможність об'єктів вищого ієрархічного рівня – це сумарна конкурентоспроможність об'єктів нижчих рівнів.

В. Павлова визначає конкурентоспроможність підприємства як його «спроможність зберігати або розширювати конкурентні позиції на цільовому ринку в процесі адаптації до мінливого конкурентного середовища функціонування через співвідношення ціна/якість продукції» [1].

Іншими ключовими словами у трактуванні цього поняття є: здатність досягати найкращих результатів у будь-якій справі; властивість об'єкта краще за інших представлених на ринку об'єктів задовольняти конкретні потреби; відповідність вимогам ринку, адекватність потребам споживачів, здатність товару краще відповідати запитам покупців, порівняно з аналогічними товарами; уміння маневрувати у ринковому просторі та часі; здатність підприємства ефективно розпоряджатися ресурсами за умов конкурентного ринку [2].

Н. Калькова під конкурентоспроможністю регіональних ринків товарів розуміє здатність підприємств різних видів економічної діяльності створювати конкурентоспроможні товари та послуги, використовуючи як конкурентні переваги природно-кліматичні, географічні, трудові ресурси, економічні та політичні умови, а також наявні чинники виробництва з метою забезпечення сталого соціально-економічного розвитку регіону [3]. Автор намагається узгодити кілька позицій у цьому визначення, проте ми вважаємо, що ринок – це те середовище, де розгортається конкурентна боротьба, тому сам термін «конкурентоспроможність регіональних ринків товарів (послуг)» некоректний.

Н. Страчкова дала визначення конкурентоспроможності як здатності території залучати й утримувати стабільні рекреаційні потоки за рахунок раціонального використання сприятливих природних і соціально-економічних передумов з метою задоволення попиту населення на рекреаційні послуги й одержання прибутку. Також автор зазначає, що зважаючи на значну регіоналізацію рекреаційної діяльності відбір прямих і непрямих територій-конкурентів слід проводити в межах одного рекреаційного регіону [4].

Це ж обґрунтовано в працях Н. Головченко: більшість підходів до визначення конкурентоспроможності курортно-рекреаційних комплексів регіонів ґрунтується на порівняльній оцінці конкурентних позицій територій-конкурентів за певними параметрами, які забезпечують формування конкурентних переваг. Проте, на її думку, при оцінці конкурентоспроможності курортно-рекреаційного комплексу регіону необхідно дотримуватися комплексного підходу за шістьма блоками параметрів, які найбільше впливають на розвиток курортно-рекреаційної сфери: економічна складова, що характеризує функціонування підприємств курортно-рекреаційного комплексу регіону; зовнішньоекономічна складова, що визначає рівень інтеграції в міжнародну

курортно-рекреаційну діяльність; інтенсивність конкуренції; культурно-розважальна інфраструктура; продовольча безпека; інвестиційна привабливість регіону [5].

Н. Головченко дає також визначення конкурентоспроможності регіону як його здатність «підвищувати і утримувати певні конкурентні позиції у виробництві та реалізації конкурентоспроможних товарів (послуг) з метою задоволення попиту потенційних споживачів за умови бажаного дотримання інтересів суспільства в цілому (наприклад, відповідність товарів, що випускаються, послуг, що надаються, необхідним екологічним стандартам, забезпечення постійного зростання соціально-економічних стандартів населення)» [5].

Водночас варто зауважити і на інших ключових позиціях конкурентоспроможності регіону: здатність тривалий час реалізовувати власні та залучені можливості для розвитку на сучасній технологічній основі, забезпечуючи внутрішній і глобальний ринок товарами та послугами відповідної якості; здатність регіональної економіки забезпечувати зростання благополуччя населення регіону в умовах відкритої економіки; властивість активізувати потенційні можливості регіону, нарощувати та ефективно використовувати конкурентні переваги для забезпечення сталого розвитку регіону, а також впровадження нових досягнень науково-технічного прогресу у виробництво, довкілля та соціальну сферу регіону [6].

В сучасних умовах, коли відбуваються суттєві структурні перетворення на основі нових парадигм (економіка знань, інноваційного прориву, постіндустріального або інформаційного суспільства), незаперечною конкурентною перевагою є інституційна складова конкурентного середовища. Згідно визначення Д. Норта, інституційне середовище – це сукупність основоположних політичних, соціальних та юридичних правил, яка утворює базис для виробництва, обміну і розподілу благ у суспільстві [7]. Власне – це система відносин, умов, правил і механізмів, що забезпечують динамічний розвиток економічних процесів. Б. Гардінер, Р. Мартін і П. Тайлер теж наголошують на важливості інституційної та ринкової структур регіону як чинників підвищення його конкурентоспроможності та акцентують увагу на продуктивності праці як ключовому індикаторі рівня конкурентоспроможності регіону. Тому вони стверджують, що «регіональна конкурентоспроможність – це здатність регіональної економічної системи оптимізувати локальні ресурси для того, щоб успішно конкурувати на національному та міжнародному ринках та адекватно й оперативно реагувати на зміни, що відбуваються на цих ринках» [8]. А. Андерсон виділив чотири детермінанти, що лежать в основі парадигми сучасного динамічного регіонального розвитку в умовах глобальної конкуренції («С-фактори»): компетенція (competence), культура (culture), комунікації (communication) та креативність (creativity). Він спрогнозував зниження ролі старих промислових регіонів та появу нових С-регіонів навколо центрів вищої освіти, які разом з потужними корпораціями перетворяться на центри виробництва інноваційно-інформаційних продуктів [9]. Основними характеристиками конкурентоспроможності країн і регіонів, за методологією IMD-Lausanne, є такі: продуктивність економіки, ефективність управління, ефективність бізнесу та забезпеченість інфраструктурою.

Цей підхід конкретизує з управлінських позицій В. Безугла, яка конкурентоспроможність регіону трактує як здатність кожної регіональної системи до управління своїми конкурентними перевагами, раціонального й ефективного розміщення продуктивних сил з метою забезпечення стійкого фінансового та економічного становища, одержання максимальної вигоди, задоволення об’єктивних і суб’єктивних потреб за умов самостійності та самофінансування у межах чинного законодавства [10].

Отже, аналіз останніх досліджень і публікацій вчених дозволив зробити узагальнення наукових підходів до тлумачення конкурентоспроможності:

- факторний, що передбачає спеціалізацію на тому виді економічної діяльності, для якого співвідношення факторів виробництва найсприятливіше і забезпечить максимальну ефективність (А. Сміт, Е. Хекшер);

- ресурсний, що ґрунтується на продуктивному використанні ресурсів (М. Портер);
- потенційних можливостей як здатність об'єкта займати та утримувати стійкі позиції на ринку, забезпечити реалізацію національних інтересів (Л. Антонюк, А. Гальчинський, В. Геєць);
- конкурентних переваг (Я. Базилюк, Я. Жаліло);
- управлінський, відповідно до якого конкурентоспроможність об'єкту залежить від здатності регіональної системи до управління своїми конкурентними перевагами (В. Безугла);
- комплексний, згідно з яким конкурентоспроможність є концентрованим вираженням економічних, науково-технічних, виробничих, організаційно-управлінських, маркетингових та інших можливостей, які реалізуються в товарах і послугах, що успішно протистоять аналогічним на внутрішньому та зовнішньому ринках (Б. Кваснюк).

У більшості випадків, коли мова йде про конкурентоспроможність підприємств, результуючим показником або критерієм конкурентоспроможності є максимізація прибутку, необхідною передумовою якої виступає зростання продуктивності виробництва. На регіональному рівні індикаторами конкурентоспроможності є підвищення рівня зайнятості та добробуту населення, рівень або якість життя. Об'єднуючий характер і такий, що сприймається нами як найбільш адекватний для нашого об'єкта дослідження, є таке:

- експерти Європейської Комісії щодо міжнародної конкурентоспроможності регіону обґрунтовують, що «незважаючи на наявність конкурентоспроможних та неконкурентоспроможних фірм у кожному регіоні, завжди існує загальне регіональне середовище, яке впливає на формування конкурентного статусу всіх локальних фірм» [11];
- М. Портер зробив висновок, що джерелом основних конкурентних переваг в глобальній економіці часто виступає місцезнаходження (локалізація) кластера [12];
- Р. Камані стверджує, регіони не лише виступають економічним ареалом діяльності місцевих компаній, а й відіграють ключову роль в процесі акумуляції та дифузії знань, сприяють інтеркорпоративній взаємодії та виникненню нових форм бізнесу і виступають активними самостійними суб'єктами конкурентних відносин [13].

Отже, конкурентоспроможність локальної території як і регіону не можна розглядати з позиції мікро- чи макрорівня, так само як розглядати їх (локальну територію, регіон) як просту сукупність компаній або спрощену модель національної економіки [13]. Тому рекреаційну систему регіону ми схильні розглядати саме як локальну територію, а отже переносити атрибути конкурентоспроможності регіону вбачаємо за неможливе через такі міркування:

1) в нашому випадку необхідно поєднувати галузевий і територіальний підхід в дослідженні;
2) суттєво звужується ресурсна база;
3) з одного боку, має місце міжгалузева конкуренція всередині регіону, з другого конкуренція з іншими, необов'язково ідентичними рекреаційними територіями;
4) не зважаючи на те, що в обох випадках розглядається мезорівень, цілі та пріоритети розвитку різні, як різними будуть критерії, конкурентні переваги, ключові фактори успіху, очікувані результати, інструменти забезпечення конкурентоспроможності;
5) інституційне середовище держави, регіону звичайно впливатиме на ефективність рекреаційної діяльності, проте суттєвого значення набувають ті чинники, які безпосередньо її стосуються, а саме – регіональна політика розвитку рекреації, в межах якої передбачаються заходи щодо забезпечення конкурентний переваг передусім території.

Таким чином конкурентоспроможність рекреаційної системи регіону – це її здатність продукувати та просувати актуальні рекреаційні послуги, які максимально відповідають суспільним рекреаційним потребам споживачів за якістю, видами та

формами на основі продуктивного використання рекреаційного потенціалу території в межах допустимого антропогенного навантаження та на рівні прийнятного для рекреаційних закладів рівня прибутковості.

Висновки. Таким чином, у статті розглянуто низку підходів до трактування конкурентоспроможності об'єктів різного ієрархічного рівня, обґрунтовано доцільність вивчення як об'єкта управління конкурентоспроможністю рекреаційної системи регіону та зроблена спроба визначення її сутності. У цьому визначенні відображено економічну, соціальну та екологічну функцію рекреаційної системи регіону. Авторське визначення включає складові, що акцентують увагу на групах чинників, які в подальших дослідженнях будуть використані для виявлення конкурентних переваг рекреаційної системи регіону.

Зокрема, здатність продукувати рекреаційні послуги передбачає: розробку тих рекреаційних продуктів, на які є стійка суспільна потреба та нових послуг, формуючи відповідно попит на них; наявність природоресурсних, технічних, економічних та організаційних умов, інституційного забезпечення для створення, виробництва рекреаційних послуг, що відповідають вимогам конкретних груп споживачів; впровадження інноваційних послуг, які забезпечать довготермінові конкурентні переваги на відповідних сегментах ринку рекреаційних послуг; активну диверсифікацію рекреаційної діяльності в межах наявного рекреаційного потенціалу регіону; забезпечення високої інвестиційної привабливості для активізації вкладень як в розвиток та розбудову рекреаційних закладів, так і розвиток та приведення у відповідність до міжнародних стандартів рекреаційної інфраструктури регіону.

Здатність просувати рекреаційні послуги включає: формування позитивного іміджу рекреаційної системи регіону на основі промоцій рекреаційних атракцій, особливо привабливих характеристик рекреаційних послуг; здатність РСР привертати та утримувати рекреаційні потоки; забезпечення високої прибутковості та бюджетної ефективності рекреаційної діяльності; використання прогресивних інформаційних технологій для просування рекреаційних послуг та РСР.

Продуктивне використання рекреаційного потенціалу території передбачає: орієнтацію на використання стратегічного потенціалу РСР; врахування синергетичного ефекту поліфункціональності РСР; невиснажливе використання природних рекреаційних ресурсів; охорону та відтворення рекреаційних ландшафтів; експлуатацію природних рекреаційних ресурсів в межах допустимого антропогенного навантаження для недопущення деградації екосистем.

Список використаних джерел:

1. Павлова В. А. Конкурентоспроможність підприємства: оцінка та стратегія забезпечення / В. А. Павлова. – Д. : Вид-во ДУЕП, 2006. – 276 с.
2. Азоев Г. Л. Конкуренция: анализ, стратегия и практика / Г. Л. Азоев. – М. : Центр экономики и маркетинга, 1996. – 208 с.
3. Калькова Н. М. Конкурентоспроможність регіонального ринку рекреаційних послуг (на матеріалах АР Крим) : автореф. дис. канд. екон. наук : 08.10.01 «Розміщення продуктивних сил і регіональна економіка» / Н. М. Калькова ; Національна академія природоохоронного та курортного будівництва. – Сімферополь, 2006. – 20 с.
4. Страчкова Н. В. Автономна Республіка Крим на ринку рекреаційних послуг (суспільно-географічна оцінка рівня розвитку) : автореф. дис. канд. геогр. наук : 11.00.02 «Економічна і соціальна географія» / Н. В. Страчкова ; Інститут географії НАН України. – Київ, 2001. – 20 с.
5. Головченко Н. З. Формування механізмів підвищення конкурентоспроможності курортно-рекреаційного комплексу регіону : автореф. дис. канд. екон. наук : 08.00.05 «Розвиток продуктивних сил і регіональна економіка» / Н. З. Головченко ; Кримський економічний інститут ДВНЗ „Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана". – Сімферополь , 2008. – 20 с.
6. Ковальська Л. Л. Оцінка конкурентоспроможності регіону та механізми її підвищення : монографія / Л. Л. Ковальська. – Луцьк : Надстир'я, 2007. – 419 с.
7. North D. Institutions, Institutional Change and Economic Performance / D. C. North. – Cambridge: Cambridge University Press, 1990. – 159 p.
8. Gardiner B., Martin R., Tyler P. Competitiveness, Productivity and Economic Growth across the European Regions. – London. – 2004.
9. Anderson A. Infrastruktur zur Entwicklung von Regionen // Der Ministerpräsident des Landes Schleswig-Holstein – Denkfabrik (ed.) Infrastruktur der Kommunikationsge-sellschaft. – Schleswig-Holstein als K-region. Projektgrüppe der Denkfabrik Schleswig-Holstein. – P.16-19.
10. Безугла В. О. Основи формування конкурентоспроможності регіонів України (на прикладі Полтавського регіону) : автореф. дис. канд. екон. наук : 08.10.01 «Розміщення продуктивних сил і регіональна економіка» / В. О. Безугла ; Харк. нац. акад. міськ. г-ва. – Х., 2006. – 20 с.
11. Sixth Periodic Report on the Social and Economic Situation and Development of Regions in the European Union, Brussels,1999.
12. Портер М. Конкуренция / М. Портер. – Пер с англ. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2000. – 495 с.
13. Camagni R. On the concept of Territorial Competitiveness: Sound or Misleading? – Urban Studies. – Vol. 39. – No 13. – 2002. – P. 2395-2411.

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ

УДК 330.15
Карпук А. І., д.е.н.
Національний університет біоресурсів і природокористування України

ВИДИ ТА ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ІНФРАСТРУКТУРИ У ЛІСОРЕСУРСНІЙ СФЕРІ

У статті проведено теоретичні дослідження суті та типізації видів інфраструктури лісоресурсної сфери, обґрунтовано пріоритетні напрями регулювання економічних відносин, пов'язаних з розвитком її складових на основі застосування ринкових економічних інструментів. Для кожного виду інфраструктури лісоресурсної сфери представлено перелік характерних об'єктів, а також визначено пріоритетні напрями регулювання розвитку.
Ключові слова: інфраструктура, лісові ресурси, лісоресурсна сфера, лісова інфраструктура, регулювання, види інфраструктури.

Карпук А. И.

ВИДЫ И ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ИНФРАСТРУКТУРЫ В ЛЕСОРЕСУРСНОЙ СФЕРЕ

В статье проведены теоретические исследования сути и типизации видов инфраструктуры лесоресурсной сферы, обоснованы приоритетные направления регулирования экономических отношений, связанных с развитием ее составляющих на основе применения рыночных экономических инструментов. Для каждого вида инфраструктуры лесоресурсной сферы представлен перечень характерных объектов, а также определены приоритетные направления регулирования развития.
Ключевые слова: инфраструктура, лесные ресурсы, лесоресурсная сфера, лесная инфраструктура, регулирование, виды инфраструктуры.

Karpuk A.

TYPES OF PRIORITY AREAS AND INFRASTRUCTURE DEVELOPMENT IN THE AREA FOREST MANAGEMENT

The paper considers theoretical research the nature and types of infrastructure typing forest areas justified the priority areas of regulation of economic relations associated with the development of its components through the use of market-based economic instruments. For each type of forest infrastructure sphere presents a list of specific objects, and the priority areas of regulation.
Keywords: infrastructure, forest resources, forest area, forest infrastructure, regulations, types of infrastructure.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими чи практичними завданнями. В умовах ринкової нестабільності лісокористувачі повинні переглянути застарілі підходи до формування інфраструктури та збільшити обсяги залучення інвестицій у розбудову сучасних інфраструктурних об'єктів різного функціонального призначення, що дозволить успішно завершити трансформаційні процеси, що сьогодні відбуваються у лісоресурсній сфері.

Основна проблема полягає у виборі інноваційних шляхів формування розгалуженої інфраструктури лісоресурсної сфери, спрямованої на забезпечення раціонального використання наявного лісоресурсного потенціалу, підвищення прибутковості роботи підприємницьких структур та створення належних умов праці та підвищення рівня заробітної плати найманим працівникам, сприяння вирішення

поточних проблем місцевих громад, зростання сум сплати податків до бюджетів і соціальних фондів.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Проблеми і перспективи розвитку ринкової інфраструктури лісоресурсної сфери протягом останніх років активно вивчаються як на державному рівні (Державним агентством лісових ресурсів України [3; 4]), так і окремими науковцями, серед яких: М. Войтюк, О. Гамсахурдія, Е. Порфир'єва, В. Серватинский, Ф. Юрков, С. Павлов, В. Третьякова та ін. [1-2; 7-9]. На пострадянському просторі тільки у Російській Федерації з прийняттям нового Лісового кодексу [6] створено належну нормативно-правову базу регулювання процесів розвитку ринкової інфраструктури. В Україні ці процеси потребують подальших наукових досліджень на предмет уточнення видів та обґрунтування пріоритетних напрямів розвитку інфраструктури лісоресурсної сфери з використанням ринкових економічних інструментів.

Цілі статті. Основна ціль даного дослідження полягає у проведенні теоретичних досліджень суті та типізації видів інфраструктури лісоресурсної сфери, а також обґрунтуванні пріоритетних напрямів регулювання економічних відносин, пов'язаних з розвитком її складових на основі застосування ринкових економічних інструментів.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. У теперішній час змінюється традиційне розуміння «інфраструктури» як сукупності видів економічної діяльності і господарських об'єктів, що забезпечують стабільність розвитку виробничої сфери (електро- і тепломережі, об'єкти транспорту і зв'язку та ін.) і сфери послуг, що створює комфортні умови проживання населення (охорона здоров'я, освіта, комунальне господарство та ін.). В умовах становлення ринкових відносин для створення і посилення конкурентних переваг суб'єктів лісоресурсної сфери не залежно від форм власності та організаційно-правових форм господарювання потрібна принципово нова форма організації системи обслуговування господарського обороту, починаючи від залучення лісових ресурсів у виробничий процес і закінчуючи споживанням чи використанням готової продукції і послуг замовниками. Такою формою організації повинна стати ринковоорієнтована інфраструктура лісоресурсної сфери, яка створить умови для розбудови нових та модернізації діючих господарських об'єктів різного функціонального призначення за рахунок розвитку підприємництва, формування конкурентного середовища, залучення ринкових інститутів, впорядкування відносин власності на лісові ресурси, створення сприятливого інвестиційного клімату.

Поняття «лісова інфраструктура» має різні трактування у науковій літературі: сфера виробничих послуг, сфера обігу, невиробнича сфера та ін. Одні автори розуміють під лісовою інфраструктурою тільки систему виробничого обслуговування лісового сектора, інші розглядають її як комплекс умов життєзабезпечення на сільських територіях. На думку М. Войтюк, у результаті зближення цих понять чітко проявляється функціональна, галузева і просторова спрямованість лісової інфраструктури, з'явилося уявлення про неї як про складну соціально-економічну категорію, яку потрібно розглядати з позицій системного підходу. Виходячи з теорії систем, теорії еволюції технологічних укладів та принципів сталого розвитку сьогодні лісова інфраструктура має системні властивості, поліфункціональну спрямованість, багаторівневу структуру і визначену логіка її стратегічного розвитку. Тому її можна розглядати як системного «оператора» економічних і соціальних процесів у лісоресурсній сфері лісозабезпеченого регіону [1].

Для системного розуміння усіх процесів, що пов'язані з формуванням та функціонуванням інфраструктури у лісоресурсній сфері Є. Порфир'єва запропонувала

використовувати поняття «інфрасистеми» як нового утворення, характерного для вищого рівня розвитку національного господарства. Вона характеризується наступними ознаками:

– значно розширюється склад виробничих факторів, що впливають на ефективність кінцевих результатів діяльності інфрасистеми;

– зростають доходи і прибуток за рахунок появи нових видів утилітарних і особливо інфраструктурних послуг, що беруть участь у формуванні корисності для споживачів;

– зростає залежність самого матеріального виробництва від зазначених послуг, без яких воно стає малоефективним, а найчастіше неможливим [8].

На пострадянському просторі важливість вирішення проблем формування ефективної ринкової інфраструктури у лісоресурсній сфері зрозуміли у Російській Федерації, де у Лісовому кодексі [6] виділено окремі статті, що регулюють діяльність лісової та лісопереробної інфраструктури. Зокрема у ст. 13 передбачено, що для цілей використання, охорони, захисту, відтворення лісів допускається створення лісової інфраструктури, а її об’єкти після того як відпаде необхідність їх використання можуть бути знесені, а землі рекультивовані. Уточнюється, що лісові дороги можуть створюватися за різних видів користування лісом. Декларується важливість розвитку лісопереробної інфраструктури (ст. 14), яка створюється для переробки деревини та інших лісових ресурсів, але заборонено створення її об’єктів у захисних лісах.

З метою впорядкування відносин щодо створення та експлуатації об’єктів лісової інфраструктури Уряд Російської Федерації затвердив її Перелік [7] для захисних, експлуатаційних та резервних лісів, де деталізовано їх найменування для кожного з вказаних видів лісів та цілей лісокористування. Також сформовано проект подібного Переліку об’єктів, не пов’язаних із створенням лісової інфраструктури, що розміщуються на землях лісового фонду, для захисних лісів, експлуатаційних лісів та резервних лісів, тобто які охоплюють об’єкти лісопереробної інфраструктури.

Необхідність розвитку інфраструктури у лісоресурсній сфері розуміють і на державному рівні. Поставлено завдання у наступні роки довести середньорічні показники будівництва лісових доріг до 1000 км, адже лісові дороги мають важливе значення і під час пожежонебезпечного періоду. Саме ними пожежники можуть дістатися до віддалених куточків лісових масивів. Крім того, в будівництво лісових доріг закладено і соціальну складову. Часто завдяки новозбудованій дорозі відстань між населеними пунктами суттєво скорочується. Про важливість розвитку транспортної інфраструктури у лісах свідчить і той факт, що без наявності сучасної лісової дороги утруднюється робота і сучасної заготівельної техніки, зокрема, її доступ до віддалених лісозабезпечених районів. [3]. Адже, розвиток лісової інфраструктури наблизить лісову галузь до євростандартів.

На думку багатьох вчених, інтегруюча функція лісової інфраструктури – це найважливіша функція не тільки для розвитку лісового сектора, але і населення сільських територій. Наприклад, основа лісової інфраструктури – лісові дороги, що функціонують як єдине ціле на всіх територіальних рівнях і, взаємодіючи на кожному з них з усіма галузями лісової інфраструктури лісового сектора і сільських територій регіону, можуть стати об’єднуючим елементом не тільки для лісового виробництва, але й для економіки сільських територій та підвищити темпи соціально-економічного розвитку [1].

В умовах дефіциту власних коштів та високої вартості залучення довгострокових кредитів формування лісової дорожньої мережі, її подальший приріст, при збільшенні лісосіки не може бути реалізований без державних інвестицій. Тому приватним інвесторам, які займаються лісозаготівлею чи лісопереробною і вклали кошти в будівництво лісових доріг або інших об’єктів інфраструктури загального користування доцільно надавати пільги як в оподаткуванні, так і створювати сприятливі умови для

розвитку бізнесу та вкладання додаткових інвестицій. Пільги можуть поширюватися і щодо формування аукціонних цін для лісопереробних підприємств.

Іншим варіантом залучення інвесторів для будівництва лісових доріг та інших об'єктів лісової інфраструктури є укладання концесійних угод, за якими інвестори на визначений період отримають у власність побудовані лісові дороги та зможуть встановити за їх використання плату з метою повернення вкладених коштів. При цьому величина платежів визначається мінімальним, погодженим між зацікавленими сторонами, рівнем рентабельності заготівлі або переробки деревини. Повинен бути визначений рівень рентабельності і для приватної дорожньо-експлуатаційної організації, щоб отримана лісова рента справедливо розподілялася між усіма зацікавленими учасниками реалізації проектів створення мережі лісових доріг та їх подальшого обслуговування.

В умовах ринку, де рушійною силою виробництва є прибуток або рентабельність, розрахункові навантаження на дороги, мости і дорожні мостові конструкції повинні визначатися виходячи із необхідності забезпечення рентабельності лісозаготівлі і переробки деревини. Тільки після визначення вартості будівництва дороги, мережі доріг, придорожньої інфраструктури можна усвідомлено формувати інвестиційну політику і розпочинати реалізацію проектів з вдосконалення мережі лісових доріг [9].

До інфраструктури лісоресурсної сфери можна віднеси велику кількість різноманітних об'єктів різного функціонального спрямування та призначення, тому виникає необхідність їх групування за спільними ознаками. Виходячи зі специфіки розвитку лісоресурсної сфери пропонується виділяти такі види інфраструктури:

– лісомисливська;
– лісоохоронна;
– рекреаційно-оздоровча;
– екорегулююча;
– лісопереробна;
– транспортно-логістична;
– маркетингово-збутова;
– фінансово-кредитна;
– інформаційно-аналітична;
– комунально-обслуговуюча.

Усі розглянуті об'єкти та суб'єкти інфраструктури лісоресурсної сфери перебувають у постійному взаємозв'язку і взаємодії, але для забезпечення стабільності функціонування потребують реалізації комплексу регулюючих заходів, які б дозволили вирішити проблеми фінансування, оподаткування, інвестування, страхування, впорядкування відносин власності, цінового і митного регулювання, розвитку державно-приватного партнерства та ін.

На основі проведених досліджень можна виділити основні види, об'єкти та пріоритетні напрями регулювання розвитку інфраструктури лісоресурсної сфери (табл. 1). Взявши за основу досвід Російської Федерації перелік, порядок створення та функціонування розглянутих видів та об'єктів інфраструктури доцільно закріпити у нормативно-правих актах, додатково визначивши ряд важливих питань їх функціонування: джерела фінансування діяльності; відомчу підпорядкованість; особливості спільного користування та вільного доступу місцевого населення; впорядкування питань власності та можливості приватизації, надання в оренду чи концесію; визначення процедури надання окремим об'єктам спеціального статусу згідно чинного законодавства; можливості зміни цільового призначення об'єктів та земель; можливі санкції за порушення правил експлуатації або нецільове використання тих чи інших об'єктів інфраструктури.

Таблиця 1

Основні види, об’єкти та пріоритетні напрями регулювання розвитку інфраструктури у лісоресурсній сфері*

Види інфраструктури	Об’єкти інфраструктури	Пріоритетні напрями регулювання
1	2	3
Лісомисливська	- лісорозсадники; - вулики; - тимчасові споруди; - вольєри; - місця для підкормки тварин; - споруди для мисливців.	-впорядкування відносин щодо володіння, користування чи розпорядження; - залучення приватних інвесторів; - збереження держаного фінансування лісорозведення.
Лісоохоронна	-пожежні пункти спостереження, вишки; - пожежні водойми, резервуари, цистерни; - протипожежні полоси; - приміщення пожежних станцій; - опорні пункти служб охорони.	- державне фінансування діяльності спеціалізованих служб лісової охорони; - розширення повноважень служби лісової охорони щодо затримання порушників; - збільшення штрафних санкцій за порушення.
Рекреаційно-оздоровча	- місця для відпочинку; - рекреаційні пункти; - оглядові площадки; - туристичні стоянки; - екскурсійні стежки.	- залучення до співпраці суб’єктів малого і середнього бізнесу; - податкове стимулювання розвитку рекреаційно-туристичної індустрії.
Екорегулююча	- лісові меліоративні канали; - споруди протиерозійні та протипаводкові; - осушувальні канали;	- спільне фінансування зацікавленими сторонами витрат на експлуатацію та відновлення; -складання деталізованих обґрунтувань доцільності функціонування.
Лісопереробна	- деревообробні виробництва; - консервні виробництва; - лісохімічні виробництва; - сувенірні виробництва; - целюлозно-паперові виробництва; - меблеві виробництва.	- створення сприятливих умов для залучення іноземних інвестицій; - регулювання закупівельних цін на лісосировину; - митне регулювання обсягів імпорту продукції лісопереробки; - податкове стимулювання розвитку поглибл. лісопереробки.
Транспортно-логістична	- логістичні центри; - лісові дороги та стежки; - склади, гаражі, шлагбауми; -навантажувально-розвантажувальні пункти; -приймальні пункти лісосировини; - мости та залізничні колії; - місця для приземлення літаків і гвинтокрилів.	- бюджетне фінансування розвитку лісової транспортної мережі; - укладання концесійних угод для залучення коштів на розширення лісової інфраструктури; - державне гарантування захисту інвестицій, залучених у масштабні проекти у цій сфері; - здешевлення кредитів для розбудови важливих об’єктів.
Маркетингово-збутова	- фірмові магазини; - приміщення для аукціонних торгів; - лісопромислові біржі; -посередницькі збутові компанії; - рекламні та маркетингові компанії; - рейтингові агентства.	- залучення до співпраці суб’єктів малого і середнього бізнесу; - регулювання посередницьких надбавок у системі збуту; - стимулювання впровадження інформаційних технологій на усіх стадіях товароруху; - виявлення та усунення тіньових схем обігу деревини.

продовження таблиці 1

1	2	3
Фінансово-кредитна	- банківські установи; - кредитні спілки; - страхові компанії; - інвестиційні компанії, фонди; -благодійні організації фінансової допомоги; -міжнародні фінансово-кредитні установи.	- «здешевлення» позикових коштів та спрощення процедури кредитування суб'єктів, які розбудовують інфраструктуру; - сприяння відкриттю спеціалізованих фінансово-кредитних установ; -підвищення рівня доступності та розширення спектра надання страхових послуг.
Інформаційно-аналітична	- лісові знаки та щити; -спеціалізовані газети і журнали; -спеціалізовані інтернет-видання; -фірми та підрозділи з впровадження та обслуговування інформаційних технологій; -спеціалізовані громадські організації.	-залучення до співпраці суб'єктів малого бізнесу; -розробка і впровадження спеціалізованих інформаційних технологій у сфері обліку, контролю, моніторингу, планування і прогнозування; -державне фінансування розповсюдження агітаційних матеріалів природоохоронного спрямування.
Комунально-обслуговуюча	- котельні, теплотраси; - свердловини та водопроводи, колодязі, колектори; - радіологічні лабораторії; - трансформаторні підстанції та електромережі; -ремонтно-механічні майстерні; -склади ПММ та заправні станції; -сушки, теплиці; насіннєві склади; - побутові споруди; - паркани, огорожі.	-поступова заміна аварійних та застарілих комунікацій з використанням сучасних матеріалів; -обладнання обслуговуючих підрозділів сучасним інвентарем; -сприяння переходу до сучасних екобезпечних та енергоефективних технологій обслуговування виробництва; -узгодження питань спільного користування комунальними об'єктами.

*Розроблено автором

Удосконалення системи нормативно-правового регулювання діяльності об'єктів та суб'єктів інфраструктури лісоресурсної сфери дозволить підвищити ступінь відповідальності власників, запобігатиме їх нераціональному, нецільовому використанню та несанкціонованому відчуженню, створить умови для оновлення та модернізації, сприятиме залученню інвестицій у розбудову та експлуатацію, підвищить рівень зацікавленості працівників, які їх обслуговують, розширить масштаби співпраці з контрагентами, дозволить усунути тіньові схеми роботи.

Формування ефективної інфраструктури розвитку лісоресурсної сфери передбачає створення відповідного інституціонального середовища, спрямованого на об'єднання зусиль підприємницьких структур, органів державної влади, потенційних інвесторів, місцевих громад та окремих працівників галузі з метою поглиблення господарської інтеграції та впорядкування майнових відносин.

Модель формування інституціонального середовища розвитку інфраструктури лісоресурсної сфери повинна передбачати визначення найбільш ефективних засобів державного регулювання для кожного з суб'єктів регуляторного впливу, врахувавши при цьому засоби ринкового регулювання, що дозволить сформувати найбільш ефективні для кожного з видів інфраструктури форми інтеграції суб'єктів і форми майнових відносин, які забезпечать отримання бажаних результатів регулювання для кожного з визначених суб'єктів. Виходячи із форми розробленої моделі оптимальною вважатиметься така організація ринкової інфраструктури лісоресурсної сфери,

дозволить отримані більші позитивні результати регуляторного впливу для усіх суб'єктів, ніж здійснені початкові витрати на застосування комплексу стимулюючих заходів. Це стане можливим тільки за рахунок налагодження партнерських відносин між органами державної влади і місцевого самоврядування, підприємницькими структурами і місцевими громадами.

Висновки. Отже, в питанні удосконалення інфраструктури лісоресурсної сфери доцільно взяти до уваги досвід Російської Федерації щодо законодавчого закріплення переліку об'єктів лісової та лісопереробної інфраструктури. Виходячи зі специфіки розвитку лісоресурсної сфери пропонується виділяти такі види інфраструктури: лісомисливська; рекреаційно-оздоровча; екорегулююча; лісопереробна; транспортно-логістична; маркетингово-збутова; фінансово-кредитна; інформаційно-аналітична; комунально-обслуговуюча. Основне завдання полягає у формуванні ефективної системи взаємодії об'єктів та суб'єктів інфраструктури лісоресурсної сфери, що потребує реалізації комплексу регулюючих заходів, які б дозволили вирішити проблеми фінансування, оподаткування, інвестування, страхування, впорядкування відносин власності, розмежування повноважень, цінового і митного регулювання, розвитку державно-приватного партнерства та ін. У роботі для кожного виду інфраструктури представлено перелік характерних об'єктів, а також визначено пріоритетні напрями регулювання розвитку.

Модель формування інституціонального середовища розвитку інфраструктури лісоресурсної сфери повинна передбачати визначення для кожного суб'єкта господарювання інструментів державного та ринкового регулювання, що дасть змогу застосовувати найефективніші для усіх видів інфраструктури організаційні форми інтеграції підприємницьких структур і форми інституціоналізації майнових відносин.

Список використаних джерел:

1. Войтюк М.М. Стратегия развития лесной инфраструктуры сельских территорий региона: автореф. дис. на стиск. учен. степени д-ра экон. наук :08.00.05 / М. М. Войтюк. – М., 2012. – 46 с.
2. Гамсахурдия О.В. Модернизация инфраструктуры лесного сектора Вологодской области на основе интегрированной информационной платформы: автореф. дис. кандидата экономических наук: 08.00.05 / О. В. Гамсахурдия. – М.: Моск. гос. ун-т леса. – 24 с.
3. Державне агентство лісових ресурсів України / Офіційний веб-сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://dklg.kmu.gov.ua.
4. Интервью председателя Государственного агентства лесных ресурсов Украины Виктора Сивца для журнала "Лесной и охотничий", № 1 (90), январь-февраль 2012 г. / Урядовий портал [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/control/ru/publish.
5. Карпук А. І. Економічне регулювання лісокористування в ринкових умовах : [монографія] / А. І. Карпук – Луцьк: Твердиня, 2012. – 492 с.
6. Лесной кодекс Российской Федерации от 04.12.2006 г. №200-ФЗ. // Парламентская газета, №209, 14.12.2006г.
7.Лесной форум Гринпис России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://forestforum.ru/viewtopic.php?f=9&t=5067 .
8. Порфирьева Е.В. Инновационное развитие инфраструктуры и бизнес-процессов в лесном секторе Алтайского края: автореф. дис. на соиск. учен. степ. канд. экон. наук / Е. В. Порфирьева; [Моск. гос. ун-т леса]. – М., 2009. – 27 с.
9. Серватинский В.В. Проблемы развития транспортной инфраструктуры лесной отрасли / В.В. Серватинский, Ф.Х. Юрков, С.В. Павлов, В.А. Третьякова // Земля и недвижимость Сибири [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.vipstd.ru/journal/content/view/48/39.

УДК 330.15 : 630.6
Шубалий О.М., к.е.н., доцент
Луцький національний технічний університет

ПЕРСПЕКТИВИ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЛІСОВОГО СЕКТОРУ НА ЗАСАДАХ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

У статті вивчено зміст, структуру та особливості функціонування лісового сектора, визначено основі перспективні напрями трансформації його ланок відповідно до принципів сталого розвитку, а також обґрунтовано необхідність проведення ряду організаційно-економічних перетворень для створення ефективної системи управління лісовим сектором. Запропоновано заходи з реформування системи управління лісовим господарством на національному і регіональному рівнях.

Ключові слова: лісові ресурси, лісовий сектор, лісове господарство, трансформація, сталий розвиток, система управління.

Шубалый А.М.

ПЕРСПЕКТИВЫ ТРАНСФОРМАЦИИ ЛЕСНОГО СЕКТОРА НА ПРИНЦИПАХ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

В статье изучено содержание, структуру и особенности функционирования лесного сектора, определены основе перспективные направления трансформации его звеньев в соответствии с принципами устойчивого развития, а также обоснована необходимость проведения ряда организационно-экономических преобразований для создания эффективной системы управления лесным сектором. Предложены мероприятия по реформированию системы управления лесным хозяйством на национальном и региональном уровнях.

Ключевые слова: лесные ресурсы, лесной сектор, лесное хозяйство, трансформация, устойчивое развитие, система управления.

Shubalyi A.

PROSPECTS OF TRANSFORMATION IN FOREST PRINCIPLES OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT

In the article the content, structure and features of the functioning of the forest sector, defined from the perspective directions transforming its units in accordance with the principles of sustainable development, and the necessity of a series of organizational and economic reforms to create an efficient system of forest sector. The measures to reform the system of forest management at the national and regional levels.

Keywords: forest resources, forest sector, forestry, transformation, sustainability management system.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими чи практичними завданнями. Реформування лісового сектора України має відштовхуватися від ряду природоохоронних конвенцій, які регулюють процеси лісовідновлення в планетарному масштабі. Більшість з них передбачають переведення лісового господарства на модель сталого розвитку, що дозволить не допустити зростання викидів парникових газів, ліквідувати тенденцію втрати лісового покриву, розширити економічні, соціальні й екологічні переваги, пов'язані з відтворенням лісоресурсного потенціалу.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. На основі опрацювання значної кількості літературних джерел представників різноманітних наукових шкіл з економіки лісівництва [1-12] встановлено, що існує велика кількість різноманітних підходів щодо трансформації лісового сектору та застосування сучасних форм та методів використання лісоресурсного потенціалу України. Об'єднуючою магістральною лінією існуючих вітчизняних доктрин невиснажливого лісокористування є те, що структура лісового сектору України сформувалася ще в умовах командно-адміністративної економіки і відзначається нерівномірністю територіального розміщення сировинної та виробничо-технічної бази, що створює об'єктивні обмеження для застосування перспективних форм лісогосподарювання, апробованих у зарубіжних країнах.

Цілі статті. Мета даного дослідження полягає у вивченні змісту, структури та особливостей функціонування лісовому сектору та визначення на цій основі

перспективних напрямів трансформації його ланок, перш за все лісового господарства, відповідно до принципів сталого розвитку, а також обґрунтування необхідності проведення ряду організаційно-економічних перетворень для створення ефективності системи управління лісовим сектором.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. У нашому розумінні лісовий сектор – це складна організаційно-економічна система, яка поєднує зацікавлених суб'єктів господарювання, державні і громадські установи й організації, які забезпечують функціонування і взаємозв'язок ланок міжгалузевого ланцюга «лісове господарство – лісопереробка – ринок лісосировини і лісопродукції», створюючи належне технічне, фінансово-інвестиційне, інноваційне, інституціональне, адміністративно-управлінське, науково-методичне, інформаційне, логістичне та інші види забезпечення. З даного визначення зрозуміло, що поняття «лісовий сектор» є значно ширшим за поняття «лісовий комплекс», адже, крім традиційних складових лісового комплексу, враховує складну підсистему, якою є ринок лісосировини і лісопродукції, а також стадії поглибленої переробки деревини та інших продуктів лісу, широке використання несировинних якостей лісу. Звичайно, таке розуміння значно ускладнює процес аналізу та оцінки взаємозв'язків, які існують у лісовому секторі, адже окремі ланки лісового сектору функціонують у нерозривному взаємозв'язку з господарствами ланками інших секторів. Зокрема, діяльність щодо використання рекреаційного потенціалу лісів тісно переплітається з сектором туризму і рекреаційної індустрії.

На даний час серед ланок лісового сектору найбільш розвиненим і контрольованим з боку держаних інститутів є підсектор лісового господарства. Центральним органом державного управління у сфері лісового господарства є Державне агентство лісових ресурсів України (Держлісагентство), у безпосередньому підпорядкуванні якого перебувають обласні управління лісового та мисливського господарства, республіканський комітет АР Крим з лісового та мисливського господарства. У результаті першого етапу адміністративної реформи у віддання Держлісагентства було передано міжгосподарські лісгоспи, які перебували в системі Мінагрополітики України. Необхідність зосередження функцій управління лісами у єдиному органі зумовлена потребою в розробці уніфікованих заходів щодо удосконалення системи еколого-економічного регулювання відновлення, відтворення та охорони лісових ресурсів.

Більшість дослідників сходяться на тому, що реформування лісового сектора України має відбуватися на основі симбіозу польської та російської моделей. Необхідно встановити беззаперечний пріоритет екологічних функцій лісу, підвищити таксову вартість деревини на пні, ввести такси на ліквідну деревину від рубок догляду, встановити митні збори на експорт необроблених лісоматеріалів і пиломатеріалів, запровадити лісовий (земельний) податок. Враховуючи те, що серйозною проблемою лісового господарства є незначний попит на низькоякісну і маломірну деревину, необхідно модернізувати потужності існуючих целюлозно-паперових комбінатів і вводити нові, а також відновлювати виробництво ДСП. Вдале вирішення інноваційно-інвестиційного розвитку целюлозно-паперового, лісохімічного та деревообробного підкомплексів лісового сектора залежить від інституціоналізації цілого комплексу економічних преференцій, в першу чергу щодо податкового регулювання та кредитного забезпечення.

Основними складовими переводу лісового сектора України на модель сталого розвитку мають бути: узгодження системи фінансового забезпечення лісового господарства з використанням альтернативних джерел фінансування; упорядкування відносин власності на ліси; інституціоналізація сучасних організаційно-правових форм

лісогосподарської діяльності; удосконалення системи регулювання регіональних ринків необробленої деревини, а також експортної діяльності лісогосподарських підприємств.

Розробка дієвої моделі реформування системи управління лісами з метою підвищення ефективності використання природно-ресурсного потенціалу лісового сектора має базуватися на критичному аналізі зарубіжного досвіду вирішення проблем управління ефективністю лісогосподарських підприємств. Інституціональною нормою, яка є характерною для більшості країн Центральної і Східної Європи і яка має бути перенесена у вітчизняну практику, є децентралізація управління лісами через підвищення відповідальності регіонів за ефективність їх використання. Дослідження показують, що варто запозичувати досвід Російської Федерації щодо збереження під контролем держави лісогосподарських підприємств і підвищення централізації фінансових потоків шляхом створення лісогосподарських холдингів.

В цілому, на нашу думку, необхідно максимальною мірою імплементувати у національну систему лісових відносин позитивний зарубіжний досвід, який передбачає збереження лісів у державній власності, але при цьому не виключає проведення аукціонів на здійснення лісокористування, оренди ділянок лісового фонду та концесії лісів. Крім того необхідно враховувати той факт, що система управління лісами в Україні згідно першого етапу адміністративної реформи вмонтована в загальну систему Міністерства аграрної політики і продовольства і тому доцільно запозичувати досвід країн, де сформована аналогічна модель. Такими країнами є Словаччина та Чехія. Варто запозичити досвід цих країн щодо впливу на процеси лісокористування недержавних організацій, що суттєво покращить контроль за дотриманням природоохоронного законодавства, впорядкує відносини на регіональних ринках деревини та посилить взаємозв’язок між територіальними громадами та лісогосподарськими підприємствами в питаннях відведення малопродуктивних земель під заліснення.

Формування системи сталого управління лісовим сектором в умовах глобальних змін клімату має базуватися на фундаментальних постулатах концепції економічного захисту природи. Ця концепція включає ряд принципів, основними з яких є: пріоритетність обов’язкових інструментів екополітики над ринковими; посилення екологічної спрямованості всіх інструментів економічної політики; збільшення кількості ефективних ринкових інструментів екополітики; забезпечення трансформації зовнішніх негативних економічних ефектів у внутрішні.

Ці принципи мають бути вихідною методологічною передумовою формування національної лісової політики, спрямованої на розробку механізмів переведення лісового господарства на модель сталого розвитку виходячи з міжнародних природоохоронних конвенцій. На жаль, в останні періоди цей процес проходить надто повільно у зв’язку з відсутністю системи критеріїв та індикаторів, що дозволяють перманентно оцінювати рівень зрушень у цьому напрямі.

Вітчизняна практика засвідчує, що система управління лісами в Україні відзначається періодичними трансформаційними процесами, що полягають у переформатуванні системи управління лісами в розрізі відповідних підрозділів Кабінету Міністрів України. Побудова системи сталого управління лісами у стратегічних пріоритетах має синхронізуватися з положеннями Кіотського протоколу, які передбачають фінансування заходів заліснення непокритих лісом площ з метою додаткового поглинання і скріплення вуглекислого газу з атмосфери. Вдало вирішити таке стратегічне завдання, як показують результати досліджень, можна шляхом формування відповідної законодавчої бази, яка чітко розмежовувала б повноваження органів державної влади й окремих лісокористувачів щодо участі в міжнародних конвенціях із проблем сталого розвитку лісового господарства.

На основі проведених досліджень було встановлено, що розробка концептуальних підходів формування системи сталого управління лісами має базуватися на поєднанні галузевого і територіального принципів управління. Враховуючи те, що залісненість території України є однією з найнижчих у Європі і між посадкою та стиглістю лісів має місце значний часовий лаг, магістральним елементом системи сталого управління лісами має бути система стимулювання комплексної переробки деревини, максимально можливого залучення в господарський оборот несировинних якостей лісів, а також усебічне впровадження в господарську практику елементів екологічного менеджменту.

Досвід попередніх років та окремих країн пострадянського табору переконує в тому, що формування системи сталого управління лісами має виходити з необхідності трансформації системи управління ефективністю функціонування лісового комплексу. Сучасна практика функціонування лісогосподарських підприємств свідчить про наявність багатьох проблем, що стримують їх розвиток і не дозволяють повною мірою використати резерви підвищення еколого-економічної ефективності лісокористування. Перший етап адміністративної реформи в Україні значною мірою торкнувся впорядкування системи державного управління лісами: на загальнодержавному рівні Державне агентство лісових ресурсів було підпорядковане Міністерству аграрної політики та продовольства, а на місцях – лісогосподарські підприємства підпорядковані обласним управлінням лісового і мисливського господарства. Принциповим моментом поглиблення адміністративної реформи в системі управління лісами є передача від підрозділів Держлісагентства підрозділам Міністерства екології та природних ресурсів функцій контролю за дотриманням стандартів, планів і лімітів використання лісоресурсного потенціалу.

Враховуючи погляди вітчизняних учених, попередній досвід управління лісами та можливості інноваційно-інвестиційного розвитку лісового господарства, можна виділити основні концептуальні засади трансформації системи управління лісового сектора, які ув’язують механізми трансформації (розширення набору інструментів регулювання лісокористування) з основними напрямами вдосконалення системи управління лісами. Реалізація цілей трансформації системи управління лісового сектора має забезпечити реальну децентралізацію управління, формування й реальну інституціоналізацію системи стимулювання розвитку ринкової інфраструктури, підвищити рівень самоокупності підприємств і добробут місцевого населення.

Щоб уникнути інституціональних розривів у системі лісового господарства та деревообробки, процеси трансформації повинні поширюватися на всі сфери економічної діяльності в лісовому секторі, перш за все в таких напрямах: збільшення повноважень органів управління лісовим сектором на регіональному й локальному рівнях; спрощення процедури виділення земель органами місцевого самоврядування для забезпечення додаткового лісовідновлення; узгодження дій між органами екологічного контролю та органами управління лісами в напрямі посилення взаємозв’язку між реальним станом лісового господарства і системою спонукальних підойм щодо раціоналізації використання лісосічного фонду; впровадження сучасних форм підприємництва та об’єднань підприємств на різних стадіях відтворювального процесу.

Враховуючи наявність значного спектра інституціональних суперечностей у вітчизняному господарському законодавстві та складність адміністративної реформи в лісовому секторі, формування інститутів державно-приватного партнерства має виступати одним з етапів трансформаційних перетворень. Передувати формуванню таких інститутів має заснування ДАК «Ліси України» і державних регіональних акціонерних холдингових лісопереробних компаній, що створить підґрунтя для поєднання виробничо-технічного та природно-ресурсного потенціалу державних

лісогосподарських підприємств і приватних підприємницьких структур і дасть можливість залучати до процесу лісогосподарського підприємництва сторонніх інвесторів, суб'єкти ринкової інфраструктури та генеральних підрядників. Щоб відпрацювати механізм таких перетворень і в подальшому поширити в загальнонаціональному масштабі, варто його апробувати на прикладі лісового комплексу лісозабезпеченої області, що дозволить практично перевірити дієвість запропонованих організаційних інновацій.

Трансформація лісового сектора буде вдало корелювати з адміністративною реформою всього природно-ресурсного сектора, якщо будуть сформовані принципово нові механізми трансформації його інституціональної системи.

Висновки. Дослідження показали, що лісовий сектор багато в чому визначає, особливо в лісозабезпечених регіонах, потенціал усього господарського комплексу, відіграє вагому роль у зміцненні агроландшафтів і збереженні природних водних об'єктів, тому формування ефективної системи управління еколого-економічними процесами, що відбуваються у ньому, має враховувати взаємозв'язок з іншими складовими природно-ресурсного потенціалу та галузевою структурою національної та регіональної економіки. Тобто мова йде про необхідність формування системи інтегрованого управління лісовим сектором, що може стати предметом детальніших подальших досліджень у даному напрямку.

Список використаних джерел:

1. Антоненко І. Лісоресурсний комплекс: проблеми та напрями розвитку / І.Антоненко // Економіст. – 2011. – № 4. – С. 56–58.
2. Василик Н. М. Механізм стимулювання комплексного використання лісоресурсного потенціалу: автореф. дис... канд. екон. наук: 08.00.06 / Н.М. Василик; Луцький нац. техн. ун-т. – Луцьк, 2011. – 24 с.
3. Голян В. А. Державно-приватне партнерство як ефективна форма підприємництва у лісовому секторі / В. А. Голян, С. М. Демидюк // Агросвіт. – 2010. – №15. – С. 2–9.
4. Дейнека А. М. Лісове господарство: еколого-економічні засади розвитку: Монографія / А. М. Дейнека. – К.: Знання, 2009. – 350 с.
5. Дяченко Я. Організація управління лісовим комплексом // Економіка України. – 1995. – №3. – С.24–29.
6. Карпук А. І. Економічне регулювання лісокористування в ринкових умовах : [монографія] / А. І. Карпук. – Луцьк: Твердиня, 2012. – 492 с.
7. Коваль Я. В. Проблеми збалансованого лісокористування в системі сталого розвитку / Я.В. Коваль, В.С. Бондар, О.А. Голуб. – К.: Наук. світ, 2005. – 224 с.
8. Кравець П. В. Критерії та індикатори сталого управління лісами України / П.В. Кравець, П.І. Лакида // Наук. вісник УкрДЛТУ: зб. наук.-техн. праць. – Львів: УкрДЛТУ. – 2002, вип. 12.7 – С. 146–158.
9. Лицур І. М. Еколого-економічні проблеми просторової організації лісового комплексу України / І. М. Лицур. – К.: РВПС України, 2010. – 317 с.
10. Мішенін Є. В. Трансформація еколого-економічних основ відтворення лісових ресурсів / Є. В. Мішенін // Науковий вісник „Менеджмент природних ресурсів, екологічна і лісова політика". – Вип. 14.2. – Львів: УкрДЛТУ, 2004. – С. 66–71.
11. Синякевич І. Лісове господарство України в XXI ст.: сценарії розвитку / І. Синякевич, І. Соловій, А. Дейнека // Економіка України. – 2007. – № 9. – С. 72–81.
12. Фурдичко О. І. Лісове господарство України: перспективи, критерії та індикатори екологічно сталого ведення й управління / О. І. Фурдичко // Регіональна економіка. – № 2. – 2003. – С. 21-33.

Рецензент Голян В.А.

УДК 631.12

Щурик М.В., д.е.н., професор
Івано-Франківський університет права ім. Короля Данила Галицького
Гораль Л.Т., д.е.н, професор
Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

ФІНАНСОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОЦЕСУ ВІДТВОРЕННЯ ПРИРОДНИХ РЕСУРСІВ

Досліджуються нинішні засади формування, використання та контролю фінансового потенціалу інвестиційної діяльності з метою вирішення питань збереження, покращення, відновлення та охорони

природних ресурсів. Пропонується здійснювати оцінку обсягів фінансового потенціалу, що слугує джерелом інвестиційної діяльності завдяки поділу на окремі напрямки, блоки, зокрема на інвестування капіталу: для поліпшення використання природних ресурсів; відновлення; покращення; збереження та охорони. Обґрунтовується потреба розробити загальнодержавну та регіональні програми фінансового забезпечення інвестиційної діяльності. Особливо важлива роль відведена державній інноваційній політиці стимулювання з метою створення сприятливого інвестиційного клімату для реалізації інноваційних проектів. Доводиться необхідність запровадження державного патронату формування фінансового потенціалу для потреб інвестиційної діяльності збереження й відновлення природно-ресурсного потенціалу. Досліджується вплив чинної економічної моделі на можливості формування капіталу, який потрібний для інвестування природоресурсної сфери. Пропонується механізм диверсифікації джерел фінансування інвестиційної діяльності з метою поліпшення використання, збереження та охорони природних ресурсів.

Ключові слова: інвестиції, інновації, відтворення, використання, потенціал, фінансування, джерела.

Щурык М.В., Гораль Л.Т.

ФИНАНСОВЫЙ ПОТЕНЦЫАЛ ИНВЕСТИЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРОЦЕССА ВОССОЗДАНИЯ ПРИРОДНЫХ РЕСУРСОВ

Исследуются нынешние засады формирования, использования и контролирования финансового потенциала инвестиционной деятельности с целью решения задач сохранения, улучшения, воспроизводства и охраны природных ресурсов. Предлагается проводить оценку объёмов финансового потенциала, который служит источником инвестиционной деятельности, разделив его на отдельные направления, блоки, в частности на инвестирование капитала: для улучшения использования природных ресурсов; воспроизводство; улучшение; сбережение и охрану. Обосновывается необходимость разработать общегосударственную и региональные программы финансового обеспечения инвестиционной деятельности. Особенно важная роль отведена государственной инновационной политике стимулирования с целью создания благоприятного инвестиционного климата для реализации инновационных проектов. Доводится необходимость введения государственного патроната формирования финансового потенциала для потребностей инвестиционной деятельности сбережения и воспроизводства природно-ресурсного потенциала. Исследуется влияние действующей экономической модели на возможности формирования капитала, который бы направлялся в качестве инвестиций для инвестирования природно-ресурсной сферы. Предлагается механизм диверсификации источников финансирования инвестиционной деятельности с целью улучшения использования сбережения и охраны природных ресурсов .

Ключевые слова: инвестиции, инновации, воссоздания, использования, потенциал, финансирование, источники.

Schuryk M. Goral L.

FINANCIAL POTENTIAL OF INVESTMENT PROVIDING OF PROCESS OF RECREATION OF NATURAL RESOURCES

We study the current principles of formation, use and control of financial capacity investment to address issues of preservation, improvement, restoration and protection of natural resources. It is proposed to assess the scope of s financial potential that serves as a source of investment due to the division into separate areas, blocks, including capital investment: to improve the use of natural resources, restoration, improvement, conservation and protection. Substantiates the need to develop national and regional programs providing financial investment activities. Particularly important role is assigned to the state innovation policy incentives to create a favorable investment climate for the realization of innovative projects.The necessity of introduction of state patronage formation potential financial needs for investment preservation and restoration of natural resources. The influence of the current eco n o m ary model the possibility of the formation of capital, which is needed investment natural resource sector. Suggested mechanism to diversify sources of financing investment activities in order to improve the utilization, conservation and protection of natural resources.

Keywords: investments, innovations, recreations, uses, potential, financing, sources.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Деструктиви, пов’язані з використанням, збереженням, відновленням, покращенням та охороною природних ресурсів в Україні дуже часто спричинені недостатнім обсягом фінансового потенціалу, який

спрямовується як інвестиції в природоресурсну сферу. В нашій країні донині не вироблено чіткого, зрозумілого, системного, прозорого механізму інвестиційного забезпечення відтворення природних ресурсів, а також охорони навколишнього середовища.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Результативність інвестиційної діяльності в сфері економіки, включаючи належну організацію процесів відтворення природних ресурсів значною мірою регулюється фінансовими можливостями її забезпечення. Йдеться про інвесторів, які крім бажання здійснювати вкладення інвестицій, мають адекватний фінансовий потенціал. Взагалі інвестиції, інвестиційний потенціал, обсяги інвестування слугують одним із найбільших потужних фінансових інструментів, вміле застосування яких забезпечує досягнення високоефективних результатів у економічній, соціальній, екологічній, природоресурсній та інших сферах діяльності. Саме тому інвестиційна діяльність постійно знаходиться в центрі досліджень науковців, політиків, бізнесменів, проурядових структур тощо.

Належна організація відтворення природних ресурсів крізь призму достатнього фінансового забезпечення потребує тлумачення поняття «фінансовий потенціал інвестиційної діяльності». На думку науковців Львівського національного університету ім. Івана Франка під фінансовим потенціалом інвестиційної діяльності слід розуміти фінансові можливості її забезпечення, які визначаються обсягом фінансових ресурсів інвестиційного спрямування та ефективного їх використання на макро-, мезо- і макрорівнях економічної системи [1]. Можна погодитись із пропонованим визначенням, приймаючи до уваги, що однією з найважливіших складових забезпечення інвестиційної діяльності слугує обсяг фінансових ресурсів, які мають цільове спрямування. Разом з тим, дієвість, ефективність інвестиційної діяльності значною мірою залежить також від інших складових, які включає в себе змістовне навантаження терміну «інвестиція».

Результативність, ефективність використання фінансового потенціалу, який задіюється в якості інвестицій із метою забезпечення належної організації використання, збереження, відновлення та охорони природних ресурсів окремі дослідники пов’язують із участю в цьому процесі держави. Особливої значущості набув такий зв’язок в умовах формування в Україні ринкової моделі економічного розвитку, радикального відсторонення держави від процесів, завдяки яким забезпечується формування фінансового потенціалу. Сучасна фінансово-економічна криза показала неспроможність приниження ролі держави і перевищення ролі ринку. Теоретичною основою цього підходу була аксіома, що фундаментом ринкової економіки є приватна власність, а приватний інтерес - рушійною силою розвитку економіки і суспільства. Дана аксіома фактично перетворилась на догму. Сучасна криза з усією силою показала, що саме це стало фактором стихійного розвитку економіки, відриву фінансово-кредитних відносин від виробництва, поширення спекулятивних проявів, непомірного зростання боргів держав і корпорацій, обсягів цінних паперів тощо [2, с. 27].

Означене переконливо засвідчує, що формування фінансового потенціалу для потреб інвестиційної діяльності вимагає участі в цьому процес держави, яка повинна забезпечувати контроль за цільовим використанням фінансових ресурсів, тобто формування та використання фінансового потенціалу для потреб інвестиційної діяльності не може бути хаотичним, тіньовим і малорегульованим процесом, так як інтерес, мета нинішнього розвитку не може бути сумісна з цінностями, механізмом їх досягнення, які були властиво періоду класичного розвитку капіталізму. У той час фінансовий потенціал інвестиційної діяльності, який направлявся в природно-ресурсну сферу слугував потребі задоволення приватного інтересу, часто попираючи при цьому вимоги законів оптології. Нині ж фінансовою основою здійснення державою її основоположних функцій в ринковій, а звідси і в постіндустріальній економіці, є

державні фінанси. Вони були й залишаються найбільш важливою складовою частиною господарського механізму кожної країни і одночасно тим ричагом, за допомогою якого її уряд здійснив вплив на весь процес виробництва й розподілу [3, с. 32].

Особливо важлива роль належить державі у формуванні фінансового капіталу для інвестування потреб використання, відновлення, збереження та охорони природно-ресурсного потенціалу. Держава, як головне керівне утворення інституту суспільства, за допомогою норм права покликана спрямовувати і організовувати спільну діяльність людей і соціальних груп, захищаючи права та інтереси громадяни, орієнтуючись на задоволення насамперед суспільних, а не індивідуальних або групових інтересів, які існують у суспільстві [4, с. 19]. Означене переконує про потребу застосування диференційованого дослідження фінансового потенціалу інвестиційної діяльності, оскільки природоресурсна сфера в нашій країні знаходиться в приватній, державній і комунальній власності. Щодо природних ресурсів, які перебувають у власності держави та комунальних служб, то потреба у фінансуванні забезпечується, як правило, за рахунок адекватних грошових фондів. Передусім це стосується коштів державного і місцевого бюджетів. Саме тут повинні акумулюватися кошти для потреб організації належного відтворення природних ресурсів, включаючи інвестиційну діяльність. Разом з тим у бюджетах чітко не розмежовано окремі напрямки інвестування відтворення природних ресурсів, зокрема й обсягів фінансування заходів збереження, відновлення, покращення та охорони. На наше переконання відсутність такого розмежування в бюджетному розписі часто слугує підгрунтям нецільового використання коштів.

Цілі статті. Запропонувати нові засади організації інвестування використання, відновлення, збереження та охорони природо-ресурсної сфери.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтування отриманих наукових результатів. Суттєвим недоліком формування фінансового потенціалу в умовах сьогодення для потреб капітального інвестування природно-ресурсного потенціалу, його збереження та охорони слід вважати відсутність взаємозв'язку між обсягом коштів, які повинні бути використані в якості інвестицій і реальною потребою в них. Мова не йде про достатність або недостатність фінансового потенціалу, сформованого за рахунок джерел інвестування, а про відсутність конкретних, об'єктивних розрахунків потреби в них. Передусім це стосується механізму формування інвестиційних ресурсів за рахунок державних джерел фінансування. Складність полягає також у тому, що державний бюджет розробляється на календарний рік, а потреба в коштах, призначених для інвестиційної діяльності інколи включає в себе декілька років. Виникає своєрідний розрив, часовий лаг, який часто не враховується під час формування обсягів фінансового потенціалу.

Вирішення означеної проблеми, на наше глибоке переконання, потребує розробки державної програми фінансування (3-5 років), яка би охоплювала перелік та обсяги найважливіших капітальних витрат у зв'язку з належною організацією відтворення природних ресурсів. Відповідно до розрахунків витрат слід визначити розмір необхідного фінансового потенціалу. Пропоновані засади формування фінансового потенціалу для потреб інвестиційного забезпечення процесу відтворення природно-ресурсного потенціалу державної форми власності, на відміну від діючих нині, зробить цей процес більш організованим, прозорим, зрозумілим, підконтрольним соціуму, громадськості. Насамперед, це стосуватиметься механізму імплементації планових засад, довгострокового планування фінансування інвестиційної діяльності в природоресурсній сфері.

Дослідження засвідчують, що запровадженню нових засад інвестування потреб інвестиційного забезпечення природоресурсної сфери мають передувати: по-перше, інвентаризація земель сільськогосподарської й несільськогосподарської сфери, земель лісогосподарського призначення, водних ресурсів, корисних копалин, флориністики і фауністики, інших важливих компонент, які включає в себе природно-ресурсний потенціал; по-друге, визначення переліку робіт і заходів, які слід віднести до складу

інвестиційних; по-третє, проведення розрахунку необхідного обсягу інвестиційних витрат; по-четверте, визначення складу інвесторів і розробка заходів по формуванню сприятливого інвестиційного клімату; по-п'яте, встановлення додаткових джерел фінансування інвестиційної діяльності та обсягу наявного фінансового потенціалу.

Зважаючи на існуючі відмінності розміщення, стану, різновидів та обсягів природоресурсного потенціалу програми доцільно розробити в розрізі окремих територій, регіонів. Планування слід організовувати за вертикальним принципом знизу-вверх.

Слід зазначити, що нині офіційною статистикою не обліковується фінансовий потенціал інвестиційного забезпечення потреб відтворення ресурсів природи в розрізі власників і користувачів (державна, комунальна та приватна власність), що унеможливлює проведення порівняльного аналізу витрат на охорону та раціональне використання природних ресурсів. Органами державної статистики публікується інформація щодо фактично витрачених сум капітальних інвестицій і джерел фінансування, які здійснювались підприємствами, організаціями, установами тощо (табл. 1).

Таблиця 1

Капітальні інвестиції підприємств, організацій, установ на охорону та раціональне використання природних ресурсів за джерелами фінансування у 2011 році тис грн.) [5]

	Фактично витрачено - всього	У тому числі із		
		державного бюджету	місцевих бюджетів	власних коштів
Капітальні інвестиції – всього у тому числі:	6451034,6	284978,2	347567,6	4297629,9
охорона атмосферного повітря і клімату	2535632,6	21240,7	5595,5	2268270,2
очищення зворотних вод	721325,5	26275,3	186744,6	501315,5
поводження з відходами	1183880,2	6164,8	61643,5	1111151,1
захист і реабілітація ґрунту, підземних і поверхневих вод	639123,1	215009,1	69152,1	353456,1
зниження шумового і вібраційного впливу (за винятком заходів для охорони праці)	39060,4	-	15088,8	23971,6
збереження біорізноманіття і середовища існування	18404,7	6867,3	8629,1	2908,3
радіаційна безпека (за винятком заходів для запобігання аваріям і катастрофам)	127491,2	2261,9	-	10407,8
науково-дослідні роботи природоохоронного спрямування	11481,2	4636,4	208,5	1997,8
інші напрями природоохоронної діяльності	27212,7	2522,7	505,5	24151,5

З даних табл. 1 видно, що найбільшу питому вагу фактично витрачених інвестицій підприємств, установ і організацій займали власні кошти (66,6%). Кошти державного і місцевих бюджетів складали, відповідно, 4,4 та 5,4 %%. Найбільше інвестицій було затрачено на охорону атмосферного повітря і клімату (39,3%) та на поводження з відходами (18,3%). Натомість капітальні витрати на збереження біорізноманіття і середовища існування за абсолютною величиною в 2011 році не можна вважати достатніми, оскільки вони становили менше одного відсотка (18404,7:6451034,6).

Найменше капітальних інвестицій в 2011 році було витрачено для проведення науково-дослідних робіт природоохоронного спрямування (11481,2 тис грн.). При цьому найбільшими джерелами фінансування були кошти державного бюджету та власні кошти підприємств, організацій та установ. Складність полягає в тому, що з кожним роком в нашій країні фінансування науково-дослідних робіт природо-

охоронного спрямування має стійку тенденцію до зниження. Сформований деструктив властивий не лише науковим дослідженням, спрямованим на використання, збереження та охорону природно-ресурсного потенціалу, а й розвитку вітчизняної науки взагалі. У світовій економіці інвестиції в наукові розробки, незважаючи на їх ризикованість, постійно зростають, оскільки одержана віддача багаторазово перевищує віддачу від інвестиції в основний капітал і від фінансових інвестицій. Для прикладу візьмемо 2001 рік, коли Україна ще мала значний науковий потенціал, національне господарство не перебувало в глибокій економічній кризі. В США в цьому році на наукові дослідження та розробки було витрачено $252,3 млрд, що в 550 разів більше, ніж в Україні, тоді як чисельність науковців на 100 осіб зайнятого населення становила там 8,6 осіб проти 5,6 осіб в Україні, або лише в 1,5 рази більше. Таке низьке ресурсне забезпечення науково-дослідної діяльності в Україні порівняно з розвинутими країнами робить її низькопродуктивною, а тому створює хибну ілюзію надлишку наукових кадрів і спрямовує урядову політику не на пошук додаткових ресурсів, джерел фінансування науки, поєднання її з виробництвом, а на руйнування наявної системи організації наукових досліджень, вивільнення «зайвих» наукових кадрів, ліквідацію галузевих та академічних дослідницьких організацій [6, с. 8]

Складність полягає в тому, що несприйняття науки як головної продуктивної і рушійної сили чинною владою призводить до її деградації. В науку нині приходять особи з посередніми знаннями, швидко поширюється порочна та надзвичайно шкідлива практика перетворення дипломів кандидатів і докторів наук на комерційний товар. Масово, під популістським лозунгом «оптимізації» скорочується або закривається взагалі значна частина науково-дослідних і навчальних закладів. Внаслідок такої державної політики стосовно науки, зазначають аналітики НАН України, в Україні:

- у 3,3 разу знизилась чисельність працівників в інноваційній сфері (у США, Західній Європі зросла вдвічі, а в Південно-Східній Азії – вчетверо);
- в 14,3 разу зменшилось освоєння нових різновидів техніки;
- у 5 разів (з 56 до 11,2) упала частка інноваційно активних промислових підприємств (у Польщі їх частка становить 16%, в ЄС – у середньому 60%);
- приріст ВВП за рахунок впровадження нових технологій в Україні становить 0,7%, тоді як в розвинутих країнах цей показник сягає 60-90%% [7, с. 1].

Слід зазначити, що згідно розрахунків науковців порогове значення фінансування науки повинно складати 2% від рівня ВВП. Статтею 34 Закону України «Про наукову та науково-технічну діяльність» передбачено бюджетне фінансування науки у розмірі 1,7% ВВП [8]. Насправді обсяги фінансування наукової сфери в нашій державі у 2011-2012 роках склали, відповідно 0,34 та 0,29 %% ВВП. Ніколи ще в історії незалежної України бюджетні витрати на наукові дослідження і розробки не сягали передбачених законом 1,7% ВВП. Як свідчить світовий досвід, при показнику нижче 0,4% ВВП наука в країні може виконувати лише соціокультурну функцію, а тільки при витратах, що перевищують 0,9% вмикається її економічна функція [7]. До речі, затрати на освіту в США, Великобританії, Японії в середньому досягнули 6-8%% ВВП і мають стійку тенденцію до зростання [3, с. 32]. Ми не випадково акцентуємо увагу на фінансовому потенціалі інвестиційної діяльності для потреби розгортання (а не згортання) науково-дослідних робіт природоохоронної діяльності. Природні ресурси, як відомо, є органічною складовою біосфери, живою матерією, без якої життя землян не можливе. Слід зважити також, що часто суб’єкти діяльності ігнорують вимогами законів онтології, що призводить до зниження взагалі, або погіршення регенеративних властивостей природно-ресурсного потенціалу. На жаль продовжує зберігатись загальна негативна тенденція до надмірного використання ресурсів екосистеми Землі [9, с.81].

В цілому, оцінюючи позитивно збільшення обсягів фінансування інвестиційної діяльності заходів охорони та раціонального використання природних ресурсів, передусім за рахунок власних коштів підприємств (в 2011 р. капітальні інвестиції

підприємств, організацій, установ за рахунок державного бюджету становили 284978,2 тис. грн., натомість власні кошти – 4297629,9 тис. грн.), ми все ж таки настоюємо на потребі радикально змінити не лише обсяги фінансування капітальних інвестицій, а й пріоритети їхнього спрямування. Йдеться про побудову нових засад формування фінансового потенціалу інвестиційного забезпечення процесів використання, відновлення, збереження, покращення та охорони природних ресурсів, усього навколишнього середовища, які би грунтувались на генезисі досягнень науки. Означене потребує виокремити науково-дослідні роботи природоохоронного спрямування в групу проривних, титульних, таких, застосування яких призведе до значного зменшення витрат фінансування інших напрямків відтворення природних ресурсів. Це є аксіома, що потребує усвідомлення на найвищій управлінській ієрархії державної влади, місцевих органів самоврядування.

Мова йде не лише про радикальне, цільове збільшення фінансового потенціалу інвестиційного забезпечення процесу відтворення природних ресурсів, а про формування нової структури капітальних витрат. Означене потребує подолання високопоставленими державними мужами діючого синдрому неповноцінності, закомплексованості щодо ролі й значення науки, освіти для потреб економічного, соціального, екологічного розвитку, на кону якого титульною постає охорона природи.

Нинішні засади фінансового забезпечення науково-дослідних робіт зазначеного спрямування в Україні не дозволяють це зробити (табл. 2)

Таблиця 2

Капітальні інвестиції та поточні витрати підприємств, організацій, установ на науково-дослідні роботи природоохоронного спрямування в Карпатському макрорегіоні в 2011 році (тис грн.) [5]

	Фактично витрачено - всього	У тому числі		
		капітальні інвестиції	з них інвестиції в капітальний ремонт	поточні витрати
Україна	61382,0	11481,2	492,9	49900,8
Закарпатська	21,5	-	-	21,5
Івано-Франківська	16654,8	4867,4	-	11787,4
Львівська	417,6	9,9	9,9	407,7
Чернівецька	63,7	62,0	-	1,7
Разом по макрорегіону	17157,6	4939,3	9,9	12218,3

Зокрема, судячи з даних табл. 2, в Україні та Карпатському макрорегіоні поточна архітектоніка капітального інвестування науково-дослідних робіт природоохоронного спрямування не могла забезпечити збереження та належну охорону природно-ресурсного потенціалу. Фактичне фінансування спрямувалось, в основному, для покриття затрат поточної діяльності. Тобто, фундаментальні дослідження, придбання новітніх технологій використання, збереження, охорони, інноваційних продуктів не проводилось взагалі, зважаючи на мізерні обсяги фінансування капітального характеру.

Дослідження засвідчують про потребу подолання в Україні

самозабезпечення, за рахунок чого людина перестане руйнувати природу і може включитись у процес підтримки та збереження біосфери [11].

Побудова нових парадигмальних відносин в нашій країні у взаємозв'язку суспільні потреби - природні ресурси буде складним, суперечливим для розв'язання завданням, яке потребуватиме суттєвого фінансового забезпечення. Мова йде про імплементацію фінансових інвестицій передусім у людський капітал, людину, з метою формування якісно нових засад ставлення її до найбільшої цінності розвитку – природи. Йдеться про переконання громадян в тому, що поряд із матеріальною субстанцією природою генеруються більш важливі цінності, які по відношенню до матеріальних є первинними, вічними, синергетичними із Законами Всесвіту. Зрозуміло, що формування пропонованої моделі потребуватиме часу, значних фінансових інвестиційних вкладень у процеси формування цінностей людини, особливо дітей та молоді. Радикальні зрушення повинні стосуватись також інституціонального забезпечення фінансування нових засад відтворення природних ресурсів, які стануть своєрідною стартовою площадкою формування фінансового потенціалу за рахунок диверсифікації джерел фінансування, посилення участі в цьому процесі коштів держави і місцевих органів самоврядування.

Висновки. Дослідження складу й стану природних ресурсів в Україні засвідчує, що чинні деструктиви, що стосуються їх використання, відновлення, збереження, покращення та охорони спричинені значною мірою відсутністю адекватного фінансового потенціалу, недостатністю фінансового інвестиційного забезпечення. Донині в країні не розроблено концепту, який би слугував індикатором раціональної організації відтворення земель сільськогосподарського й несільськогосподарського призначення, лісогосподарських земель, водних ресурсів, корисних копалин, збереження та поліпшення екології тощо. Нині природні ресурси в абсолютній своїй більшості виконують роль сировини для потреб розвитку економіки. В той же час більш значущі функції, які генеруються землею, лісом, водою, флористикою і фауністикою оцінюються недостатньо. Використання саме таких засад до оцінювання корисності природних ресурсів призводить до зростання їх вичерпності, забрудненості та засміченості тощо. Результати такої політики, зокрема в Карпатському макрорегіоні, спричинили до надмірного вирубування лісів, зменшення дебету водних ресурсів, майже повної вичерпності корисних копалин тощо. Зрозуміло, що така організація використання, відновлення та охорони природно-ресурсного потенціалу не може бути прийнятою країні. Йдеться про розробку в Україні концепту, програми збереження, відновлення, охорони природно-ресурсного потенціалу, яка би гармоніювала з світовим досвідом. Однак цього замало. Потрібне проведення переформування чинних засад інвестиційного забезпечення процесу відтворення природних ресурсів. Передусім це стосується зростання обсягів фінансування інвестиційної діяльності потреб охорони й збереження природних ресурсів, покращення екології, більш високе поцінування нематеріальних властивостей природи.

Важливим заходом на шляху формування фінансового потенціалу інвестиційного забезпечення використання та охорони природних ресурсів має стати науково-обгрунтований розрахунок потреби в грошових коштах у розрізі кожного їх виду, територій, суб'єктів, діяльність яких спричиняє погіршення стану навколишнього середовища. Йдеться про конкретні шкідливі й небезпечні підприємства й виробництва усіх форм власності та підпорядкування. Слід також відмовитись від діючого нині фіскального механізму справляння екологічного податку й перейти до більш дієвих інструментів впливу до тих підприємств, якими завдаються значно більші збитки природним ресурсам, аніж розмір фіскальних податків, які здійснюються ними. Означене потребує знову ж таки об'єктивних науково-обгрунтованих розрахунків розмірів завданої шкоди й збитків. Інакше кажучи, величина екологічного податку повинна повністю відшкодовувати розмір завданих збитків, а також стимулювати підприємців більш інтенсивно вкладати капітальні вкладення в інноваційні продукти.

Дієвим, магістральним напрямком нарощування фінансового потенціалу для потреб капітальних вкладень в ресурси природи, на наше тверде переконання, в нашій країні має стати підвищення ролі й значущості наукових інститутів, кадрів, освіти. Нині її значення в Україні явно недооцінюється, про що засвідчують низькі відсотки виділення коштів від ВВП. Без науки, про що переконливо засвідчує досвід фінансування капітальних інвестицій в багатьох країн вирішити завдання збереження, відтворення, охорони, раціонального використання природно-ресурсного потенціалу неможливо. Саме наукові розробки, кадри, які генерують сучасні інноваційні продукти, спроможні забезпечити в Україні процеси відтворення природних ресурсів відповідно до вимог сучасності, майбутнього. Іншої альтернати просто не існує.

Список використаних джерел:

1. Формування фінансового потенціалу інвестиційної діяльності в економіці України: Монографія / І. М. Крупка, Д. В. Ванькович, Н. Б. Демчишак, М. І. Кульчицький – Л.: ЛНУ імені Івана Франка, 2011. – 404 с.
2. Чухно А. А. Модернізація економіки та економічна теорія / А. А. Чухно //Економіка України. – 2012. - №10. – С. 24-32
3. Осадчая И. Постиндустиальная экономика: меняется ли роль государства / И. Осадчая // МЭиМО. – 2009. - №5. – С. 38-43.
4. Геєць В. М. Про єдність і суперечності у розвитку суспільства, держави та економіки / В. Геєць // Економіка України. – 2012. - №10. – С. 4-23.
5. Довкілля України. Статистичний збірник / Державна служба статистики України. Відп. за вип. О. М. Прокопенко. – К.: 2012, 220 с.
6. Кіндзерський Ю. Інституціональні аспекти відтворення в контексті структурних трансформацій / Ю. Кіндзерський // Економіка України. – 2007. - №2. – С. 4-12.
7. Суржик Л. Капутологія для всіх, або наука – влада – бізнес: лебідь, щука і рак / Л. Суржик // Дзеркало тижня. – 2013. - №12(109). – С. 1, 12.
8. Закон України «Про інноваційну діяльність» від 04.07.2002 №40 – IV //Відомості Верховної Ради України. – 2002. - №36 – ст. 266 [Електронний ресурс] // zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi
9. Рогожина М. Новые тенденции в экологической политике развивающихся стран / М. Рогожина // МЭиМО. – 2009. - №14. – С. 81-89.
10. Морэн Э. Образование в будущем: семь небольших задач. В кн. «Синергетическая парадигма».- М: «Прогресс-Традиция», 2006. – с. 60.
11. Мантатова Л. В. Стратегия развития: ценности новой цивилизации. -Улан-Уде ВСГТУ, 2004, 242 с.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 331.101.3
Бала В.В., к.е.н., доцент
Мацак А.Г.
Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ НА ОСНОВІ АНАЛІЗУ МОТИВАЦІЙНИХ ТЕОРІЙ

У публікації підлягають розгляду питання щодо змісту і сутності найпоширеніших теорій мотивації, визначення можливості їх використання в нинішніх умовах господарювання.
Ключові слова: мотив, мотивація, потреби, стимули, теорія мотивації, змістовні теорії мотивації, процесійні теорії мотивації.

Bala V.V., Matsak A.G.

THEORETICAL PRINCIPLES OF PERSONNEL MOTIVATION SYSTEM BASED ON THE ANALYSIS MOTIVATIONAL THEORIES

In a publication are subject consideration of question in relation to maintenance and sutnistnosti of the most widespread theories of motivation, determination of possibility of their use, in the present terms of menage. Numerous motivation theories have been developed over the years in an attempt to capture the essence of human motivation. These theories are aimed at helping managers to understand the needs and goals of employees and to help the manager to arouse, direct and sustain a particular course of action or to stop certain behaviours that are proving problematic in the organisation.
Keywords: the motive, motivation, needs, incentives, theory of motivation, content theories of motivation, procesin theories of motivation.

Бала В.В., Мацак А.Г.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА НА ОСНОВЕ АНАЛИЗА МОТИВАЦИОННЫХ ТЕОРИЙ

В публикации подлежат рассмотрению вопросы относительно содержания и сущности самых распространенных теорий мотивации, определения возможности их использования в нынешних условиях ведения хозяйства.
Ключевые слова: мотив, мотивация, потребности, стимулы, теория мотивации, содержательные теории мотивации, прецессионные теории мотивации.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Реалії сьогодення свідчать про те, що перед усіма підприємствами стоїть завдання ефективної діяльності у конкурентному середовищі. З огляду на це, важливим є кадровий потенціал підприємств, побудова ефективної системи мотивації та її застосування на практиці. У зв'язку з цим одним з найголовніших завдань кожного підприємства стає пошук методів і способів, які б сприяли підвищенню ефективності роботи персоналу, адже відомо, що погано мотивований працівник не зацікавлений працювати заради добробуту і процвітання підприємства, що у свою чергу призводить не тільки до втрат суспільного продукту, а й негативно позначається на динаміці економічного зростання країни в цілому.

Тому перед керівництвом кожного підприємства стоїть проблема створення такого механізму мотивації персоналу, який би зміг зацікавити працівників до якісної, продуктивної, конкурентоспроможної праці. А для цього варто провести аналіз існуючих мотиваційних теорій і виявити ті, які б були найбільш доцільними в нинішніх умовах.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Питанням мотивації праці, поведінці людей в умовах постійних заохочень на робочих місцях, дослідженням різноманітних методів і способів стимулювання роботи персоналу підприємств було присвячено велику кількість наукових робіт українських та зарубіжних вчених: Л.Брентано, Т.Веблена, Д.Врума, А.Маслоу, К.Маркса, А.Маршалла, А.Смітта, М.Туган-Барановського, Х.Хекхаузена, С.Адамса, К.Альдерфера, Ф.Герцберга, Е.Лока, Е.Лоулера, Л.Портера, Б.Скінера, Ю.Зайцева, М.Карліна, А.Колота, Т.Костишина, Л.Кривенко, Г.Кулікова, В.Лагутіна О.Кузьміна, О.Прокопенка та багатьох інших.

Цілі статті. Метою проведеного дослідження є обґрунтування ролі застосування існуючих мотиваційних теорій для створення ефективного механізму мотивації праці персоналу на підприємствах

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Ні для кого не є секретом те, що проблеми мотивації хвилювали людство з найдавніших часів розвитку суспільства і залишаються актуальними до тепер. Пошуки стимулів для підвищення ефективності праці ведуться давно. Ще древні філософи, такі як Аристотель, Сократ, Платон намагалися знайти і пояснити рушійну силу поведінки індивіда, визначити, які цілі і які внутрішні чи зовнішні мотиви змушують індивіда робити саме ці, а не які-небудь інші вчинки.

Наукове осмислення проблем мотивації пов'язане із зародженням капіталізму. Класик англійської політичної економіки Адам Сміт вказав на основні, з його погляду, причини мотивації працівника: інтерес, прагнення людини до одержання максимальної економічної вигоди і поліпшення власного добробуту.

Погляди Адама Сміта стали основою розроблених згодом теорій ринкових відносин і основних мотиваційних концепцій.

У науковій літературі першою мотиваційною визнана теорія прийняття рішень, яка пояснює на раціоналістичній основі поведінку людини. Наступною була теорія інстинктів, яка мала за мету звести усі форми людської поведінки до уроджених інстинктів, таких як життя, смерті, агресивності, репродуктивного інстинкту та інших.

В XX столітті теорії мотивації стали активно розроблятися.

На зміну теорії потягів приходить теорія біологічних потреб, сутність якої в тому, що органічні потреби впливають на поведінку людини, спонукуючи до визначених дій, таких як пошук їжі, пиття, забезпечення безпеки. Принципової різниці між поняттями інстинкту і потреби фахівці в той час не бачили, окрім того, що інстинкти – природжені, а потреби – придбані.

На початку XX ст. на основі еволюційної теорії Ч. Дарвіна і відкриттів у сфері вищої нервової діяльності І.П. Павлова з'являється біхевіористська, тобто поведінкова теорія мотивації, основоположником якої є американський учений Д.Уотсон. На думку біхевіористів поведінка людини і тварин, з погляду її механізмів і стимулів, принципово не розрізняється, і тому вони вважали припустимим, вивчаючи поведінку тварин, переносити установлені факти на мотиваційну сферу людини. Відмінність вони вбачали лише в більшій складності поведінкових реакцій і більшій розмаїтості використовуваних стимулів. Біхевіоризм не вивчає те, що відбувається у свідомості людини, а лише аналізує стимули, що впливають на організм, і виникають відповідні реакції.

Подальші розробки в області біхевіоризму відносяться до 30-х років XX століття. Необіхевіористи (Е.Толмен, К.Халл і ін.) змінили ортодоксальні погляди Д.Уотсона і спробували наблизити науку про поведінку людини до дійсності.

У середині XX ст. ідеї біхевіористів були продовжені в ряді досліджень, зокрема, у концепціях програмованого навчання Б.Скінера.

Визначний внесок у вивчення мотиваційної поведінки людини зробили представники такого напрямку як гештальтпсихологія, яка виникла в рамках раціоналізму на початку XX ст. Такі гештальтпсихологи, як М.Вертгеймер, В.Келер,

К.Левін й ін. вважали, що складні явища, як мотивація, наприклад, не можна досліджувати за елементами і зв'язками – варто вивчати не “окремі шматки”, що зв'язуються потім разом, а структуру зв'язків цих елементів.

У 30-і роки XX ст. вперше з'являються мотиваційні теорії, які відносяться тільки до людини, а не до людини і тварини, як попередні теорії. Серед них когнітивна і гуманістична теорії, теорія соціальних потреб та інші. Великий внесок у дослідження мотивації людини в рамках цього підходу зробили К. Левін, А.Маслоу, Г. Олпорт, К. Роджерс, а згодом – Д. Макклелланд, Г. Хекгаузен та інші.

Вагомий внесок у розвиток мотиваційної теорії вніс засновник “школи наукового управління” американський інженер Ф. Тейлор, який вважав, що основою ефективної праці є два основних компоненти: висока заробітна плата і низькі витрати.

Також значний внесок у розвиток теорії і практики трудової мотивації зробили такі представники наукової школи управління, як Ф. Гілбретт, Л. Гілбретт і Г. Емерсон. Вони, як і Ф. Тейлор, не зводили винагороду тільки до грошових виплат, а розглядали і соціальні поступки роботодавців як важливий фактор активізації трудової діяльності працівників. Однак питання психологічного плану, пов'язані з трудовою мотивацією, Ф. Тейлором і його прихильниками не розглядалися.

У 30-ті роки XX ст. стало зрозумілим, що для успішного управління мотивацією працівників, окрім економічних і соціальних факторів, варто враховувати також психологічні.

Початок поведінковому напрямку, який пов'язаний з дослідженням поведінки людини у виробничій сфері і залежності її мотивації від психологічного стану, поклав американський психолог, соціолог Елтон Мейо, який став родоначальником доктрини “людських відносин”. Соціальна практика цієї доктрини пов'язана з проголошенням Е. Мейо заміни індивідуальної винагороди колективною, економічної – соціально-психологічною (сприятливий моральний клімат, демократичний стиль керівництва, підвищення задоволення працею).

У 60-і роки XX століття дослідження в області активізації праці людини були продовжені професором Дугласом Мак Грегором. Його теорія містить у собі дві протилежні теорії “X” і “У”.

Теорія X стверджує, що працівники мають вроджену схильність до ліні і уникатимуть роботи при найменшій можливості, і тому виникає необхідність ретельного контролю над працівниками. Згідно з цією теорією головним мотиватором є гроші. Більшість керівників у 60-х роках XX століття підтримували цю теорію, схиляючись до авторитарного стилю, заснованого на загрозі покарання.

Теорія Y стверджує, що працівники мають амбіції та внутрішні стимули, прагнуть взяти на себе більше відповідальності і здійснювати самоконтроль та самоуправління. Вважається, що працівники отримують задоволення своїх обов'язків, пов'язаними як з розумовою так і з фізичною працею. Отож, виникає необхідність створення гнучкої системи, в якій пріоритетом будуть можливості для розвитку працівників.

Мотиватором виступає задоволення від виконаної роботи, а не матеріальна винагорода.

Дуглас Мак-Грегор вів роботу над створенням теорії Z, яка б пов'язувала індивідуальні інтереси працівника з інтересами організації, проте він не зміг її завершити. Незакінчену роботу продовжив його учень Вільям Оучі. Він виклав уроки японського стилю менеджменту, де в якості основних елементів виступали довічний найм, турбота про життя співробітників, прийняття рішень на основі консенсусу, повільне кар'єрне зростання, добре налагоджені комунікаційні канали, вірність компанії і турбота про високу якість продукції. Тобто теорія “Z” обґрунтовує колективістські принципи мотивації.

Першопочаткові теорії мотивації створювались виходячи із аналізу історичного досвіду поведінки людини і застосування простих стимулів спонукання: матеріального і морального заохочування, примусу. З розвитком продуктивних сил суспільства

набули значного поширення розробки теорії мотивації, в основі яких були різні підходи, що дало можливість умовно їх розділити на дві великих групи: змістовні та процесійні.

Таким чином, ми бачимо, що існують два підходи до вивчення теорій мотивації. Перший підхід ґрунтується на дослідженні змістовної сторони теорії мотивації. Такі теорії базуються на вивченні потреб людини, які і є основними мотивом їх діяльності. Другий підхід до мотивації базується на процесійних теоріях. В них ідеться про розподіл зусиль працівників і вибір певного виду поведінки для досягнення конкретних цілей.

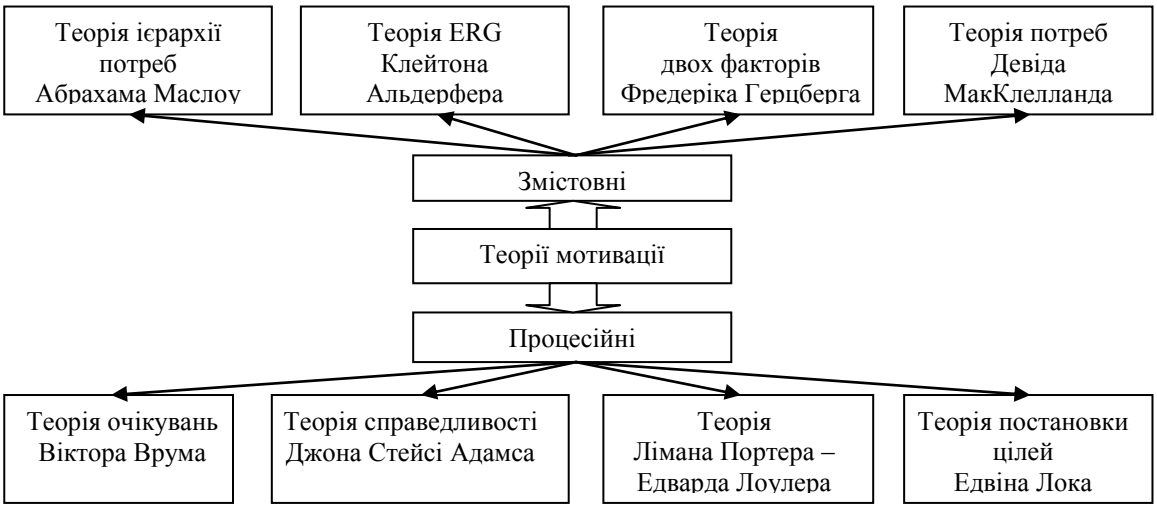


Рис. 1. Основні змістовні та процесійні теорії мотивації

До прихильників першого підходу можна віднести американських психологів Абрахама Маслоу, Клейтона Альдерфера, Фредеріка Герцберга і Девіда Мак Клелланда. Їхні теорії ґрунтуються на дослідженні змістовної сторони теорії мотивації.

Сутність першої із змістовних теорій зводиться до вивчення потреб людини. Це більш рання теорія. Її прихильники вважали, що в основі поведінки лежать потреби людини, які можна розділити на п'ять груп: фізіологічні потреби, потреби в безпеці, потреби в приналежності і любові, потреби у визнанні, потреби у самовираженні. Перші дві групи потреб первинні, а наступні вторинні. Згідно з теорією Маслоу, всі ці потреби можна розташувати в строгій ієрархічній послідовності у вигляді піраміди, в основі якої лежать первинні потреби, а вершиною є вторинні.

Значення ієрархічності побудови полягає в пріоритетності для людини потреб нижчих рівнів, це позначається на її мотивації [1].

Як реакція на критику ієрархічної моделі А.Маслоу, виникла теорія потреб К. Альдерфера. Він запропонував більш просту структуру мотиваційноно-потребної сфери людини, виділивши лише три типи потреб замість п'яти у Маслоу. Свою назву ERG – теорія Альдерфера отримала за першими літерами виділених ним трьох груп потреб:

1) потреби існування (Existence);
2) потреби у соціальних зв'язках (Relatedness);
3) потреби росту (Growth).

Альдерфер, на відміну від Маслоу, який допускав, що мотивація може розвиватися лише від нижчих потреб до вищих, стверджував, що рух може йти в обох напрямах. Потреби не активізуються у певному порядку, адже їх актуалізація залежить від індивідуальних особливостей людини, специфіки ситуації. Він стверджував, що будь яка потреба може актуалізуватися незалежно від задоволення інших потреб.

Альдерфер намагався встановити взаємозв'язок між задоволенням потреб і їх активізацією, в результаті він виділив сім принципів:

1) чим менш задоволені потреби існування, тим сильніше вони проявляються;

2) чим менш задоволені соціальні потреби, тим сильніша дія потреб існування;
3) чим повніше задоволені потреби існування, тим активніші соціальні потреби;
4) чим менш задоволені соціальні потреби, тим сильніше посилюється їх дія;
5) чим менш задоволені потреби особистісного росту, самореалізації, тим сильніші соціальні потреби;
6) чим більше задоволені соціальні потреби, тим сильніше актуалізуються потреби особистісного росту, самореалізації;
7) чим менше задоволені потреби особистісного росту, самореалізації, тим активніше вони проявляються. Чим більше задовольняється потреба особистісного росту, самореалізації, тим сильнішою вона стає [5].

Таким чином, Альдерфер відійшов від негнучкості моделі Маслоу. Не зважаючи на те, що його теорія намагалася розвинути мотиваційну теорію Маслоу, вона не отримала такого визнання у практиків.

Теорія мотивації Фредеріка Герцберга з'явилася у зв'язку з необхідністю з'ясувати вплив матеріальних і нематеріальних чинників на мотивацію людини. Герцберг розробив нову модель мотивації, в якій пояснив, що мотивацією є не лише задоволення, а й незадоволення тих чи інших потреб.

Він прийшов до висновку, що існують дві основні категорії факторів оцінки ступеня задоволеності від виконаної роботи: фактори, які утримують на роботі, і фактори, які мотивують до роботи.

Фактори, які утримують на роботі, він назвав гігієнічними. До них відносяться адміністративна політика підприємства, умови праці, розмір заробітної плати, міжособистісні відносини з керівниками, колегами, підлеглими.

Фактори, які мотивують до роботи, він назвав мотиваторами. До них відносяться досягнення, визнання заслуг, відповідальність, можливості для кар'єрного зростання.

За теорією Герцберга відсутність чи недостатність гігієнічних факторів призводить до незадоволеності людини своєю роботою. Але, якщо вони представлені в достатньому об'ємі, самі по собі вони не викликають задоволення і не здатні мотивувати людину до певних дій.

Мотиватори пов'язані з характером і сутністю самої роботи. Відсутність їх не веде до незадоволеності роботою, однак їх присутність в достатній мірі викликає задоволення і мотивує працівників до певних дій і підвищення ефективності.

Хороші умови праці (гігієнічні фактори) закріплюють працівників на підприємстві, але не спонукають підвищувати продуктивність праці. Мотиватори відносяться до змісту праці . Від них залежить підвищення продуктивності і задоволеність роботою.

Основним значенням теорії Герцберга є розуміння того, що не варто робити акцент на гігієнічні фактори як основні при задоволенні потреб, якщо потреби нижчого рівня вже задоволені. Після задоволенні гігієнічних потреб варто застосовувати мотиватори (підвищення по службі, признання і схвалення результатів роботи, можливість творчого та ділового зростання, тощо) [10].

З розвитком економічних відносин і вдосконаленням управління значна роль в теорії мотивації відводиться потребам більш високих рівнів. Девід МакКлелланд у своїй теорії визначає, що структура потреб вищого рівня зводиться до трьох груп потреб вищих рівнів:

1) прагненню до успіху (досягнення);
2) прагненню до влади;
3) прагнення визнання, причетності (співучасті).

Потреба успіху, досягнень виявляється у бажанні людини досягти поставлених цілей. Потреба успіху знаходиться посередині між потребою у повазі і потребою в самовираженні. Ця потреба задовольняється процесом праці до успішного завершення.

Потреба влади належить до бажання людини впливати на інших людей, контролювати себе чи своє оточення. Ця потреба є набутою і розвивається на основі

навчання, життєвого досвіду і виявляється у тому, що людина хоче контролювати інших і процеси, що відбуваються в її оточенні. Ця потреба тісно пов'язана з потребою самоствердженням.

Він поділяє людей з високою потребою влади на дві взаємовиключні групи.

1) ті, хто прагне влади з метою володарювання;

2) ті, хто прагне влади для того, щоб вирішувати завдання групи.

Д.МакКлелланд вважав, що із трьох потреб його теорії, для успіху менеджера найбільшого значення мають потреби влади другого типу.

Потреба причетності (співучасті) є широко відомим соціальним мотивом, який має суттєвий вплив на людську поведінку. Соціально-комунікативна потреба передбачає, що людська поведінка підвладна впливу з боку бажання дружби, прийняття, приналежності до будь-чого. Тобто вона проявляється у вигляді бажань дружніх стосунків з оточенням.

Потреби, які розглядав МакКлелланд, не розміщені ієрархічно і можуть мати різну міру прояву [8].

Тобто, змістовні теорії мотивації за основу мають потреби людини, відчуття нестачі чогось, без чого людині важко жити, або через що вона відчуває певний дискомфорт, а також прагнення людини подолати відповідні негаразди, які можуть бути подолані за умов, якщо людина буде впевнена, що вона зможе досягти бажаного.

До другого підходу, тобто до процесійних теорій відносяться теорія очікувань, або модель мотивації за В.Врумом, теорія справедливості Дж.С.Адамса, теорія або модель Л. Портера – Е. Лоулера та теорія постановки цілей Е.Лока.

В основу теорії очікувань В. Врума покладена ідея, що працівник буде мотивованим до діяльності, якщо досягнення в цій діяльності будуть приносити винагороду. Сила прагнення до винагороди залежить від трьох факторів:

1) від наявності зв’язку між затратами праці робітника і досягнутими результатами, тобто від сподівання, що затрати праці принесуть бажані результати (З – Р). Якщо такий зв’язок відсутній, то мотивація слабшає;

2) від можливості отримання винагороди, тобто очікування, що результати будуть винагороджені (Р – В). Якщо працівник не буде відчувати зв’язку між результатами і винагородою, то його мотивація буде слабшати. Навіть, якщо працівник буде впевненим, що винагорода за досягнуті результати буде, але йому цих результатів не досягти, то мотивація буде слабкою і в цьому випадку;

3) сила прагнення до отримання винагороди залежить від цінності винагороди з позицій конкретного працівника (В – Ц). Оскільки у кожної людини власна система цінностей, то конкретна винагорода може і не представляти ніякої цінності. Тобто мотивація залежить від сподівань щодо цінності винагороди. Негативні очікування щодо цінності винагороди призводять до низької мотивації робітників.

Співвідношення даних трьох факторів і їхній вплив на рівень мотивації в цілому виглядає так (формула).

$$(\text{З}-\text{Р}) \times (\text{Р}-\text{В}) \times (\text{В}-\text{Ц}) = \text{Мотивація}$$

Якщо очікування у працівника високі, то сила спонукаючого мотиву зростає. Раніше отриманий позитивний досвід в аналогічних ситуаціях підкріплює сподівання. І навпаки, якщо очікування не справджувались, виникає відчуття марності зусиль, внаслідок чого зменшується мотивація. Позбавитися відчуття марності зусиль допомагає встановлення досяжних для конкретного працівника цілей і винагородження його способом, якому він особисто надає перевагу.

Фактор, який спричиняє виникнення відчуття марності зусиль, є брак здібностей працівника. Внаслідок цього завдання виконується невдало і це демотивує працівника. Таким чином, складність завдань конкретного працівника повинна відповідати його кваліфікації, здібностям і майстерності.

Щоб працівник був мотивованим на певну діяльність, потрібно його досягнення винагороджувати тим, що він цінує, винагорода повинна бути пов'язана з досягненням мети організації .

Керівництво організації повинно формулювати високий, але реалістичний рівень очікуваних від підлеглих результатів, і навіювати їм думки, що вони можуть їх досягти, якщо докладуть сили. Те, як працівники оцінюють свої сили, багато в чому залежить і від того, що очікує від них керівництво [12].

Причина, чому модель Врума стала значущою серед сучасних моделей трудової мотивації і породила безліч досліджень, полягає, на нашу думку, в тому, що вона не вдається до спрощень, так як змістовні теорії, які занадто спрощують мотивацію людини. З одного боку, вони залишаються популярними, оскільки їх ідеї прості для розуміння і застосування. З іншого боку, теорія Врума визнає складність мотивації трудової діяльності, але при цьому вона важка для розуміння і застосування . Таким чином, з теоретичної точки зору модель Врума допомагає усвідомити складність процесу мотивації, хоча і не сприяє вирішенню практичних проблем.

Теорія справедливості Адамса стверджує, що працівник суб'єктивно визначає відношення отриманої винагороди до затрачених зусиль і потім співвідносить його із винагородою інших людей, які виконували аналогічну роботу. Якщо ж при порівнянні виявляється дисбаланс або несправедливість, тобто працівник вважає, що за таку ж саму роботу інший працівник отримав більш високу винагороду, то в нього виникає психологічне напруження. Як наслідок, необхідно мотивувати цього працівника, зняти напруження та відновити справедливість, зрівнявши дисбаланс. У випадку ж, коли винагорода перевищує затрачені зусилля для її досягнення, тоді працівник відчуває почуття сорому по відношенню до керівника. В такому випадку, наступного разу він буде мотивованим працювати краще, щоб рівень винагороди відповідав рівню затрачених зусиль.

Прихильники теорії справедливості впевнені, що кожне з двох негативних відчуттів (несправедливості та сорому) впливають на мотивацію і змушують працівника діяти так, щоб відновити почуття справедливості.

Численні дослідження показують, що якщо працівник вважає, що його працю недооцінили, він починає працювати менш інтенсивно. Якщо ж він вважає, що його зусилля переоцінили і надто винагородили, він менш схильний до зміни своєї поведінки та діяльності.

Згідно з цією теорією ефективність мотивації оцінюється працівником не за певною групою чинників, а системно з урахуванням оцінки винагород, виданих іншим працівникам, які працюють в аналогічному системному оточенні.

Якщо працівник відчуває, що він отримує справедливу винагороду, то він в цілому щасливіший і більш мотивований для того, щоб продовжувати працювати на цьому ж рівні. Якщо ж працівник відчуває, що співвідношення вкладених зусиль і отриманих результатів є менш вигідним, ніж у інших працівників, то він починає втрачати мотивацію. Ступінь мотивації прямо пропорційна відчуттю нерівності в порівнянні з відношенням інших.

Адамс виділив шість реакцій прцівника на несправедливість:

1) скорочення власних енергозатрат;
2) спроба збільшити винагороду за свою працю шляхом вимагання;
3) зміна самооцінки, зниження самовпевненості;
4) спроба вплинути на організацію з метою змінити оплату чи навантаження інших;
5) вибір іншого об'єкта порівняння;
6) спроба перейти в інший підрозділ чи організацію.

Розуміння теорії справедливості, і в особливості її центрального порівнюваного аспекту, допомагає керівникам, політикам зрозуміти, що покращуючи умови для однієї людини можна змінити сприйняття інших людей, що порушить рівновагу і створить

багато проблем. Теорія справедливості показує, як люди бачать себе і свій шлях у зв'язку з оточуючим середовищем, командою, системою. Саме тому людьми потрібно управляти і впливати на них відповідним образом [4; 11].

Лайман Портер і Едвард Лоулер – розробили комплексну процесуальну теорію мотивації, яка включає елементи теорії очікувань і теорії справедливості. У цій теорії наявні п’ять ключових категорій: зусилля, сприйняття, отримані результати, винагорода, міра задоволення.

Л. Портер і Е. Лоулер ввели три змінні, які впливають на розмір винагороди: зусилля, особові якості людини і здібності, усвідомлення своєї ролі в процесі праці. Елементи теорії очікування тут виявляються в тому, що працівник оцінює винагороду відповідно до зусиль, що затрачує, і вірить в те, що ця винагорода буде адекватною затраченим зусиллям. Елементи теорії справедливості проявляються в тому, що працівники мають власну думку з приводу правильності або неправильності винагороди в порівнянні з іншими співробітниками і відповідно і ступінь задоволення. Звідси важливий висновок про те, що саме результати праці є причиною задоволення співробітника, а не навпаки. Згідно з такою теорією результативність повинна неухильно підвищуватися [6; 7].

Теорія постановки цілей Е. Локка базується на припущенні, що всі працівники в різній мірі сприймають ціль організації, як свою особисту, і бажають її досягти здобуваючи задоволення від виконання цієї роботи. Причому її результативність визначається такими характеристиками цілей, як прихильність до них людини, їх сприйнятливість, складність тощо.

Якщо цілі реальні, то чим вони вище, тим більших результатів добивається працівник в процесі їх досягнення. До високих результатів ведуть ясність і визначеність цілей, чіткість і конкретність їх постановки. В той же час їх розпливчастість викликає розсіювання зусиль, а тому і негативний результат. Чим вище сприйняття цілей для робітника, тим наполегливіше він буде добиватися їх досягнення, незважаючи на складність, специфічність та інші перепони.

У відповідності з теорією постановки цілей значний вплив на мотивацію чинить і досягнутий результат. Якщо результат позитивний, виконавець задоволений собою, мотивація до праці підвищується і навпаки.

На ступінь задоволеності досягнутим результатом впливає його внутрішня і зовнішня оцінка. Із зовнішньою оцінкою можуть бути окремі недоліки і недоречності. Так, виконавець, бажаючи здобути високу оцінку, може брати на себе занижені обов'язки. У іншому випадку працівник виконує великий обсяг роботи, але за об'єктивних причин не виконував їх повністю, за що знижують йому оцінку, що у підсумку приводе до демотивації людини.

Висновки. Теорії мотивації активно стали розроблятися в XX столітті, хоча багато із мотивів, стимулів і потреб були відомі вже у стародавньому світі.

Першопочаткові теорії мотивації створювались виходячи із аналізу історичного досвіду поведінки людини і застосування простих стимулів спонукання: матеріального і морального заохочування, примусу. З розвитком продуктивних сил суспільства набули значного поширення розробки теорії мотивації, в основі яких були різні підходи, що дало можливість умовно їх розділити на дві великих групи: змістовні та процесійні.

У змістовних теоріях основна увага зосереджена на аналізі факторів, які лежать в основі мотивації, а не власне на процесі мотивації.

У процесійних теоріях все зводиться до процесу мотивації, опису і передбаченню результатів мотиваційного процесу, але не висвітлюються зміст мотивів.

Проте варто розуміти, що поділ теорій на ці дві групи досить умовний, тому що в дійсності у процесійних теоріях рідко ігноруються специфічні цілі і потреби, у той час як змістовні теорії рідко обходяться без обговорення того, яким чином функціонує кожна з перемінних.

Під впливом різних теорій мотивації на провідних підприємствах склалася нова філософія управління персоналом, у якій знайшли відображення як традиційні, так і нетрадиційні підходи до питань впливу на поведінку людей, їхні інтереси.

Узявши на озброєння змістові і процесійні теорії мотивації, які доповнюють одна одну, та на підставі моніторингу потреб, інтересів, трудових устремлінь, мотиваційного потенціалу працівників можна розробити систему форм і методів активізації трудової поведінки. Серед них варто виділити: програми залучення працівників до управління виробництвом; програми розвитку трудового потенціалу робочої сили; нетрадиційні форми організації робочого часу; програми реконструювання самого процесу праці; різноманітні методи матеріального стимулювання. Адже продумана система матеріальних стимулів ґрунтується на всебічному моніторингу економічних інтересів працівників, урахуванні умов їхньої праці і життя, сімейного стану, трудових навичок і є ефективним механізмом поєднання матеріальної зацікавленості персоналу і продуктивності його праці.

Список використаних джерел:

1.Абрахам Маслоу. Мотивация и личность. Перевод А.М.Татлыбаевой. Abraham H. Maslow. Motivation and Personality (2nd ed.) N.Y.: Harper & Row, 1970; СПб.: Евразия, 1999 Терминологическая правка В.Данченко К.: PSYLIB, 2004.
2.Козаченко А. Мотивация труда и системы оплаты труда. Мировой опыт / А. Козаченко // Бизнес-журнал Бизкиев. – режим доступу: http://bizkiev.com/content/view/992/591/
3.ХекхаузенХ. Мотивация и деятельность. – 2-е изд. – СПб.: Питер; М.: Смысл, 2003. – 860 с.
4.Adams, J.S. (1965) Inequality in Social Exchange in Advances in Experimental Psychology, L. Berkowitz (ed.), Academic Press, New York, NY. pp. 267-299.
5.Alderfer, C. P. Existance, Relatedness and Growth: Human Needs in Organizational Settings. N.-Y. : The Free Press, 1972.
6.Edward E. Lawler, Poyand Organizational Effectiveness: A Psychological Viev. – New York, McGraw-Hill, 1971.
7.Lyman W. Porter and Edward E. Lawler, Managenal Attitudes and Performance. – Homewood, III: Irwin, 1968, p. 165.
8.McClelland, D. Power: The Inner Experience. N.-Y. : Irvington, 1975. McClelland, D. The Achieving Society. Prinston, N.-Y.: Van Nostrand, 1961.
9.One more time: how do you motivate employees? Harvard Business Review, vol 46 no 1, Jan/Feb 1968, pp53-62, – режим доступу: http://ebookbrowsee.net/herzberg-motivation-pdf-d222374312
10. The motivation to work, 2nd edition, Herzberg, Bernard Mausner and Barbara Bloch Snyderman. New York: John Wiley, 1959. – режим доступу: http://books.google.com.ua/books/about/The_motivation_to_work. html?id=3xpPAAAAMAAJ&redir_esc=y
11. Towards an understanding of inequity. Adams, J. Stacy The Journal of Abnormal and Social Psychology, Vol 67(5), Nov 1963, 422-436. – режим доступу: http://psycnet.apa.org/index.cfm?fa=buy.optionToBuy&id=1964-04111-001
12. Vroom V . H . Work and Motivation . N . Y ., 1964, 331p – режим доступу: http://garfield.library.upenn.edu /classics1985/A1985AKX9100001.pdf

Рецензент Маслак О.І.

УДК: 330.526.33.001.14
Балан А.С., к.т.н., доцент
Полякова В.А.
Одесский национальный политехнический университет

ПРИНЯТИЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО РЕШЕНИЯ В СФЕРАХ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ.

В работе систематизированы критерии принятия инвестиционных решений в сферах управленческой деятельности промышленного предприятия. Предложена концептуальная модель влияния критериев принятия инвестиционного решения для дальнейшего моделировании подсистем принятия управленческих решений, а также создания алгоритмов прогнозирования и анализа в автоматизированных системах принятия инвестиционных решений.

Ключевые слова: инвестиционные решения, управленческая деятельность, промышленное предприятие, концептуальная модель, алгоритмов прогнозирования и анализа.

Балан О.С., Полякова В.А.

ПРИЙНЯТТЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО РІШЕННЯ В СФЕРАХ УПРАВЛІНСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

У роботі систематизовано критерії прийняття інвестиційних рішень в сферах управлінської діяльності промислового підприємства. Запропоновано концептуальну модель впливу критеріїв прийняття інвестиційного рішення для подальшого моделювання підсистем прийняття управлінських рішень, а також створення алгоритмів прогнозування та аналізу в автоматизованих системах прийняття інвестиційних рішень.

Ключові слова: інвестиційні рішення, управлінська діяльність, промислове підприємство, концептуальна модель, алгоритмів прогнозування та аналізу.

Balan O., Polyakov V.

INVESTMENT DECISION IN THE FIELD OF MANAGEMENT OF AN INDUSTRIAL ENTERPRISE

Criteria were systematically making investment decisions in the areas of management of an industrial enterprise. Conceptual model of the impact of investment decision criteria for further modeling subsystems management decisions, as well as the creation of forecasting algorithms and analysis in automated systems investment decisions.

Keywords: Investment solutions, upravlencheskaya Deyatelnost, promыshlennoe Enterprise, kontseptualnaya model alhorytmov prediction and analysis.

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами.Термин инвестиционное решение воспринимают в сочетании с фондовым рынком, но он также не менее актуален для промышленного предприятия и его инвестиционных проектов. Инвестиционные решения влияют на все сферы деятельности предприятия, но их взаимосвязи отражены в научной литературе не достаточно глубоко.

Целые статьи. Исследования является исследование взаимосвязи критериев принятия инвестиционного решения и сфер деятельности промышленного предприятия.

Анализ последних исследований, в которых начато решение проблемы. Исследование данной проблематики достаточно широко представлено в работах Морщенок Т. С., Гавриловой Н. В., Попкова В. П., Семенова В. П., Куриленко Т. П., Хрустальовой В. В.

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов.Чаще всего в литературе употребляется определение инвестиционного решения, под которым понимают решение относительно вложения средств в активы в определенный момент времени с целью получения прибыли в будущем [1]. Считаем что это определение узкое, поскольку в зависимости от сфер управленческой деятельности промышленного предприятия у него соответственно разные цели.

Инвестиционные решения направляются на разработку и реализацию проектов, связанных с реконструкцией и техническим перевооружением производства, созданием новой продукции или предоставлением новых услуг, внедрением технологических нововведений, изменением организационной структуры промышленного предприятия [2]. Причины, которые обусловливают необходимость принятия инвестиционных решений, могут быть разными, однако в целом их можно подразделить на три основных вида: обновление имеющейся материально-технической базы, наращивания объемов производственной деятельности, освоения новых видов деятельности [1]. Инвестиционные решения, которые принимаются на промышленном предприятии, разделяются на: тактические и стратегические. Тактические инвестиционные решения обычно оперируют небольшими суммами средств и не предусматривают решительных изменений в деятельности промышленного предприятия. Глубина анализа объектов реального инвестирование при этом, как правило, бывает незначительной.

Стратегические инвестиционные решения оперируют значительными суммами средств и могут повлечь существенные изменения в деятельности промышленного предприятия. Совокупность таких изменений называется коренной реконструкцией и предусматривает реструктуризацию промышленного предприятия. Принятие решения следует рассматривать как процесс, который начинается с констатации возникновение проблемной ситуации и завершается выбором решения, то есть выбором действия направленной на устранение проблемной ситуации [3].

Принятие инвестиционных решений. Инвестиционные решения не могут рассматриваться в изоляции от деятельности промышленного предприятия в целом. Инвестиции определяют многие функции и решения внутри промышленного предприятия, а также должны соотноситься с процессами, происходящими во внешней среде промышленного предприятия. На рис. 1 схематично показана взаимосвязь инвестиционных решений с другими сторонами деятельности промышленного предприятия.

Отношения между финансовыми и инвестиционными решениями сочетают в себе выбор направления инвестиций и источников их финансирования. Производство, исследования и развитие, информационный менеджмент в различной степени имеют отношение к вложениям средств и поэтому связаны с инвестиционными решениями. Финансовый анализ и отчетность занимаются способами оценки инвестиций.

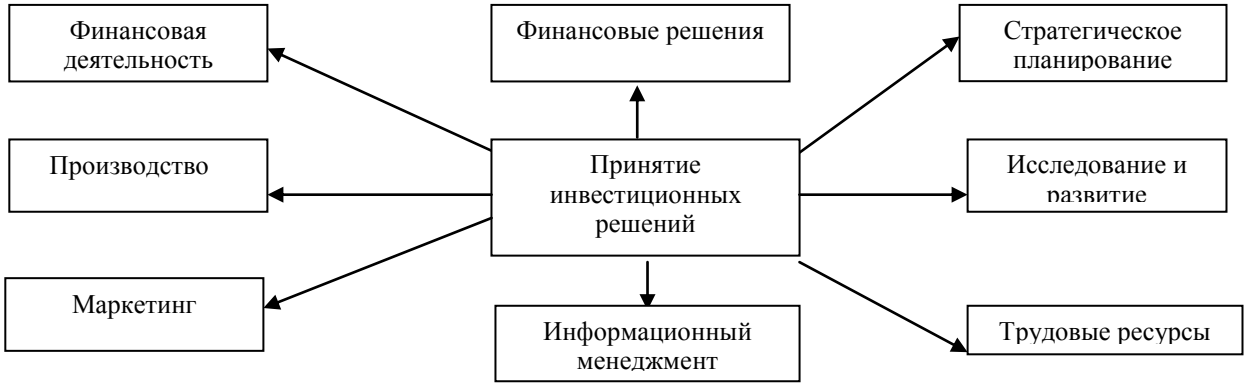


Рис.1 Инвестиционное решение в сферах деятельности промышленного предприятия (источник: доработано автором на основании [4])

Элементы маркетинга подразумевают значительные финансовые затраты с расчетом на их выгодную отдачу в будущем. Стратегическое планирование имеет самое непосредственное отношение к принятию инвестиционных решений, так как должно обеспечить согласование долгосрочных целей предприятия и использования ресурсов. Трудовые ресурсы предприятия также играют важную роль в системе отношений между инвестиционными решениями и другими сторонами деятельности промышленного предприятия.

Чем точнее и полнее будут учтены взаимосвязи и влияние функциональных областей предприятия друг на друга, тем существенней будет снижен риск, имеющийся при любом планировании.

Субординация частных планов промышленного предприятия и место среди них инвестиционного плана зависят от вида инвестиций. Так, инвестиции в расширение производства имеют смысл лишь тогда, когда на основе маркетинговых исследований достаточно надежно установлены возможности сбыта и конкурентоспособность производимой продукции. В этом случае на основе плана реализации формируется производственная программа и план производства, из которого и вытекает потребность в дополнительных мощностях и новом оборудовании. Если инвестиционные расчеты

подтверждают рентабельность проекта расширения производства, то в сбытовом подразделении промышленного предприятия разрабатываются предложения по рекламным мероприятиям, новым каналам сбыта и т. д., что вызовет новые изменения в инвестиционном плане.

Инвестиции могут анализироваться по различным признакам:

–производственная программа промышленного предприятия-получателя инвестиций;

–распределение прибыли и затрат по их носителям;

–объем сбыта по продуктовым группам;

–распределение прибыли от продаж по сегментам рынка и т. д.

В стратегическом планировании развития промышленного предприятия и в краткосрочном планировании мероприятий по рационализации производства и соответствующих инвестиций важная роль принадлежит анализу продуктовой программы (товарная политика) промышленного предприятия.

Цели анализа могут быть различны. Для средне - и долгосрочного планирования конкурентоспособности промышленного предприятия используют инновационные "агрессивные" стратегии (новые рынки, новые продукты, инвестиции в разработки, новые технологии, мотивацию персонала и т.д.).

Для краткосрочного "оздоровления" промышленного предприятия используют "оборонительную" стратегию удержания доли рынка за счет мероприятий по улучшению спектра продукции, рационализации производства, снижению затрат по функциональным областям промышленного предприятия, улучшению их структуры и пр.

Каждому процессу производства продукции предшествует финансирование, которое включает:

–определение потребности в капитале;

–обеспечение установленного объема капитала и предоставление инвестиций.

Определению потребности в капитале предшествуют:

–планирование инвестиций;

–разработка альтернатив инвестиций;

–расчет рентабельности инвестиций.

Важная роль в предпринимательской деятельности в обеспечении эффективности деятельности промышленного предприятия в настоящее время уделяется контроллингу инвестиций, основными задачами которого являются:

–формирование данных по инвестиционным решениям;

–координация получения информации;

–развитие средств планирования инвестиций;

–установление бюджета инвестиций;

–проверка и контроль инвестиционных заявок;

–проведение расчетов по инвестициям;

–контроль инвестиционных проектов по содержанию и срокам;

–текущие инвестиционные расчеты;

–контроль бюджета.

Основной целью инвестиционных расчетов является обеспечение рентабельности планируемых инвестиций. Инвестор, вкладывающий свои средства в реальные инвестиции и имеющий при этом больший риск, чем при вложении средств на рынке капитала, вправе рассчитывать и на больший доход с вложенного капитала [4].

Таким образом, под термином «инвестиционное решение», будем понимать любые управляющее решения во всех сферах деятельности предприятия, направленные

на разработку, внедрение и сопровождение инвестиционного проекта от идеи до его полной реализации [6].

Таблиця 1

Критерии принятия инвестиционного решения в сферах деятельности промышленного предприятия

Критерии		Сферы деятельности промышленного предприятия							
I. Критерии, по которым оценивается жизне-способность проекта	нормативные (правовые)								
	ресурсные (за видами):								
	научно-технические								
	технологические								
	производственные								
	обьем и источники инвестиционных ресурсов								
II. Качественные критерии, по которым определяется целесообразно-сть инвестиционного	соответствие долгосрочных целей инвестиционного проекта целям развитию деловой								
	риски и их финансовые последствия								
	степень стойкости проекта								
	вероятность проектирования сценария и состояния деловой среды								
III. Количественные критерии, за которыми определяется приемлемость проекта	объем инвестирования								
	чистая нынешняя стоимость проекта								
	прибыль, генерирующая проектом								
	рентабельность проекта								
	внутренняя норма рентабельности								
	период окупаемости								
	чувствительность прибыли к горизонту планирования, к изменениям в деловом среде, к ошибкам при оценивании входных данных проекта								

В процессе принятия инвестиционного решения следует руководствоваться критериями, которые дают возможность оценить жизнеспособность проекта, целесообразность его реализации и его приемлемость (табл.1):

1. Критерии, по которым оценивается жизнеспособность проекта:

–нормативные (правовые) критерии, то есть нормы национального и международного права, требования стандартов, конвенций и др.;

–ресурсные критерии(за видами) :

а) научно-технические критерии;

б) технологические критерии;

в) производственные критерии;

г) объем и источники инвестиционных ресурсов.

2. Качественные критерии, по которым определяется целесообразность инвестиционного проекта:

–соответствие долгосрочных целей инвестиционного проекта целям развитию деловой среды;

–риски и их финансовые последствия(приводят ли они к росту инвестиционных расходов или снижения объемов производства, реализации и цены продукции проекта);

–степень стойкости проекта;

–вероятность проектирования сценария и состояния деловой среды.

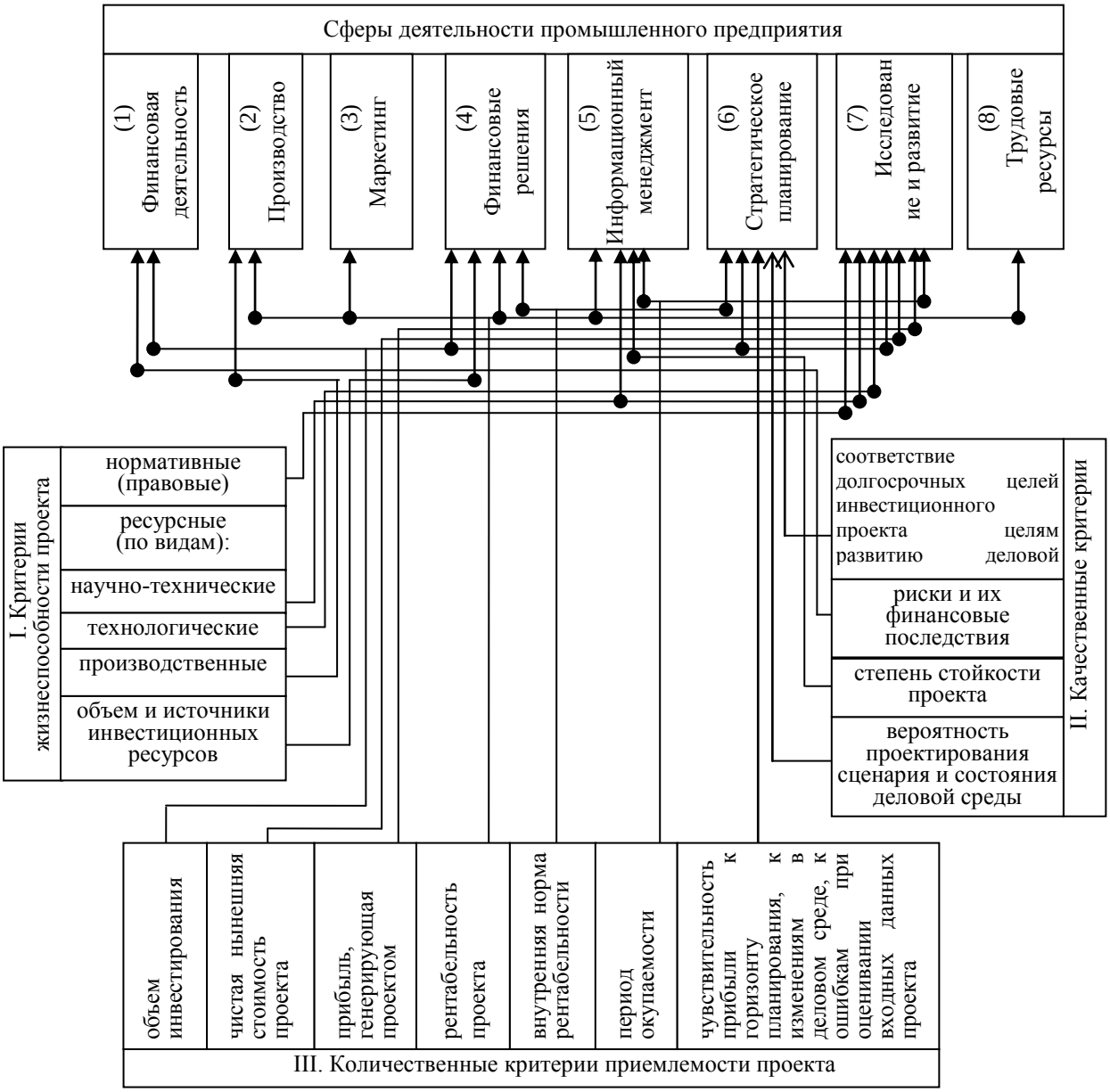


Рис. 2 Концептуальная модель влияния критериев принятия инвестиционного решения автоматизированной системы принятия инвестиционных решений. (источник: разработано автором)

3. Количественные критерии, по которым определяется приемлемость проекта [5]:

–объем инвестирования;

–чистая нынешняя стоимость проекта;

–прибыль, генерирующая проектом;

–рентабельность проекта;

–внутренняя норма рентабельности;

–период окупаемости;

–чувствительность прибыли к горизонту планирования, изменениям в деловой среде, ошибкам оценивания входных данных проекта.

Выводы. Проведенная систематизация критериев принятия инвестиционных решений в сферах управленческой деятельности промышленного предприятия позволила предложить концептуальную модель влияния критериев принятия

инвестиционного решения (рис. 2) для дальнейшего моделировании подсистем принятия управленческих решений, а также создания алгоритмов прогнозирования и анализа в автоматизированных системах принятия инвестиционных решений.

Список использованных источников:

1.Морщенок Т.С. Прийняття та обґрунтування інвестиційних рішень в умовах ризику. // Журнал «Економіка Промисловості» №47(4), 2009 р.- 109 – 114 с.
2.Гаврилова Н.В. Використання експортних методів в процесі обґрунтування інвестиційних рішень на підприємстві.// Економічний простір Збірник наукових праць Випуск 59, 2012 р. – 132 с.
3.Гаврилова Н.В. Прийняття інвестиційних рішень на автотранспортних підприємствах. // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону Збірник наукових праць Випуск 51, 2009 р. – 120 с.
4.Попков В.П., Семенов В.П. Организация и финансирование инвестиций. – СПб: Питер, 2001. – 33 с.
5.Куриленко Т.П., Хрустальова В.В. Логіка прийняття рішень інвестиційного характеру. // Науковий вісник Академії муніципального управління, серія «Економіка» Збірник наукових праць Выпуск 7, 2009 р. – 29 с.
6.Балан А.С Концептуальная адаптивная модель информационно-аналитической системы принятия инвестиционных решений // Економічні інновації : зб. Наук. Пр. / Ін-т проблем ринку та екон.-еколог. Дослідж. НАН України. – О.: ІПРЕЕД НАН України, вип.52, 2013. – С. 30-35.

Рецензент Соколовская З.Н.

УДК 06.08
Барський Ю.М., д.е.н., професор
Саган М.В.
Луцький національний технічний університет

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ТА ПРИРІСТ ТРУДОВИХ ПОКАЗНИКІВ – ЗАПОРУКА ЕФЕКТИВНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

В статті проаналізовано сутність конкурентоспромож
ності підприємства, ефективної його діяльності й трудових показників. Встановлено причинно-наслідкові зв'язки між досліджуваними поняттями й висунуто щодо цього гіпотезу. Сформовано теоретичне та практичне підґрунтя з метою її доведення. Підтверджено висунуте припущення на основі аналізу ефективності та конкурентоспроможності підприємств Волинської області.

Ключові слова: трудові показники, конкурентоспроможність підприємства, ефективна діяльність підприємства.

Barskyi Y., Sagan M.

COMPETITIVENES AND GROWTH OF LABOR INDEX – THE KEY TO EFFECTIVE ACTIVITY ENTERPRISE

This paper analyzes the nature of the competitiveness of the company, its operations and effective labor indicators. Established causal relationships between the studied concepts and put forward regarding this hypothesis. The essence of which is that the increase in employment indicators leads to increased competitiveness and encourage the efficient operation of the enterprise. Formed a theoretical and practical basis for the purpose of proof. Confirmed the assumption put forward by analyzing the efficiency and competitiveness of enterprises Volyn region.

Key words: labor performance, competitiveness , effective operation of the company.

Барськый Ю. Н., Саган М. В

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ И ПРИРОСТ ТРУДОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ – ЗАЛОГ ЭФФЕКТИВНОГО ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье проанализированы сущность конкурентоспособности предприятия, эффективной его деятельности и трудовых показателей. Установлены причинно-следственные связи между изучаемыми понятиями и выдвинуто в этом гипотезу. Сформировано теоретическое и практическое основание с

целью его доведения. Подтверждено выдвинуто предположение на основе анализа эффективности и конкурентоспособности предприятий Волынской области.

Ключевые слова: трудовые показатели, конкурентоспособность предприятия, эффективная деятельность предприятия.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими і практичними завданнями. Сучасні реалії в економіці України викликають необхідність не просто раціонально та ефективно використовувати наявні у підприємств ресурси, а й вживати випереджувальних заходів щодо забезпечення стійких конкурентних преваг у майбутньому.

В умовах розвитку соціально орієнтованого суспільства виникає необхідність врахування поряд з результатами праці здібностей працівників, їхніх соціально-психологічних якостей, інтелектуального рівня, інноваційної діяльності, активізація яких дає можливість більш повно реалізувати потенціал підприємства. Раціональне використання останнього забезпечує функціонування підприємства як конкурентоспроможного на ринку й сприяє ефективній його діяльності. Тобто можна зауважити, що саме конкурентоспроможне підприємство має можливість конкурувати з іншими у боротьбі за споживача.

Сучасний етап розвитку суспільства характеризується наукомісткістю, мобільністю, прискореним розвитком технологій, активним впровадженням різного роду інновацій, тому діяльність підприємства повинна супроводжуватись реалізацію досягнень науки та техніки у виробництво чи у сферу послуг.

Ключовою перепоною на шляху ефективного функціонування підприємства є невідповідність цілей працівників та роботодавця, тобто працівники віддають перевагу можливостям навчання, розвитку, професійному та кар’єрному росту, що потребує значних інвестувань з боку підприємства, а роботодавець в свою чергу хоче мінімально вкладати у працівників, отримуючи при цьому максимальну віддачу. Вкладаючи кошти у підвищення конкурентоспроможності персоналу, покращення його якісних характеристик забезпечується підвищення ефективності й самого підприємства, так як персонал є як стратегічним ресурсом так і рушієм ефективного функціонування підприємства.

Все вищесказане формує проблему, основою якої є виявлення взаємозв’язку між ефективністю, конкурентоспроможністю підприємства та трудовими показниками. Оскільки ринкове середовище передбачає можливість функціонування та розвитку лише для тих підприємств, які займають лідируючі позиції на ринку, тобто діє принцип “виживає сильніший”, а встановлення причинно-наслідкового зв’язку між даними поняттями посилює достовірність результатів стратегічного, тактичного та оперативного планування.

Аналіз останніх досліджень та публікацій, в яких започатковано розв’язання даної проблеми. Теоретичну базу дослідження конкурентоспроможності підприємства сформували такі науковці як П. Л. Алтухов, Н. Грицишин, М. П. Денисенко, А. П. Гречан, К. О. Шилова, Н. І. Горбаль, О. Є. Кузьмін, О. П. Романко, М. М. Радєва, П. М. Маслов, О. Г. Мельник. Сутність ефективної діяльності підприємства встановили Г. Л. Монастирський, О. Г. Мельник, І. В. Ковальчук, О. В. Носенко. Однак відкритим залишається питання причинно-наслідкового зв’язку між даними поняттями та встановлення їх взаємозв’язку із динамікою трудових показників. Оскільки зважаючи на соціально орієнтовану ринкову економіку ключове місце у суспільстві відводиться особистості, а саме людському капіталу, на підприємстві – людському потенціалу як ключовому фактору, рушію у розвитку суспільства.

Цілі статті. Основною метою статті є встановити зв'язок між рівнем конкурентоспроможності підприємства та приростом (ефективністю) трудових

показників й як теоретично так і практично дослідити чи є вище зазначене запорукою ефективної діяльності підприємства.

Для досягнення поставленої мети варто вирішити такі завдання: сформувати теоретичне підґрунтя для визначення ефективної діяльності підприємства та встановити зв'язок між досліджуваними поняттями; підтвердити чи спростувати виявлену гіпотезу на практиці та зробити відповідні висновки.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових висновків. Інформація є досить цінним ресурсом в умовах ринкових відносин, оскільки наявність саме комплексної, достовірної інформації щодо внутрішнього середовища підприємства, зовнішнього середовища, а саме діяльності конкурентів, кон'юнктури ринку забезпечує набуття конкурентних переваг у сфері бізнесу.

Система трудових показників забезпечує роботодавців інформацією щодо використання трудових ресурсів, виробничих потужностей, основних фондів, соціально-психологічного клімату підприємства.

Зважаючи на швидкоплинність процесів у внутрішньому середовищі країни, існує необхідність використання системи трудових показників, яка охоплює показники, що характеризують повною мірою внутрішнє середовище підприємства. Це дає змогу отримати достатній обсяг інформації необхідний для прийняття обґрунтованих управлінських рішень. Тобто варто сказати, що саме позитивна динаміка трудових показників при використанні їх системи, що враховує нематеріалістичну орієнтацією суспільства є одним з факторів, що призводять до підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Виходячи з того, що під терміном «ефект» дослідники розуміють результат, наслідок зміни певного об'єкту під впливом зовнішніх та внутрішніх чинників та якщо провести математичну аналогію, то ефект – це дельта, приріст деякої змінної або різниця її попереднього і наступних значень [1], то позитивну зміну трудових показників та конкурентоспроможності вже можна назвати ефектом або ж ефективністю, оскільки цей процес характеризує приріст, що встановлюється під впливом ряду чинників.

Так як нова система трудових показників повинна складатись із фундаментальних трудових показників, які характеризують саме ефективність системи управління персоналом, інструментальних, що характеризують як виробниче так і соціальне середовище підприємства і результативних, що відображають ключові результати функціонування як працівників так і основних фондів, то відповідно варто визначати сукупний приріст або ж ефект кожної з зазначених груп [2, с. 87].

До фундаментальних трудових показників ми віднесли: показники витрат на розвиток персоналу (витрати на професійне навчання, витрати на перепідготовку та підвищення кваліфікації, витрати на формування кадрового резерву та кар'єрне просування, атестацію та оцінювання персоналу); показники мотивації персоналу (коефіцієнт плинності кадрів, стабільність персоналу, заміщення робочої сили, коефіцієнт постійності кадрів, коефіцієнт трудової дисципліни, лояльність персоналу, частка інших заохочувальних виплат, частка додаткової заробітної плати в фонді оплати праці); показники загальних витрат на персонал.

До інструментальних трудових показників ми віднесли: показники, що характеризують умови праці (середній рівень травматизму та професійних захворювань, рівень дисципліни); показники організації праці на підприємстві (структура робіт за рівнем важкості праці, середній рівень важкості робіт, витрати на атестацію робочих місць, межа допустимого відхилення в рівні виконання норм, рівень напруженості норм, середній рівень виконання норм, коефіцієнт використання

обладнання, коефіцієнт завантаженості обладнання, коефіцієнт змінності роботи); стан соціально-трудових відносин (кількість конфліктних ситуації та їх структура за причинами виникнення, наявність колективного договору й системи участі працівників у розподілі прибутку); рівень розвитку корпоративної культури.

До результативних трудових показників ми віднесли: показники, що визначають результати праці (продуктивність праці (трудомісткість, виробіток у вартісному, трудовому і натуральному вимірі), обсяг виробництва у вартісних і натуральних вимірниках, прибуток, рентабельність персоналу, фондоозброєність праці, віддача праці, коефіцієнт якості праці, рівень конкурентоспроможності персоналу); показники, що характеризують персонал; показники використання робочого часу (показники балансу робочого часу, а саме, корисний фонд робочого часу, середня тривалість робочого дня, втрати робочого часу, а також коефіцієнти використання максимально можливого та табельного фондів, коефіцієнт використання ефективного робочого часу).

Використовуючи дану систему трудових показників підприємство набуватиме конкурентні переваги, оскільки буде повною мірою забезпечене інформацією щодо внутрішнього середовища, рівня конкурентоспроможності персоналу, що впливатиме на конкурентоспроможність підприємства. Конкурентоспроможність підприємства варто ототожнювати не лише з конкурентними перевагами, а й з можливістю їх ефективного використання. Так конкурентоспроможність у більшості випадків розглядають як відносне поняття, оскільки підприємство може бути конкурентоспроможним по відношенню до одних підприємств та не конкурентоспроможним в порівнянні з іншими, тобто ключове значення належить базі порівняння.

Значна кількість авторів, зокрема П. Л. Алтухов [3, с. 3], Н. Грицишин [4, с. 29-30], М. П. Денисенко, А. П. Гречан, К. О. Шилова [5, с. 36], Н. І. Горбаль [6, с. 34], О. Є. Кузьмін, О. Г. Мельник, О. П. Романко [7, с. 12], М. М. Радєва, П. М. Маслов [8, с. 176] розглядають конкурентоспроможність підприємства з позиції сукупності порівняльних переваг стосовно конкурентів, що дозволяють підприємству успішно конкурувати на відповідному ринку, впевнено посідати певну його частку. Порівняльні переваги можуть бути у таких сферах:

− сфера продукції (вища якість товарів, нижчі ціни, краще обслуговування, ширший асортимент та номенклатура, ексклюзивна продукція);

− технологічна (сучасне технічне забезпечення виготовлення продукції, високоякісні технологічні процеси на усіх управлінських рівнях, автоматизовані процеси виробництва на різних етапах технологічного циклу);

− фінансово-економічна (високі показники рентабельності, ліквідності, платоспроможності, фінансової незалежності, ділової активності);

− кадрова (високий рівень кваліфікації, компетентності, креативності, ініціативності менеджерів, управлінців, робітників, службовців);

− управлінська (ефективно-функціонуюча система менеджменту: гнучка організаційна структура управління, розвинута система стратегічного та тактичного планування, дієве мотивування якісний контроль, оперативне регулювання);

− маркетингова (наявність системи моніторингу ринкової кон’юнктури, дієві рекламні механізми, ефективні піар-технології).

Проте, все ж на нашу думку, конкурентоспроможність варто розглядати не лише як суто відносне поняття, вона повинна визначатись як інтегральний показник на основі комплексу показників, що стосуються зазначених науковцями сфер підприємства. Саме О. Г. Мельник пропонує визначати конкурентоспроможність підприємства як інтегральний показник добутку ефективності діяльності підприємства та коефіцієнту

Херфіндаля-Хіршмана. Проте, на нашу думку, ефективність діяльності підприємства є ширшим поняттям ніж конкурентоспроможність, оскільки остання фактично є передумовою та ключовою складовою ефективного функціонування.

Тобто можна зробити висновок, що поняття конкурентоспроможність підприємства охоплює весь його потенціал, ефективне використання якого призводить до отримання переваг у будь-якій сфері підприємства: кадровій, фінансовій, економічній, маркетинговій, виробничій або технологічній, управлінській. Саме позитивний ефект трудових показників є ключовою складовою конкурентоспроможності підприємства, тобто фактором, що на неї впливає. Отже, підвищення конкурентоспроможності підприємства є наслідком ефективності результативних трудових показників. В даному випадку враховуються лише результативні трудові показники, оскільки вони формуються під впливом фундаментальних та інструментальних.

Вище надане трактування сформульоване виходячи з того, що результат функціонування підприємства залежить від двох ключових інструментів працівників, тобто соціального та виробничого середовища. Фундаментальні трудові показники включають ключові вимірники, що характеризують систему розвитку та мотивації персоналу, тобто по відношенню до результативних трудових показників дана група виступає фактором, що на неї впливає. Інструментальні трудові показники більшою мірою характеризують систему нормування, організації праці та умови праці й соціально-трудові відносини, тобто з одного боку вони відображають ефективність техніки, технологій, рівень оснащеності працівників, а з іншого наявність такого соціального, психологічного середовища у якому працівники повною мірою могли б реалізувати свій потенціал, тобто в даному випадку це також виступає фактором впливу на результати діяльності підприємства.

Отже, ми встановили теоретичний зв'язок між трудовими показники та конкурентоспроможністю, й на основі цього можна припустити, що приріст трудових показників призводить до формування конкурентних переваг та підвищення конкурентоспроможності, наслідком цього є ефективна діяльність підприємства.

Для того, щоб з’ясувати чи має право на існування дана гіпотеза варто встановити її як теоретичне підґрунтя так і практичне підтвердження. Теоретичною базою для її доведення є перш за все з’ясування сутності поняття ефективної діяльності та виявлення наявності причинно-наслідкового зв’язку між досліджуваними поняттями.

Термін ефективність тлумачиться І. В. Ковальчук як мікро та макроекономічне явище. Ефективність на макроекономічному рівні – інтегрована економічна категорія, яка відображає виробничі відносини щодо економії сукупних витрат уречевленої та живої праці на отримання кінцевого позитивного результату. Категорія "ефективність" на рівні підприємства характеризує зв'язок між величиною отриманого результату його діяльності й кількістю інвестованих або витрачених у виробництві ресурсів [9].

На наш погляд, обидва визначення можливо трансформувати для використання з метою характеристики ефективної діяльності підприємства. Оскільки поняття ефективність включає як отримання більшого результату при використанні незмінної кількості ресурсів так і економію живої та уречевленої праці при цьому. Тобто варто сказати, що при виявленні ефективності діяльності підприємства варто брати до уваги й інші процеси та відповідні показники, а саме, окрім співвідношення результату та витрат, продуктивність праці, капіталу та інших ресурсів, які використовує підприємство, показники фінансового стану (коефіцієнт фінансового левериджу, коефіцієнт фінансової незалежності підприємства, коефіцієнт фінансової стійкості), співвідношення між дебіторською та кредиторською заборгованістю, оскільки підприємство може модернізувати техніку, технологію за рахунок збільшення заборгованості. Під ефективністю варто розуміти раціональне використання залучених

ресурсів, що в кінцевому результаті призведе до покращення показників виробничо-господарської діяльності, фінансового та майнового стану, кадрових та ін.

Аналізуючи наукову літературу можна виділити декілька основних підходів до визначення ефективності суб'єктів господарювання.

1. Розуміння ефективності як ступеня досягнення цілей суб'єктів господарювання. В цьому випадку важливе визнання динамічності цілей і відмінності між офіційними та оперативними цілями організації. Такий підхід є коректним, якщо організаційні цілі конкретні, охоплюють широкий спектр діяльності організації та піддаються вимірюванню.

2. Розуміння ефективності як здатності суб'єктів господарювання використовувати середовище з метою придбання рідкісних ресурсів. Одним із основних аспектів цієї концепції є взаємозалежність між організацією і зовнішнім середовищем як форми обміну певними ресурсами. На відміну від вимоги максимізації, що висувається в інших підходах, ця методологія припускає оптимізувати використання зовнішнього середовища.

3. Розуміння ефективності як здатності суб'єктів господарювання досягати максимальні результати за фіксованих витрат або здатності мінімізувати витрати досягнувши необхідних результатів [10].

Досить вдало І. В. Ковальчук визначає поняття ефективність діяльності підприємства як категорію, яка виражає відповідність результатів і витрат підприємства цілям діяльності та інтересам власників [9]. Зважаючи на ринкову орієнтацію суспільства варто зазначити, що ефективна діяльність полягає також у орієнтації на смаки та вподобання споживачів, а саме функціонуванні з метою задоволення потреб споживачів. Тобто ключову позицію відіграють все ж потреби споживачів та їх зміна під впливом певних факторів, зважаючи на закони попиту та пропозиції на основі яких функціонує ринок.

О. Г. Мельник ефективність діяльності підприємства підрозділяє на фінансово-економічну, виробничу та комерційну. Фінансово-економічну ефективність науковець пропонує визначати на основі коефіцієнту рентабельності капіталу, коефіцієнту загальної ліквідності, коефіцієнту автономії та коефіцієнту фінансового левериджу. До показників, що характеризують виробничу ефективність віднесено фондовіддачу, матеріаловіддачу, продуктивність, фондоозброєність. Комерційна ефективність визначається з врахуванням коефіцієнту рентабельності реалізації продукції, середнього терміну погашення кредиторської заборгованості, середнього терміну погашення дебіторської заборгованості [11].

Тобто О. Г. Мельник визначила ключові види ефективності на основі яких визначається сукупна ефективність підприємства як корінь кубічний усіх її видів. З огляду на це ефективність включає як трудові показники так і показники, що характеризують конкурентоспроможність підприємства. Проте, варто зазначити, що можна виділяти не лише пропоновані види ефективності, але і управлінську або ж трудову ефективність, що включала б такі показники як: рентабельність персоналу, конкурентоспроможність персоналу, коефіцієнт використання календарного та табельного фондів робочого часу, показник віддачі праці, зарплатомісткість продукції, майнову ефективність або ефективність основних фондів, яка б охоплювала показники використання основних фондів, а саме фондомісткість, фондовіддачу.

Вінтова Л. В пропонує ефективність виробничо-господарської діяльності визначати на основі двох груп показників: цілеоцінні (рівень задоволення потреб ринку, валовий та чистий прибуток, рентабельність виробництва) та показників використання ресурсів (продуктивність праці, фондовіддача, матеріаломісткість продукції, зарплатомісткість продукції, витрати на одиницю товарної продукції) [12]. На нашу думку, виділення лише двох груп показників для оцінки ефективності

діяльності підприємства є не раціональним, оскільки одна з них включає фактично трудові показники, а інша – показники, що характеризують зовнішнє середовище. Тобто з метою визначення ефективності варто враховувати не лише сукупність трудових показників, а й показників, що характеризують конкурентоспроможність підприємства, включаючи лише ті з них, що показують наявність позитивного чи негативного ефекту при використанні як усіх ресурсів підприємства так і не використаних можливостей (резервів) чи потенціалу.

Виходячи з вищенаведеного, можна сформулювати ключові визначення трудових показників, конкурентоспроможності та ефективності підприємства. Трудові показники – це сукупність якісних і кількісних вимірників рівня розвитку і ступеня використання трудового потенціалу працівників підприємства, що відображають оцінку ефективності кадрової політики підприємства (забезпеченість підприємства персоналом, вмотивованість і розвиток персоналу), праці (ефективність та результативність роботи, рентабельність персоналу) та соціально-трудових відносин на підприємстві (рівень розвитку соціального діалогу, співпраці, корпоративної культури та соціально-психологічного клімату на підприємстві).

При визначенні як конкурентоспроможності такі і ефективності підприємства варто враховувати основні трудові показники. На нашу думку, ефективна діяльність підприємства є значно ширшим поняттям ніж конкурентоспроможність підприємства, оскільки означає раціональне використання як усіх наявних ресурсів, трудового, фінансового, економічного, інвестиційного, маркетингового потенціалу, невикористаних можливостей та конкурентних переваг, наслідком чого є позитивний ефект. Конкурентоспроможність підприємства варто розглядати як наявність або відсутність конкурентних переваг певного підприємства з врахуванням стану зовнішнього середовища, а саме кон'юнктури, місткості ринку, результатів науково-технічного прогресу, інвестиційного клімату в країні, законодавчої бази.

Для того, щоб підтвердити чи спростувати дане твердження варто здійснити розрахунок ключових показників на прикладі підприємств регіону, а саме Волинської області. Так як Волинська область включає як підприємства з вітчизняним так і з іноземним капіталом, то варто здійснити вибірку підприємств, що рівною мірою включає представники даних груп. Виходячи з цього об'єктами дослідження виступили ТзОВ "Кромберг енд Шуберт", ТОВ "Модерн-Експо", ДП «Автоскладальний завод №1» АТ «АК «Богдан Моторс», ЛРЗ "Мотор".

У таблиці 1 наведені результати розрахунку складових ефективності діяльності підприємств та їх конкурентоспроможність.

Вихідною базою для розрахунку ефективності діяльності підприємства та його конкурентоспроможності є такі показники як: чистий прибуток, власний капітал, валюта балансу, сума необоротних активів, обсяг виробництва продукції, сума матеріальних витрат, середньорічна вартість основних фондів, виробіток, сума поточних активів та пасивів.

Висуваючи гіпотезу, що між приростом результативних трудових показників та рівнем ефективності та конкурентоспроможності продукції підприємства існує прямо пропорційна залежність, варто підтвердити або ж спростувати її спираючись на практичні розрахунки. Таблиця 2 містить прирости ключових груп трудових показників досліджуваних підприємств.

Таблиця 1

Динаміка конкурентоспроможності підприємств з вітчизняним та іноземним капіталом протягом 2009-2013 років

Під-во	Роки	E_{fe}	R_a	L	K_f	E_v	F	M_v	P_r	F_z	E_k	R_p	E_p	K_{kp}
ТзОВ "Кромберг енд Шуберт"	2009	0,479	0,357	0,710	0,370	0,825	0,940	1,430	0,260	0,670	0,116	0,116	0,463	0,609
	2010	0,368	0,163	0,470	0,470	0,863	0,770	1,560	0,270	0,850	0,103	0,103	0,425	0,583
	2011	0,320	0,140	0,260	0,550	0,843	0,890	1,260	0,320	0,900	0,089	0,089	0,393	0,561
	2012	0,363	0,150	0,370	0,570	0,893	0,900	1,330	0,350	0,990	0,074	0,074	0,394	0,562
	2013	0,502	0,152	0,625	0,730	0,920	0,720	1,330	0,370	1,260	0,103	0,103	0,470	0,613
ТОВ "Модерн-Експо"	2009	0,468	0,056	-	0,880	1,255	3,050	1,720	0,144	0,107	0,026	0,026	0,350	0,458
	2010	0,374	0,323	0,210	0,590	1,534	3,760	2,120	0,159	0,097	0,139	0,139	0,530	0,564
	2011	0,509	0,527	0,270	0,730	1,685	3,630	2,720	0,240	0,152	0,253	0,253	0,680	0,639
	2012	0,522	0,458	0,287	0,820	1,58	3,420	2,390	0,306	0,204	0,213	0,213	0,647	0,623
	2013	0,464	0,462	0,300	0,630	1,532	3,450	2,050	0,377	0,254	0,174	0,174	0,590	0,595
ЛРЗ "Мотор"	2009	0,415	0,072	0,436	0,740	1,560	1,170	2,650	0,843	1,615	0,102	0,102	0,504	0,501
	2010	0,372	0,169	0,167	0,780	1,280	1,310	2,367	0,938	0,544	0,253	0,253	0,581	0,538
	2011	0,381	0,174	0,180	0,790	1,074	0,960	2,057	0,792	0,489	0,291	0,291	0,580	0,538
	2012	0,308	0,147	0,017	0,760	1,230	1,310	1,860	1,291	0,461	0,154	0,154	0,540	0,519
	2013	0,513	0,111	0,710	0,720	1,41	1,170	2,370	1,090	1,031	0,151	0,151	0,490	0,495
ДП «Автоскладальний завод №1»	2009	0,070	-	0,003	0,137	0,832	1,220	1,374	0,076	0,658	-	-	0,240	0,346
	2010	0,123	-	0,118	0,128	2,574	6,900	1,352	1,68	0,466	-	-	0,828	0,575
	2011	0,094	-	0,010	0,177	3,209	10,06	1,245	1,170	0,361	-	-	0,547	0,467
	2012	0,106	-	0,002	0,210	2,703	8,080	1,198	1,230	0,307	-	-	0,509	0,451
	2013	0,125	-	0,0009	0,250	2,073	5,660	1,008	1,240	0,387	-	-	0,535	0,462

Примітки:

1. E_{fe} – коефіцієнт фінансово-економічної ефективності, його складові: R_a – коефіцієнт рентабельності капіталу; L – коефіцієнт абсолютної ліквідності; K_f – коефіцієнт фінансової незалежності.
2. E_v – коефіцієнт виробничої ефективності, його складові: F – коефіцієнт фондовіддачі; M_v – коефіцієнт матеріаловіддачі; P_r – продуктивність; F_z – коефіцієнт фондоозброєності.
3. E_k – коефіцієнт комерційної ефективності, його складова: R_p – коефіцієнт рентабельності реалізації продукції.
4. E_p – коефіцієнт ефективності діяльності підприємства; K_{kp} – коефіцієнт конкурентоспроможності продукції підприємства.

Таблиця 2

Динаміка результативних, інструментальних та фундаментальних трудових показників досліджуваних підприємств протягом 2009-2013 років

Назва підприємства	Приріст (зменшення) фундаментальних трудових показників, %				Приріст (зменшення) результативних трудових показників, %				Приріст(зменшення) інструментальних трудових показників, %			
	2010	2011	2012	2013	2010	2011	2012	2013	2010	2011	2012	2013
ТзОВ "Кромберг енд Шуберт"	14,065	14,090	15,240	18,310	17,900	17,640	18,330	19,110	10,080	10,900	10,770	12,930
ТОВ "Модерн-Експо"	49,110	44,90	9,710	6,950	61,440	61,590	13,480	13,450	2,590	4,910	13,320	14,830
ДП «Автоскладальний завод №1» АТ «АК «Богдан Моторс»	11,600	12,310	9,210	-3,840	15,440	-20,650	-1,470	10,230	1,660	2,180	-1,030	-11,160
ЛРЗ "Мотор"	46,950	-2,300	5,850	6,600	30,140	7,860	7,140	6,520	7,350	-2,560	7,100	7,220

Тобто порівнюючи ріст ефективності функціонування підприємств та результативних трудових показників, можна сказати, що їх приріст в певному періоді супроводжується збільшенням коефіцієнту конкурентоспроможності продукції. Якщо ж аналізувати коефіцієнт ефективності діяльності підприємства, то варто його порівнювати з максимальним значенням 1, тобто якщо він перевищує значення 0,5, то можна говорити про високий рівень ефективності функціонування та перевищення за цим параметром середньогалузевого чи середньоринкового рівня. Якщо ж значення коефіцієнту менше ніж 0,5, то це демонструє значно гірші параметри ефективності функціонування підприємства порівняно з конкурентами.

Коефіцієнт конкурентоспроможності продукції підприємства визначається з врахуванням коефіцієнту Херфіндаля-Хіршмана, останній вказує на рівень монополізації галузі певного регіону. Виходячи з концентрації функціонування підприємств певного спрямування він може коливатися від 0,1 до 1. Для ТзОВ "Кромберг енд Шуберт" враховуючи те, що у Волинській області всього 9 підприємств даної галузі (автосервіс, торгівля автомобілями) він становить 0,8, для ТОВ "Модерн-Експо" – 0,6, для ЛРЗ "Мотор" та ДП «Автоскладальний завод №1» АТ «АК «Богдан Моторс» – 0,5. Отже, значення коефіцієнту конкурентоспроможності продукції ТзОВ "Кромберг енд Шуберт" коливається в межах 0,561 – 0,613, ТОВ "Модерн-Експо" становить від 0,458 до 0,639, ЛРЗ "Мотор" коливається від 0,495 до 0,538, ДП «Автоскладальний завод №1» АТ «АК «Богдан Моторс» змінюється від 0,346 до 0,575 протягом досліджуваного періоду. Тобто можна зробити висновок, що при збільшенні значень результативних трудових показників (тобто їх приріст) зростає коефіцієнт конкурентоспроможності продукції підприємства, що призводить до підвищення ефективності діяльності підприємства.

Підсумовуючи усе вище написане, варто зазначити, що трудові показники виступають фактором впливу на конкурентоспроможність підприємства, яка в свою чергу є фактором для ефективності діяльності. Оскільки як конкурентоспроможність так і ефективність є вторинними показниками, то використання сучасної, комплексної системи трудових показників забезпечує їх оптимізацію.

Висновки. Ринкова орієнтація суспільства зумовлює необхідність раціонального планування та прогнозування діяльності підприємств враховуючи при цьому дію законів попиту та пропозицію, результати моніторингу ситуації як в країні так і за її межами, аналіз діяльності фірм-конкурентів. Ключовим у даному випадку виступає саме аналіз власного функціонування для кожного підприємства, становища як на вітчизняному так і на іноземному ринках.

З метою отримання достовірної та комплексної інформації для прийняття оптимальних управлінських рішень варто використовувати систему трудових показників, яка б найширше розкривала усі аспекти діяльності персоналу, ступінь використання його потенціалу та характеристику політики управління персоналом підприємства. Також передумовою щодо вищесказаного є визначення рівня конкурентоспроможності та виявлення наскільки ефективно функціонує підприємство. Безпосередньо для цього необхідно встановити наявність чи відсутність взаємозв'язку та взаємозалежності між даними поняттями.

Зважаючи на сформовану науковцями теоретичну базу щодо визначення сутності та ключових характеристик досліджуваних понять ми встановили, що приріст трудових показників призводить до формування конкурентних переваг та підвищення конкурентоспроможності, наслідком цього є ефективна діяльність підприємства. Здійснивши аналіз досліджуваних показників на ТзОВ "Кромберг енд Шуберт", ТОВ "Модерн-Експо", ДП «Автоскладальний завод №1» АТ «АК «Богдан Моторс», ЛРЗ "Мотор" ми виявили дієвість даної гіпотези на практиці.

Список використаних джерел:

1.Перехрест Т.В. Методологія оцінювання ефективності діяльності підприємства/ Т. В. Перехрест // Науковий вісник — 2010. — №3. – С. 98 – 103.

2.Барський Ю. М. Формування сучасної системи трудових показників / Ю. М. Барський, М. В. Саган // Економічний форум. – 2013. – № 4. – С. 87 – 93.

3.Алтухов П.Л. Процессный подход к обеспечению конкурентоспособности предприятия / П. Л. Алтухов // Вісник економічної науки України. – 2005. – №2. – С. 3 – 5.

4.Грицишин Н. Конкурентоспроможність виробничого підприємства / Н. Грицишин // Галицький економічний вісник. – 2005. – №1. – С. 29 – 34.
5.Денисенко М.П. Методика кількісної оцінки конкурентоспроможності підприємства швейної галузі / М.П. Денисенко, А.П. Гречан, К.О. Шилова // Економіка та держава. – 2005. – №8. – С. 36 – 38.
6. Кузьмін О. Є. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства: [підручник] / О. Є. Кузьмін, Н. І. Горбаль. – Львів: Компакт-ЛВ, 2005. – 304 с.
7.Кузьмін О. Є. Конкурентоспроможність підприємства: планування та діагностика : [монографія] / О. Є. Кузьмін, О.Г. Мельник, О.П. Романко; за заг. ред. д.е.н., проф. Кузьміна О. Є. – Івано-Франківськ: ІФНТУНГ, 2011. – 198 с.
8. Радєва М. М. Комплексне оцінювання конкурентоспроможності підприємства / М. М. Радєва, П. М. Маслов // Держава та регіони. – 2004. - №3. – С. 176 – 180.
9.Ковальчук І. В. Економіка підприємства: навч. посібник / І. В. Ковальчук. – К. : Знання, 2008. – 679 с.
10. Монастирський Г.Л. Теорія організації: навч. посібник // К.: Знання, 2008. – 350.
11. Мельник О.Г. Системи діагностики діяльності машинобудівних підприємств: полікритеріальна концепція та інструментарій: [монографія] / О.Г. Мельник. – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2010. – 344 с.
12. Вінтова Л. В. Підвищення ефективності діяльності підприємства / Л. В. Вінтова, [електронний ресурс], доступний з http://masters.donntu.edu.ua/2011/iem/vintovaya/diss/indexu.htm.

УДК: 658.155
Волинчук Ю.В. к.е.н., доцент
Купира О.І.
Луцький національний технічний університет

ГЕНЕЗИС ТЕОРІЙ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуто та проаналізовано історичний розвиток наукових теорій прибутку підприємств. Узагальнено трактування даної категорії сучасними вітчизняними та зарубіжними економістами, розкрито значення прибутку на сучасному етапі розвитку економіки.
Ключові слова: прибуток, теорії прибутку, еволюція, підприємство.

Volynchuk Ju., Kupyra O.

GENESIS THEORIES PROFITS OF AN ENTERPRISE

The historical development of scientific theories of profit of enterprises is considered and analysed in the article. The interpretation of this category by modern domestic and foreign economists is generalized. The value of profit on the modern stage of economic development is revealed.
Key words: profit, theory of profit, evolution, enterprise.

Волынчук Ю.В., Купыра О.И.

ГЕНЕЗИС ТЕОРИЙ ПРИБЫЛИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье рассмотрено и проанализировано историческое развитие научных теорий прибыли предприятий. Обобщено трактование данной категории современными отечественными и зарубежными экономистами, раскрыто значение прибыли на современном этапе развития экономики.
Ключевые слова: прибыль, теории прибыли, эволюция, предприятие.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Становлення та розвиток ринкової економіки вимагають теоретичного переосмислення економічних явищ, процесів і результатів. Значною мірою адаптація підприємств до змін зовнішнього та внутрішнього середовища визначається фінансовими результатами їх функціонування, зокрема, формуванням прибутку, що є основним підсумковим показником результативності господарської діяльності підприємства. Теорії прибутку в економічній думці XIX–поч. XX ст. акцентують увагу на специфічних характеристиках прибутку підприємства, виходячи з мети дослідження та очікувань щодо майбутніх результатів. Важливість трактування даної категорії обумовлюється як теоретичними, так і прикладними аспектами вирішення цієї проблеми, що потребує подальшого дослідження теоретичних основ її сутності.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Визначення сутності прибутку не можливе без дослідження наукових концепцій та теорій прибутку. Вивченням теорії і практики використання та формування прибутку підприємств займалися такі вчені-економісти, як А. Бабо, К. Маркс, Ф. Найт, Д. Рікардо, П. Самуельсон, А. Сміт, Й. Шумпетер, Е. Чемберлен, Дж. Хікс, І.А. Бланк, Ф.Ф. Бутинець, С.Ф. Покропивний, С.В. Мочерний, А.М. Поддєрьогін, Ю.С. Цал-Цалко та інші. Значний внесок у розв'язання проблем формування доходів підприємств, пошук шляхів оцінки та обґрунтування пропозицій щодо підвищення економічної прибутковості здійснили такі дослідники, як В.А Андрєєва, М.М. Бойко, Я.Я. Дяченко, А.І Карпук, С.О Мельник, М.А Степаненко. Загалом, дослідження генезису теорій прибутку акумулює в собі низку різних трактувань даної категорії, що нині не мають єдиного бачення.

Цілі статті полягає у проведенні дослідження генезису теорій прибутку підприємства з метою узагальнення існуючих визначень та подання власного бачення даної категорії в сучасних умовах господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Прибуток є одним з основних фінансових показників оцінки господарської діяльності і займає центральне місце в загальній системі вартісних інструментів та важелів управління економікою. Прибуток підприємства – це й одна з найскладніших економічних категорій, адже протягом тисячоліть досліджувалась сутність цього поняття та висувались різні теоретичні підходи до підґрунтя його формування і змістового наповнення.

Ще у IV-III ст. до н.е. (Китай) в трактаті «Гуань-Цзи» було здійснено одну з перших спроб трактувати прибуток як частину грошей (золота), що утворюється внаслідок нерівноцінного обміну, тобто золото відіграє роль грошей та оголошується товаром, якщо ним вимірюються ресурси держави [1, с. 18].

Цікавим в праці Каутільї «Артхашастра» є зауваження, що «конкуруючий продавець збільшує ціну на товар, роблячи її вищою від дійсної вартості». Тобто, прибуток визначається як різниця між вартістю товару та його ринковою (реалізаційною) ціною. Автор зазначає, що ціна товару на ринку складається не тільки з витрат на виробництво, а й з торговельних витрат, тобто варто визначати частку прибутку торговця в ціні місцевих товарів за нижчою ставкою, а привізних – за вищою [1, с. 19].

В свою чергу, Арістотель (384-322 рр. до н.е.) в своїх працях «Нікомахова етика» та «Політика» вказував, що всі види господарської діяльності людей належать або до природної сфери – економіки, або до неприродної – хремастики (мистецтво наживати багатство за допомогою великих торговельних угод для перепродажу і лихварських угод). При цьому «ніколи не буває границь у досягненні мети, тому що нею є досягнення необмеженого багатства і володіння грішми... Всі, хто причетний до грошового обігу, намагається збільшити свої капітали до безмежності» [2, с. 75]. Тобто, обмін може розцінюватися як акт задоволення потреб і дозволяє визначити споживну вартість товару категорію сфери економіки, та символізує акт наживи, а мінова вартість вважається категорією сфери хремастики [1, с. 24].

У XIII-XIV ст. Фома Аквінський у трактаті «Сума телеології» дотримувався думки, що прибутки мають бути не самоціллю, а заслуженою платою і нагородою за те, що у торгівлі і позикових операціях присутні праця, транспортні та інші матеріальні витрати і навіть ризик [1, с. 32].

Однак, більшість вчених вважає початком науково-економічного формування поглядів на сутність прибутку часи меркантилізму.

Зокрема, в теорії меркантилістів прибуток виникає у зовнішній торгівлі в результаті продажу товарів за межами країни за вищими цінами, ніж ті, за якими товар придбали в її межах. Представники даної школи Т. Манн, Д. Юм, Ж. Кольберг, А. Серра, Т. Мен, А. Монкрет'єн основним джерелом формування прибутку вважали

зовнішньоторгівельну діяльність, і насамперед розглядали сферу обігу. Тобто, прибуток – різниця між продажною та покупною ціною товару (обмін). Головною їх помилкою вважається ігнорування прибутку у сфері мануфактурного виробництва.

Фізіократи Ф. Кене, Ж. Тюрго, М. Рів'єра (XVII–XVIII ст.), які прийшли на зміну меркантилістам, перенесли проблему походження прибутку зі сфери обігу в сферу виробництва. Основним джерелом формування прибутку вважали землеробське виробництво, оскільки за їх спостереженнями вплив сил природи призводить до зростання споживних вартостей понад витрати виробництва. Недоліком судження цих вчених є те, що додана вартість створюється наче сама по собі без залучення будь-якої людської праці.

Вагомі дослідження стосовно визначення сутності прибутку зробили представники класичної політекономії А. Сміт і Д. Рікардо (XVIII–XIX ст.), які розглядали прибуток як результат зміни людської праці капіталом та здійснення ним такої роботи, яка не може бути виконана людською працею. Відповідно, погляди відомих класиків на сутність та природу прибутку, дають підстави зробити висновок, що основним здобутком цієї концепції було формування теорії додаткової вартості в галузі матеріального виробництва та виокремлення прибутку як результату відрахування із вартості створеного продукту праці робітника на користь капіталіста. Однак, А. Сміт не зміг узгодити суперечливі погляди щодо першоджерел прибутку, об'єднати їх у цілісну концепцію. Цей синтез полягає в тому, що джерелом прибутку є праця найманих робітників, а також праця підприємця. Засоби праці самі по собі прибуток не створюють, але у процесі їх поєднання з найманою працею виникає нова продуктивна сила, так званий синергічний ефект.

Цікавою є позиція теорії трудової вартості створена У. Петті у XVII столітті, та обґрунтована К. Марксом та Ф. Енгельсом [3]. Згідно неї, джерело прибутку – додаткова вартість, яка є породженням всього авансованого капіталу, а джерелом виступає праця найманих робітників. Вчені розглядали прибуток як незароблений дохід капіталіста. Відмітимо, що недоліком даної теорії є те, що поза увагою залишилась праця підприємців.

Представник французької політекономії Ф. Бастіа (середина XIX ст.) [4, с. 103-105] в теорії «економічної гармонії» стверджував, що поняття прибутку не існує, тому замінив прибуток поняттям «дохід», який ототожнював з відсотком на капітал, тобто формою доходу капіталістів та землевласників, з чим важко погодитись, оскільки капіталісти й землевласники можуть отримувати як прибутки, так і збитки.

У другій половині XIX ст. французький учений П.Ж. Прудон [4, с. 109-115], ототожнюючи капітал з грошима, тим самим трактував прибуток як заробітну плату капіталістів. Виходячи з цього, наявність збитків свідчить про затримку плати капіталістові за ведення бізнесу.

Пізніше англійський вчений А. Маршалл [4, с. 30] почав визначати прибуток як плату за спостереження і управління виробництвом, вважаючи прибуток різновидом заробітної плати та трудового доходу. За А. Маршаллом, прибуток – це перевищення доходів підприємства над його витратами. З таких позицій збитки можна розглядати як неналежне управління виробництвом.

На початку XX століття з'являється принципово новий підхід щодо сутності прибутку. Засновниками нової течії були американські економісти Й. Шумпетер [5] і Ф. Найт [6], які стверджували, що прибуток – це не лише винагорода за діяльність підприємця, він може існувати лише у динамічній економіці. На думку Й. Шумпетера прибуток – це не володіння капіталом, а застосування і впровадження нових факторів виробництва. За концепцію Ф. Найта саме невизначеність є джерелом виникнення чистого прибутку або збитку.

Вчені-економісти Росії та України XIX–поч.XX ст. подавали трактування прибутку, що формувався під впливом боротьби народу проти кріпосного права. Так, А. М. Радіщев розрізняв «істинну ціну», тобто витрати виробництва і «додану ціну» –

перевищення ціни над витратами, тобто прибуток. Він не осуджував отримання прибутку, підкреслюючи, що торгувати без доходу – марне заняття [4, с. 276]. Чернишевський М. Г. характеризував прибуток, як залишок продукту після вирахування вартості праці, вважаючи останню товаром [13, с. 289].

Загалом, до XX ст. у західній економічній думці була відсутня самостійна теорія прибутку, а її виникнення вони пов'язують з обґрунтуванням кола чинників, під впливом яких формується прибуток. Так, саме представниками політекономії було доведено, що прибуток є винагородою підприємцям за «продуктивну послугу», так само як заробітна плата – винагородою за працю.

В ході теоретичного дослідження історичного розвитку наукових теорій прибутку підприємств було виокремлено альтернативні теорії визначення методологічних засад даної категорії (рис.1).

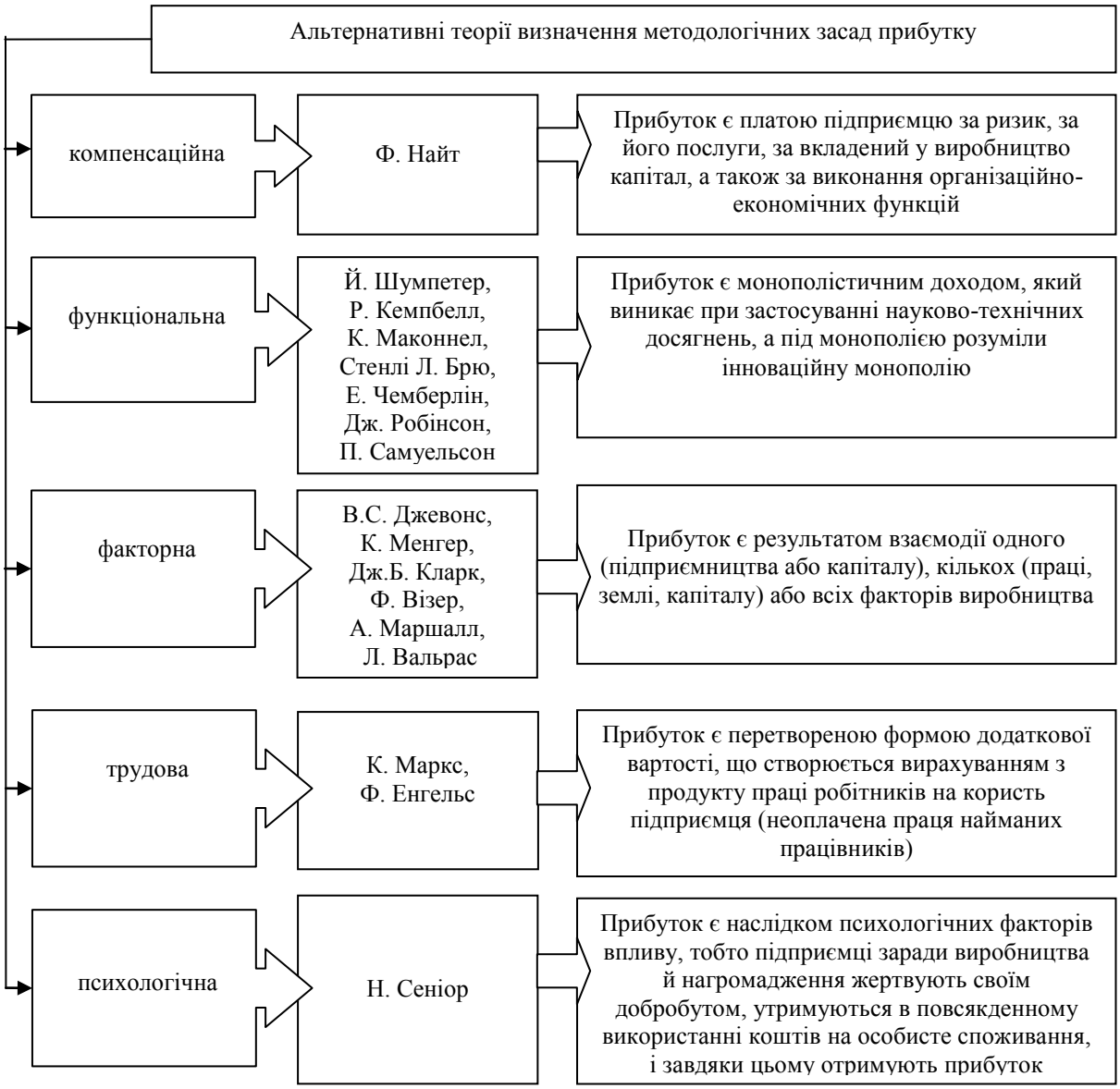


Рис. 1. Альтернативні теорії визначення методологічних засад прибутку
*складено авторами на основі [7; 8, с. 37-44]

На сучасному етапі господарювання поняття «прибуток» також розглядається в різних значеннях. Результати дослідження наукових підходів до трактування сутності цієї категорії систематизовано нижче (табл.1.)

Таблиця 1

Підходи до трактування поняття «прибуток»

Автор	Визначення сутності поняття «прибуток»	Особливості підходу
Господарський кодекс України [9, ст. 142]	Прибуток (доход) суб'єкта господарювання є показником фінансових результатів його господарської діяльності, що визначається шляхом зменшення суми валового доходу суб'єкта господарювання за певний період на суму валових витрат та суму амортизаційних відрахувань.	Визначено, що прибуток розраховується шляхом зменшення суми доходів звітного періоду на собівартість реалізованих товарів, виконаних робіт, наданих послуг та суму інших витрат звітного податкового періоду.
Бойчик І. М. [10]	Прибуток є виробничою категорією, що характеризує відносини, які складаються в процесі суспільного виробництва	Досліджено, що прибуток є виробничою категорією, та не конкретизовано відносини процесу суспільного виробництва.
Бланк І. О. [11]	Прибуток є вираженим у грошовій формі чистим доходом підприємця на вкладений капітал, що характеризує його винагороду за ризик здійснення підприємницької діяльності, і становить різницю між сукупним доходом і сукупними витратами у процесі здійснення цієї діяльності	Розглядає прибуток як винагороду підприємця, своєрідну плата за те, що він зумів організувати виробництво і збут продукції, ризикуючи власними грошовими ресурсами.
Данилюк М.О. [12]	Прибуток – частина вартості додаткового продукту, виражена в грошах; частина чистого доходу; грошовий вираз вартості реалізованого чистого доходу, основна форма грошових накопичень господарського суб'єкту	Наведено кілька окремих визначень прибутку, та не виділено основного, що може бути закладене в процес дослідження.
Кривицька О. Р. [13]	Прибуток – кінцевий результат, який створює підприємству фінансові ресурси, що необхідні для розширення його діяльності, необхідні для формування його сталості і конкурентоспроможності на ринку товарів і послуг	Досліджено, що прибуток є основним елементом фінансових ресурсів підприємства, тобто збільшується значення прибутку, амортизаційних відрахувань та позичкових коштів у формуванні фінансових ресурсів підприємств.
Матюшенко І. Ю. [14]	Прибуток підприємства в загальному розумінні являє собою частину вартості прибуткового продукту, створеного працею, і є складовою частиною доходу підприємства	Доведено, що прибуток – це прибутковий продукт створений працею.
Мочерний С. В. [15]	Прибуток – це перетворена форма додаткового продукту й додаткової вартості, яка виражає відносини між власниками засобів виробництва і найманими працівниками з приводу його створення і привласнення	Особливість полягає в тому, що прибуток виражає суспільні відносини, які приносять позитивний фінансовий результат.
Олійник І. О. [16]	Прибуток є не лише результатом успішної діяльності, в контексті підприємництва він виступає як фактор організації виробництва.	Погоджуємось частково, оскільки доцільно досліджувати вплив даного фактора на виробництво.
Поддєрьогін А. М. [17]	Прибуток – це частина заново створеної вартості, виробленої і реалізованої, готової до розподілу.	Погоджуємось з автором, що підприємство одержує прибуток після того, як втілена у створеному продукті вартість буде реалізована і набере грошової форми.
Покропивний С. Ф. [18]	Розглядає прибуток як частину виручки, що залишається після відшкодування всіх витрат на операційну, інвестиційну та фінансову діяльності підприємства	Характеризуючи перевищення надходжень над витратами, прибуток виражає мету підприємницької діяльності і береться за головний показник її результативності (ефективності).

В ході дослідження встановлено, що сучасні дослідники переважно розвивають теорії прибутку економістів XIX– поч. XX ст., пристосовуючи їх до нових умов.

Зокрема, сучасна економічна думка свідчить, що прибуток характеризується не як плата за працю, а як породження адаптації до потреб динамічного розвитку діяльності за такими напрямами як ризик та своєчасні нововведення, а відтак синтезує в собі всі сторони діяльності підприємства і характеризує її ефективність. Отже, зазначене

підтверджує, що прибуток є об'єктивною економічною категорією товарного виробництва та показником, котрий створюється на мікрорівні, як результат діяльності підприємства.

Розвиток економічної науки розширює аналіз природи прибутку, поглиблюючи розуміння його суті. Процес пізнання категорії «прибуток» не завершено, пошуки нових прийомів, методів його розуміння й способів розрахунків тривають. Наприклад, згідно з однією із сучасних концепцій прибутку нині прибуток перестав бути основним мотивом виробництва. Прихильники цієї ідеї, зокрема, Дж. Гелбрейт, А. Берлі, Г. Мінс, К. Боулдінг та інші намагаються довести, що еволюція структури сучасних фірм привела до виникнення нових цілей: захист і турбота про акціонерів і суспільство, зростання фірми, максимізація продажів тощо.

Вчені С. Фішер, Р. Дорнбуш та Р. Шмалензи зазначають, що власники підприємств всіх форм здійснюючи свою діяльність намагаються досягти максимізації прибутку [19, с. 125]. Проте не завжди цей процес виступає головною метою підприємства. Вченими- економістами доведено, що саме зростання вартості підприємства відбувається через максимізацію прибутку та забезпечення добробуту власників. В дослідженні зазначено, що прибуток – це перевищення доходів над витратами, які пов'язані з виробництвом проданих протягом даного періоду товарів і послуг [19, с. 126].

Варто також звернути увагу на трактування сутності прибутку таких американських вчених як Дж. Бернес, Т. Дворкін та Е. Річардс, які розглядають максимізацію прибутку як головну мету діяльності суб'єкта господарювання, оскільки саме це призводить до ефективного розподілу обмежених ресурсів суспільства [20, с. 50]. Фр. Роберт, Б. Бернанк та Д. Коландер зазначають, що прибуток є різницею між сукупними доходами, отриманими від реалізації продукції, та всіма витратами – явними і неявними [21, с. 139; 22, с. 247].

Подібними та наближеним до вимог ринкової економіки є визначення науковців Е. Р. Вечканової та Е. С. Вечканова [23, с. 654], С. В. Мочерного [24, с. 196], Ю. В. Ніколенка [25, с. 93], що прибуток є перетвореною економічною формою вартості додаткового продукту (як замінник поняття «додана вартість»). На думку вчених, він може трактуватись як надлишок валового доходу над економічними витратами, тобто над усіма здійсненими і можливими, але понесеними втратами.

Узагальнюючи різні точки зору вітчизняних і зарубіжних дослідників, можна стверджувати, що значення прибутку підприємства в умовах ринкової економіки досить вагоме і полягає в наступному (рис. 2):

Рис. 2. Значення прибутку на сучасному етапі розвитку економіки
*складено авторами на основі [26, с.172-174]

Дослідження історичного розвитку наукових теорій прибутку підприємств науковців показало, що нині відсутнє єдине визначення даної категорії, оскільки кожен з них розглядає певний важливий аспект даного питання, а їх узагальнення формує сучасну теорію прибутку, поглиблені розробки якої тривають.

Висновки. Таким чином, прибуток виступає генератором виробничого процесу, спонукає підприємство здійснювати нововведення, стимулювати інвестиції, випуск продукції і зайнятість. Важливе значення має не лише наявність прибутку, а його величина, яка повинна бути достатньою для задоволення усіх потреб підприємства та здійснення видатків для безперешкодного відновлення виробничого процесу.

Проведений аналіз наукових підходів до визначення сутності прибутку свідчить про те, що дане поняття як економічна категорія є багатоаспектним і трактується вченими по-різному. Тобто, залежить від суспільно-політичного устрою країни, предмету та рівня розвитку науки, а також від положень нормативно-правової бази певного часу чи держави. В ході вивчення еволюції наукових теорій встановлено, що нині використовується узагальнений підхід до розуміння прибутку у вигляді частини доходу, яка залишається після вирахування всіх витрат діяльності та податків, з варіаціями щодо передумов його формування та ключових факторів впливу.

Список використаних джерел:

1. Юхименко П. І. Історія економічних учень : навч. посіб. / П. І. Юхименко, П. М. Леоненко. – 3-тє вид., випр. – К. : Знання-Прес, 2002. – 514 с.
2. Історія економічних учень : підручник : у 2 ч. / За ред. В. Д. Базилевича. – 2-ге вид., випр. – К. : Знання, 2005. – 567 с.
3. Маркс К. Сочинение / К. Маркс, Ф. Энгельс. – М. : Государственное издательство политической литературы, 1960. – 409 с.
4. Дмитриченко Л. История экономический учений : учебное пособие / Л. Дмитриченко. – Донецк : «КИТИС», 1999. – 452 с.
5. Шумпетер Й. Теория экономического развития: Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры / Шумпетер Й. ; пер. с нем. ; общая ред. акад. А. Г. Милейковского. – М.: Прогресс, 1982. – 456 с.
6. Найт Ф. Риск, неопределённость и прибыль / Ф. Найт ; пер. с англ. – М.: Дело, 2003. – 360 с.
7. Криклій О. Систематизація теоретичних підходів до визначення сутності поняття «прибуток банку» / О. Криклій // Молодіжний науковий вісник УАБС НБУ, серія: Економічні науки. – 2013. – № 3. – С. 307–321.
8. Висока О. Економічна сутність прибутку та концепції його формування / О. Висока // Наукові праці КНТУ. Економічні науки. – 2010. – № 17. – С. 37–44.
9. Господарський кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15/page5
10. Бойчик І. Економіка підприємства : навч. посіб. / І. Бойчик. – К. : Атіка, 2004. – 344 с.
11. Бородіна Є. Фінанси підприємств : навч. посіб. / Є. Бородіна. – К.. : Либідь, 2004. – 324 с.
12. Данилюк М. Фінансовий менеджмент : навч. посіб. / М. Данилюк. – К.: ЦНП, 2004. – 204 с.
13. Кривицька О. Планування прибутку підприємств під час визначення стратегії його розвитку / О. Кривицька // Фінанси України. – 2005. – № 3. – С. 138–147 с.
14. Матюшенко І. Фінансовий менеджмент : навч. посіб. / І. Матюшенко. – К. : ЦНП, 2003. – 320 с.
15. Мочерний С. Економічна теорія : навч. посіб. / С. Мочерний – К.: Вища школа, 2002. – 435 с.
16. Олійник І. Методичні підходи до визначення беззбиткового обсягу виробництва сільськогосподарської продукції / І. Олійник // Економіка АПК. – 2008. – № 2. – С. 61–64.
17. Поддєрьогін А. М. Фінанси підприємств : підруч. / А. М. Подерьогін, М. Д. Білик, Л. Д. Буряк. – К. : КНЕУ, 2006. – 552 с.
18. Покропивний С. Ф. Бізнес-план: технологія розробки та обґрунтування : навч. посіб. / С. Ф. Покропивний, С. М. Соболь, І. О. Швиданенко. – К.: КНЕУ, 2006. – 286 с.
19. Фишер С. Экономика / С. Фишер, Р. Дорнбуш, Р. Шмалензи. – М.: «Дело ЛТД», 1993. – 864 с.
20. Law for business. A James Barnes, J D Terry Morehead Dworkin, J D Eric L Richards, J D. All of Indiana University. IRWIN MC GRAW-HILL, 2000. – 1167 p.
21. Frank Robert H., Ben Bernanke. Principles of economics. McGraw-HillIrwin, 2001. – 834 p.
22. Colander David C.Microeconomics/ David C.Colander.–4-th ed. McGrawHill,-2001,-480p
23. Волощук Г. О. Особливості аналізу та оцінки фінансової стійкості підприємства / Г. О. Волощук, Т. М. Одінцова // Збірник друкованих праць. – 2005. – № 15. – С. 10– 15.
24. Мочерний С. Основи економічних знань / С. Мочерний. – К.: Феміна, 1995. – 352 с.
25. Климко Е. Н. Основи економічної теорії : політекономічний аспект / Е. Н. Климко, В. П. Нестеренко. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : Вища школа, 1997. – 743 с.
26. Павлишенко М. М. Значення прибутку підприємства в ринковій економіці / М. М. Павлишенко, Л. А. Сивуля // Науковий вісник. – 2007. – С.172–174.

Рецензент Вахович І.М.

УДК 339.138:004.738.5
Даниленко М.І.
Київський національний торговельно-економічний університет

РОЗВИТОК ІНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГУ

Публікація присвячена питанню розвитку Інтернет-маркетингу та можливостям його застосування у діяльності сучасних вітчизняних підприємств. Розглянуто наукові підходи до формування категорійно-понятійного апарату Інтернет-маркетингу; проаналізовано основні тенденції розвитку мережі Інтернет та ступінь її використання підприємствами; визначено сутність поняття Інтернет-маркетингу; встановлено переваги та недоліки застосування Інтернету у маркетинговій діяльності; визначено основні проблеми впровадження Інтернет-маркетингу та запропоновано шляхи їх оптимізації та раціоналізації.
Ключові слова: Інтернет-маркетинг, Інтернет-користувачі, маркетингова діяльність, Інтернет-технології.

Даниленко М.И.

РАЗВИТИЕ ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГА

Публикация посвящена вопросу развития Интернет-маркетинга и возможностям его применения в деятельности современных отечественных предприятий. Рассмотрены научные подходы к формированию категориально-понятийного аппарата Интернет-маркетинга; проанализированы основные тенденции развития сети Интернет и степень ее использования предприятиями; определена сущность понятия Интернет-маркетинга; установлены преимущества и недостатки применения Интернета в маркетинговой деятельности; определены основные проблемы внедрения Интернет-маркетинга и предложены пути их оптимизации и рационализации.
Ключевые слова: Интернет-маркетинг, Интернет-пользователи, маркетинговая деятельность, Интернет-технологии**.**

Danylenko M.I.

DEVELOPMENT INTERNET-MARKETING

The publication is devoted to the development of Internet-marketing and the possibilities of its application in the work of contemporary domestic enterprises. The scientific approaches to the formation of the categorical-conceptual apparatus of the Internet-marketing have been examined. The basic trends in the development of the Internet and the level of its use by enterprises have been analyzed; the essence of the Internet-marketing has been defined; the advantages and disadvantages of the Internet usage in the marketing activities have been marked; the main problems of Internet-marketing implementation and the ways of its optimization and rationalization have been dedicated.
Keywords: Internet-marketing, Internet-users, marketing, Internet-technologies.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Невід'ємними складовими успішного функціонування підприємства на ринку є розвиток маркетингової діяльності та ефективне застосування сучасних інформаційних технологій. Симбіоз цих факторів став основою для появи нового напрямку сучасної маркетингової концепції – Інтернет-маркетингу.

Інтерес до застосування Інтернет-маркетингу виникає внаслідок швидкого розвитку глобальної мережі Інтернет, що впливає на значну частину бізнес-процесів. Науковці та практичні маркетологи дають високу оцінку можливостей застосування Інтернету як комунікаційного засобу і нового бізнес-середовища. Відбувається поступова модернізація маркетингової діяльності, основу якої складають Інтернет-технології.

Поруч з цим, розвиток Інтернет-маркетингу гальмується сукупністю факторів. Основними серед них є: неадекватність застосування Інтернет-технологій у діяльності підприємств; недосконала система державного регулювання; недослідженість впливу

Інтернет-технологій на економічну діяльність підприємств; недостатня кількість кваліфікованих працівників у області Інтернет-маркетингу. Значною мірою це відбувається внаслідок відсутності єдиного підходу до сутності, ролі та місця Інтернет-маркетингу у діяльності підприємств та у сучасній економіці.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Вирішення вищезначених завдань має базуватись на дослідженні розвитку мережі Інтернет, її впливу на складові маркетингової політики сучасних підприємств. Актуальні проблеми модернізації маркетингової діяльності в умовах розвитку Інтернет-технологій стали предметом дослідження у працях таких учених, як: О. Гайдук, А. Гін, Т. Данько, Д. Еймор, Т. Кеглер, І. Кінаш, Р. Кожухівська, Д. Козьє, В.Коті, І. Литовченко, А. Магалецький А. Мартовий, Р. Маршавін, Х. Маташева, С.Мельниченко, Г. Міне, Є. Петрик, А. Полікарпов, В. Попов, Л. Самойленко, Р. Скобелев, Д. Страус, Р. Уілсон, І. Успенський, Р. Фрост, В. Хабаров, У. Хенсон, В. Яценко [1], [3] – [18]. Однак проведені дослідження частково розкривають питання розвитку Інтернет-маркетингу та можливостей його застосування у різних складових маркетингової діяльності.

Цілі статті. Метою написання статті є дослідження питання розвитку Інтернет-маркетингу та можливостей його застосування у діяльності сучасних вітчизняних підприємств. Головними завданнями є: дослідження наукових підходів до формування категорійно-понятійного апарату Інтернет-маркетингу; визначення сутності поняття Інтернет-маркетингу; аналіз основних тенденцій розвитку мережі Інтернет та ступінь її використання підприємствами; визначення переваг та недоліків застосування Інтернету у маркетинговій діяльності; встановлення можливостей застосування Інтернету у складових маркетингової політики; визначення основних проблем впровадження Інтернет-маркетингу; пошук шляхів їх оптимізації та раціоналізації.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Одним з найбільших феноменів 21 сторіччя є мережа Інтернет, розвиток якої вносить революційні зміни у маркетинг та впливає на структуру економіки в цілому. Трансформація бізнес-процесів, що відбувається внаслідок цього, дозволяє говорити про появу глобальної мережевої економіки. Основними її елементами є: електронний бізнес, електронна комерція, Інтернет-маркетинг [6], [10], [15].

Необхідність формування поняття Інтернет-маркетингу виникло відносно недавно та обумовлено інтенсифікацією використання Інтернет-технологій у маркетинговій діяльності. Для Інтернету характерна значна кількість рівноправних зв’язків. Це дозволяє створювати унікальні моделі та формати співпраці між учасниками глобальної мережі. Однією з важливих задач для керівництва підприємств є коректне застосування Інтернет-технологій. Тому, актуальним залишається питання адаптації нових знань та пошук нового інструментарію для гармонізації маркетингової діяльності в даних умовах. Це обґрунтовує необхідність відведення окремого місця Інтернет-маркетингу у маркетинговій діяльності, проведення досліджень та розроблення рекомендацій щодо його практичного застосування.

У наукову літературу поняття Інтернет-маркетингу було введено американським ученим У. Хенсоном у 1995 році. Він використовував даний термін для опису маркетингових процесів, що відбуваються в мережі Інтернет. Науковець першим вказав на нові маркетингові можливості, що з’являються з появою Інтернет-браузера [16]. З того моменту технічні можливості Інтернету значно зросли. Поступово мережа стала розгалужуватись та характеризуватись збільшенням кількості учасників. Підприємства почали використовувати Інтернет у комерційних цілях [10]. Науковий інтерес до вивчення даного питання зростав. Головною причиною цього є інтенсивний розвиток як самої мережі, так і процеси інтернетизації суспільства.

Аналіз літературних джерел показав, що існує значна кількість праць, в яких науковцями дається визначення сутності Інтернет-маркетингу. У. Хенсон визначає

Інтернет-маркетинг як побудову маркетингу через Інтернет [16]. І.Успенський та Є. Петрик вказують на те, що Інтернет-маркетинг – це теорія та методологія маркетингу в Інтернеті [11], [13]. Т. Данько під Інтернет-маркетингом розуміє реалізацію маркетингової діяльності у електронному середовищі [4]. На думку, О. Гайдука, Інтернет-маркетинг – це теорія та практика використання фірмою засобів Інтернету – веб-сайту, можливостей Інтернет-реклами, механізмів вивчення ринку, створення і корегування споживчих уподобань з застосуванням Інтернету – для отримання максимального прибутку [3]. І. Кінаш вважає, що Інтернет-маркетинг – це новий вид маркетингу, який передбачає застосування традиційних та інноваційних інструментів та технологій у мережі Інтернет для визначення і задоволення потреб і запитів споживачів (покупців) шляхом обміну з метою отримання товаровиробником прибутку чи інших вигод [6]. Прикро це відзначати, однак попри вагомий внесок учених у науковий розвиток Інтернет-маркетингу, питання формування понятійного апарату залишається актуальним. На нашу думку, при визначенні сутності Інтернет-маркетингу науковці не цілком чітко розкривають дане поняття. Частина науковців зводить задачі Інтернет-маркетингу до виконання окремих функцій маркетингу: реклами; просування продукції; отримання прибутку; задоволення потреб споживачів. Деякі учені при визначенні даного поняття не приділяють вагомого місця розумінню сутності технологій та засобів, які лежать в основі реалізації Інтернет-маркетингу. Спостерігається також різносторонність у відношенні до застосування інструментів Інтернет-маркетингу. Зокрема у науковій літературі можна виділити три основних підходи:

1. Виконання функцій маркетингу в Інтернет-середовищі.
2. Комбінування принципів маркетингу та Інтернет-технологій.
3. Діяльність, що основана на Інтернет-технологіях, і потребує нових підходів і методів для визначення ефективності маркетингової діяльності.

Проведені власні дослідження щодо сутності та природи Інтернет-маркетингу дозволяють висловити думку, що Інтернет-маркетинг не можна обмежувати виконанням окремих функцій. Він представляє собою комплекс заходів, виконання яких дозволяє реалізувати основні маркетингові функції. Платформу для Інтернет-маркетингу створюють Інтернет-технології, які є основою для близьких за змістом понять: електронного маркетингу, цифрового маркетингу, віртуального маркетингу. Проте не ототожнюють їх. Інтернет-маркетинг представляє собою поєднання функцій традиційного маркетингу та Інтернет-технологій. Це дає підстави для власного формулювання сутності поняття. На нашу думку, під Інтернет-маркетингом слід розуміти організацію діяльності, що здійснюється засобами глобальної мережі Інтернет, з метою досягнення маркетингових цілей підприємства та задоволення потреб споживачів.

Варто відзначити, що учені слушно зауважують розділення напрямків діяльності у мережі Інтернет. Сучасні тенденції економіки стимулюють розвиток підприємств, для яких характерне функціонування тільки у глобальній мережі. Інтернет для них стає основою діяльності [8]. Для традиційних підприємств, на нашу думку, Інтернет-маркетинг доцільно використовувати як додатковий засіб у межах реалізації маркетингової діяльності.

Основною передумовою для Інтернет-маркетингу є розвиток самої мережі Інтернет. З кожним роком у світі збільшується кількість Інтернет-користувачів. Цей показник є швидкоплинним та, за різними даними, коливається у межах 2,2-2,5 млрд. осіб, що охоплює понад третину населення земної кулі. Дослідження показують високий ступінь проникнення мережі в життя населення. Лідерами серед забезпечення частки доступу до мережі Інтернет населення залишаються розвинуті європейські країни: Норвегія (96,9%), Нідерланди (92,9%), Швеція (92,7%), Данія (90,0%). Найбільшу кількість Інтернет-користувачів у світі складає населення азіатських країн: Китаю – 22,4 % та Індії – 5,7% від загальної кількості при відносно невисокому

відсотку доступу до мережі – 40,1% у Китаї та 11,4% в Індії відповідно. Користувачі Інтернету у США складають 10,2%. Доступ до мережі має 78,1 % населення. Серед країн пострадянського простору інтенсивно розвиваються Інтернет Росії, де користувачами мережі є 47,7 % населення, Вірменії – 60,6%, Азербайджану – 50,0% [21]. Розвиток вітчизняного Інтернет-простору носить неоднозначний характер. У 2012 році доступ до Інтернету мав лише кожен третій українець, але динаміка зростання Інтернет-аудиторії свідчить про позитивні тенденції (рис. 1) [20].

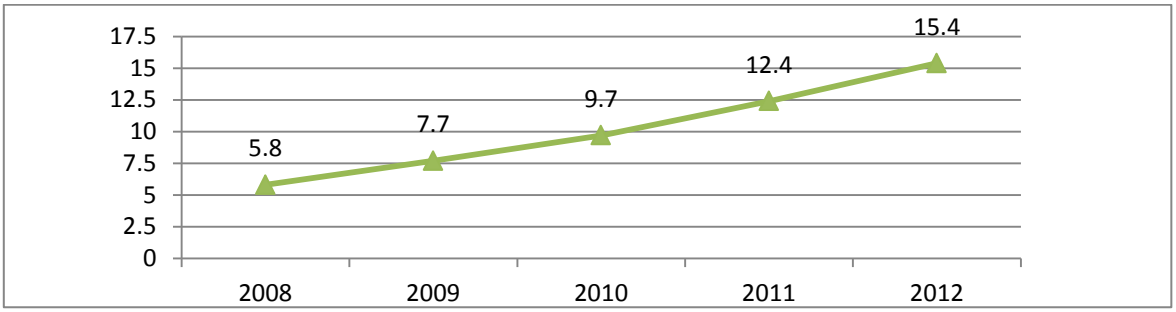


Рис.1. Динаміка Інтернет-користувачів в Україні, 169ове. осіб

За прогнозами аналітиків, число Інтернет-користувачів в Україні буде інтенсивно збільшуватись протягом наступних років [20]. Цьому сприяють наступні чинники:

- зростання доходів на душу населення;
- підвищення продажу носіїв доступу до Інтернету;
- підвищення можливостей Інтернет-провайдерів;
- збільшення швидкості Інтернету, стабілізація трафіку [9].

Поступово Інтернет стає важливою частиною повсякденного та ділового життя. Найбільш вагоме значення для українців Інтернет займає як засіб комунікації. Понад 50% Інтернет-користувачів використовують мережу для спілкування через соціальні мережі, 51% - для отримання пошти та відправлення листів. Кожен четвертий відвідувач мережі активно використовує Інтернет-телефонію, а кожен п’ятий – систему швидких повідомлень. Разом з тим, понад третину Інтернет-користувачів використовують глобальну мережу для пошуку та аналізу товарів і послуг. Однак їх покупку через Інтернет здійснює лише 10 % [20].

Дані тенденції розвитку Інтернет-технологій змушують підприємства частково або повністю переносити свою діяльність в мережевий простір. Науковці та практичні маркетологи зауважують, що Інтернет є сприятливим середовищем для здійснення маркетингової діяльності. Інтернет надає підприємствам широкі можливості, однак використання мережі також створює перешкоди та наражає підприємство на ризики (169ове169.1)

Таблиця 1.

Переваги та недоліки використання Інтернету у маркетинговій діяльності підприємств

Переваги	Недоліки
1.Цінова доступність: висока ефективність при відносно низьких витратах	1. Низький рівень інформатизації економіки та використання інформаційних технологій у діяльності вітчизняних підприємств
2.Глобалізація діяльності: відсутність територіальних та часових кордонів	2.Обмеженість аудиторії: значна кількість споживачів не мають доступу до мережі Інтернет
3.Широкі можливості таргетингу та персоналізація аудиторії	3. Недостатня кількість кваліфікованих фахівців в області Інтернет-технологій
4.Висока інформативність: можливість отримання, обробки, передачі значних обсягів даних	4. Недостатній рівень безпеки інформації та систем
5. Раціоналізація структури управління за рахунок автоматизації процесів	5. Недосконала система державного регулювання

Світовий досвід, відображений у працях зарубіжних та вітчизняних учених, вказує на доцільність застосування Інтернет-маркетингу у комплексі маркетингової політики і окремих її складових. На нашу думку, можливість впровадження Інтернет-технологій залежить від особливостей функціонування підприємств, галузі та масштабів діяльності, ступеню залежності від мережевого простору. У загальному вигляді Інтернет можна використовувати у наступних складових маркетингової діяльності підприємств (170ове170. 2) [1], [10], [11], [13].

Дані досліджень вказують на те, що українські підприємства мають достатні технічні умови для розвитку Інтернет-маркетингу. Рівень загальної комп'ютеризації вітчизняних підприємств складає понад 91%. З них 95,1% мають доступ до глобальної мережі Інтернет. Найбільш активно підприємства використовують Інтернет-технології для отримання банківських та фінансових послуг (87,7%); отримання форм (81,6%); отримання інформації (80,5%); заповнення форм (66,6%) [2]. Поруч з цим, у маркетинговій діяльності українськими підприємствами Інтернет використовується неповною мірою. За даними Державної служби статистики, менше 40% підприємств мають власну сторінку чи веб-сайт [2]. Дослідження приватних компаній вказують на те, що цей показник дещо вищий та складає 62% [19]. Однак активно використовують власні веб-ресурси не більше 50% підприємств. Серед підприємств, які на власному веб-сайті розміщували каталоги продукції або прейскуранти, дві третини складають підприємства торгівлі та переробної промисловості. Це свідчить про неоднорідність використання веб-ресурсу за галузями. Кожне четверте підприємство надавало пропозиції виготовляти продукцію згідно побажань споживача або за його участю. Лише кожне шосте підприємство забезпечувало персоніфіковане інформаційне наповнення для постійних клієнтів; розміщувало замовлення або бронювало в режимі он-лайн [2]. Оптимізацією інформації про власну сторінку та продукцію у Інтернет-довідниках займається менше 50%. Кожне четверте підприємство мало одиничний досвід розміщення реклами в Інтернеті. Періодичне рекламування в мережі використовує лише 34%. Використанням у роботі соціальних мереж займається 22% підприємств [19].

Таблиця 2.

Можливості мережі Інтернет у маркетинговій політиці підприємств

Складові маркетингової політики	Функції	Засоби Інтернету
Маркетингові дослідження	Дослідження ринку; дослідження конкурентів; дослідження споживачів	Аналіз веб-ресурсів конкурентів; збір інформації у пошукових системах; спостереження через веб-сервери; Інтернет-опитування, анкетування, фокус-групи; Інтернет-розвідка
Товарна політика	Формування маркетингового оточення товарів; розробка нових товарів; організація сервісного обслуговування	Участь у інформаційно-пошукових системах; глобальних системах дистрибуції, глобальних системах резервування
Цінова політика	Побудова гнучкого ціноутворення	Інтернет-аукціони, он-лайн-орендні ринки, глобальні системи дистрибуції
Збутова політика	Збут товарів через Інтернет; оплата товарів через Інтернет	Веб-сайт; Інтернет-магазини, Інтернет-аукціони; Інтернет-біржі; глобальні системи дистрибуції
Комунікативна політика	Формування системи Інтернет-комунікацій; проведення рекламних кампаній; стимулювання збуту; організація зв'язків з громадськістю; формування бренду	Банерна, контекстна реклама, рич-медіареклама; оптимізація веб-сайта у пошукових системах; e-mail-реклама: розсилка листів, новин, дискусійних аркушів веб-конференції; веб-сайт; Інтернет-опитування, анкетування, фокус-групи; макетування; огляди; протоколи самозвіту; евристичне дослідження

Таким чином, можна говорити про те, що вітчизняні підприємства неповною мірою використовують можливості Інтернет-маркетингу. Вважаємо, що це є наслідком декількох чинників:

- 171ове171юція171аність підприємств до змін у сучасній економіці;
- побоювання підприємств щодо застосування складових Інтернет-маркетингу через недостатню кількість досліджень впливу Інтернет-технологій на маркетингову діяльність;
- недостатня кількість кваліфікованих працівників у процесі реалізації Інтернет-маркетингу;
- недосконалість системи державного регулювання.

Руйнування бар'єру на шляху впровадження Інтернет-маркетингу, на нашу думку, криється у здійсненні наступних заходів:

- проведенні ґрунтовних досліджень щодо впливу Інтернет-маркетингу на економічну діяльність підприємств;
- розробленні рекомендацій щодо застосування Інтернет-маркетингу на підприємствах в залежності від специфіки функціонування;
- посиленні ролі держави у стимулюванні розвитку електронного бізнесу та електронної комерції.

Висновки. Розвиток глобальної мережі Інтернет став поштовхом до створення нового Інтернет-маркетингу. Застосування його дає підприємствам ряд переваг, які допомагають підвищити конкурентоспроможність та покращити економічні показники. Однак розвиток Інтернет-маркетингу супроводжується рядом чинників, які негативно впливають на діяльність підприємств. Подальші публікації будуть спрямовані на дослідження питань можливості застосування Інтернет-маркетингу вітчизняними підприємствами та розроблення практичних рекомендацій щодо оптимізації маркетингової діяльності на основі Інтернет-технологій.

Список використаних джерел:

1. Векшинский А. А. Интернет-маркетинг как новое направление в современной концепции маркетинга взаимодействия /А.А. Векшинский, Л.Ф. Тывин //Технико-технологические проблемы сервиса. – 2012. -№2. – С. 102-108
2. Використання інформаційно-комунікаційних технологій на підприємствах України: стат. Бюл. – К.: Державна служба статистики України, 2013. – 50 с.
3. Гайдук А.Е. Формирование научной интерпретации понятия «Интернет-маркетинг»/А.Е. Гайдук // Вестник Самарского государственного экономического университета. – 2009. - № 11 (61). – С. 30-32.
4. Данько Т.П. Электронный маркетинг: Учеб. Пособие / Т.П. Данько, Н.Б.Завьялова, О.В. Сагинова— М.: ИНФРА-М, 2003. — 377 с.
5. Кеглер Т. Реклама и маркетинг в Интернете / Т. Кеглер, П. Доуменг. – М. : Альпина паблицер. 2003. – 640 с.
6. Кінаш І.А. Інтернет-маркетинг – стратегія розвитку сучасних машинобудівних підприємств /І.А. Кінаш // Сталий розвиток економіки. – 2013. - № 3. – С. 331-334.
7. Кожухівська Р.Б. Вплив Інтернет-технологій на розвиток маркетингових комунікацій /Р.Б. Кожухівська// Соціум. Наука. Культура: Метеріали шостої всеукраїнської науково-практичної інтернет-конференції. Сер. «Економіка». – К.: ТК Меганом, 2010, - Ч. 1. – С. 43-45
8. Козье Д. Электронная коммерция / Д. Козье– М., 1999. – 288 с.
9. Литовченко І. Л. Методологічні аспекти Інтернет-маркетингу : [монографія] / І. Л. Литовченко. – К. : Наукова думка, 2009. – 196 с.
10. Мельниченко С.В. Інформаційні технології в туризмі: теорія, методологія, практика: Монографія / С.В. Мельниченко. – К.: Київ.нац.торг.-екон.ун-т, 2007. – 493 с.
11. Петрик Е. А. Интернет-маркетинг/ Е.А. Петрик. - М.: Московская 171ове171юція-промышленная 171ове171юці, 2004. 299 с.
12. Попов В.М. Глобальный 171ове171ю и информационные 171ове171юція: Соврем. Практика и рекомендации/ В.М. Попов, Р.А. Маршавин // - Рос. Экон.акад. им. Г.В.Плеханова.-М.: Финансы и статистика, 2001.- 269 с.
13. Успенский И. Энциклопедия Интернет-бизнеса / И. Успенський. — СПб. : Питер, 2001. — 432 с.
14. Хабаров В.С. Маркетинг и Интернет / В.С Хабаров., А.В. Барвинок, В.М. Рамзаев. – М.: [ООО «Паритет Граф»], 2001. – 157 с.
15. Хартман А. Стратегии успеха в Интернет-экономике / А. Хартман, Дж. Сифонис; пер. С 171ове171. П. Быстров. — М. : ЛОРИ, 2001. — 274 с.

16. Хэнсон У. Internet-маркетинг: Учебно-практическое пособие / У. Хэнсон ; пер. С 172ове172. Ю.А.Цыпкина. — М. : Юнити-Дана, 2001. — 527 с.
17. Эймор Д. Электронный 172ове172ю. Эволюция и/или 172ове172юція /Д. Эймор. – М.: Вильямс, 2001. 320 с.
18. Юрасов А. В. Основы электронной коммерции: ученик / А.В. Юрасов. – М.: Горячая линия-Телеком, 2008. 480 с.
19. Аудитория интернета в Украине: динамика, мобильный интернет, старые и 172ове пользователи. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.academia.edu/5789181/_
20. Использование интернета и эффективность бизнеса – исследование GfK по заказу Google Украина. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.mediabusiness.com.ua/content/view/37319/lang,ru/
21. Top 20 countries with the highest number of internet users. [Електронний ресурс] / Internet World Stats. – Режим доступу: http //www.internetworldstats.com/top20.htm.

Рецензент Мельниченко С.В.

УДК 338.45
Дзьоба О.Г. д.е.н., професор
Романко О.П. к.е.н., доцент
Івано – Франківський національний технічний університет нафти і газу

ВИКОРИСТАННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В МАШИНОБУДУВАННЯ ЯК АСПЕКТ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

В період стрімкого розвитку сучасних інформаційних технологій (ІТ) широко використовуються результати інновацій в діяльності виробничих підприємств. У даній статті розглядаються інформаційні технології, що використовують зарубіжні підприємства і упроваджуються сьогодні вітчизняними підприємствами. Розглядаються переваги і упущення сучасних інформаційних технологій і адаптивність до українських машинобудівних підприємств. Доведена роль використання ІТ для підвищення.
Ключові слова: інформаційні технології, конкурентоспроможність машинобудівних підприємств.

Romanko O.P., Dzeba O.G.

THE USE OF INFORMATION TECHNOLOGIES IS IN AN ENGINEER AS ASPECT OF INCREASE OF COMPETITIVENESS OF ENTERPRISE

During the rapid development of modern information technology (IT) the results of innovations are widely used in the activity of manufacturing enterprises. This paper deals with information technologies that are used by foreign enterprises and being implemented currently by domestic enterprises. Advantages and disadvantages of modern information technology and adaptability to the Ukrainian machine-building enterprises are analyzed. The role of the use of IT to improve competitiveness of machine-building enterprises is proved.
Keywords: information technology, the competitiveness of machine-building enterprises.

Романко О.П., Дзьоба О.Г.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В МАШИНОСТРОЕНИЕ КАК АСПЕКТ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В период стремительного развития современных информационных технологий (ИТ) широко используются результаты инноваций в деятельности производственных предприятий. В данной статье рассматриваются информационные технологии, что используют зарубежные предприятия и внедряются сегодня отечественными предприятиями. Рассматриваются преимущества и упущения современных информационных технологий и адаптивность к украинским машиностроительных предприятий. Доведена роль использования ИТ для повышения конкурентоспособности машиностроительных предприятий.
Ключевые слова: информационные технологии, конкурентоспособность машиностроительных предприятий.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Останнє десятиліття XX і перше – XXI століття характеризуються широкою комп'ютеризацією всіх видів людської діяльності: від традиційних інтелектуальних завдань наукового характеру до автоматизації виробничого, торговельного, комерційного, банківського та інших видів. Сучасні інформаційні технології (ІТ) поряд із прогресивними технологіями матеріального виробництва дозволяють суттєво підвищити продуктивність праці і якість продукції, що випускається, значно скоротити терміни проектування, виготовлення і постачання виробів, які відповідають запитам і очікуванням споживачів.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. В яких зосереджено погляд на інформаційні технології,що використовують виробничі підприємства для забезпечення та управління конкурентоспроможністю, дозволяє зробити висновок, що існування підприємства в ринковому середовищі неможливе без розвинутої інформаційної інфраструктури. Усвідомлення впливу інформаційних технологій на управлінську діяльність невіддільне від впливу інформації на розвиток економічних процесів та на розвиток суспільства в цілому. В наукових джерелах існує чимало різноманітних концепційних підходів до впроваджень інформаційних технологій. Сучасні розробки в теорії інформації належать таким вченим як В.С. Пономаренко, М.Г. Твердохліб, А.В.Костров, А.А. Козирєв, В.М. Глушков, А.П. Колмогоров, К.Шеннон, Н. Віннер та ін. На думку цих вчених, закони організації розвитку сучасних соціально-економічних систем зумовлені закономірностями виникнення, та впровадженням інформаційних технологій.

Цілі статті є визначення можливості використання новітніх інформаційних технологій на вітчизняних підприємств машинобудування.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Низький попит на інформаційні технології серед машинобудівних підприємств на світовому ринку викликає побоювання в більшості аналітиків. Серед основних причин "незацікавленості" у новинках ІТ експертами називається насиченість підприємств галузі технологіями та значні витрати на їхню інтеграцію та супровід. За допомогою впровадження інформаційних технологій закордонні машинобудівні підприємства прагнуть підвищити ефективність виробництва, сприяти росту продуктивності, оптимізувати роботу з постачальниками та з клієнтами.

Серед основних задач тих же закордонних підприємств можна виділити:

– прозорість попиту з метою швидкого реагування на коливання ринку;
– управління взаємодією з клієнтами й автоматична обробка замовлень;
– швидкий і економічний вивід на ринок нових продуктів;
– збільшення прибутку від продажу продуктів і послуг за рахунок розширення програм після продажної підтримки;
– оптимізацію роботи з ланцюжками постачальників;
– оптимізацію обслуговування клієнтів і скорочення тимчасових витрат на кожного клієнта;
– координацію корпоративної системи закупівель шляхом більш глибокого аналізу витрат.

На ринку інформаційних технологій України (як і інших пострадянських країн) вирішувати такі задачі немає необхідності, оскільки за останні кілька років темпи росту впровадження ІТ вдвічі перевищують світові. Це пояснюється тим, що більшість підприємств цього регіону впевнено інвестували в підтримуючі ІСУ і впритул наблизилися до створення виробничих ІСУ. Особливо ця тенденція є у лідерів, які

декілька років назад розробили стратегії розвитку інформаційних систем і цілеспрямовано рухаються в обраному напрямі.

Незважаючи на це, залишається невирішеним ряд проблем, що визначають темпи розвитку систем управління підприємствами:

– слабка підтримка процесів проектування та підготовки виробництва з боку IT;

– невідповідність інфраструктури поточному стану та перспективам розвитку бізнесу (якщо такі визначені);

– неможливість інтеграції раніше створених АСУ.

Для того, щоб усунути ці проблеми (і не допустити їхньої появи в майбутньому), дослідниками [1] визначено основні задачі машинобудівного підприємства в галузі впровадження інформаційних технологій:

– комплексна автоматизація виробництва;

– використання концепції CALS (безперервність постачань і підтримки життєвого циклу продукції);

– інтеграції ERP - системи з комплексами CAD/CAM/ PLM/PDM.

При такому підході підприємства можуть розраховувати на наступне, що є необхідним для існування в сучасних умовах:

– складання довгострокових прогнозів потреб у матеріалах і ресурсах на основі накопичених даних;

– планування нагальних потреб у матеріалах і устаткуванні;

– розрахунок собівартості продукції, планування завантаження потужностей;

– забезпечення прозорості та керованості всього циклу конструювання;

– відновлення та підтримка в актуальному стані інформації про склад виробів, нормах витрати матеріалів, довідкових баз даних та ін.;

– управління замкнутим виробничим циклом, що включає в себе підготовку виробництва, його планування й оперативне управління виробництвом;

– облік матеріалів (комплектуючих) у виробництві;

– фінансовий облік на виробництві.

Концепція, покладена в основу створення CALS-технологій, спочатку базувалася на понятті життєвого циклу озброєнь і військової техніки та охоплювала в основному фази їх виробництва і експлуатації. Спочатку абревіатура CALS означала: «Computer Aided Logistic Support» - комп'ютерна підтримка постачань. Проте з часом, довівши свою ефективність, концепція CALS почала активно застосовуватися в промисловості, будівництві, транспорті й інших галузях економіки, розширюючись і охоплюючи всі етапи життєвого циклу продукту, від маркетингу до утилізації. При цьому нова концепція зберегла існуючу абревіатуру (CALS), але отримала ширше трактування: «Continuous Acquisition and Life Cycle Support» - безперервна інформаційна підтримка життєвого циклу продукту.

Центральна ідея CALS полягає в тому, що для забезпечення інформаційної інтеграції в процесах інформаційної взаємодії суб'єктів, що беруть участь в підтримці життєвого циклу, ця взаємодія повинна здійснюватися в єдиному інформаційному просторі. При цьому для організації зв'язків між різними інформаційними джерелами передбачається використання відкритої архітектури, міжнародних стандартів, перевірених комерційних програмних продуктів обміну даними. Стандартизації підлягають також формати обміну та способи доступу до інформації, а використання сучасних телекомунікацій та Інтернет-технологій робить можливим організувати роботу в режимі «віртуального підприємства» або групи підприємств, контролюючих увесь хід життєвого циклу. Таким чином, стає можливою кооперація не лише на рівні готових компонентів, але і на рівні окремих етапів і завдань: в процесах проектування,

виробництва і експлуатації. У цілому ж основними цілями впровадження CALS є такі [2]:

- підвищення ефективності процесів, що виконуються впродовж життєвого циклу продукту за рахунок інформаційної інтеграції і скорочення;
- витрат на паперовий документообіг, повторного введення й обробки інформації;
- забезпечення спадкоємності результатів роботи в комплексних проектах і можливості зміни складу учасників без втрати вже досягнутих результатів;
- збільшення прозорості та керованості процесів шляхом їх реінжинірингу, на основі інтегрованих моделей життєвого циклу і виконуваних процесів, скорочення витрат в процесах за рахунок кращої збалансованості ланок;
- підвищення естетичності та конкурентоспроможності виробів, спроектованих і вироблених в інтегрованому середовищі з використанням сучасних комп'ютерних технологій та інформаційної підтримки на етапі експлуатації;
- забезпечення заданого рівня якості продукції в інтегрованій системі підтримки життєвого циклу шляхом електронного документування всіх виконуваних процесів і процедур.

Слід також відмітити, що застосування CALS-технологій забезпечує створення певного інтегрованого середовища для різних процесів, в якому вони реалізуються найефективніше, особливо для складних наукомістких виробів з

тривалим життєвим циклом і великим обсягом експлуатаційної документації.

Проблема інформаційної взаємодії і застосування CALS особливо актуальна і важлива при створенні машинобудівної продукції виробничо–технічного призначення, яка має тривалий ЖЦ і де необхідна спадковість інформаційної підтримки продукції незалежно від ринкової або політичної ситуації. Складність таких об’єктів управління пов’язана з їх багатовимірністю, нелінійністю, стохастичністю, нестаціонарністю, високим рівнем апріорної і поточної невизначеності, а також властивостями навколишнього середовища, що постійно змінюються, і дефіцитом необхідної інформації. Це різко ускладнює завдання побудови математичної моделі об’єкта у традиційному аналітичному змісті, а інколи взагалі не дозволяє отримати прийнятне рішення.

Серйозна методологічна складність на шляху розроблення і впровадження CALS – технологій у вітчизняній машинобудівній промисловості пов’язана з необхідністю створення адекватних економіко–математичних моделей ЖЦВ. Відсутність загальної теорії інтегрованої інформаційної підтримки виробів робить не ефективним управління їх конфігурацією при передачі і обробці великих обсягів технічної інформації численними користувачами автоматизованих систем підготовки виробництва, що знаходяться інколи у різних місцях.

Проекти впровадження ERP - систем дозволяють зробити висновок, що найчастіше розв’язувані задачі в деяких сферах діяльності вітчизняних машинобудівних підприємств, таких як матеріально-технічне постачання, реалізація, маркетинг. Обмеженість сфер застосування ERP -систем легко пояснюється складністю та тривалістю впровадження систем такого класу, а не їх «непридатністю», як часто заявляють деякі з вітчизняних розроблювачів ПЗ. Однак, існують і «альтернативні» проекти впровадження вітчизняних систем управління. Незважаючи на рекламовану простоту та швидкість упровадження таких систем, важко оцінити реальні результати через відсутність достовірної інформації про проекти у відкритих джерелах.

Значний інтерес підприємств до CAD/CAM-систем останнім часом пояснюється важливістю рішення задачі автоматизації проектування та підготовки виробництва для машинобудування та проблемами, що нагромадилися у цій галузі. Можна виділити ряд вимог до таких систем, висунутих більшістю підприємств [3]:

– простота освоєння;

– можливість роботи систем на недорогих технічних платформах;

– можливість створення документації різних форм і її відповідність існуючим вимогам і стандартам;

– можливість імпорту (експорту) даних з (у) різні формати (часто декларується, але рідко використовується на практиці);

– якісна підтримка виробника;

– чітко визначені перспективи розвитку системи (у випадку вітчизняних систем);

Висновки. Складність побудови й оцінки механізмів управління діяльністю підприємств України полягає в тому, що вітчизняні підприємства перебувають у стадії подвійної трансформації. По-перше, підприємства стикаються з принципово новим зовнішнім середовищем, іншим зовнішнім механізмом, що заснований на до кінця неусвідомлених і незрозумілих принципах ринкових відносин. По-друге, науково-технологічна революція, глобалізація політичних, соціальних і економічних процесів вимагають від підприємств якісно нових механізмів управління.

Із вищезазначеного можемо зробити висновок, що ефективне використання інформаційних ресурсів у таких механізмах – це одна із умов успішної діяльності підприємства в умовах невизначеності середовища господарювання та конкуренції.

Список використаних джерел:

1. Бузмаков В. І. Використання інформаційних технологій в управлінні підприємством. Режим доступу: http://www.supremum.com.ua
2. Локшин С. М. Интеграция электронных геометро-графических и текстовых данных об изделии на этапе подготовки производства : дис. канд. техн. наук / С. М. Локшин. –Н. Новгород, 2004. – 120 с.
3. Єрмошенко А. Інформаційно-аналітичне забезпечення фінансової безпеки страхових організацій // Актуальні проблеми економіки. – № 9 (39). – 2004. – С. 56 – 61.

УДК 656.025.4:65.012.34:631.11
Нечипоренко К.В.
Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет

ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ТА УПРАВЛІННЯ ТРАНСПОРТНОЮ ЛОГІСТИКОЮ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Розглянуто особливості організації та управління при використанні транспортних засобів аграрними підприємствами та можливості використання при цьому логістичного підходу. Запропоновано шляхи підвищення ефективності використання транспорту для поліпшення ситуації.

Ключові слова: транспорт, транспортна логістика, транспортні витрати, логістичні витрати, управління логістикою.

Nechyporenko K.V.

FEATURES OF ORGANIZATION AND MANAGEMENT TRANSPORTING LOGISTIC OF AGRARIAN ENTERPRISES

The features of organization and management at the use of transport vehicles are considered agrarian enterprises and possibilities of the use here of logistic approach. The ways of increase of efficiency of the use of transport are offered for the improvement of situation.

Keywords: transport, transporting logistic, transporting charges, logistic charges, managements logistic.

Нечипоренко К.В.

ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ И УПРАВЛЕНИЯ ТРАНСПОРТНОЙ ЛОГИСТИКОЙ АГРАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Рассмотрены особенности организации и управления при использовании транспортных средств аграрными предприятиями и возможности использования при этом логистического подхода. Предложены пути повышения эффективности использования транспорта для улучшения ситуации.

Ключевые слова: транспорт, транспортная логистика, транспортные расходы, логистические расходы, управления логистикой.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Транспорт є провідною, системоутворюючою галуззю стабільного і ефективного функціонування економіки, у тому числі і агропромислового комплексу. Тому підвищення рівня стабільного і ефективного транспортно-економічного обслуговування сільськогосподарського виробництва має не тільки актуальне, а і пріоритетне значення для прийняття конструктивних господарських та управлінських рішень ряду правових, соціально-економічних та природоохоронних питань.

Винятково важливе значення транспорту для аграрних підприємств та висока частка транспортних робіт обумовлена територіальною розосередженістю полів і ферм, віддаленістю господарств від баз матеріально-технічного постачання та ринків збуту. Транспорт - важлива складова єдиного процесу суспільного виробництва. Він скорочує час на створення та реалізацію продукції і тим самим є одним із вирішальних чинників зростання продуктивності праці й зниження собівартості. Не створюючи нових речових продуктів, а переміщуючи їх, він долучає до них вартість транспортування. Для перевезення вантажів підприємства використовують самі різноманітні види транспортних засобів. Це залізничний транспорт, автомобілі, трактори, різні транспортери, труби, гужовий транспорт і под.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Проблемам економіки та організації перевезення вантажів у сільському господарстві й використанню мобільного транспорту в АПК присвячені праці цілого ряду науковців: Б. Анікіна, Є.А. Бузовського, В.Г. Василенка, М.Г. Вергуна, І.О. Гуторова, Т.А. Гуцула, І.В. Заблодської, І.В. Клюса, В.І. Котелянця, Т.В. Мірзоєвої, В.В. Писаренка, Н.В. Прозорової, О.М. Сумця та ін.

Сформульовані в їхніх працях наукові підходи до використання логістичного механізму при транспортуванні вантажів і пасажирів, висновки й рекомендації посідають важливе місце в теорії транспортної агрологістики. Поряд із цим процеси організації транспортування вантажів в сільському господарстві, її впливу на результати господарської діяльності товаровиробників потребують подальшого ґрунтовного дослідження.

Цілі статті – дослідити особливості організації та управління при використанні транспортних засобів аграрними підприємствами, визначити можливості використання при цьому логістичного підходу. Розглянути способи поліпшення ситуації для сучасних товаровиробників сільськогосподарської продукції.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Накопичений досвід управління підприємствами показує, що традиційні методи управління вимагають підвищення ефективності завдяки оптимізації руху матеріальних, фінансових та інформаційних потоків. У той же час у вартості продукції, доведеної до споживача, майже 65% становлять витрати на транспортні операції і зберігання товарів.

Від стану розвитку АПК в нових умовах господарювання залежить надійне забезпечення населення країни продовольчими продуктами, якість харчування, а орієнтація країни на Європу потребує прискореного розвитку економіки й значного підвищення рівня життя населення, що в майбутньому дасть змогу досягти необхідних соціальних стандартів. Логістичний підхід до управління матеріальними ресурсами (потоками і запасами) несе в собі потенційні можливості підвищення ефективності функціонування економічних систем [4].

Вченими ННЦ «Інститут аграрної економіки» В.І. Котелянцем, Г.М. Підлісецьким, Т.В. Косаревою теоретично обґрунтовано, що збільшення обсягів виробництва зумовлює вищі темпи зростання обсягів перевезення вантажів. Це означає, що транспортний фактор безпосередньо впливає як на процес виробництва, так і на обмін і споживання продукції. На фоні постійного зростання валового виробництва сільськогосподарської продукції ще більшими темпами зростає потреба в перевезенні вантажів. При цьому враховуючи перспективи зростання експорту продукції збільшуються не тільки обсяг та кількість вантажопотоків а також і їх довжина.

Фактично транспортне господарство агропромислового сектору ослаблене і це негативно позначається на всіх процесах виробництва, а особливо під час збирання врожаю. Для підтримання у робото здатному технічному стані автотранспортних засобів, що відпрацювали амортизаційний термін, перевізники витрачають у 1,5 рази більше коштів порівняно з рухомим складом, який експлуатується в установлений термін. Крім того, фізично застарілі транспортні засоби негативно впливають на довкілля.

На думку експертів для вітчизняних підприємств агропромислового комплексу характерні такі особливості організації і управління логістичною діяльністю:

- наявність дискретних, широкоасортиментних, дрібносерійних логістичних систем або їх фрагментів виштовхуючого типу;
- застарілі (архаїчні) методи господарювання і способи керівництва персоналом;
- сезонний характер організації технологічних процесов і робіт;
- низький рівень спеціалізації, автоматизації, механізації процесів;
- високий рівень логістичних витрат, і в першу чергу витрат на зберігання і транспортування;
- відсутність належної логістичної інфраструктури;
- низький коефіцієнт використовування сировини, низька продуктивність праці і високий ступінь фізичного зносу сільськогосподарських машин і знарядь;
- складність прогнозування, оскільки кількість продукції, яка можна одержати, залежить від кліматичних, біологічних і агротехнічних умов;
- висока інтенсивність робіт в посівний і збиральний періоди;
- необхідність забезпечення безперервної роботи для окремих процесів;
- до теперішнього часу у сфері АПК відсутні концепція обліку логістичних витрат, що детально пропрацює, і чіткий опис впливу логістики підприємства АПК на ефективність його роботи з фінансової точки зору;
- менеджери логістики підприємств агропромислового комплексу не використовують в своїй роботі комплексні логістичні комп'ютерні моделі, обмежуючись простим обліком логістичних потоків в таблицях Microsoft Excel;
- засоби, вкладені в агропромисловий комплекс, не можуть принести прибуток миттєво[1].

У більшості господарств техобслуговування у плановому порядку не проводиться. Автомобілі працюють на знос до відмови чи до усунення несправності. Не кожне фермерське господарство має необхідну кількість вантажних автомобілів. Для перевезення вантажів вони використовують трактор з причепом, що суттєво обмежує відстань та швидкість перевезень.

Розглядаючи транспортно-логістичну систему як об’єкт оцінки її ефективності доцільно виділяти такі види ефективності: економічну, соціальну, функціональну (транспортну), енергетичну. Кожен з цих видів ефективності характеризується певними критеріями: економічна ефективність характеризується вартісними критеріями та трудовим критерієм (трудоємність); соціальна ефективність характеризується соціальними критеріями (задоволення потреб суспільства, мінімізація шкоди навколишньому середовищу); функціональна (транспортна) ефективність – функціональний критерій (транспортоємність продукції); енергетична ефективність – енергетичний критерій (енергоємність транспортного процесу).

Практично всі галузі національного господарстві в тій чи іншій мірі залежать від роботи автомобільного транспорту, зокрема, вантажного. А ефективна діяльність аграрного сектору взагалі неможлива без успішного розвитку автотранспортної сфери. В сучасних умовах розвитку посилюється роль автотранспортного обслуговування взагалі та в сільськогосподарському виробництві, зокрема.

Під час проведення п'ятої щорічної міжнародної конференції «Агробізнес України 2013», який був організований інститутом Адама Сміта, експерти та учасники конференції звертали увагу на «вузькі місця» в аграрному секторі України. Особливо відзначали слабкий розвиток транспортної інфраструктури, певну закритість приватних елеваторів для інших учасників ринку та інші питання, які хвилюють представників агробізнесу.

Автотранспортне обслуговування – один з основних факторів, що забезпечує ефективне функціонування аграрного виробництва України. На долю вантажного автомобільного транспорту припадає близько 70% перевезень вантажів. Вітчизняний і світовий досвід свідчить, що аграрне виробництво неможливе без ефективного автотранспортного обслуговування, бо від нього значно залежить кінцевий результат діяльності даної сфери.

Транспортна складова у виробництві і реалізації сільськогосподарської продукції становить, залежно від відстані перевезень до 30% і більше. У структурі договірних тарифів для вантажоперевезень на частку паливно-мастильних матеріалів припадає понад 50% витрат. Зниження цін на енергоносії не прогнозується, тому роль і значення транспортного фактора зростатиме і безпосередньо впливатиме на соціально-економічний розвиток як окремого регіону, так і національної економіки країни. За цих умов важливо раціональніше використовувати резерви зниження витрат нафтопродуктів за рахунок поповнення підприємств новими автомобілями, удосконалення технології збирально-транспортних робіт і поліпшення організації транспортного процесу. Більше уваги необхідно приділяти утриманню доріг у доброму стані.

Значна частина логістичних витрат припадає на транспортування. В той же час практики-перевізники акцентують увагу на нетранспортних проблемах. Перша нетранспортна задача, яка моментально стає проблемою саме водія вантажівки, - автотраси та під'їзні шляхи до місця завантаження. Стан автодоріг, під'їзних шляхів та інфраструктури трас - досить складне завдання, вирішення якого лягає на плечі водія. У сезоні 2013 року близько 15 % завантажень, а в деяких областях до 20 % зривалися саме через відмову водіїв подолати подібні маршрути по шляху слідування до місця завантаження.

При виконанні транспортних замовлень із транспортування продукції, особливо в сезон збору врожаю, водій може перебувати в рейсах тижнями. Звернемо увагу на той факт, що при такому ненормованому графіку повинні бути передбачені елементарні місця для відпочинку та гігієни водіїв [2].

Ефективність роботи мобільного транспорту значною мірою залежить від наявності, типу і стану доріг. Дороги I і II категорії призначені для інтенсивного руху автомобілів і мають статус загальнодержавного значення; III і IV - належать до доріг обласного, V - місцевого значення. Аграрні підприємства послуговуються також внутрігосподарськими дорогами, які, зазвичай, без твердого покриття. Лише 20 % аграрних підприємств мають дороги з твердим покриттям довжиною 5-8 км, хоча для нормальної роботи потрібно в середньому 12-16 км.

Безперечно, будівництво доріг з твердим покриттям коштує дорого, проте капітальні вкладення на їх будівництво швидко окуповуються. На дорогах із твердим покриттям пального витрачається в 1,5-2,0 рази менше, швидкість зростає в 2-3 рази, а собівартість 1 т/км на 35-40 % нижча, ніж на ґрунтових дорогах.

Усі показники використання автотранспорту поділяються на три групи: інтенсивності, продуктивності й економічності. Найбільш повно про ефективність використання автомобільного парку можна судити за показниками продуктивності й економічності.

До показників продуктивності автотранспорту традиційно відносять: виробіток автомобілів на одну середньооблікову автомобіле-тонну; кількість тонно-кілометрів на середньооблікову автомобіле-тонну та ін. Показники економічності автотранспорту: собівартість тонно-кілометра; прямі експлуатаційні витрати на 100 км пробігу й окремо на тонну перевезеного вантажу; витрати пального на 100 км пробігу й окремо на 100 ткм.; витрати пального на тонну перевезеного вантажу і т.п.

Для підвищення ефективності використання автопарку потрібно встановити його раціональну структуру і достатньо забезпечити причепами. Дуже важливо також підвищити кваліфікацію водіїв, покращити технічне обслуговування автомобілів, перейти на прогресивні форми організації праці та її матеріального стимулювання.

Не менш важливим є моніторинг переміщення техніки який досягається завдяки комплексному застосуванню спеціального обладнання, яке встановлюється на технічних засобах. GPS-моніторинг – це універсальна й зручна, проста і недорога система контролю за місцезнаходженням та станом транспорту іншими об'єктами (вантажем) на основі супутникової системи навігації. Підприємство матиме економічний ефект за рахунок: контролю пробігу і між сервісного інтервалу, контролю зливів і заправлення пального, координації рухів транспортних засобів, раціоналізації робочого часу, зменшення простоїв. Впровадження даної системи в сільськогосподарських підприємствах значно підвищить прибуток завдяки таким факторам, як скорочення витрат пального на 20-40%, реального і ліквідаційного «обманного» (накрученого) пробігу.

Висновки. Проведені дослідження та узагальнення думок вчених і практиків дозволяють зробити такі висновки:

1. Застосування логістичних систем сільськогосподарських підприємств доводять наявність позитивного взаємозв'язку між ефективною логістикою та успіхом підприємницької діяльності. Застосування логістики дає змогу визначити оптимальну технологію просування продукції рослинництва і тваринництва, покращити результати збуту сільськогосподарської продукції.

2. Забезпечення агрологістичних компаній та виробничих підприємств висококваліфікованими кадрами з логістики та належне технічне, організаційне і інформаційне забезпечення їх роботи.

3. Для підвищення ефективності використання автопарку потрібно встановити його раціональну структуру і достатньо забезпечити причепами, GPS-моніторинг переміщення техніки. Дуже важливо також підвищити кваліфікацію водіїв, покращити технічне обслуговування автомобілів, перейти на прогресивні форми організації праці та її матеріального стимулювання.

4. Поліпшення інвестиційної привабливості логістичного сектора шляхом введення державної програми розвитку логістики в Україні й відповідної нормативно-правової бази.

Ефективний менеджмент передбачає врахування всіх специфічних особливостей діяльності. Агрологістика пропонує порівняно новий і надзвичайно ефективний механізм, який може вивести на новий рівень сільське господарство і АПК в цілому в Україні. На сьогоднішній день агрологістика в Україні знаходиться на етапі свого становлення, але за умови подолання основних перешкод на шляху розвитку цього напряму і створення умов для поліпшення системи агрологістики на підприємствах агробізнесу слід чекати високої ефективності розвитку даної галузі в нашій країні.

Список використаних джерел:

1. Аграрная логистика (материалы блиц-опроса экспертов) // Логистика: проблемы и решения. – 2013. - № 4. – С. 16-26.
2. Гуторов О.І. Формування ефективного механізму функціонування логістичних систем сільськогосподарських підприємст / О.І. Гуторов, Н.В. Прозорова// Економіка АПК. – 2013. – №8 – С. 33-38.
3. Кучерова Я. Як ефективно організувати логістичний сервіс / Я. Кучерова // Агробізнес сьогодні. – 2014. - № 3. – С. 54-58.
4. Мазур Н.А. Розвиток логістики в АПК України: передумови та тенденції / Н.А. Мазур. - [Електронний ресурс].- Режим доступу:http//www. khntusg.com.ua/files/sbornik/vestnik_113/20.pdf
5. Смирнов И.Г. Агрологистика в Украине: современное состояние, проблемы и перспективы развития / И.Г. Смирнов, О.Б. Шматок // Логистика: проблемы и решения. – 2013. - № 4. – С. 26-37.

Рецензент Вініченко І.І.

УДК 656.71.011.4 (477.64)
Павелко В.Ю.
Запорізький національний технічний університет

ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ АЕРОПОРТОМ

У статті обґрунтовано, що однією із передумов розвитку регіональних аеропортів має стати їх комплексна оцінка діяльності та оцінка ефективності діючого менеджменту. Автор пропонує комплексний підхід до інтегрованої оцінки ефективності управління регіональними аеропортами країни за критеріями безпека польотів; якість обслуговування; продуктивність; рентабельність; ефективність виробництва.
Ключові слова: управління аеропортом, аеропортовий комплекс, ефективність, оцінка ефективності.

Pavelko V.Y.

ESTIMATION OF EFFICIENCY OF AIRPORT MANAGEMENT

The article proved, that one of the prerequisites for the development of regional airports should be a comprehensive assessment of their activities and the evaluation of the effectiveness of the current management. The author offers a comprehensive approach to evaluating the effectiveness of an integrated regional airports of the country on safety criteria; quality of service; performance; profitability; production efficiency.
Keywords: management airport, airoporcomplex, efficiency, evaluation of effectiveness.

Павелко В.Ю.

ОЦЕНИВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ АЭРОПОРТОМ

В статье обосновано, что одной из предпосылок развития региональных аэропортов должна стать их комплексная оценка деятельности и оценка эффективности действующего менеджмента. Автор предлагает комплексный подход к интегрированной оценки эффективности управления региональными аэропортами страны по критериям безопасность полетов; качество обслуживания; производительность; рентабельность; эффективность производства.
Ключевые слова: управление аэропортом, аэропортовый комплекс, эффективность, оценка эффективности.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. В попередніх дослідженнях автора неодноразово акцентувалось на потребі розбудови малої авіації та міжрегіональних сполучень й авіаперевезень. Транспорт як і зв’язок є індикаторами розвитку ділової активності. Саме напередодні подібного історичного етапу розвитку країни та бізнесу знаходиться сьогодні економіка.

Водночас, нагальною є оцінка ефективності діяльності та управління аеропортовими комплексами, які включають у себе аеровокзальну інфраструктуру та обслуговування пасажирів і вантажів, хендлінгові компанії – по обслуговуванню суден, наземних служб забезпечення безпеки польотів, аеродром зі злітно-посадковою смугою та її обслуговування, авіапарк, які працюють як єдиний злагоджений механізм разом з державними службами контролю, митниці, прикордонної служби.

Визначення реального стану ефективності управління регіональними (обласних центрів) аеропортами є індикатором для вибору форм, способів реорганізації та відродження галузі. Більше того, у інструктивних матеріалах, що стосуються політики ІКАО відносно зборів, державам рекомендується з урахуванням прийнятої форми економічного нагляду, розробляли й впроваджували відповідні системи управління

ефективністю аеропортового комплексу. Необхідність впровадження належної системи управління ефективністю не залежить від форми організації аеропортів. Це обумовлено тим, що ефективність роботи аеропорту більшою мірою залежить від управління ним, ніж від його структури власності й контролю.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Вітчизняні дослідники І.О.Геєць, Н.О. Жорняк вивчають можливі варіанти реформування галузі шляхом постановки питання про управління формами власності міжнародних аеропортів [1], інші - В.Р. Волобуєв – перспективи розвитку регіональних аеропортів і малої авіації при наявності відповідної державної програми [2]. У наукових роботах висвітлюються вирішення різноманітні проблеми управління – управління інфраструктурою аеропортів малої інтенсивності польотів [3], управління конкурентоспроможністю аеропортових комплексів [4], стратегії [5], тощо. Разом з тим, питання оцінки управління ефективності вирішуються в площині загальноприйнятих підходів в теорії економіки підприємства [6-7] або ж на основі інструктивних матеріалів ІКАО [8].

Цілі статті. Мета статті – обґрунтувати авторський підхід до оцінки ефективності управління сучасним аеропортовим підприємством.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Сегмент регіональних авіаперевезень залишається найбільш ризикованим по віддачі на вкладені кошти. У середньому на відносно коротких регіональних маршрутах частка туристів нижче - регіональний перевізник будує свій фундамент на діловому пасажирі, добираючи слабкий попит в сегменті випадкових мандрівників. З урахуванням економіки пошук ділового пасажира на регіональні маршрути виявляється непростим завданням. Проте, можливість знизити ризики та підвищити ефективність аеропортової діяльності в процесі розвитку таких маршрутів існує.

Тобто ситуація потребує обов’язкового оцінювання ефективності діяльності аеропортового комплексу. І хоча управління ефективністю роботи відноситься до всіх аспектів діяльності аеропортів, включаючи економічну, управлінську, експлуатаційну й технічну діяльність, особливу увагу необхідно приділяти винятково питанням економічної й управлінської ефективності.

Управління ефективністю являє собою систематичний, багатокроковий підхід усередині організації, що полягає у визначенні стратегії і її здійсненні за рахунок сполучення ресурсів і режиму роботи таким чином, щоб згодом підвищити ефективність роботи даного аеропорту. Виходячи з вищевикладеного та рекомендацій, що вкладені у документі Doc 9082, вважаємо, що оцінка ефективності управління аеропортового комплексу повинна здійснюватися за наступними напрямками: безпека польотів; якість обслуговування; продуктивність; рентабельність; ефективність виробництва. Отже, перша складова оцінювання системи управління ефективністю аеропортового комплексу – це безпека польотів. Безпека польотів (БП) - стан, за якого ризик шкоди чи ушкодження обмежений до прийнятного рівня [9]. Безпека польотів - комплексна характеристика повітряного транспорту та авіаційних робіт, що визначає здатність виконувати польоти без загрози для життя та здоров'я людей.

В основу запропонованої в роботі системи показників оцінювання безпеки польотів аеропортової структури покладений перелік завдань в сфері управління безпекою польотів. Оцінювання показників безпеки польотів аеропортового комплексу КП «Міжнародний аеропорт Запоріжжя» проведене за 5-бальною системою (табл. 1).

Відповідно до проведеного оцінювання аеропорту, безпека польотів аеропортової структури отримала 4,8 бали.

Таблиця 1

Оцінка показників безпеки польотів аеропортового комплексу

№ пп	Показник	Оцінка
1.	Створення нормативно-правової бази щодо безпеки польотів	4
2.	Сертифікація та ліцензування експлуатантів	5
3.	Контроль діяльності експлуатантів за виконанням авіаційних правил та нормативно-правових актів	5
4.	Нагляд за безпекою польотів	5
5.	Інформаційно-аналітична діяльність щодо безпеки польотів	
6.	Організація підготовки, забезпечення та виконання польотів	5
7.	Професійна підготовка та підтвердження кваліфікації авіаційних фахівців із урахуванням людського фактора	4
8.	Збереження і підтримка льотної придатності ПС	5
9.	Організація повітряного руху	5
10.	Аеродромне забезпечення польотів	5
11.	Метеорологічне забезпечення	5
12.	Забезпечення паливно-мастильними матеріалами	5
	Середня оцінка	4,8

Десять показників з 12 запропонованих отримали максимальний бал та лише два показники «Створення нормативно-правової бази щодо безпеки польотів» та «Професійна підготовка та підтвердження кваліфікації авіаційних фахівців із урахуванням людського фактора» - по 4 бали. Отриманий високий бал за показником «Безпека польотів» підтверджується і збільшенням витрат, пов’язаних з забезпеченням авіаційної безпеки аеропортової структури. Другою групою в системі показників оцінки ефективності управління регіонального аеропорту є «Якість обслуговування». За результатами проведених розрахунків середня оцінка якості аеропортових послуг становить 2,87 бали. посилання

Загальновідомо, що основними показниками ефективності управління є продуктивність праці, рентабельність та ефективність діяльності організації [10]. Продуктивність праці – це показник, що характеризує її ефективність і показує здатність працівників випускати певну кількість продукцію за одиницю часу. Рівень продуктивності праці характеризується показником виробітку, який найчастіше розглядають як кількість продукції, що вироблена за одиницю часу. Оберненим до виробітку є показник трудомісткості.

Рентабельність – це відносний показник, що характеризує рівень ефективності (доходності) діяльності підприємства. Оцінка рентабельності передбачає визначення рентабельнсоті: продажів, активів, капіталу, продукції тощо. Ефективність виробництва – це узагальнене і повне відображення кінцевих результатів використання засобів, предметів праці і робочої сили на підприємстві за певний період часу.

Загальна методологія визначення економічної ефективності полягає у відношенні результату діяльності до затрачених ресурсів (витрат), тобто одержаного економічного ефекту до витрат на його досягнення. Відтак, розрахунок продуктивності, рентабельності та ефективності аеропортового комплексу потребує попереднього аналізу результатів діяльності підприємства за певний період. Проведений в дослідженні аналіз доходів підприємства дозволяє зробити висновок про їх зниження в цілому (з 13679,0 тис. грн. у 2006 р. до 12488,0 тис. грн. у 2013 р.) та зростання в середньому за 2009-2013 рр. суми доходу від неавіаційних послуг, що підтверджує загальносвітові тенденції (табл. 2).

Таблиця 2

Структура доходів КП «Міжнародний аеропорт Запоріжжя» за видами послуг, 2009-2013 рр.

	2009р	2010р	2011р	2012р	2013р.
Авіаційні послуги	39,5	36,3	45,9	67,6	53,5
Неавіаційні послуги	60,5	63,7	54,1	32,4	46,5
Усього	100	100	100	100	100

Експоненціальний тренд доходів підприємства підтверджує тенденцію до зниження доходів КП «Міжнародний аеропорт Запоріжжя» у перспективі. Вертикальний аналіз свідчить, що значну частку в доходах КП «Міжнародний аеропорт Запоріжжя» займають доходи від здійснення літако-вильотів (від 18,6 % у 2009 р. до 25,0 % у 2013 р.) та доходи від обслуговування пасажирів (від 12,8 % у 2009 р. до 19,8 % у 2013 р.).

При цьому частка доходу від обслуговування пасажирів у 2013 р. у порівнянні з 2009 р. зросла на 7 %. Значну питому вагу в структурі доходів протягом 2009-2011 рр. займала реалізація ПММ та ТМЦ (зі значним зниження у наступні періоди) та інші операційні доходи (від 27,7 % у 2009 р. до 20,4 % у 2013 р.).Значне скорочення доходів КП «Міжнародний аеропорт Запоріжжя» відбулося у 2011 р. (69,5 % від 2010 р.), як результат загальносвітової фінансової кризи. Більш ніж у два рази скоротилися доходи підприємства від обробки багажу та вантажу та у 2013 р. становлять 41,4 % від доходів 2012 р. В структурі витрат значну частку займає заробітна плата та відрахування від неї - від 37,7 % у 2009 р. до 50,4 % у 2013 р. У майже три рази знизилася питома вага собівартості ПММ (16,1 % у 2009 р. до 5,5 % у 2013 р.)).

Тенденція зміни доходів підприємства співпадає з тенденцією зміни витрат КП «Міжнародний аеропорт Запоріжжя». Зокрема, зниження загальної суми доходів у 2012 р. (69,5 % до 2011 р.) відбулося паралельно зі зменшенням загальної суми витрат за цей же період (67,4 % до 2011 р.). 2013 р. характеризується ростом майже всіх витрат. Загальная сума витрат збільшилася на 125,1 %, найбільше зростання відбулося за статтями собівартості ПММ (274,8 %), транспортні витрати (у середньому 145,2 %) та витрати з газопостачання (141,4 %).

Стійку тенденцію до зниження мають витрати, пов’язані з амортизаційними відрахуваннями, що свідчить про неефективне використання та незадовільний стан оновлення основних засобів підприємства. В цілому підприємство працює неритмічно, про що свідчать результати діяльності КП «Міжнародний аеропорт Запоріжжя» за 2009-2013 рр.

Як відзначалося вище продуктивність праці – це показник, що характеризує її ефективність і показує здатність працівників випускати певну кількість продукцію за одиницю часу. Таке тлумачення продуктивності та методи розрахунку основних показників продуктивності (натуральній, вартісний та трудовий) повністю відповідає потребам оцінки ефективності управління промислових підприємств.

Однак, використання даної методики щодо оцінки рівня продуктивності праці підприємств сфери послуг не відповідає умовам функціонування та не відображає результати діяльності таких підприємств. Це пояснюється природою будь-якої послуги, в першу чергу, її нематеріальністю.

Традиційно, у сфері послуг продуктивність праці (виробіток) визначається відношенням вартості послуг без вартості матеріальних витрат на їх надання за певний період до середньооблікової чисельності персоналу сфери послуг за цей же період [10].

Однак, сфера послуг має ряд особливо складних проблем. В сфері послуг продуктивність праці працівників може мати три показники:

а) продуктивність праці у вартісній оцінці;

б) продуктивність праці в натуральному вираженні;

в) комплексний показник динаміки продуктивності праці.

Щодо вимірювання продуктивності праці в сфері аеропортових послуг:

а) продуктивність праці у вартісному вимірі визначається як відношення виручки від реалізації аеропортових послуг (за місяць, рік) до середньооблікової чисельності працівників за відповідний період:

$$ПП_в = \frac{В}{Ч_{пр.}} \quad (1)$$

де $ПП_в$ - продуктивність праці у вартісному вираженні;

В - виручки від реалізації послуг за період, грн.;

$Ч_{пр.}$ - середньооблікова чисельность працівників за відповідний період, осіб;

б) продуктивність праці в натуральному вираженні.

Для аеропортового комплексу продуктивність праці в натуральному вираженні повинна бути розрахована з урахуванням багатоплановості послуги аеропорту:

- як відношення чисельності пасажирів, що обслужені, до середньооблікової чисельності працівників. Показує, скільки пасажирів обслуговує один середньосписковий працівник аеропорту за період:

$$ПП_н^{пас} = \frac{Ч_{пас.}}{Ч_{пр.}} \quad (2)$$

де $ПП_н^{пас}$ - продуктивність праці, розрахована за кількістю пасажирів, нат.один.;

$Ч_{пас.}$ – чисельність пасажирів за період, осіб;

- як відношення кількості повітряних суден, що обслужені за даний період, до середньооблікової чисельності працівників. Характеризує кількість повітряних суден, що обслуговує один середньосписковий працівник аеропорту за період:

$$ПП_н^{ПС} = \frac{Ч_{ПС}}{Ч_{пр.}} \quad (3)$$

де $ПП_н^{ПС}$ - продуктивність праці, розрахована за повітряних суден, що обслужені за даний період, нат.один.;

$Ч_{ПС}$ – чисельність повітряних суден, що обслужені за даний період, один.;

- як відношення загальної площі аеропортової структури до середньооблікової чисельності працівників. Характеризує кількість м^2 (або інших одиниць виміру площі), що обслуговує один середньосписковий працівник аеропорту за період:

$$ПП_н^{пл.} = \frac{Пл_{заг.}}{Ч_{пр.}} \quad (4)$$

де $ПП_н^{пл}$ - продуктивність праці, розрахована за показником загальної площі аеропортового комплексу, що обслужена за даний період, га/прац.;

$Пл_{заг.}$ – загальна площа аеропортового комплексу, що обслужена за даний період, м^2 (Га, тощо);

в) комплексний показник динаміки продуктивності праці являє собою середньогеометричну величину добутку індексів продуктивності праці у вартісній і натуральній оцінці, обчислених за один і той же період:

$$K_П = \sqrt{I_{W_C} \cdot I_{V_H}} \quad (5)$$

де $К_П$ - комплексний показник динаміки продуктивності праці, %;

I_{W_C} - індекс зміни продуктивності праці у вартісному вираженні, %;

I_{V_H} - індекс зміни продуктивності праці в натуральному вираженні, %.

Чисельність працівників КП «Міжнародний аеропорт Запоріжжя» за роками, яка є універсальним показником для розрахунку всіх видів продуктивності праці, наведена в табл. 3.

Таблиця 3

Чисельність працівників КП «Міжнародний аеропорт Запоріжжя» за 2009-2013 рр., осіб

Рік	Управлінський персонал	Обслуговуючий персонал	Загальна кількість працівників
2009	34	333	367
2010	35	329	364
2011	32	325	357
2012	30	302	332
2013	29	294	323
2011	25	239	264
2012	23	196	219

Розрахунки продуктивності праці за формулами 1-5 наведені в табл. 4.

Таблиця 4

Продуктивність праці КП «Міжнародний аеропорт Запоріжжя» за 2009-2013 рр.

	2009р.	2010р.	2011 р.	2012р.	2013р.
Продуктивність праці у вартісному вимірі, тис.грн./ чол.	37,3	44,6	50,3	37,6	41,1
Продуктивність праці в натуральному вираженні:					
- за чисельністю пасажирів, чол. /чол.	301,9	325,4	356,8	205,1	209,6
- за кількістю повітряних суден, од./чол.	5,5	5,3	5,6	4,0	4,6
- за площею аеропортової структури $м^2$ / чол.	14419,6	14538,5	14823,5	15939,8	16383,9

Комплексний показник динаміки продуктивності праці потребує попереднього розрахунку індексів продуктивності праці у вартісній і натуральній формах (табл. 5).

Середнє значення комплексного показника динаміки продуктивності праці КП «Міжнародний аеропорт Запоріжжя» за 2009-2013 рр. становить 100,95 %, тобто в середньому щорічно по підприємству продуктивність праці зростала на 0,95 %.

Таблиця 5

Індекси продуктивності праці КП «Міжнародний аеропорт Запоріжжя» за 2009-2013 рр., %

	2010/ 2009	2011 / 2010	2012 / 2011	2013 / 2012
Продуктивність праці у вартісному вимірі	119,6	112,8	74,8	109,3
Продуктивність праці в натуральному вираженні:				
- за чисельністю пасажирів	107,8	109,6	57,5	102,2
- за кількістю повітряних суден	96,4	105,7	71,4	115,0
- за площею аеропортової структури	100,7	102,1	107,4	103,1

Для приведення розрахованого показника до бальної оцінки, що використовується для оцінювання загальної ефективності управління аеропортового комплексу, за базовий показник динаміки продуктивності праці прийнятий показник темпів зростання продуктивності праці на повітряному транспорті, який дорівнює 1,8 % (5 балів) [11, с. 44-45]. Відповідно розрахований середньорічний комплексний показник динаміки продуктивності праці КП «Міжнародний аеропорт Запоріжжя» отримує 2,6 бали.

Одним з основних показників, що характеризує рівень ефективності (доходності) діяльності підприємства є рентабельність. Найважливішими показниками рентабельності є рентабельності продажів, рентабельності активів та рентабельності

капіталу. Рентабельність продаж використовується в якості основного індикатору для оцінки фінансової ефективності підприємства. Рентабельність продаж дозволяє об'єктивно оцінити діяльність і фінансову результативність підприємства, та показує яку частину виручки становить прибуток.

Коефіцієнт рентабельності активів (економічна рентабельність) характеризує рівень прибутку, що створюється всіма активами підприємства, які перебувають у його використанні згідно з балансом. Коефіцієнт рентабельності власного капіталу (фінансова рентабельність) характеризує рівень прибутковості власного капіталу, вкладеного в дане підприємство, є одним з основних показників інвестиційної привабливості підприємства, тому що його рівень показує верхню межу дивідендних виплат. Результати розрахунків наведені в табл. 6.

Таблиця 6

Показники рентабельності КП «Міжнародний аеропорт Запоріжжя» за 2009-2013 рр.

Показник	Формула розрахунку	2009	2010	2011	2012	2013	Середнє значення
Рентабельність продажів, %	Чистий прибуток / Дохід від реалізації	0,73	-	2,9	5,8	-	1,89
Рентабельність активів	Чистий прибуток / Середьорічна сума активів	0,76	-	3,6	4,9	-	1,91
Рентабельність капіталу	Чистий прибуток / Середьорічна сума власного капіталу	0,8	-	4,8	6,7	-	2,46

Для оцінювання показників рентабельності в бальній системі в якості базових прийняті аналогічні показники ДП «Міжнародний аеропорт «Бориспіль» (табл. 7) [12].

Таблиця 7

Показники рентабельності ДП «Міжнародний аеропорт «Бориспіль»

Показник	Формула розрахунку	2012	2013	Середнє значення
Рентабельність продажів, %	Чистий прибуток / Дохід від реалізації	31,4	41,4	36,25
Рентабельність активів, %	Чистий прибуток / Середьорічна сума активів	5,8	7,5	6,65
Рентабельність капіталу, %	Чистий прибуток / Середьорічна сума власного капіталу	8,1	11,7	9,9

Базовим показникам (показникам рентабельності ДП «Міжнародний аеропорт «Бориспіль») присвоєно максимальне значення – 5 балів. Відповідно, рентабельність продажів КП «Міжнародний аеропорт Запоріжжя» - 0,3 бали; рентабельність активів – 1,44 бали; рентабельність капіталу – 1,24 бали (табл. 8).

Таблиця 8

Бальна оцінка показників рентабельності КП «Міжнародний аеропорт Запоріжжя»

Аеропорт	Од.виміру	Рентабельність продажів	Рентабельність активів	Рентабельність капіталу
ДП «Міжнародний аеропорт «Бориспіль»	%	36,25	6,65	9,9
	Бали	5	5	5
КП «Міжнародний аеропорт Запоріжжя»	%	1,89	1,91	2,46
	Бали	0,3	1,44	1,24

Середнє значення показників рентабельності КП «Міжнародний аеропорт Запоріжжя» становить 0,99 бали.

Ефективність - категорія, яка характеризує віддачу, результативність діяльності суб'єкта господарювання. Вона свідчить не лише про приріст обсягів виробництва, а й про те, якою ціною, якими витратами ресурсів досягається цей приріст, тобто свідчить про якість економічного зростання. У найзагальнішій методичній формі ефективність визначається як співвідношення "результати - витрати" за формулою (6).

$$\text{Ефективність} = \frac{\text{Результати}}{\text{Витрати}} \quad (6)$$

В розрахунках в якості «результатів» будемо використовувати виручку (дохід) від реалізації, а в якості витрат – власне сукупні витрати. Вихідні дані та результати розрахунку наведені в табл. 9. Середня ефективність діяльності КП «Міжнародний аеропорт Запоріжжя» за 2009-2013 рр. становить 99,24 %.

Оцінювання показників ефективності управління аеропортового комплексу в цілому проводиться за 5-бальною системою, а отже показник ефективності діяльності (виробництва) має бути приведений у відповідність до даної шкали оцінки.

За відсутності бази для порівняння показника ефективності, в роботі пропонується максимальне розраховане значення оцінити в 5 балів, відповідно мінімальне значення в 0 балів.

Таблиця 9

Ефективність діяльності КП «Міжнародний аеропорт Запоріжжя» за 2009-2013 рр.

Статті	2009р.	2010р.	2011 р..	2012р.	2013р.
Дохід, всього тис.грн.	13679,0	16221,0	17967,9	12488,0	13290,0
Витрати, усього тис.грн.	13579,0	16898,0	17449,0	11763,0	14721,0
Ефективність, %	100,7	96,0	103,0	106,2	90,3

Відповідно показник в 106,2 % отримає оцінку 5, показник в 90,3 % - 0, розрахований показник ефективності діяльності КП «Міжнародний аеропорт Запоріжжя» – 2,72 бали.

Ефективність управління аеропортовим комплексом розраховується як сума добутків оцінки за певним напрямом оцінювання та коефіцієнтом значущості даного напрямку оцінювання (формула 7, табл.14).

$$\text{Е}_{\text{упр.}} = \sum_{\text{i}=1}^{n} p_i \cdot \alpha_i \,, \quad (7)$$

де p_i - оцінка , бали;

α_i – зважений коефіцієнт, частка.

Рівень ефективності управління аеропортовим комплексом оцінюється на основі запропонованої шкали, відповідно до якої виділено 3 рівні: 1 від 0 до 1,66 – низький рівень ефективності управління, 2 - від 1,67 до 3,33 – середній, 3- від 3,34 до 5,0 високий. Високою є оцінка за напрямком «безпека польотів». Найнижчою – за напрямком «рентабельність», що пояснюється, по-перше, збитковістю підприємства у 2007 та 2010 рр., по-друге, високим рівнем рентабельності підприємства, що обране за базу порівняння (ДП «Міжнародний аеропорт «Бориспіль»).

Отже, відповідно до запропонованої методики, рівень ефективності управління КП «Міжнародний аеропорт Запоріжжя» з оцінкою 3,1 бали можна охарактеризувати як середній (табл.10).

Таблиця 10

Зведена таблиця коефіцієнтів ефективності управління
КП «Міжнародний аеропорт Запоріжжя»

	Показники оцінки ефективності управління регіонального аеропорту	Оцінка, p_i	Коефіцієнт значущості, α_i	Оцінка за показником (напрямом оцінювання)
	безпека польотів	4,8	0,30	1,44
	якість обслуговування	2,87	0,25	0,72
	продуктивність	2,6	0,20	0,52
	рентабельність	0,99	0,15	0,15
	ефективність	2,72	0,10	0,27
Загальна оцінка, $E_{упр.}$				3,1

Оцінювання ефективності проводилось за наступними основними напрямками: безпека польотів (1,44 бали), якість обслуговування (0,72 бали), продуктивність (0,52 бали), рентабельність (0,15 балів), ефективність (0,27 балів).

Висновки. Проведений в роботі аналіз основних складових ефективності управління та їх оцінка дозволяє зробити наступні висновки: управління аеропортовим комплексом забезпечує високий рівень безпеки польотів, що пов'язане, в першу чергу, з дотриманням міжнародних норм та вимог в даній сфері. Незважаючи на певні недоліки та проблеми, пов'язані з якістю аеропортової послуги, що потребують нагального вирішення, спостерігаються явні тенденції до поліпшення якості послуг КП «Міжнародний аеропорт «Запоріжжя».

Одним з пріоритетних напрямків підвищення ефективності управління є пошук резервів росту продуктивності праці, що дозволить планувати подальший розвиток виробництва і з часом усувати існуючі в організації проблеми. На підприємстві існують суттєві проблемі в сфері управління фінансовою діяльністю, про що свідчать низькі показники рентабельності та ефективності. Основними причинами такої ситуації є перевищення витрат над доходами та, як наслідок, збитковість підприємства. Тобто існує потреба в використанні адекватних ситуації сучасних методів управління витратами, грошовими потоками, такими як, наприклад, бюджетування тощо.

Напрямками подальших досліджень має стати обґрунтування шляхів підвищення ефективності управління аеропортом на основі технології якості.

Список використаних джерел:

1. Геєць І.О. Управління формами власності міжнародних аеропортів / І.О.Геєць, Н.О. Жорняк. [Электронный ресурс] – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/e-journals/pspe/2011_2/Geets_211.htm.]

2.Волобуев В.Р. Региональные аэропорты и МВЛ: поддержка государства // В.Р. Волобуев / Развитие аэропортов: Сб. науч. труд. – М.: Аэропорт Партнёр, 2008. – Вып.6 - С.10.;

3.Милая А. В. Управление инфраструктурой аэропортов малой интенсивности полётов. - [Электронный ресурс] – Режим доступу: http://www.msun.ru/upload/files/ref35_%28388682499%29.pdf;

4.Манжурова О. Д. Повышение конкурентоспособности аэропортовых комплексов на международном рынке авиатранспортных услуг По специальностям 08.00.05. – Экономика и управление народным хозяйством (экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами – транспорт) 08.00.14. – Мировая экономика АВТОРЕФЕРАТ диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук Москва – 2008 - 21 с.,

5.Паламарчук Юлія Анатоліївна. Формування стратегії економічного розвитку пасажирського терміналу аеропорту 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (економіка авіаційного транспорту) Автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук

6.Андреев А.В. Методические основы формирования показателей оценки конкурентоспособности аэропорта. / А.В. Андреев // Научный вестник МГТУ ГА. – М: Московский государственный технический университет гражданской авиации, 2012. - № 181. – С. 12-19.

7.Андреев А.В. Структура и взаимодействие элементов системы обеспечения конкурентоспособности для предприятий отрасли воздушного транспорта. / А.В. Андреев // Научный вестник МГТУ ГА. – М: Московский государственный технический университет гражданской авиации, 2012. - № 181. – С. 19-25.

8.Руководство по экономике аэропортов. [Электронный ресурс] – Режим доступу: http://www.icao.int/publications/Documents/9562_ru.pdf.

9.Повітряний кодекс України (ст.1) м. Київ, 19 травня 2011 року N 3393-VI.

10. Видеолекция. Производительность и эффективность труда. Экономика труда. -[Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.distanz.ru/videoLecture/3133..
11. Демидова Л. Сфера услуг: изменение динамики производительности / Л. Демидова // Мировая экономика и международные отношения.- 2006. - №12. - С. 40-52.
Річний звіт за 2012. Міжнародний аеропорт «Бориспіль». – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://clone.kbp.ua/f/1/about/annual-report/Boris_2012_ukr2.pdf

Рецензент Гудзь П.В.

УДК 336:004.896(07)
Пиріг С. О., к.е.н., доцент
Нужна О. А., к.е.н., доцент
Луцький національний технічний університет

ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ ТА ЇХ ВИКОРИСТАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ

У статті аналізується рівень використання інформаційних технологій на підприємствах України, та їх вплив на формування та розвиток інформаційного суспільства в Україні.
Ключові слова: інформаційні технології, інформаційна економіка, інформаційне суспільство, інформатизація, Інтернет, комп'ютерні мережі.

Pyrih S., Nuzhna O.

INFORMATION TECHNOLOGIES AND THEIR USES ON ENTERPRISES OF UKRAINE

In the article the level of the use of information technologies is analysed on the on the enterprises of Ukraine is analysed, and their influence on forming and development of informative society in Ukraine.
Keywords: information technologies, informative economy, informative society, informatization, Internet, computer networks.

Пыриг С.А., Нужная О. А.

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ И ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ УКРАИНЫ

В статье анализируется урівень использования информационных технологий на предприятиях Украины, и его влияние на формирование и развитие информационного общества в Украине.
Ключевые слова: информационные технологии, информационная экономика, информационное общество, информатизация, Интернет, компьютерные сети.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Стан розбудови інформаційного суспільства в Україні порівняно із світовими тенденціями є недостатнім і не відповідає потенціалу та можливостям України, оскільки: є відставання у впровадженні технологій електронного бізнесу, електронних бірж та аукціонів, електронних депозитаріїв, використанні безготівкових розрахунків за товари та послуги тощо; розвиток нормативно-правової бази інформаційної сфери є недостатнім; рівень інформаційної представленості України в Інтернет-просторі є низьким, а присутність в Інтернет україномовних інформаційних ресурсів – недостатньою; рівень державної підтримки виробництва засобів інформатизації, програмних засобів та впровадження інформаційних технологій не забезпечує всіх потреб економіки і суспільного життя; спостерігаються нерівномірність забезпечення можливості доступу населення до

комп'ютерних та телекомунікаційних засобів, поглиблення „інформаційної нерівності" між окремими регіонами, галузями економіки та різними верствами населення.

Інтенсивна інформатизація більшості сфер людського життя та діяльності є сьогодні одним з визначальних глобальних чинників для подальшого соціально-економічного та інтелектуально-духовного розвитку людства. Залежність підприємств від повноти, вірогідності, надійності й оперативності використовуваної інформації змушує розглядати її як об'єктивний ресурс забезпечення життєдіяльності суспільства. І тут, безумовно, необхідно дотримуватись положення про інформованість і впорядкованість. Це означає, що будь-яке підприємство здатне стабільно працювати тільки в тому випадку, якщо воно забезпечене вчасно повною, достовірною і впорядкованою інформацією.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Використання інформаційних технологій на підприємстві та їх вплив на формування та розвиток інформаційної економіки та суспільства в цілому широко досліджувалось як вітчизняними, так і зарубіжними науковцями. Варто виділити праці Н.Васильєва, С.Лазарєва, М.Макарової, В.Новак, В.Плескач, Л.Пономаренко, А. Чухно, О. Чубукова, А. Шевчука та інших. Оскільки інформаційні технології є одним з вирішальних факторів соціально-економічного розвитку, то формування і розвиток інформаційного суспільства повинні бути в центрі уваги сучасних дослідників, а високий рівень актуальності теми зумовлює необхідність її подальшого дослідження.

Цілі статті. Зважаючи на вище сказане, метою даної статті є аналіз використання інформаційних технологій на підприємствах України, та їх вплив на формування та розвиток інформаційного суспільства в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Використання сучасних інформаційний технологій (ІТ) на підприємствах є важливою складовою як у формуванні, так і у розвитку інформаційного суспільства в Україні. Під інформаційними технологіями (ІТ) розуміють систему методів і способів збирання, накопичення, зберігання, пошуку та обробки інформації на основі використання засобів обчислювальної техніки [1].

Згідно з визначенням, прийнятим ЮНЕСКО, інформаційна технологія – це комплекс взаємопов'язаних наукових, технологічних, інженерних дисциплін, які вивчають методи ефективної організації праці людей, зайнятих обробкою і збереженням інформації, обчислювальну техніку і методи організації її взаємодії з людьми і виробничим обладнанням, їх практичні додатки, а також пов'язані з усім цим соціальні, економічні та культурні проблеми.

В Законі України „Про інформацію" інформаційна технологія – цілеспрямована організована сукупність інформаційних процесів з використанням засобів обчислювальної техніки, що забезпечують високу швидкість обробки даних, швидкий пошук інформації, розосередження даних, доступ до джерел інформації незалежно від місця їх розташування [2].

Метою використання інформаційних технологій є ефективне виробництво потрібної інформації для забезпечення ефективного управління ресурсами, створення інформаційного і технічного середовища прийняття раціональних економічних рішень.

З даних визначень можна зробити висновок, що сучасна ІТ спирається на досягнення в області комп'ютерної техніки і засобів зв'язку, а бурхливий розвиток комп'ютерної техніки і інформаційних технологій послужив поштовхом до розвитку економіки, яка побудована на використанні інформації і яка отримала назву інформаційна економіка та є складовим елементом інформаційного суспільства.

На думку А.І. Ракітова, інформаційне суспільство – це суспільство, де всі засоби інформаційної технології, тобто комп'ютери, інтегровані технології, супутниковий і інший зв'язок, відео пристрої, програмне забезпечення, наукові дослідження націлені на те, щоб зробити інформацію загальнодоступною і активно впроваджуваною у виробництво і життя. Основними критеріями інформаційного суспільства є кількість і якість наявної в обігу інформації, її ефективні передача і опрацювання, а також доступність інформації для кожного [3].

Статистична інформація про використання комп'ютерної техніки та телекомунікацій дозволяє оцінити рівень розвитку ІТ в Україні. Згідно даних державної статистики (станом на 09.02.2013 року) було обстежено 49004 підприємств в усіх регіонах України, з яких 44648 (91,1%) підприємств використовували у роботі комп'ютери. Найвищий рівень комп'ютеризації показали підприємства, що здійснювали діяльність у галузі грошового посередництва, надання кредитів, страхування – 99,6% загальної кількості підприємств, які прийняли участь в обстеженні. Найменший рівень комп'ютеризації спостерігався у сфері діяльності готелів та ресторанів – 82,1%. Із загальної кількості підприємств, які використовували комп'ютери: 62,7% – користувались внутрішньою комп'ютерною мережею, а розширену внутрішню комп'ютерну мережу мало майже кожне шосте підприємство. Кожне четверте підприємство, яке використовувало комп'ютери, мало функціонуючу домашню сторінку у внутрішній комп'ютерній мережі (Інтранет) та використовувало безпровідний доступ для своєї внутрішньої комп'ютерної мережі (рис. 1).

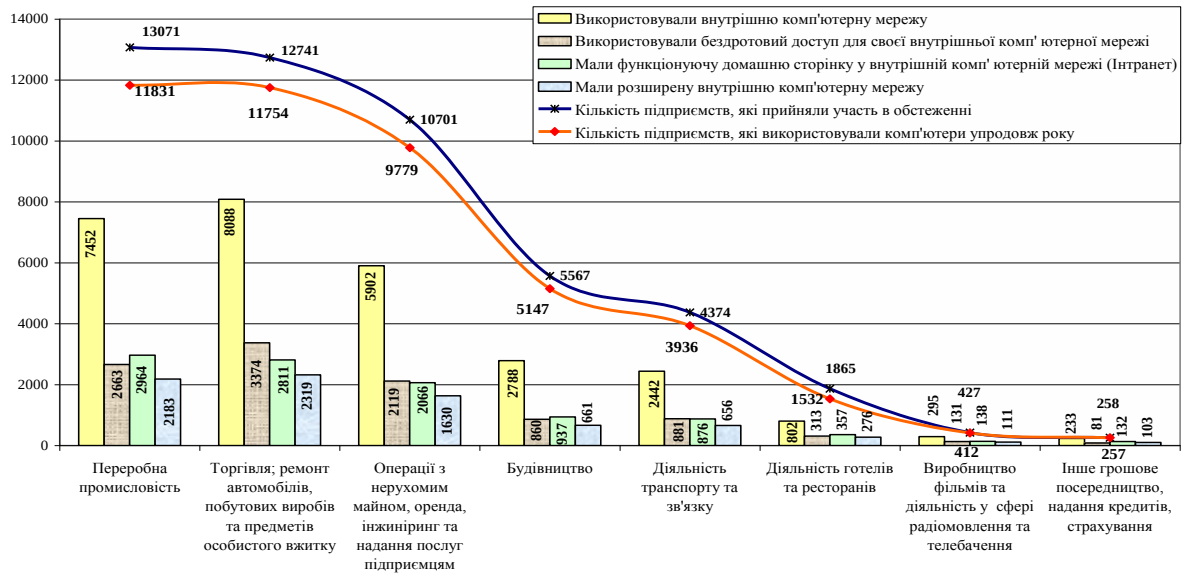


Рис. 1. Використання комп'ютерів та комп'ютерних мереж на підприємствах України станом на 09.02.2013 р.

Питома вага підприємств, що мали доступ до глобальної мережі Інтернет, становила 95,1% (42464 підприємства) загальної кількості підприємств, які використовували комп'ютери. Найбільше поширення мав такий стаціонарний зв'язок з Інтернет, як кабельний, виділена лінія, технологія Frame-Relay або технологія зв'язку лініями електропередачі PLC. Його використовували для роботи 41,1% підприємств, які мали доступ до Інтернет. Кожне третє підприємство для зв'язку з Інтернет застосовувало аналоговий модем (Dial-Up (комутований доступ через телефонну лінію) або зв'язок ISDN (вузькосмуговий) та використовувало широкосмуговий (DSL, xDSL, ADSL, SDSL тощо) Інтернет, майже кожне четверте підприємство зв'язувалось з

Інтернет за допомогою мобільного зв'язку (GSM, GPRS, UNTS, EDGE, CDMA2000 1xEVDO). Підприємства, які мали доступ до Інтернет, використовували його для отримання банківських та фінансових послуг (87,7% підприємств); отримання форм (81,6%); отримання інформації (80,5%); повернення заповнених форм (66,6%); виконання адміністративних процедур (декларування, реєстрації, запиту на отримання дозволу (40,5%). Більше третини підприємств (39,8%), які мали доступ до Інтернет, вели домашню сторінку або мали Web-сайт. Дві третини підприємств, які на Web-сайті розміщували каталоги продукції або прейскуранти, здійснювали діяльність у переробній промисловості та торгівлі. Кожне четверте підприємство, використовуючи можливості Web-сайту, розміщувало об'яви відкритих вакансій або забезпечувало можливість подач заяв на заміщення вакантних посад у режимі on-line; надавало пропозиції щодо можливості виготовляти продукцію згідно з вимогами клієнта або можливість для клієнтів самостійно розробляти дизайн продукції; здійснювало платежі on-line. Кожне шосте підприємство забезпечувало персоніфіковане інформаційне наповнення в рамках Web-сайту для постійних/повторних клієнтів; розміщувало замовлення або бронювало в режимі on-line [4].

Підприємства, які використовували у своїй роботі комп'ютери, активно здійснювали автоматизований обмін даними (відправляли або отримували дані для/від державних установ й транспортну документацію, надавали платіжні доручення фінансовим установам, отримували/відправляли електронні рахунки-фактури, відправляли/отримували інформацію про продукцію, надсилали замовлення постачальникам, отримували замовлення від клієнтів і т.і. (рис. 2).

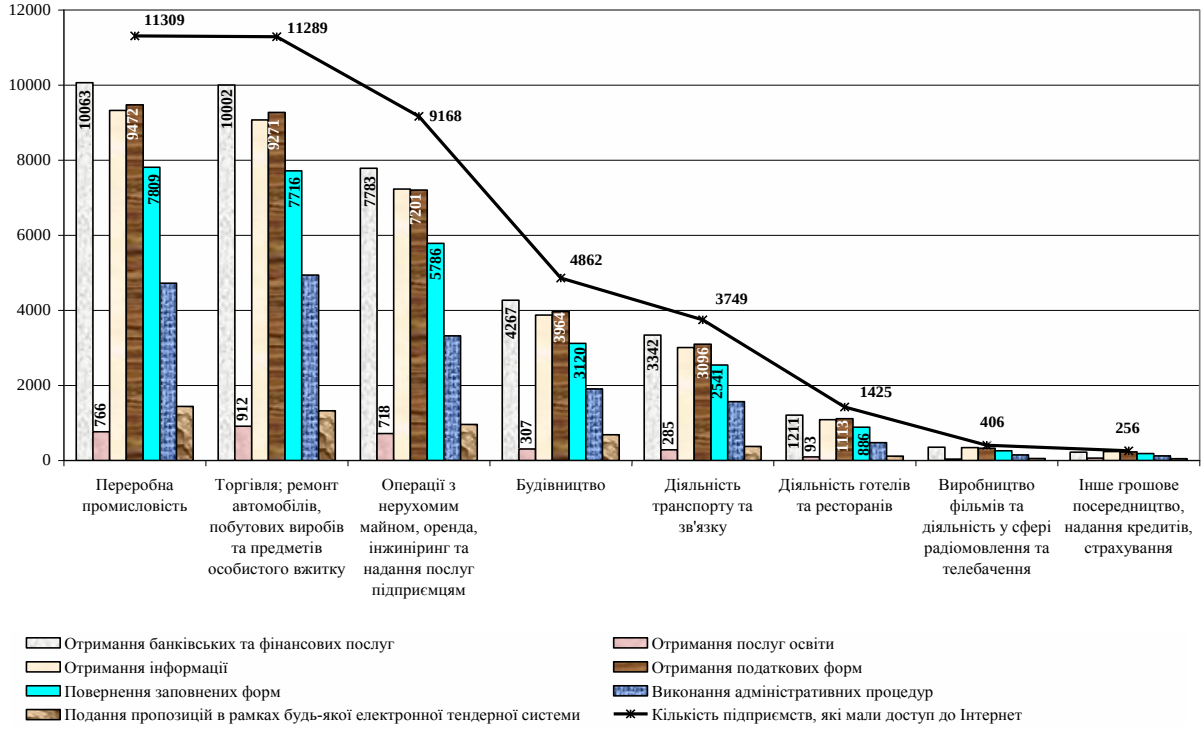
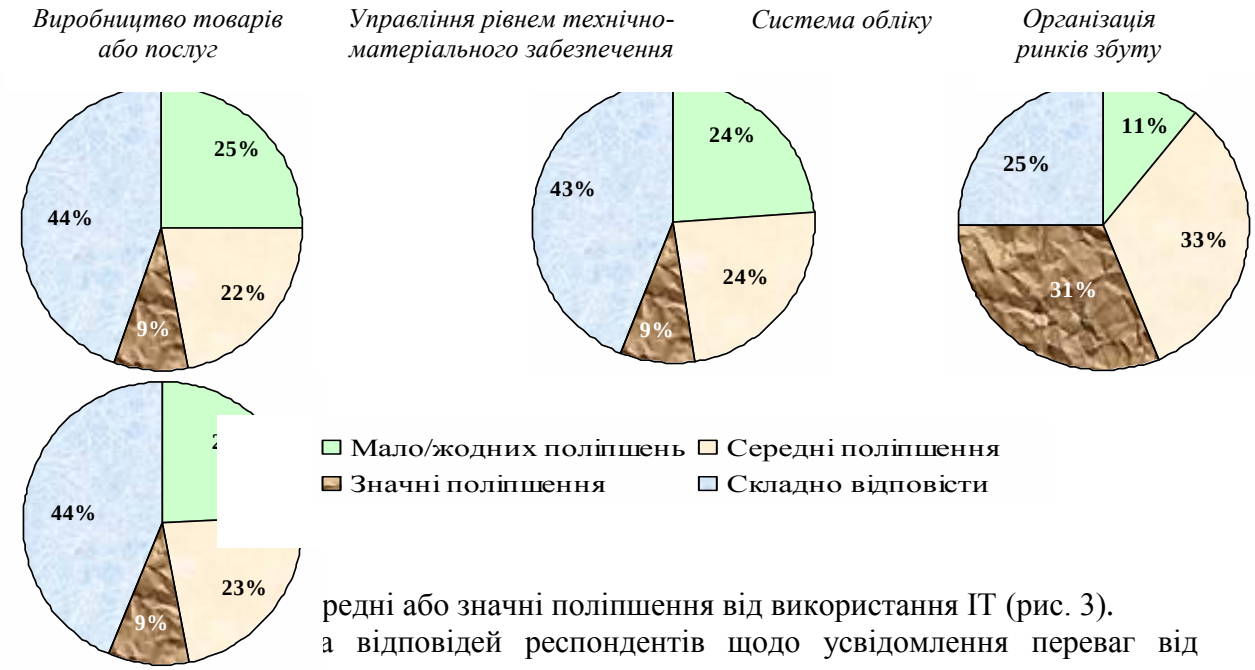


Рис. 2. Напрями використання Інтернет підприємствами України станом на 09.02.2013 р.

Всі підприємства (малі, середні та великі) широко використовували можливості Інтернет для отримання банківських та фінансових послуг й інформації взагалі, а також для отримання та повернення заповнених форм. Доступ до Інтернет мали 93,9% малих, 98% середніх та 99,4% великих підприємств.

Органами державної статистики було проведено опитування щодо переваг від використання ІТ, за результатами якого майже у половини респондентів виникли труднощі в оцінці переваг від використання ІТ для покращення роботи у таких напрямках, як виробництво товарів або послуг, управління рівнем технічно-матеріального забезпечення та організація ринків збуту, що є одним із загальновизнаних стримуючих факторів використання ІТ поряд з відсутністю ресурсів для використання ІТ та мотивації у персоналу. У напрямку системи обліку кожен третій



р редні або значні поліпшення від використання ІТ (рис. 3).

а відповідей респондентів щодо усвідомлення переваг від використання ІТ

Вітчизняний ринок ІТ перебуває у стані активного становлення та за певних умов повинен стати фундаментом розвитку інформаційного суспільства в Україні. Основною стратегічною метою розвитку інформаційного суспільства в Україні є прискорення розробки та впровадження новітніх конкурентоспроможних ІТ в усі сфери суспільного життя, зокрема, в економіку України, що дозволить підвищити конкуренто-спроможність України, продуктивність праці у всіх сферах економіки, ступінь розвитку інформаційної інфраструктури, зокрема, українського сегменту Інтернет; збільшити частку наукомісткої продукції, сприяти якості та доступності послуг освіти, науки, культури, охорони здоров'я за рахунок впровадження ІТ; розширити можливості людини отримувати доступ до національних та світових інформаційних електронних ресурсів; створити нові робочі місця, поліпшити умови роботи і життя людини.

Список використаних джерел:

1.Лазарєва С. Ф. Економіка та організація інформаційного бізнесу: навч. посібн. / С. Ф. Лазарєва. – К.: КНЕУ, 2002. – 667 с.

2.Закон України «Про інформацію» від 02.10.1992 № 2657–XII ВР // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/cgi–bin/laws/main. cgi?nreg=2657–12

3.Иноземцев В.Л. К истории становления постиндустриальной хозяйственной системы (1973-2000) // [Електр. ресурс]. - Спосіб доступу: URL:http://scd.centro.ru/rass.htm

4.Використання інформаційно-комунікаційних технологій на підприємствах // Статистичний бюллетень. Державна служба статистики України. – Київ, 2013. – 44 с.

Рецензент Вахович І.М.

УДК 339.138
Соломянюк Н.М., к.е.н., доцент
Національний університет харчових технологій

ФАНДРАЙЗИНГ ЯК ТЕХНОЛОГІЯ РЕАЛІЗАЦІЇ СОЦІАЛЬНОГО ПЛАНУ МАРКЕТИНГУ

У статті наведено підходи щодо визначення основних етапів фандрайзингу та їх змісту. Розглянуто розвиток соціального маркетингу, спрямованого на вирішення соціальних задач, в тому числі за допомогою технології фандрайзингу. Визначено особливість соціального маркетингу при розробці складових маркетингового комплексу.
Ключові слова: маркетинг, фандрайзинг, план маркетингу, соціальний план.

Solomianiuk N.

FUNDRAISING AS TECHNOLOGY FOR REALIZATION THE SOCIAL MARKETING PLAN

The concept of fundraising is investigational in the article. Approaches over are brought in relation to determination of the basic fundraising's stages through opening their maintenance, the features that is essence of concept that is elected by an author for basis. The social marketing as separate stage evolution of marketing sent to the decision of social tasks is considered, basic among that are satisfactions of social necessities concrete population groups. Characteristic signs and social marketing purposes are certain. The marketing planning process's model activity is offered at development of social marketing strategies taking into account displacement of accent constituents of marketing complex (Service, Satisfaction, Selection, Savings) on the construction the special relationships with a target audience. The psychological aspects of target audience are certain at development of social plan, especially, that touches internal factors, that influence on behavior man (memory, reason, studies).
Key words: marketing, fundraising, marketing plan, social plan.

Соломянюк Н.Н.

ФАНДРАЙЗИНГ КАК ТЕХНОЛОГИЯ РЕАЛИЗАЦИИ СОЦИАЛЬНОГО ПЛАНА МАРКЕТИНГА

В статье приведены подходы относительно определения основных этапов фандрайзинга и их содержания. Рассмотрено развитие социального маркетинга, направленного на решение социальных задач, в том числе с помощью технологии фандрайзинга. Определена особенность социального маркетинга при разработке составляющих маркетингового комплекса.
Ключевые слова: маркетинг, фандрайзинг, план маркетинга, социальный план.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Успіх і просування організацій в умовах сучасного розвитку суспільства, стабілізація їх статусу і ефективність діяльності багато в чому залежать від набору методів і технологій, які вони застосовують.

Фандрайзинг - нове поняття в українській науці, при цьому добре відоме європейським і американським ученим, а також фахівцям з проектного менеджменту. Цей термін, утворений від англійських fund (грошові кошти, активи, фінансування) і raise (примноження, збір), можна перевести як "залучення засобів", "пошук активів". У широкому сенсі під фандрайзингом можна розуміти процес пошуку і залучення ресурсів під різні цілі, що є актуальним в сучасному середовищі вітчизняної економіки.

Фандрайзинг, як явище, визначається як наука і мистецтво, теорія і практика, як певна філософія і психологія, а також ототожнюється із специфічним видом діяльності.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Питанням розвитку фандрайзингу присвячено роботи провідних вітчизняних та зарубіжних фахівців: Артем'євої Т. В. [1], Балашової А. Л., Дугласа А. Дж. [2], Комаровського О. В. [3], Куц С. [4], Тульчинського Г. Л. та ін.

Ціллі статті. Цілями дослідження є поняття фандрайзингу, аналіз методичних підходів щодо його визначення та алгоритму реалізації. Розробка моделі процесу маркетингової діяльності при розробці соціальних маркетингових стратегій та складових соціального плану маркетингу.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. В загальному розумінні поняття "фандрайзинг" (від англ. fundraising) визначається як процес залучення грошових коштів і інших ресурсів (людських, матеріальних, інформаційних і т. д.), які необхідні для реалізації певного проекту (проектний фандрайзинг) або забезпечення поточної діяльності організації (оперативний фандрайзинг).

Більша частина дослідників звертає увагу на визначення основних етапів фандрайзингу та розкриття їх змісту:

1. Бережев В. А., Леликов С., Орлова С. Є. та ін. [5, с. 42] описують етапи фандрайзингу через:

•планування, яке включає розробку змістовної програми залучення коштів, визначення витрат організації на майбутній період, вибір видів фандрайзингу;

•реалізація – вибір методів, встановлення відповідальності, виділення коштів на реалізацію;

•контроль – здійснення контролю за реалізацією фандрайзингу, коригування планів з урахуванням змін у процесі;

•аналіз визначення ефективності етапу планування – аналіз ефективності етапу реалізації, оцінка ефективності кінцевих результатів.

2. *Фундація* «Україна-США» [6, с. 9] групують складові етапів франчайзингу через:

•потреби – визначення та з'ясування проблем та потреб, формулювання їх актуальності, невідкладності; вибір об'єкта проекту; формулювання мети, визначення методів і завдань, очікуваних результатів та ресурсів;

•пошук – вироблення стратегії фандрайзингу; пошук і вивчення джерел коштів, визначення їх потенціалу та інтересів; вивчення можливості підтримки вашої ідеї;

•звернення – підготовка заявки (аплікаційної форми); здійснення фандрайзингової кампанії і звернення до організацій-донорів; отримання ресурсів;

•результат – аналіз та оцінка проведеної роботи; подяка донору; реалізація проекту, звітність; врахування попереднього досвіду і планування наступного звернення.

3. Башун О. В. розподіляє фандрайзинг на наступні етапи [7, с. 104]:

•ідентифікація – визначення потенційних джерел фінансування; поповнення бюджету; визначення донорів;

•стратегія – розробка іміджу та рекламна кампанія; планування тактики залучення коштів;

•клопотання – безпосереднє прохання допомоги та її отримання;

•опікунство – подяка спонсорам; залучення донорів до нових пожертв у майбутньому.

4. Основні етапи франчайзингу за Комаровським О. В. представлено як [3, с. 7]:

1 етап – ідентифікація соціально значущих проблем/завдань;

2 етап – постановка мети;

3 етап – сегментація громадськості на групи за критерієм відношення до соціально значущої проблеми;

4 етап – вибір цільових сегментів;

5 етап – розробка фандрайзингового комплексу для кожного сегменту;

6 етап – організація фандрайзингової групи;

7 етап – реалізація фандрайзингового комплексу;

8 етап – оцінка результатів; зворотний зв'язок.

Кожний із наведених підходів до визначення етапів фандрайзингу має свої особливості, в основному, на нашу думку, вони відрізняються суттю поняття, яке обирається автором за основу. Тобто фандрайзинг як пошук фінансових ресурсів або як наука про успішне переконання інших у тому, що діяльність організації заслуговує уваги і підтримки.

А. М. Соколова запропонувала алгоритм, який передбачає розвиток проекту від зародження ідеї в неприбутковій організації до його реалізації та встановлення зворотного зв'язку з донором [8, с. 7]

В основі правильного фандрайзинга лежить стратегічний підхід, який передбачає:

визначення потреб організації: аналіз поточної діяльності і виявлення пріоритетних потреб;

формулювання пропозиції: для чого потрібні ресурси;

аналіз потенційних джерел фандрайзинга: важливо пам'ятати про диверсифікацію джерел (компанії, приватні особи, фонди, державні органи);

вибір методології: в якості способів залучення грошових коштів можна використати систему членських внесків, листи спонсорам, заявки на гранти, масові розсилки (директ-мэйл), прямий діалог, участь в партнерських проектах, та ін.;

призначення відповідальних осіб: за наявності відділів розвитку, методичного відділу і відділу маркетингу в організації немає необхідності залучувати додаткові кадри; у разі, якщо власний кадровий потенціал не відповідає вимогам фандрайзинговой діяльності, доцільно задіяти (на тимчасовій або постійно основі) нових фахівців;

встановлення проміжних цілей і реалістичних термінів;

визначення розміру бюджету.

Фандрайзинг в соціальній сфері спрямований на надання допомоги незахищеним групам населення, незаможним, пенсіонерам, ветеранам і так далі. Це найбільш традиційна сфера спонсорської підтримки, яка здійснюється найчастіше відповідними громадськими і державними організаціями і фондами, що мають правові, фінансові і економічні пільги.

Фандрайзинг в науці відкриває можливість підприємству займатися розробкою нових технологій, перспективних теорій. Крім того, встановлюються хороші зв'язки з кваліфікованими експертами в різних галузях.

Фандрайзинг в освіті спрямований на початкову, середню і вищу школи. Для спонсорів ця сфера має свої привабливі риси, коли створюється імідж турботи про підростаюче покоління, встановлюються зв'язки з молодими перспективними фахівцями.

Фандрайзинг в культурі спрямований на підтримку в області образотворчого і музичного мистецтва, літератури, театрів, кіно, музеїв, бібліотек. Бізнесменів приваблюють в цій сфері не лише широкі можливості для реклами, але і формування репутації підприємства в культурному середовищі, яке дає максимальний "вихід на суспільство". Для іноземних спонсорів це спосіб виходу на міжнародний ринок, показавши тим самим свій інтерес до культури цієї країни.

Соціальний маркетинг з'явився в процесі еволюції маркетингу, і є подальшим перспективним етапом цього розвитку, що має свою концепцію, об'єкти класифікації і умови виникнення.

В останнє десятиріччя з'явилася велика кількість робіт як іноземних, так і вітчизняних авторів, присвячених маркетинговій діяльності в некомерційній сфері. Як будь-яка наукова дисципліна в період свого становлення, некомерційний маркетинг характеризується відсутністю системності, неоднозначності понять, термінологічною плутаниною. В різних джерелах зустрічаються різні назви маркетингової діяльності в некомерційній сфері: «соціальний маркетинг» [9], «маркетинг некомерційних організацій» [10], «маркетинг неприбуткових організацій» [11] і т . д.

Спільним в дослідженнях поняття «соціальний маркетинг» як вітчизняних, так і іноземних авторів є соціальна природа походження його назви: соціально-етичний маркетинг, етико-соціальний маркетинг, суспільно-орієнтований соціальний маркетинг, соціально-орієнтований маркетинг, соціально-відповідальний маркетинг, суспільний маркетинг.

Найчастіше ці поняття розкривають думки та уявлення авторів про маркетингову діяльність окремих видів суб'єктів некомерційної сфери, іноді – ідеологію створення, просування і реалізації некомерційних продуктів.

Багато некомерційних організацій на практиці займаються підприємницькою діяльністю, з прагненням до збільшення прибутку від підприємництва для фінансового забезпечення реалізації намічених цілей.

На нашу думку, можливість вирішення питань, пов’язаних із сутністю даних понять полягає в практичному використанні цілісної концепції маркетингу некомерційних суб'єктів. Інтуїтивні спроби авторів трактувати окремі складові соціального маркетингу, на жаль, характеризуються підміною понять.

Соціальний маркетинг спрямований на вирішення соціальних задач, основними серед яких є задоволення соціальних потреб конкретних груп населення. Реалізацію задоволення соціальних потреб за допомогою використання різних способів можна розглядати як сукупність функцій: прогнозування, планування, організація, контроль, координація, прийняття управлінських рішень і т. п.

Основними соціальними сферами залишаються освіта, охорона здоров’я, навколишнє середовище, соціальний захист населення. Частіше за все ініціаторами бізнесу в соціальних сферах виступають державні установи. Інший варіант – участь великих підприємств або корпорацій в соціальних проектах з метою отримання конкурентних переваг.

Маркетинг соціальний – вид маркетингу, який полягає в розробленні, реалізації та контролі соціальних програм, спрямованих на підвищення рівня сприйняття певними прошарками населення деяких соціальних ідей або практичних дій [9]. При розробці стратегій соціальних змін використовується звичайний процес планування маркетингової діяльності: визначаються цілі соціальних змін, проводиться аналіз переконань, відношення, ціннісних уявлень та поведінкових проявів певного суспільного прошарку; оцінюються варіанти здійснення комунікацій з даним сегментом, доведення до нього запланованих заходів; розробляється план маркетингу та створюється маркетингова організація, яка реалізує та контролює його виконання.

Соціальний маркетинг – це розуміння людей і таке спілкування з ними, яке призводить до засвоєння ними нових поглядів. Зміна їх позиції примушує змінювати власну поведінку, що робить вплив на вирішення тієї соціальної проблеми, до якої вони залучені. Це розробка, втілення в життя і контроль за виконанням програм, що мають на меті добитися сприйняття цільовою групою соціальної ідеї, руху, практики [9].

Соціальний маркетинг відрізняється від комерційного головним чином своїми цілями. Якщо мета комерційної організації - отримання прибутку, і цю мету допомагає досягти маркетингова стратегія, то соціальний маркетинг - це нова концепція соціальної відповідальності усіх членів суспільства, і його мета змінити поведінку великих груп людей для досягнення соціальної гармонії в суспільстві.

При визначенні соціального маркетингу виділяють декілька характерних ознак:

- розглядається як систематичний процес ухвалення рішень, на основі аналізу ситуацій і формулювання цілей;
- спрямований на вирішення соціальних проблем в суспільстві;
- відноситься до багатосторонніх форм діяльності некомерційних організацій з політичного, релігійного, культурного та ін. середовища.

Цілями соціального маркетингу є:

- досягнення розуміння;
- спонукання до одноразової дії;
- прагнення змінити поведінкові звички.

Соціальний маркетинг передбачає вирішення наступних питань :

- переконання;
- соціальна практика;
- соціальний продукт.

Поняття «вартості» в соціальному маркетингу включає витрачений час, зусилля, психологічний стрес та ін. ресурси. В основному, в даному контексті, «вартість» вимірюється можливими змінами в прийнятному для людини устрою життя, зміні звичок.

При розробці соціальних маркетингових стратегій використовується звичайний процес планування маркетингової діяльності (рис. 1).

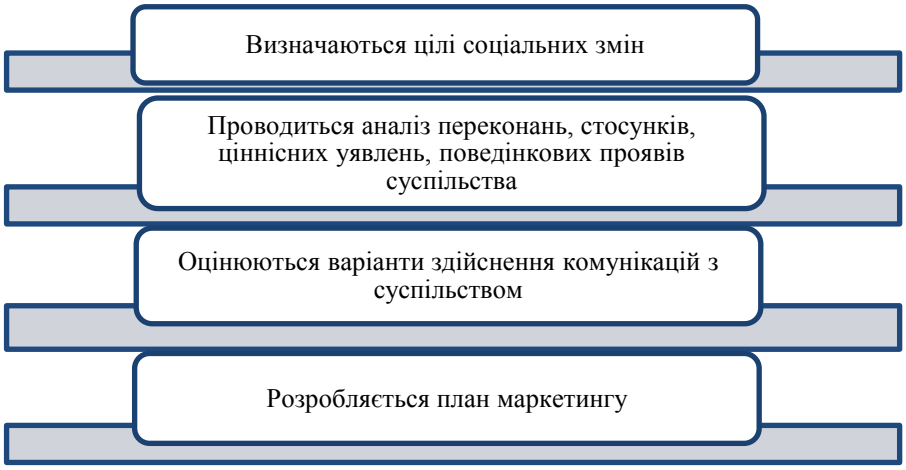


Рис. 1 Процес планування маркетингової діяльності при розробці соціальних маркетингових стратегій

Джерело: розроблено автором

Характерною особливістю соціального маркетингу при розробці складових маркетингового комплексу (Service, Satisfaction, Selection, Savings) є зміщення акценту з продукту (товару) на побудову особливих стосунків із цільовою аудиторією [10].

Під першою складовою маркетингового соціального комплексу Service розуміють продаж не конкретного продукту або послуги (хоча це не виключається), а певного процесу, реалізація якого забезпечить населення певними вигодами та зручностями.

Другою складовою маркетингового соціального комплексу є Selection – тактика вибору. З одного боку людина може прийняти те, що їй пропонують, з іншого – не

погоджуватися із певними пропозиціями. Важливим аспектом при цьому є з'ясування можливих перешкод для людини при реалізації даної програми.

Наступна складова – Savings – економія для покупця. В аспекті соціального маркетингу це означає певну вигоду для людини.

Остання складова – Satisfaction – задоволення – можливість за рахунок приєднання до певної ідеї або образу задовольнити власні потреби – емоційні, самоствердження, значимості та ін., тобто формування емоційної залежності від прив'язаності до певного процесу [10].

Основні етапи реалізації соціального маркетингу зображено на рис. 2.

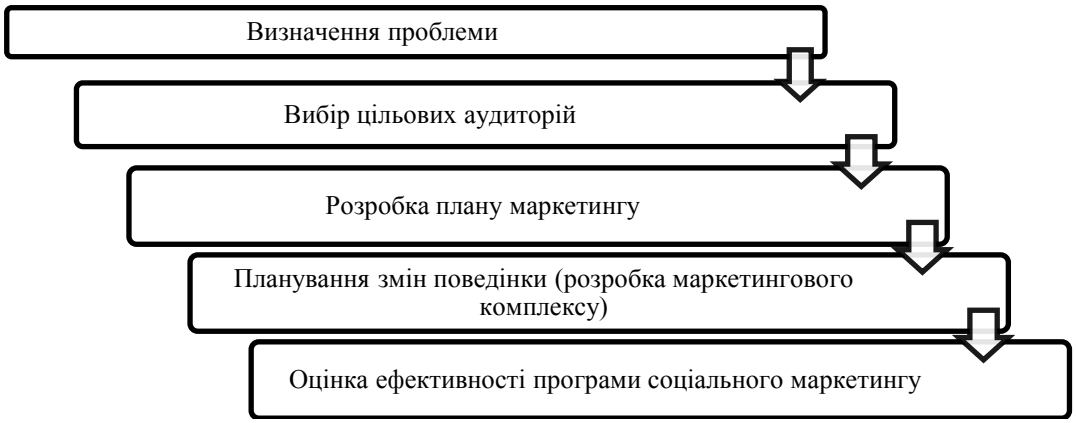


Рис. 2. Етапи реалізації соціального маркетингу
Джерело: розроблено автором

Першочергово в соціальному маркетингу необхідно визначити проблему: її суть, на кого і яким чином вона впливає. Недосконале дослідження, аналіз та обґрунтування проблеми призведе до неефективних планів та програм. Необхідною умовою при цьому є усвідомлення проблеми з точки зору людей (сегменту), для яких буде розроблятися маркетинговий соціальний план.

Обов'язковою умовою при плануванні є розподіл потенційної аудиторії на однорідні підгрупи (сегменти) і вибір однієї або декількох цільових груп для впровадження пілотного проекту.

На етапі вибору цільової аудиторії проводять особисті інтерв'ю з членами групи, спостереження та дослідження з метою виявлення інтересів, зацікавленості, відношення до змін поведінки, що пропонуються, причини, по яким група може не сприймати такі зміни.

Розробка плану маркетингу передбачає кропітку роботу, так як метою програми соціального маркетингу є стимулювання людей до здійснення певних змін власної поведінки.

На нашу думку, при розробці соціального плану маркетингу необхідно враховувати психологічні аспекти цільової аудиторії, особливо, що стосується внутрішніх факторів, які впливають на поведінку людини (пам'ять, мотив, навчання).

Пам'ять – це сховище акумульованого попереднього досвіду навчання. В залежності від задачі інформаційної обробки відбувається обробка інформації на різних рівнях: сенсорна пам'ять забезпечує зберігання інформації, яка отримана органами чуття; короткострокова пам'ять тримає інформацію, яка обробляється в даний момент часу; довгострокова пам'ять – необмежене постійне сховище інформації. В залежності від ситуації деякі аспекти пам'яті активуються більше, ніж інші [12].

Навчання – будь-які зміни в складі та організації довгострокової пам'яті споживачів [12].

До основних методів навчання відносять:

- умовна рефлексія – навчання, засноване на асоціації стимулу та реакції (поведінки або почуття): класична умовна рефлексія; навчання методом спроб та помилок
- когнітивне навчання – концентрується на інтелектуальних процесах: традиційне заучування – полягає в навчанні асоціації між двома або більшою кількістю понять у відсутність умовної рефлексії; *заміщення / моделювання* – поєднує аспекти як когнітивного, так і умовно-рефлекторного навчання; міркування – передбачає творче мислення споживача для реструктуризації та рекомбінації існуючої, а також нової інформації для формування нових асоціацій і понять.

В науковій літературі, найвища ймовірність сприйняття нововведень (а саме такі процеси та товари пропонуються соціальним маркетингом) відбувається в тих випадках, коли потенційна аудиторія може чітко уявити їх позитивний результат та переваги.

Ефективні програми соціального маркетингу переважно використовують різні засоби комунікацій, які підсилюють та приваблюють увагу. Кожний елемент інформаційно-просвітницького характеру проходить апробацію на цільовій аудиторії, з метою виявлення можливих недоліків. Кожний виконаний етап соціального маркетингового плану потребує його оцінювання з можливістю своєчасного корегування. Обмеженість бюджетів на реалізацію соціальних планів та їх глобальне значення потребує чіткого дотримання запланованих показників.

Висновки. В сучасних умовах розвитку України постійно зростає число соціальних проблем різного рівня, ускладнюється їх зміст. Ця обставина об'єктивно ставить перед організаціями завдання пошуку нових форм, методів і технологій їх рішень. Однією з характеристик цивілізованого і громадянського суспільства є конструктивна, ефективна і дієва співпраця трьох секторів : державного, комерційного і громадського. Саме воно формує соціальне партнерство, основу якого складають глибоке розуміння важливості вирішуваних соціальних проблем, можливість взаємодоповнення ресурсів.

Основною проблемою взаємодії влади і громадськості є відсутність довіри між органами влади або місцевого самоврядування і громадськістю. Існуючі стосунки у вирішенні соціальних проблем можливо розв’язати за допомогою технології фандрайзингу. Таку співпрацю некомерційного сектору і бізнесу доцільно застосовувати при вирішенні питань в соціальній сфері, науці, освіті, культурі, охороні здоров'я, медицині, екології.

Список використаних джерел:

1. Артемьева Т. В. Фандрейзинг. Привлечение средств на проекты и программы в сфере культуры и образования / Т. В. Артемьева, Г. Л. Тульчинский. – СПб. : Лань, 2010. – 286 с.
2. Дуглас Александер Дж. Основные принципы фандрейзинга / Александер Дж. Дуглас и Кристина Дж. Карлсон. – Дніпропетровськ: Баланс Бизнес Букс, 2007. – 240 с.
3. Комаровський О. В. Фандрейзинг у питаннях, відповідях та цитатах: навч. посіб. / О. В. Комаровський. – Луганськ, 2007. – 54 с.
4. Куц С. Фандрайзинг АВС : посіб. для початківців / С. Куц. – К.: Центр філантропії, 2008. – 92 с.
5. Орлова Е. Бизнес — партнер территории. / Е. Орлова // Эксперт Урал. –2006. – № 42 (259). [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.expert.ru/printissues/ural/2006.
6. Фандрайзинг : навч. посіб. – К. : Центральноукраїнський регіональний навчальний центр. Партнерство громад фундація «Україна-США» (USAID), 2003. – 95 с.
7. Башун О. В. Вплив маркетингу і фандрейзингу на трансформацію бібліотек / наук. ред. В. С. Білецький. – Донецьк: УКЦентр, 1999. – 204 с.
8. Соколова А. М. Алгоритм здійснення франчайзингової діяльності / Соколова А. М. // Економічний часопис XXI. – 2012. – № 9/10 – С.35-38.
9. *Kotler P., Roberto E.L.* Social Marketing: Strategies for changing public behavior, 1989.
10. Решетников А.В. Социальный маркетинг и обязятельное медицинское страхование. — М.: Финансы и статистика. — 1998.
11. Юрьева Т.В. Некоммерческие организации: экономика и управление: Учебное пособие. — М.: Русская Деловая Литература, 1998.
12. Алешина И.В. Поведение потребителей. – М.: Фаир-пресс, 1999. – 384 с.

Рецензент Сологуб О.П.

УДК 330.131.5
Трач Р.В.
Київський національний університет будівництва і архітектури

ОСОБЛИВОСТІ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ДОРОЖНЬО-БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У публікації розглядаються питання щодо особливостей інноваційної діяльності дорожньо-будівельних підприємств, формування та реалізація ними інноваційної стратегії, інноваційне переоснащення машинного парку дорожньої техніки.
Ключові слова: інноваційна стратегія розвитку, ресурсний потенціал, технічне переоснащення, дорожня техніка.

Трач Р.В.

ОСОБЕННОСТИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ДОРОЖНО-СТРОИТЕЛЬНЫХ КОМПАНИЙ

В публикации рассматриваются вопросы особенностей инновационной деятельности дорожно-строительных предприятий, формирование и реализация инновационной стратегии, инновационное переоснащение машинного парка дорожной техники.
Ключевые слова: инновационная стратегия развития, ресурсный потенциал, техническое переоснащение, дорожная техника.

Trach R.V.

CURRENT STATE AND TRENDS IN DEVELOPING INNOVATION ACTIVITIES OF CONSTRUCTION COMPANIES

In modern conditions innovation activities in a particular way is inherent in any construction company. Even if the company is not the market leader in innovation, sooner or later it will inevitably face the need to replace physically and morally outdated technology and equipment. That's why, it is one of the priorities of improving the competitiveness of construction companies today is innovation activities, as other economic resources are exhaustible. Economically strong construction companies rapidly implement new techniques and advanced technology.

In the theory the companies, active in innovation, can develop the following areas of innovation activities: socio- psychological, organizational, managerial, marketing, economic, industrial, scientific and technical.

The key areas of innovation introduction today are economic, industrial, scientific and technical areas. Ukrainian road construction companies are significantly lagging behind in terms of innovation development, which can negatively affect their strategic competitiveness in the market. In this situation it is objectively necessary to increase the level of innovation activity of economic entities of road construction.

The Conception of the State Economic Development Programs of Public Roads in 2013-2018 points to the need of choosing the innovative way of development. The technical re-equipment and the introduction of new technologies in road construction are the key areas of innovation activities of road construction companies.

When deciding whether to upgrade machines or not, operational tests are conducted and the functional, technological and technical and operational indicators are analyzed. Currently, when planning innovative projects of purchasing and implementing new technology and in the process of choosing the best variant of road equipment, insufficient attention is paid to the economic constituent, namely whether economic efficiency is achieved by innovation and by which mechanisms and sources of investment maximum effect can be achieved.
Keywords: innovation strategy development, resource potential, technical re-equipment, road machinery.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Розвиток ринкових відносин в Україні потребує стратегічно нової концепції управління інноваційним процесом та аналітичного обґрунтування кінцевих управлінських рішень у сфері інноваційної діяльності дорожньо-будівельних підприємств (далі ДБП). У сучасних умовах інноваційна діяльність в тій або іншій мірі властива будь-якому виробничому підприємству.

Навіть якщо підприємство не є лідером на ринку інновацій, то рано чи пізно воно неодмінно зіткнеться з необхідністю проводити заміну фізично та морально застарілої техніки та устаткування. Саме тому, одним із пріоритетних напрямів підвищення конкурентоспроможності будівельних підприємств сьогодні є інноваційна діяльність, оскільки інші економічні ресурси є вичерпними. Економічно сильні будівельні підприємства інтенсивно впроваджують нову техніку та прогресивні технології.

У зв'язку з тим, що загальна та функціональна інноваційні стратегії взаємопов'язані, існують залежності між основними цілями підприємства і напрямками його інноваційної діяльності. Так, зростання конкурентоспроможності передбачає вдосконалення асортименту продукції або його ріст за рахунок нової продукції, скорочення витрат виробництва, забезпечення екологічної безпеки виробництва.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. У науковій та методичній літературі найпоширенішим є визначення інноваційної стратегії, як елементу корпоративної стратегії розвитку підприємства або як частина загальної соціально-економічної стратегії. При цьому інноваційна стратегія доповнює інші типи функціональних стратегій.

У рамках цього підходу головна увага приділяється саме стратегічному аспекту управління інноваціями в межах загальної стратегії, тоді як інноваційність діяльності виділяється лише окремим засобом досягнення цілей в структурі загального розвитку. Її розглядають як елемент, що характерний тільки для окремих бізнес-процесів підприємства та наділяють об'єднуючою функцією.

Вибір стратегії інноваційного розвитку ДБП багато в чому залежить від двох груп факторів, які впливають на діяльність підприємства – фактори зовнішнього і внутрішнього оточення або фактори зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства. Найбільш суперечливою з позиції визначення складу факторів є перша група.

На основі класичної теорії розподілу факторів та представленій в науковій літературі сукупності факторів впливу на інноваційну діяльність вважається доцільним визначати їх з позиції джерела виникнення:

- зовнішні фактори непрямого впливу - макрорівень (держава);
- зовнішні фактори прямого впливу – мезорівень (галузь);
- внутрішні – мікрорівень (підприємство).

Цілі статті.

1. Дослідити особливості інноваційної стратегії розвитку ДБП. Довести залежність інноваційної стратегій від ресурсного забезпечення підприємства.
2. Розглянути основні напрями інноваційної діяльності, виділивши найголовніші на даний час.
3. Проаналізувати діючу методику оновлення машинного парку ДБП, запропонувати введення додаткових критеріїв оцінки ефективності переоснащення машин.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Інноваційний розвиток ДБП є складним процесом, що потребує планування і управління засобами інноваційної стратегії у відповідності до конкретних можливостей підприємств на основі результатів оцінки всіх форм можливої інноваційної діяльності. При цьому задача вибору ефективного напряму стратегічного інноваційного розвитку підприємства полягає у визначенні такого оптимального варіанту з ряду альтернатив, що в процесі впровадження інновацій відображав би майбутню поведінку підприємства по відношенню до зовнішнього середовища, а саме до інших суб'єктів господарської діяльності з врахуванням індивідуальних внутрішніх можливостей. Фактично, список ключових факторів, що потребують аналізу, можна звести до поняття ресурсної складової як індивідуальної потенційної можливості підприємства та поняття цілей, які надають унікальності та оригінальності обраній стратегії.

Зв'язок інноваційної стратегії саме з ресурсним забезпеченням підтверджує В. М. Аньшин, який визначає інноваційну стратегію як систему концептуальних установок, що випливають із довгострокових цілей та визначають характер розподілу ресурсів між траєкторіями інноваційного розвитку системи, а також їх перерозподілу при зміні внутрішніх і зовнішніх умов її функціонування [2].

Взаємозв'язок напрямів інноваційного розвитку (згідно з класичною класифікацією інновацій, розробленою Й. Шумпетером), інноваційного потенціалу та ресурсної бази ДБП подано на рис. 1.

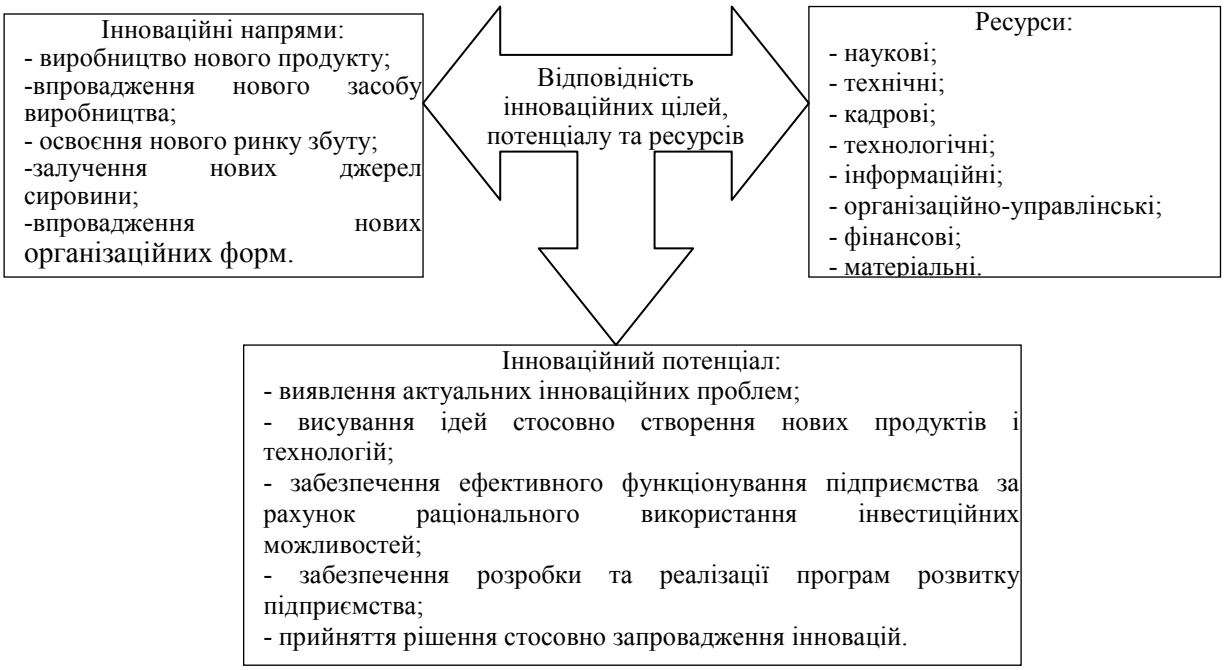


Рис. 1. Формування інноваційного розвитку ДБП у взаємодії інноваційного потенціалу та ресурсної бази [авторська розробка]

Отже, можна стверджувати, що управління інноваційним розвитком підприємства не обмежується лише визначенням цілей інноваційної стратегії, а потребує оцінки можливостей щодо їх реалізації. З цього випливає, що інноваційна ціль формує вектор розвитку, який повинен забезпечувати досягнення поставлених цілей, але кращі результати підприємство може отримати лише за умов відповідності його цілей

наявному інноваційному потенціалу, через який відбувається розвиток організації. Набір ресурсів (фінансові, матеріальні, інформаційні, соціальні тощо), якими володіє організація, формує її інноваційний потенціал та характеризує готовність до систематичного інноваційного розвитку, а отже, впливає на структуру та напрями інноваційної стратегії.

В теорії інноваційно активні ДБП можуть розвивати наступні напрями інноваційної діяльності:

–економічний;
–виробничий;
–науково-технічний;
–соціально-психологічний;
–організаційно-управлінський;
–маркетинговий.

Ключовими напрямами впровадження інновацій ДБП сьогодні є економічний, виробничий та науково-технічний. Українські підприємства дорожнього будівництва помітно відстають в плані інноваційного розвитку, що може негативно позначитися на їх стратегічній конкурентноздатності на ринку. В цій ситуації об’єктивно необхідно підвищення рівня інноваційної активності господарчих суб’єктів дорожнього будівництва. Проведення наукових розробок та досліджень (науково-технічний етап інноваційного розвитку) напряму залежить від рівня державного фінансування науки, який на даний час в Україні є дуже низьким.

Так, згідно зі статтею 34 Закону України «Про наукову та науково-технічну діяльність»визначається, що держава повинна забезпечити бюджетне фінансування наукової та науково-технічної діяльності у розмірі не менше 1,7 % ВВП України. Це означає, що законодавчо визначений обсяг фінансування дорожньої науки в 2013 р. повинен бути в розмірі 272 млн.грн. (фактичне фінансування 23 млн.грн). На сьогодні, дорожня наука фінансується на рівні 0,14% від річного плану фінансування дорожнього господарства.

Про необхідність вибору саме інноваційного шляху розвитку ДБП зокрема зазначається в Концепції Державної цільової економічної програми розвитку автомобільних доріг загального користування на 2013-2018 роки. Транспортно-експлуатаційний стан переважної більшості автомобільних доріг (протяжність доріг України становить 169,5 тис. кілометрів) не відповідає сучасним вимогам і потребує поліпшення з урахуванням соціально-економічних потреб держави. Основна проблема полягає в тому, що автомобільні дороги, мости та інженерні споруди на них перебувають у такому стані, за якого не можуть бути повною мірою забезпечені швидке, комфортне, економічне та безпечне перевезення пасажирів і вантажів, розвиток транзитних перевезень, подальший соціально-економічний розвиток держави та її інтеграція до європейської спільноти.

Проблему передбачається розв'язати шляхом:

–формування стабільної системи фінансування дорожнього господарства;

–реформування державного управління автомобільними дорогами, включаючи реорганізацію публічного акціонерного товариства “Державна акціонерна компанія “Автомобільні дороги України”, з метою розвитку конкуренції на ринку робіт з експлуатаційного утримання автомобільних доріг;

–розроблення та затвердження нормативів витрат на експлуатаційне утримання автомобільних доріг;

–удосконалення матеріально-технічної бази дорожнього господарства;

–переходу на інноваційний шлях розвитку, технічне переоснащення, запровадження нових технологій будівництва та реконструкції автомобільних доріг, зменшення енергоємності робіт, недопущення шкідливого впливу дорожнього будівництва на навколишнє природне середовище (встановлення протишумових споруд, збереження шляхів міграції тварин, режиму охорони територій і об'єктів природно-заповідного фонду та іншого природоохоронного призначення);

–запровадження інформаційно-аналітичної системи управління дорожнім господарством.

Саме технічне переоснащення, запровадження нових технологій будівництва автомобільних доріг, зменшення енергоємності робіт є ключовими напрямками інноваційної діяльності ДБП.

Важливе значення при виконанні дорожніх робіт мають функціональні, технологічні та техніко-експлуатаційні показники дорожньої техніки, тобто можливість забезпечити технологічні потреби, необхідний рівень продуктивності та максимально ефективне й надійне її використання при виконанні необхідних робіт по ремонту і утриманню автомобільних доріг.

Дорожні машини сприймають як технічну систему, рівень якої характеризується продуктивністю, функціональністю, потужністю, надійністю, безпекою, ефективністю тощо. Сформулювати узагальнений критерій досить важко, тому при експлуатації сучасних технічних систем дорожньої техніки, ставиться завдання вибрати домінуючий техніко-експлуатаційний показник, оптимізувати його з потребами конкретного підприємства.

Сучасний комплекс техніко-експлуатаційних властивостей дорожніх машин складається з декількох груп комплексної їх характеристики. Вони взаємозалежні, мають прямі і зворотні зв'язки, що обумовлює здатність всього комплексу саморегулюватись. Окремі експлуатаційні властивості характеризуються поодинокими показниками, що поєднуються в комплексні, групові чи узагальнені показники. Ці показники безпосередньо впливають на сукупний результат ефективності експлуатації машини.

Головна група об’єднує техніко-експлуатаційні показники виробничої та соціальної пристосованості машини, що впливають також на життя, здоров'я, естетичні потреби людини, збереженість майна та навколишнього середовища. У систему входять також такі показники, як безпека, ергономічність, екологічність, естетичність.

Функціональні показники характеризують можливості виконання машиною певних виробничих потреб. До них відносять показники призначення, технологічні можливості, властивості надійності та пристосованості до виконання роботи.

Економічна група характеризує вартість експлуатації та показники ресурсопотреб машини для забезпечення її працездатного стану. До показників ресурсопотреб відносяться: трудовитрати при виконанні робіт з обслуговування та при роботі машини, витрати палива при роботі та при русі машини, експлуатаційна матеріалоємність, монтаж, а також потреба в запасних частинах та мастилах.

Інтегральним показником доцільності експлуатаційного використання машин – є показник ефективності використання машин. При виборі дорожньо-будівельної техніки проводяться експлуатаційні випробування та аналізується ряд показників. Показники, які аналізуються, обґрунтування та порядок їх визначення наведені на рис. 2. При експлуатаційних випробуваннях показники, одержані для конкретної машини, порівнюються, при потребі, з відповідними показниками іншої однотипної машини, одержаними в ідентичних умовах випробування.

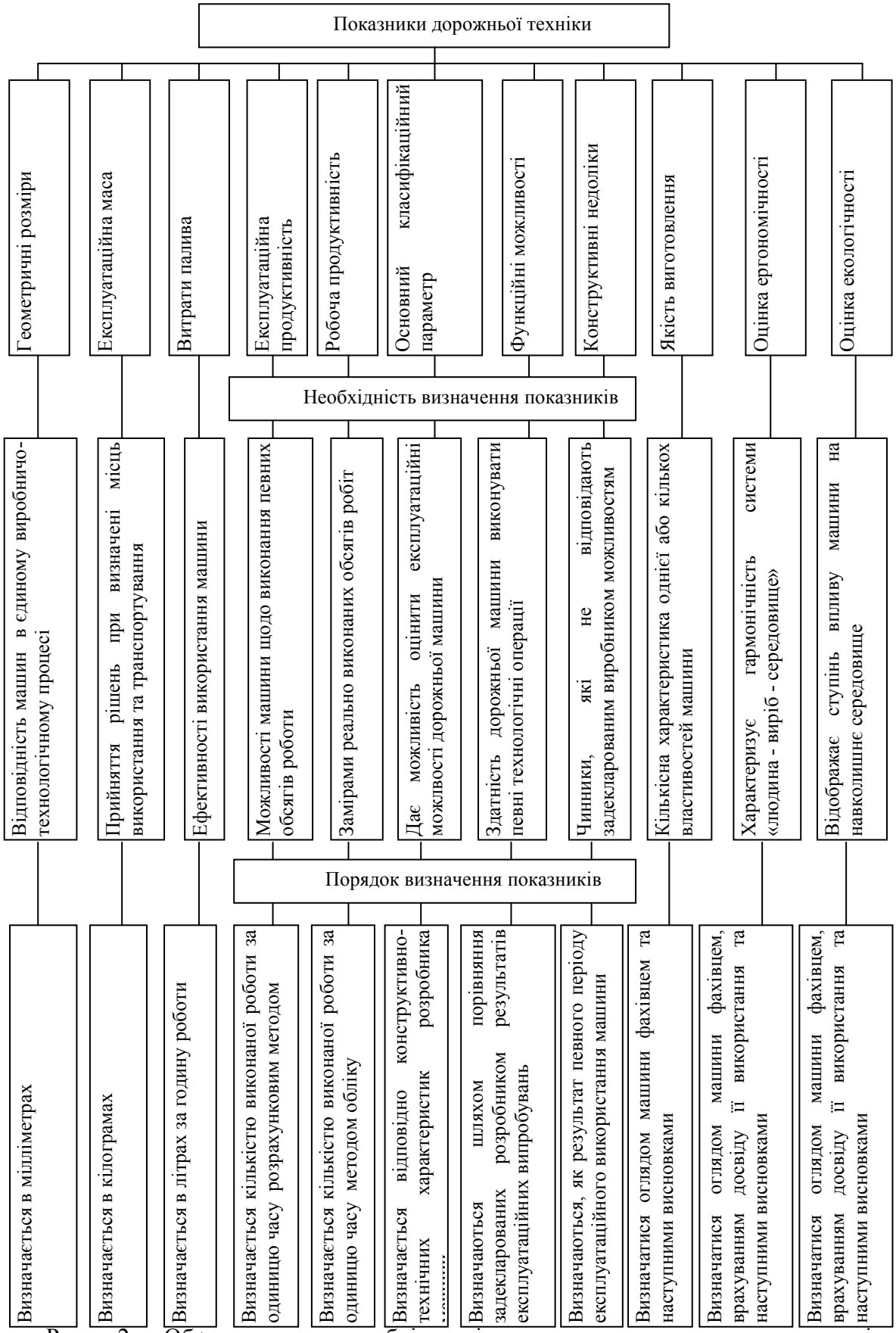


Рис. 2. Обґрунтування необхідності та порядок визначення техніко-експлуатаційних показників [авторська розробка на основі [12]

Висновки. На даний час, при плануванні інноваційних проектів придбання та впровадження нової техніки та в процесі вибору оптимального варіанту дорожніх машин, недостатня увага приділяється економічній складовій, а саме чи досягається або не підтверджується економічна ефективність інновацій. Особливу увагу, необхідно приділяти інвестиційному забезпеченню процесу технічного оновлення ДБП, оптимальному вибору структури та джерел інвестицій.

Список використаних джерел:

1. Суркова Ю. О. Проблеми реалізації інноваційної моделі розвитку у вітчизняному будівельному комплексі / Ю. О. Суркова // Фінанси України. − 2008. − № 6. − С. 99-110.
2. Аньшин В. М. Инновационная стратегия фирмы : учеб. пособие – М. : РЭА им. Г. В. Плеханова, 1995. – 67 с.
3. Герасимов В. В. Управление инновационным потенциалом производственных систем : учеб. пособие / В. В. Герасимов, Л. С. Минина, А. В. Васильев ; Новосиб. гос. архитектур.-строит. ун-т. – Новосибирск : НГАСУ, 2003. – 64 с.
4. Гриньов А. В. Інноваційний розвиток промислових підприємств: концепція, методологія, стратегічне управління : монографія / А. В. Гриньов. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2003. – 305 с.
5. Гунин В. И. Управление инновациями : 17-модельная программа для менеджеров «Управление развитием организации». Модуль 7. – М. : ИНФРА-М, 1999. – 328 с.
6. Амоша О. Інноваційний шлях розвитку України: проблеми та рішення / О.Амоша // Економіст. –2005. – № 6. – С. 28-32.
7. Перерва П.Г. Обґрунтування зовнішніх та внутрішніх чинників моніторингу інноваційного розвитку підприємства / П. Г. Перерва, І. В. Гладенко // Вестник НТУ «ХПИ». – Серия «Технический прогресс и эффективность производства». – 2008. - №19-1. – С. 112-119.
8. Стратегічні виклики XXI століття суспільству та економіці України: [В 3 т], т. 2: Інноваційно-технологічний розвиток економіки / За ред. акад. НАН України В. М. Гейця, В. П. Семиноженка, Б. Є. Кваснюка. – К.: Фенікс, 2007. – 564 с.
9. Ковтунов О. В. Економічні аспекти розвитку інноваційного потенціалу / О. В. Ковтунов // Науковий вісник Луганського національного аграрного університету. – 2009. – №5. – С. 252-258.
10. Закону України «Про наукову та науково-технічну діяльність», від 13.12.1991 року №1977–XII. [Електронний ресурс] //Офіційний сайт Верховної Ради України. - Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1977-12.
11. «Державна цільова економічна програма розвитку автомобільних доріг загального користування на 2013-2018 роки», затверджена постановою Кабінету Міністрів України від 11 липня 2013 р. № 696. //Офіційний сайт Верховної Ради України. - Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/696-2013-%D0%BF.
12. «Рекомендації щодо оптимального вибору дорожньої техніки при технічному переоснащенні дорожньо-експлуатаційних підприємств», рекомендовані науково-технічною радою ДП «ДерждорНДІ» Протокол від “14” травня 2013 р. № 2.

Рецензент Грицюк П.М.

УДК 336.773:330.142.2
Турило А.М., д.е.н., професор
Короленко Р.В.
КЕІ ДВНЗ «Криворізький національний університет»

ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ ЛЮДСЬКИМ КАПІТАЛОМ ПРАЦІВНИКА ПІДПРИЄМСТВА

У публікації розкрито сутність концепції управління персоналом, яка полягає в тому, що працівники, як і інші ресурси, є надбанням компанії, її капітал, який треба вміло використовувати, мотивувати, розвивати з тим, щоб досягти стратегічних цілей . Запропоновано модель взаємозв'язку стратегії управління людським капіталом працівника і загальної стратегії підприємства, яка заснована на модифікованій матриці стратегій М. Портера. Обґрунтовано і досліджено концептуальні основи формування стратегії управління людським капіталом працівника підприємства, що базуються на ефективному використанні конкурентних переваг даного ресурсу в процесі інноваційного розвитку підприємства.

Ключові слова: бізнес-стратегія, стратегія управління персоналом, людський капітал підприємства, людський капітал працівника підприємства, стратегія управління людським капіталом працівника підприємства.

Turylo A.M., Korolenko R.V.

BASICS OF HUMAN CAPITAL MANAGEMENT STRATEGIES EMPLOYEE ORGANIZATIONS

The publication discloses the essence of the concept of human resource management, which is that workers, like other resources, are the property of the company, its capital, which needs to be skillfully used to motivate and develop in order to achieve strategic objectives. A model of the relationship of human capital management strategy of the worker and the overall strategy of the enterprise, which is based on a modified matrix strategies M. Porter. Substantiated and investigated the conceptual basis for the formation of human capital management strategies employee enterprises based on the efficient use of the competitive advantages of this resource in the innovative development of the enterprise.

Keywords: business strategy, human resource management strategy, human capital, enterprise, human capital, employee of an enterprise, the strategy of human capital management employees.

Турило А.М., Короленко Р.В.,

ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ КАПИТАЛОМ РАБОТНИКА ПРЕДПРИЯТИЯ

В публикации раскрыта сущность концепции управления персоналом, которая заключается в том, что работники, как и иные ресурсы, являются достоянием компании, ее капиталом, который надо умело использовать, мотивировать, развивать с тем, чтобы достичь стратегических целей. Предложена модель взаимосвязи стратегии управления человеческим капиталом работника и общей стратегии предприятия, которая основана на модифицированной матрице стратегий М. Портера. Обоснованы и исследованы концептуальные основы формирования стратегии управления человеческим капиталом работника предприятия, основанные на эффективном использовании конкурентных преимуществ данного ресурса в процессе инновационного развития предприятия.

Ключевые слова: бизнес-стратегия, стратегия управления персоналом, человеческий капитал предприятия, человеческий капитал работника предприятия, стратегия управления человеческим капиталом работника предприятия.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Концепція сучасної державної політики, яка орієнтована на побудову економіки інноваційного типу, передбачає різке зростання ролі людського капіталу, що висуває на перший план проблему розробки механізмів та інструментів формування стратегії управління системою виробничо-трудових відносин, як форми розвитку та ефективного використання даного нематеріального активу.

В системі виробничо-трудових відносин людський капітал підприємства займає все більш значуще місце і набуває актуальності не тільки для науковців, а й для керівників усіх рівнів. Практикою останніх років підтверджується, що менеджмент підприємств послідовно вибудовує стратегічні цілі, засновані на ставленні до працівника як до активу, в який потрібно вкладати гроші, тобто керівники підприємств все більше приділяють увагу накопиченню людського капіталу як найціннішого з усіх видів активів. Ці тенденції, що особливо набирають силу і інтенсивність в нових умовах переходу національної економіки на траєкторію інноваційного розвитку, роблять актуальним дослідження можливостей людського капіталу працівників підприємства в системі формування стратегії управління персоналом як найважливішого елемента виробничо-трудових відносин та ключового фактора стійкого модернізаційного розвитку.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Більшість як зарубіжних так і вітчизняних учених аналізують процеси управління людським капіталом або на індивідуальному рівні (як рішення окремої людини), або на макрорівні (як елемент державної соціальної політики). Лише в останні роки стали

з'являтися окремі дослідження, в яких людський капітал працівників розглядається на рівні підприємства, як елемент інтелектуального капіталу фірми (Д.Андріссен, Е.Брукінг, Дж.Гутрі, М.Мелоун, Р.Петті, К.-Е. Свейбі, Л.Едвінссон та ін.)

Представники мічиганської і гарвардської школи сформували два альтернативних напрямки, в яких зроблено спроби пов'язати бізнес-стратегію і стратегію управління людськими ресурсами (М.Армстронг, А.Барон, П.Боксал, Д.Гест, Р.Марр, Дж.Перселл, Р.Річардсон, Дж.Сторі, М.Томпсон, М.Шмідт, та ін.) Відповідно до першого, загальна стратегія, організаційна структура та управління людськими ресурсами тісно пов'язані для досягнення фінансової стабільності і розвитку організації. Представники гарвардської школи вважають, що у відповідності зі стратегічними цілями організації необхідно найбільшу увагу приділяти прийняттю рішень співробітниками, руху людських ресурсів, системам їх заохочення та мотивації.

Проте, незважаючи на значний масштаб зарубіжних досліджень, проблема не відноситься до числа широко розроблених у вітчизняній літературі і особливо по відношенню адаптації на вітчизняних підприємствах.

Цілі статті. Мета дослідження полягає в теоретичному аналізі змісту стратегії управління персоналом і виявленні основ формування стратегії управління людським капіталом працівника підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Теорія людського капіталу стала одним з найважливіших досягнень світової економічної думки другої половини XX століття. Вона надихнула багатьох вчених на розвиток запропонованих Г. Беккером положень щодо розробки підходів до інвестування в людський капітал, його оцінки та уточнення змісту категорії «людський капітал».

У рамках теорії людського капіталу отримали пояснення структура розподілу особистих доходів, вікова динаміка заробітків, нерівність в оплаті чоловічої і жіночої праці та багато іншого. Завдяки їй змінилося ставлення власників та керівників організацій до витрат на розвиток персоналу. Освітні інвестиції стали розглядатися як джерело економічного зростання не менш важливе, ніж інвестиції у фізичний капітал.

Розуміння і вибір людського капіталу в якості головного чинника розвитку диктує системний і комплексний підхід при формуванні загальної стратегії розвитку і ув'язки з нею всіх інших приватних стратегій і програм. Диктат цей випливає з сутності людського капіталу підприємства як багатокомпонентного чинника економічного розвитку. Ядром людського капіталу підприємства є працівник - освічений, творчий, кваліфікований та ініціативний, що володіє високим рівнем професіоналізму. Таким чином, основою формування людського капіталу підприємства, як первинної ланки економічної системи держави, є людський капітал працівника. По суті людський капітал підприємства об’єднує і фокусує в собі природні здібності і набуті якості всіх працівників, а тому його доцільно розглядати як сукупність людських капіталів працівників (часткових людських капіталів). На відміну від людського капіталу підприємства частковий людський капітал є персоніфікованою категорією.

Як окрему економічну категорію «людський капітал працівника підприємства» запропоновано визначати через якісні і кількісні ознаки, які характеризують природні і набуті здібності конкретного працівника. При цьому необхідно враховувати, що: 1) людський капітал працівника підприємства (частковий людський капітал) є складовою людського капіталу підприємства; 2) його використання в економічній діяльності сприяє отриманню певного економічного ефекту (додаткового доходу, економічній вигоді).

Отже, для ефективного використання і оптимального процесу відновлення і розвитку людського капіталу працівника підприємства слід ретельно узгоджувати і

формувати стратегію управління персоналом з базовою стратегію підприємства.

Стратегія управління персоналом – це розроблений керівництвом організації пріоритетний, якісно визначений напрямок дій, необхідних для досягнення довгострокових цілей зі створення високопрофесійного, відповідального та згуртованого колективу, що враховують стратегічні задачі організації та її ресурсні можливості [1].

У роботі [2] зазначається, що стратегія управління персоналом підприємства (HRM) представляє собою сукупність інтегрованих, взаємопов'язаних підходів зі стратегією розвитку бізнесу підприємства (ринковою стратегією), спрямованих на реалізацію задач ефективного управління персоналом підприємства.

Отже, стратегія управління персоналом підприємства (HRM) та ринкова стратегія (бізнес-стратегія) підприємства тісно взаємопов'язані (рис.1).

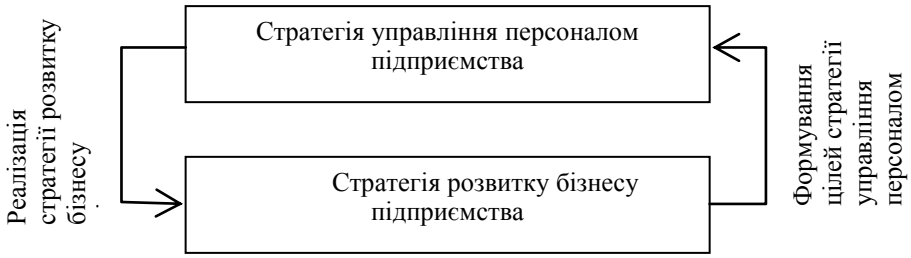


Рис.1 Взаємозв'язок стратегії управління персоналом та стратегії розвитку бізнесу підприємства

Як відмічається в роботі [2], стратегія відносно робочої сили повинна розроблятись на підставі бізнес-стратегії підприємства. З іншого боку, успіх реалізації ринкової стратегії безпосередньо залежить від стратегії управління персоналом підприємства. Адже нерозуміння стратегічних цілей підприємства, відсутність мотивації у персоналу підприємства, недостатній рівень знань та досвіду для вирішення поставлених задач є однією з найбільш поширених причин невдач при реалізації стратегії розвитку бізнесу підприємства.

Таким чином, узагальнюючи вищенаведене, стратегію розвитку бізнесу підприємства (ринкову стратегію) можна визначити як модель певних рішень, дій, довгостроковий план підприємства, мистецтво мати необхідних фахівців та активи з метою досягнення конкурентних переваг.

Розробка стратегії являє собою складний процес, який охоплює визначення стратегічних намірів. Для формування стратегії розвитку бізнесу підприємства в даний час використовується велика кількість методів. Найбільш відомими з них є SWOT аналіз, PEST аналіз, матриця BCG, модель п'яти сил Портера, матриця Ансоффа «Продукти-ринки», управління за цілями (MBO), збалансована система показників (BSC).

Як відмічається у роботах [2,3], кожна стратегія повинна бути унікальною, яку важко скопіювати конкурентам, у противному випадку вона не буде успішною. Тому загальноприйняті показники оцінки персоналу не можуть та не повинні використовуватись у рівному ступеню для всіх підприємств. Багато з них може виявитись «холостими» і навіть шкідливими, тому що вони не узгоджені з унікальною стратегією конкретного підприємства. Тому для кожного підприємства повинно бути обов'язково обрано унікальну систему показників, що якомога краще характеризує її унікальну стратегію. Цю ідею покладено в основу сучасної теорії управління за цілями (MBO), основоположником якої є П.Друкер [4]. Система показників, що допомагає підприємству забезпечити досягнення стратегічних і тактичних (операційних) цілей

отримала назву «ключові показники результативності» (KPI). На багатьох сучасних підприємствах побудова системи показників KPI є обов'язковим елементом стратегічного плану розвитку та складовою системи матеріального стимулювання персоналу підприємства.

При цьому для кожного структурного підрозділу або посади встановлюється перелік показників, які враховують стратегію розвитку бізнесу підприємства та безпосередньо залежать від функцій, які виконують відповідні працівники. Від досягнення планових величин показників KPI залежить величина премії персоналу відповідних структурних підрозділів.

Теорія управління за цілями отримала подальший розвиток у збалансованій системі показників (BSC). Збалансовану систему показників (BSC) розроблено на підставі дослідження, проведеного Р.Капланом і Д.Нортоном на початку 1990-х років [5]. Зазначені автори довели, що у системі показників KPI повинно бути обов'язково представлено чотири групи: фінансові показники, показники по клієнтах, по внутрішніх бізнес-процесах та навчанню і розвитку персоналу. При цьому питома вага фінансових показників повинна бути урівноважена (збалансована) з усіма іншими групами.

У даний час існує значна кількість класифікації видів стратегії в залежності від рівня управління, на якому розробляються стратегії: за характером поведінки на ринку; за способом досягнення конкурентних переваг; за стадією «життєвого циклу» тощо.

У роботі [6] запропоновано такі стратегії:

– стратегія динамічного зростання (ступінь ризику менша, постійне порівняння поточних цілей та створення фундаменту для майбутнього, процедури фіксуються письмово);

– підприємницька стратегія (приймаються проекти з високим ступенем ризику, ресурсне задоволення всіх потреб замовника, здійснення найближчих цілей без відповідної проробки);

– стратегія прибутковості (у центрі уваги – збереження існуючого рівня прибутку, діє розвинута система різного роду процедурних правил);

– стратегія кругообігу (головне – врятувати підприємство, скорочення витрат та персоналу з метою вижити та отримати стабільність на тривалу перспективу);

– ліквідаційна стратегія (продаж активів, усунення збитків, скорочення персоналу наскільки можливо, не приділяється увага спробам врятувати підприємство).

На нашу думку, ключовим елементом сучасної стратегії розвитку підприємства є конкурентна перевага. Концепція конкурентної переваги була вперше сформульована М.Портером [3], який стверджував, що конкурентна перевага формується на основі створення підприємством споживацьких цінностей. Він розробив класифікацію трьох базових стратегій, які можна використовувати для досягнення конкурентної переваги: стратегія лідерства за витратами – спрямована на зменшення зайвих витрат; стратегія диференціації – пропозиція продукту чи послуги, що сприймаються в межах галузі як щось унікальне; стратегія фокусування – обслуговування конкретної споживацької групи або товарного ринку ефективніше ніж конкуренти. Саме конкурентні переваги є основою ринкової стратегії підприємства, тому при розробці як стратегії розвитку підприємства, так і стратегії управління персоналом потрібно використовувати класифікацію базових стратегій М.Портера (рис. 2)

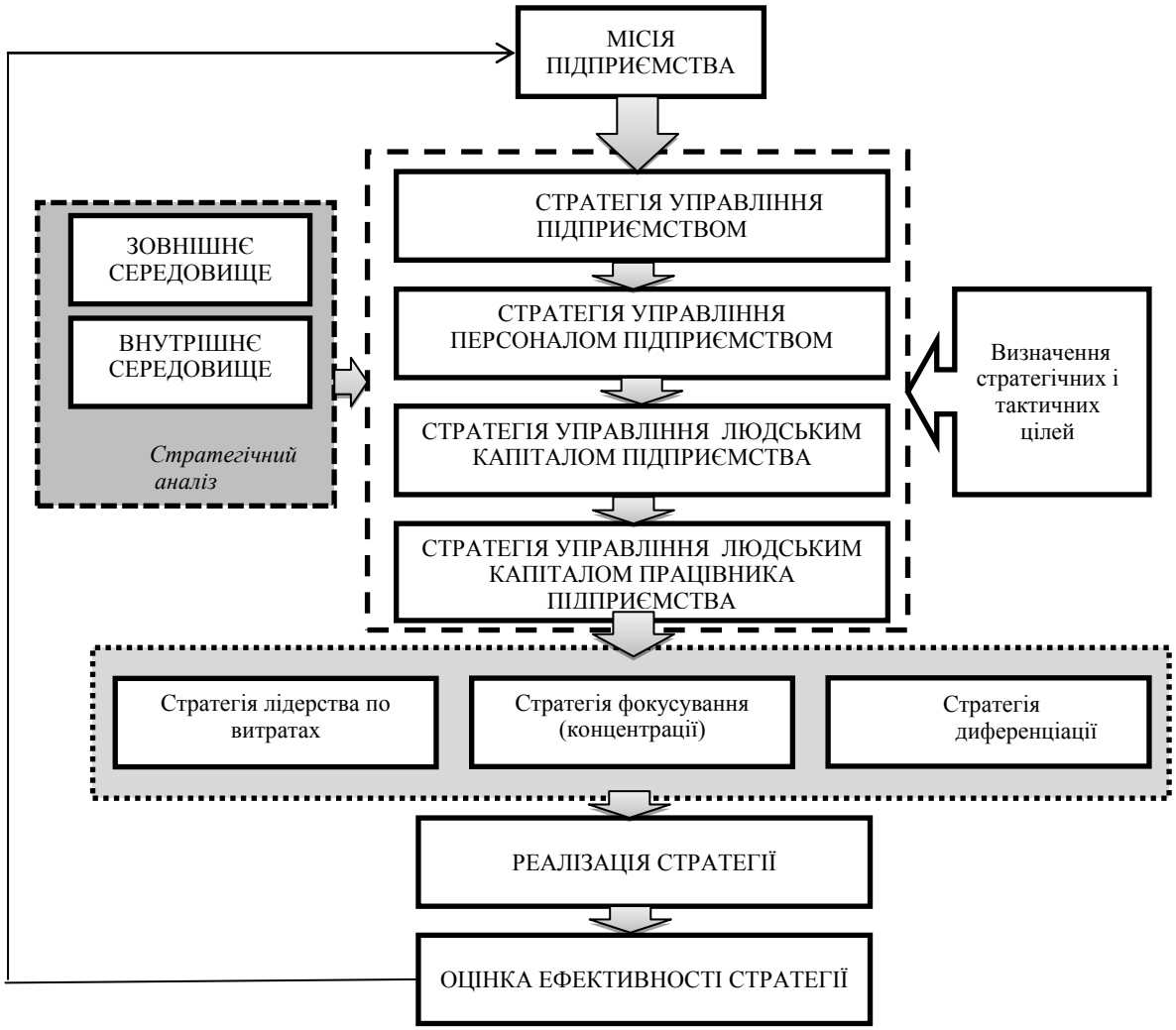


Рис. 2 Концептуальні основи формування стратегії управління людським капіталом працівника підприємства

Кожна із стратегій розвитку підприємства має принципово різні цілі та показники їх досягнення. Підприємство повинно обрати лише одну із зазначених стратегій, тому що одночасне виконання різних стратегій може викликати протиріччя. Результативність праці працівників підприємства повинна оцінюватись винятково на предмет узгодженості з обраною стратегією. Так, якщо підприємством обрана стратегія концентрації, повинні використовуватись показники, пов'язані з обсягами виробництва та реалізації продукції, якщо обрано стратегію лідерства за витратами – показники економії витрат. Для стратегії диференціації – показники продажу унікальної, високоякісної продукції.

Висновки. Отже, стратегія управління підприємством впливає як на інвестиції в навчання, підвищення кваліфікації працівників, так і на всі аспекти управління персоналом підприємства в цілому. Запропонована модель взаємозв'язку стратегії управління людським капіталом працівника і загальної стратегії підприємства, яка заснована на модифікованій матриці стратегій М. Портера виявляє, що основним типам бізнес-стратегій підприємств (мінімізації та диференціації продукту), відповідають різні підходи до менеджменту людським капіталом працівників, а саме :

- керівники першої групи підприємств застосовують більш консервативний підхід до управління персоналом: зосереджують свою увагу не на ефективності використання

людського капіталу працівників, інвестицій в нього, а скоріше навпаки, на можливому контролі витрат на персонал;

- керівники другої групи підприємств відрізняються інноваційним підходом в управлінні людським капіталом підприємства: в подібних організаціях здійснюються великі інвестиції в персонал і його розвиток, формуються сильні команди професіоналів.

Таким чином, доведено, що формування стратегії управління людським капіталом працівників підприємства залежить від взаємодії і ефективного функціонування системних елементів виробничо-трудових відносин. Адже подальша інтенсифікація виробничих процесів, підвищення конкурентоспроможності підприємства в цілому безпосередньо залежать від конкретного внеску кожного працівника у загальну справу. Наявність в організації людських ресурсів, здатних професійно вирішувати поставлені перед ними виробничі завдання на сьогодні є головним чинником економічного зростання та ефективності виробництва.

Список використаних джерел:

1. Управление персоналом предприятия / под ред.А.Я.Кибанова. – 3-е изд., доп. и перер. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 638с.
2. Хьюзлид М., Беккер Б., Битти Р. Оценка персонала: как управлять человеческим капиталом, чтобы реализовать стратегию: Пер. с англ. – М.: Вильямс, 2007. – 432с.
3. Портер М. Конкуренция / М.Портер: пер. с англ.- М.: Издат. «Вильямс», 2001. – 495с.
4. Друкер П. Практика менеджмента. — М.: «Вильямс», 2007. — 400с.
5. Kaplan R., Norton D. The Balanced Scorecard: Translating Strategy into Action / R. Kaplan, D. Norton. – Boston: Harvard Business School Press, 1996. – 384 p.
6. Иванцевич Дж.М., Лобанов А.А. Человеческие ресурсы управления. – М.: Дело, 2003. – 361с.

УДК [005.21:339.562:338.45:621](4)
Шипуліна Ю.С., к.е.н., доцент
Кисіль Т.В.
Сумський державний університет

ВПРОВАДЖЕННЯ СТРАТЕГІЇ ІМПОРТОЗАМІЩЕННЯ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

У даній статті розглянуто досвід європейських країн у реалізації стратегії імпортозаміщення при переході до сталої економіки. Розроблено поетапну схему впровадження стратегії імпортозаміщення на промисловому підприємстві задля забезпечення перспективи експортоорієнтовного виробництва, яка враховує особливості товарної політики на підприємстві, аналіз потенціалу інноваційного розвитку підприємства та ступінь ризиків.

Ключові слова: імпортозаміщення, експортоорієнтовне виробництво, потенціал підприємства, промислове підприємство, стратегія.

Shipulina Yu.S., Kysil T.V.

IMPLEMENTATION STRATEGIES FOR IMPORT SUBSTITUTION OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

This article describes the experience of European countries in implementing the strategy of import substitution in the transition to a sustainable economy. Presented phased implementation strategy of import substitution scheme in an industrial enterprise. This will provide perspectives export oriented production. The scheme takes into account the commercial policy at the company, analyzing the potential of innovative development of enterprise and risk.

Keywords: import substitution, export oriented production, the potential of the enterprise, capacity of the company, industrial enterprise, strategy.

Шипулина Ю.С., Кисиль Т.В.

ВНЕДРЕНИЕ СТРАТЕГИИ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В данной статье рассмотрен опыт европейских стран в реализации стратегии импортозамещения при переходе к устойчивой экономики. Разработана поэтапная схема внедрения стратегии импортозамещения на промышленном предприятии для обеспечения перспективы экспортоориентированого производства, которая учитывает особенности товарной политики на предприятии, анализ потенциала инновационного развития предприятия и степень рисков.

Ключевые слова: импортозамещения, экспортоориентированое производство, потенциал предприятия, промышленное предприятие, стратегия.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Діяльність українських підприємств машинобудівної галузі значно залежить від зовнішньої кон'юнктури, тому гостро постає проблема у необхідності пошуку внутрішніх можливостей для їх якісного економічного зростання. Саме реалізація українських товарів та послуг, а не сировини на міжнародних ринках є перспективним шляхом розвитку економіки вцілому. Тому, експортоорієнтовному виробництву має передувати імпортозамінне. Така позиція держави має забезпечити економічну безпеку розвитку підприємств бюджетоутворюючих галузей, задля закріплення їх позицій на внутрішньому ринку, набуття досвіду у реалізації інноваційного потенціалу та виробництві високотехнологічного товару власними силами. Обіг капіталу між вітчизняними підприємствами дасть змогу модернізувати виробниче оснащення підприємств, розвивати інтелектуальну складову, удосконалювати кадровий потенціал тощо. За даних умов підприємства досягнуть необхідного рівня конкурентного товару для виходу у відкритий простір міжнародної економіки. Адже, на сьогоднішній день, українські підприємства мають значний ризик набути статусу сировинного придатка для іноземних підприємств і не більше. Такий стан речей зруйнує економіку країни вцілому.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Проблеми промислово виробництва розглядають у працях багатьох вітчизняних вчених. Питання перспектив розвитку імпортозаміщення на території України можливо прослідкувати в працях таких вчених: Якубовський М. М. [1], Пазізіна С. М. [2], Жаліло Я. А. [3, 4], Гацько В. М. [4], Співак Р. В. [5], Кривенко Л. [6]. У публікаціях більшості вчених питання імпортозаміщення розглядається більш узагальнено, нарівні держави, без пропозицій щодо конкретних етапів реалізації. Немає пропозицій впровадження імпортозаміщення, як інноваційного вектору розвитку на рівні підприємства. Адже, будь яка державна програма має безпосередній вплив на діяльність галузей, яких вона стосується. Тому, авторами проаналізовано досвід європейських країн та запропонована схема впровадження стратегії імпортозаміщення на рівні підприємства.

Цілі статті. Запропонувати схему впровадження стратегії імпортозаміщення на підприємствах машинобудівного сектору спираючись на іноземний досвід.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. На сьогоднішній день прийнято вважати, що основним вектором розвитку підприємства є його загальна стратегія розвитку, яка пов'язана з основною діяльністю та направлена на виконання головної цілі. Так стратегія є далекоглядним орієнтиром існування та розвитку підприємства. Сучасні промислові підприємства України, здійснюючи свою діяльність, при виникненні поточних питань приймають оперативні рішення, які в більшості випадків спрямовані на підвищення економічної ефективності та збільшення прибутків, практично не орієнтуючись на стратегічні напрямки. Практика ведення сучасних ринкових відносин у країні показує дещо інший підхід до ведення господарської діяльності. У сучасному економічному просторі ефективна буде та діяльність, яка під тиском появи нових

факторів впливу здатна на швидке реагування - переорієнтацію, диверсифікацію, реінжиніринг, модернізацію у руслі загальної стратегії та довгострокової перспективи. Ефективна промислова політика промислового підприємства повинна ґрунтуватися на фактах сьогодення та передбачати прогноз майбутнього розвитку подій та дотримання стратегічних векторів функціонування.

Розвиток політичної ситуації в Україні за останні півроку значно вплинув на економічні відносини як всередині країни, так і на міжнародній арені. Нинішній кризовий стан економіки, що проявляється у неможливості співпрацювати промисловим підприємствам України з постачальниками, посередниками, партнерами та навіть споживачами з Росії, диктує нагальну необхідність переорієнтації стратегічного напрямку розвитку.

Зрозумілим є те, що українським підприємствам необхідно налагоджувати більш тісні партнерські стосунки з Європою. Однак, задля забезпечення виробництва високотехнологічного конкурентного товару для активного виходу на європейський ринок необхідні зміни у стратегічних підходах до ведення підприємницької діяльності.

Економіка України потребує глибоких перетворень у промисловості, що дасть змогу підвищити економічну стійкість країни і зменшити її залежність від імпорту. Найбільш реальні перспективи вітчизняної економіки значною мірою пов’язані з розвитком внутрішнього ринку, що може бути реалізовано за рахунок посилення орієнтації вітчизняних підприємств на задоволення потреб власного споживача та розвитку виробництва імпортозаміщуючих товарів.

На думку вчених Blair, J.P., Carroll, M.C. [7] доходи країни визначаються її зовнішньоторговельним балансом. Згідно даного твердження можна виділити дві моделі розвитку економіки – експортоорієнтовна та імпортозаміщення. Перша модель спрямована переважно на зовнішній ринок. Вона забезпечує приплив коштів всередину країни. Друга – перехідний етап, який сприяє укріпленню економіки. Україна вже кілька років поспіль має наростаючі від’ємні показники зовнішньоторгівельного балансу (табл. 1), тому для забезпечення ефективного розвитку необхідно спочатку зміцнити економіку підприємств та держави вцілому.

Таблиця 1

Зовнішньоторгівельний баланс України (млн.$) [8]:

	Експорт		Імпорт		Сальдо	
	2012	2013	2012	2013	2012	2013
Всього (товари та послуги)	82408,9	76126,5	91394,2	84602,3	–8985,3	–8475,8
Країни СНД	31331,6	27926,7	35703,8	29439,4	–4372,2	–1512,7
Інші країни світу	51077,3	48199,8	55690,4	55162,9	–4613,1	–6963,1
в т. ч. ЄС	20968,2	20361,2	29935,5	31198,8	–8967,3	–10837,6
Товари	68809,8	63312,0	84658,1	76964,0	–15848,3	–13652,0
Країни СНД	25302,6	22063,6	34452,6	27931,2	–9150,0	–5867,6
Інші країни світу	43507,2	41248,4	50205,5	49032,8	–6698,3	–7784,4
в т. ч. ЄС	17121,5	16758,8	26225,7	27037,8	–9104,2	–10279,0
Послуги	13599,1	14509,2	6736,1	7649,3	6863,0	6859,9
Країни СНД	6029,0	5985,5	1251,2	1508,9	4777,8	4476,6
Інші країни світу	7570,1	8523,7	5484,9	6140,4	2085,2	2383,3
в т. ч. ЄС	3846,7	4203,4	3709,8	4170,2	136,9	33,2

Практику застосування стратегії імпортозаміщення можна спостерігати в економіці багатьох країн. Передумовою впровадження саме даної стратегії стало питання скорочення розриву між індустріально розвиненими країнами та тими, що

розвиваються. Яскравими прикладами реалізації стратегії імпортозаміщення є країни Латинської Америки, Франція, Італія, Азія, Африка, Китай, Японія та інші [4].

Латинська Америка використовувала стратегію імпортозаміщення для захисту власної економіки від експансії з боку Північної Америки. На даний же час Бразилія орієнтується на створення відкритої економічної системи [9].

Азія (Тайвань, Південна Корея та ін.) за допомогою імпортозаміщення створила фундамент для реалізації експортоорієнтовних стратегій. Ці країни є прикладом поетапного впровадження відкритої економіки. З метою приведення у відповідність потенціалів національних підприємств вони застосовували певні бар'єри для імпорту. У Південній Кореї і Тайвані високий рівень зовнішньоторговельної протекції зберігався до початку 80-х років [4].

Австралія свого часу законодавчо впровадила політику, згідно якої 85% комплектуючих автомобілів має належати вітчизняному виробництву [4].

Франція, Італія та Китай – вирізнилися обмеженням географії реалізації держзамовлень на товари, виключно вітчизняні [4].

Бразилія застосовувала у своїй практиці «закон подібного». Компанії, що закуповували імпортні товари позбавлялися права на державні привілеї (кредити, пільгові податки, держзамовлення тощо.) [10].

Індія вимагала від підприємств, щоб ті ліцензували імпортну продукцію. Цей процес був можливий лише за умови надання листів від національних підприємств, що виготовляють подібні продукти з поясненням, чому останні не можуть виконати дане замовлення [4].

Таким чином, практика застосування імпортозаміщення існує в історії розвитку економічної стійкості багатьох розвинених країн. Україна через свої політичні негаразди щоразу повертається на попередні етапи розвитку. Як молода країна з прогресивними поглядами Україна повинна зайняти активні позиції серед країн європейського союзу.

Запорукою успіху розвитку країни є її стратегічні об'єкти. Для України це підприємства машинобудівної галузі, які є фундаментальними для економіки країни.

Авторами запропоновано впровадження інноваційної стратегії розвитку національного виробника – стратегії імпортозаміщення на основі комплектуючих готової продукції машинобудівного підприємства. Так як, попит на готову продукцію вже сформований, то її комплектуючі можуть бути максимально заміщені аналогами вітчизняного виробництва. Таким чином, ринок збуту вже існує, а розвиток національного виробництва шляхом співпраці між державою та підприємствами (держзамовлення) або між підприємством-виробником готової продукції та виробником комплектуючих призведе до позитивних зрушень у діяльності підприємств: залучення капітальних вкладень у технологічне переоснащення, розбудови інфраструктури, створення робочих місць, зростання попиту на висококваліфіковані кадри, переорієнтацію на виробництво товарів з високою часткою доданої вартості тощо.

Передумови впровадження запропонованої стратегії розглянуто в попередніх роботах автора [11]. Схему впровадження стратегії імпортозаміщення на промисловому підприємстві запропоновано на рис. 1.

Запропонована схема впровадження стратегії імпортозаміщення передбачає поетапний аналіз та перевірку отриманих результатів для прийняття ефективних управлінських рішень стосовно переорієнтації діяльності підприємства з метою забезпечення його самостійності, конкурентоздатності та прибутковості. Після набуття досвіду на внутрішньому ринку та налагодження інноваційного процесу виробництва

товарів перспективним шляхом стратегічного розвитку має стати експортоорієнтовне виробництво.

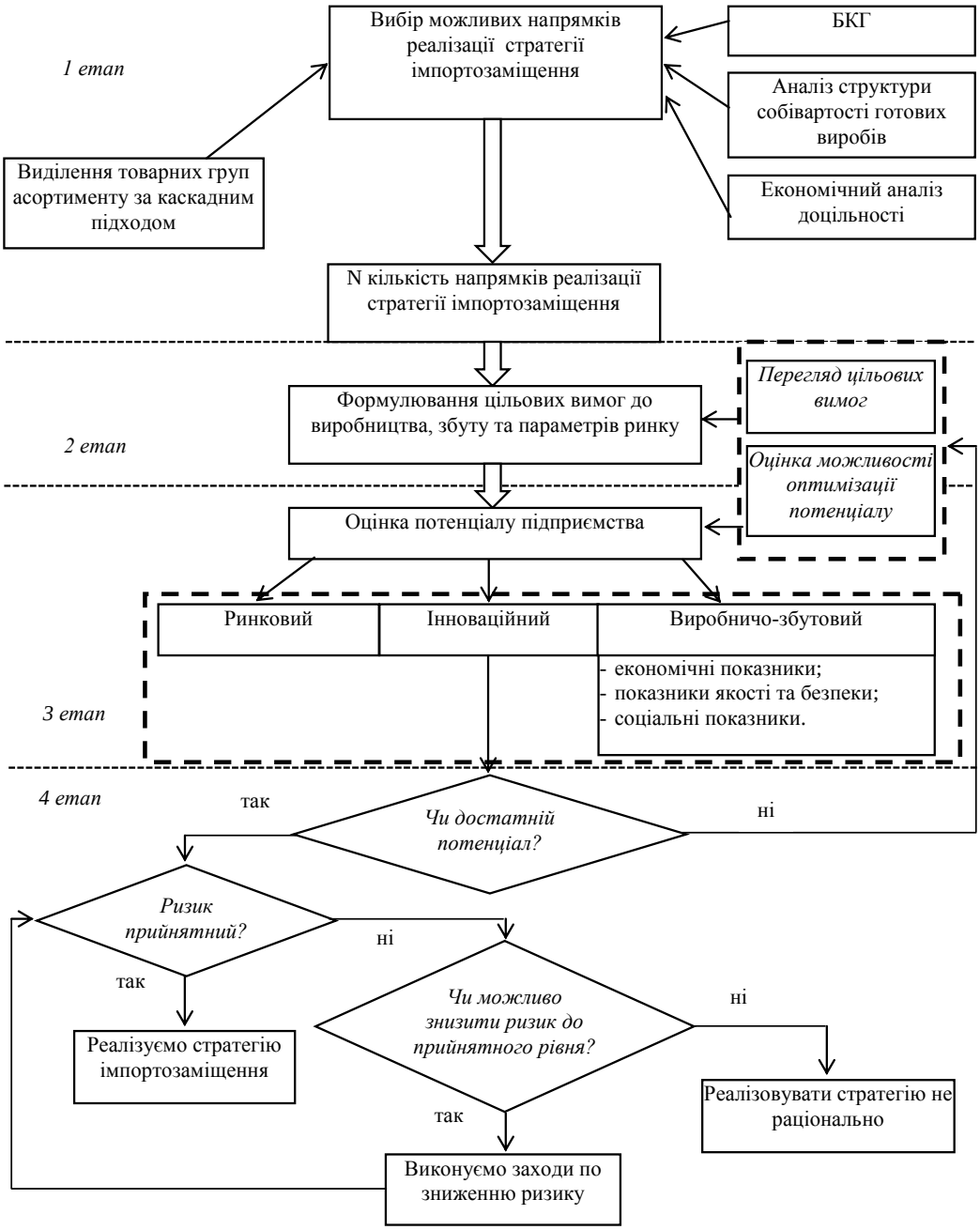


Рис. 1. Схема впровадження стратегії імпортозаміщення на промисловому підприємстві [розроблено авторами]

Пояснимо більш детально Рисунок 1 поділивши схему на укрупнені етапи впровадження стратегії імпортозаміщення.

Етап 1 – вибір можливих напрямків реалізації стратегії імпортозаміщення, що передбачає:

- виділення товарних груп асортименту продукції для подальшого аналізу за допомогою модифікованої матриці Бостонської консультативної групи. Оптимальною для визначення груп продукту є комбінація «каскадного підходу». При такому підході асортимент товарів промислового підприємства «зверху вниз» ділитися за подібністю

до задоволення потреб споживачів (напрямки, типи, види, групи, підгрупи і т.п.), тобто приводяться у взаємну відповідність асортиментні одиниці та сегменти ринку.

- модифікована матриця Бостонської консультативної групи допомагає при проведенні первинного аналізу визначення напрямів впровадження стратегії імпортозамеміщення. На практиці при використанні класичного методу БКГ підприємства стикаються з проблемою відсутність достовірної інформації про ринок та конкурентів. Метод модифікованої матриці БКГ заснований виключно на внутрішній інформації підприємства. Одиницею аналізу виступає «група товарів», а параметрами - питома вага групи в обсязі збуту і питома вага групи в темпі зміни обсягів збуту. За допомогою даного методу можливо визначити ті групи товару, з якими можна працювати в подальшому для реалізації стратегії імпортозаміщення з урахуванням стадій життєвого циклу товару.

- аналіз структури собівартості - визначаємо частку комплектуючих імпортного походження у складі готової продукції для реалізації стратегії імпортозаміщення.

- економічний аналіз доцільності впровадження окреслених напрямків.

Етап 2 – формулювання цільових вимог до процесу виробництва, збуту та відповідності до параметрів ринку. На цьому етапі проводиться розробка критеріїв до виробничих ресурсів, кадрового потенціалу, фінансової складової тощо, які в подальшому підлягають оцінці для уточнення їх відповідності необхідному потенціалу підприємства для впровадження стратегії імпортозаміщення.

Етап 3 - аналіз потенціалу розвитку підприємства для забезпечення ефективності діяльності за допомогою групи факторів для визначення інтегрального показника оцінки можливості підприємства впровадження стратегії імпортозаміщення. Потенціал інноваційного розвитку господарюючого суб'єкта – це комплекс взаємопов'язаних ресурсів і здатностей до їх реалізації, що визначають його спроможність (інтелектуальну, технологічну, інформаційну, науково-дослідницьку, економічну тощо) приводити у відповідність до зовнішніх внутрішні можливості розвитку на основі постійного пошуку, використання і розвитку нових сфер і способів ефективної реалізації наявних і перспективних ринкових можливостей. Обов'язковою умовою є наявність певного потенціалу інноваційного розвитку, який включає: ринковий потенціал, виробничо-збутовий потенціал, інноваційний потенціал [12].

Оцінку потенціалу інноваційного розвитку пропонуємо проводити за методикою, викладеною у [12]. Для більш точного визначення стану виробничо-збутового потенціалу пропонуємо провести додаткове дослідження групи економічних показників, показників якості та безпеки виробництва та соціальних показників [13].

Етап 4 – проведення оцінки ризику для обраних напрямків кількісною та якісною методикою. Для прийняття рішень, щодо подальшої долі товарних груп та урахування ризиків з боку ринку необхідною є перевірка рівня ризику відносно тих груп товарів до яких планується застосувати стратегію імпортозаміщення.

Висновки. На думку авторів наведені вище заходи сприятимуть оптимізації імпортної політики України, урівноваженню зовнішньоторгівельного балансу та сприятимуть економічному розвитку підприємства вцілому. Запорукою успішного ведення підприємницької діяльності є стратегічне планування та його дотримання, на відміну від імпульсного та ситуативного прийняття рішення. Тому, запропонована стратегія імпортозаміщення актуальна для інноваційного розвитку підприємств машинобудівної галузі. У подальшому автори планують деталізувати критерії вибору та бар'єри прийняття стратегії імпортозаміщення для підприємства.

Список використаних джерел:

1.Потенціал національної промисловості: цілі та механізми ефективного розвитку : монографія / [Кіндзерський Ю. В., Якубовський М. М., Галиця І. О. та ін.] ; за ред. Ю. В. Кіндзерського ; НАН України, Ін-т економіки та прогнозування. — К., 2009. — 928 с.

2.Пазізіна С. М. Концептуальні засади політики імпортозаміщення / С. М. Пазізіна // Збірник наукових праць молодих вчених Тернопільського національного економічного університету «Наука молода». – 2011. – № 15–16. – С. 122–125.

3.Жалило Я. А. Структурные трансформации промышленности Украины в период финансово-экономического кризиса / Я. А. Жалило, Д. С. Покрышка // Вісник Інституту економіки і прогнозування. – 2010. – С. 29–33.

4. Жаліло Я. А., Гацько В. М. Проблеми формування сучасних засад політики імпортозаміщення в Україні. режим доступу: http://www.niisp.org/vydanna/panorama/issue.php?s=epol2&issue=2006_1

5.Співак Р. В. Модель імпортозаміщення та стимулювання експорту: ефект синергії / Р. В. Співак // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2010. – № 2. – С. 82–86.

6.Кривенко Л. Нові загрози та можливості розвитку машинобудівного комплексу України в умовах інтеграції в європейський економічний простір / Л. Кривенко, І. Діденко // Вісник ТНЕУ. – 2011. – № 5–1. – С. 420–428.

7.Blair, J. P., Carroll, M. C. (2008), Local economic development. Sage Publications.

8.Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukrstat.gov.ua/.

9.Bértola, L., Ocampo J.A. (2012), The Economic Development of Latin America since Independence, Oxford: Oxford University Press.

10. Colistete, R.P. (2010), Revisiting Import-Substituting Industrialization in Post-War Brazil, http://www.academia.edu/1477007/Intraregional_trade_in_South_America_1913-50._Economic_linkages_before_institutional_agreements

11. Кисіль Т.В. Теоретичні засади використання стратегії імпортозаміщення на промислових підприємствах. Маркетинг і менеджмент інновацій, № 1, 2014 р. с. 64-71. Режим доступу: http://mmi.fem.sumdu.edu.ua/journals/2014/1/64-71

12. Шипуліна Ю.С. Механізм управління потенціалом інноваційного розвитку промислових підприємств: монографія / за ред. к.е.н., доцента Ю. С. Шипуліної. - Суми: ТОВ «ДД Папірус», 2012.-458 с.

13. Tatyana Kysil, Anna Kolodka, Anna Rosokhata, Import Substitution as a Means of Image Forming: Prospects Forecast of Industrial Enterprises in Ukraine, Economics&Sociology, Vol. 7, No 2, 2014, pp. 123-135. DOI: 10.14254/2071-789X.2014/7-2/10

Рецензент Ілляшенко С.М.

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 368:336
Бас М.А.
Інститут регіональних досліджень Національної академії наук України

ЗНАЧЕННЯ МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ У СИСТЕМІ ЗАДОВОЛЕННЯ ПОТРЕБ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ

У статті висвітлено основні потреби населення України в отриманні належного рівня охорони здоров'я та якості життя. Проаналізовано існуючі підходи до розуміння сутності медичного страхування та запропоновано власне означення. Визначено шляхи систематизації вказаних потреб та місце медичного страхування у процесі їх задоволення.
Ключові слова: медичне страхування, добровільне медичне страхування, обов'язкове медичне страхування, ринок медичного страхування.

Bas M. A.

THE IMPORTANCE OF HEALTH INSURANCE IN THE SYSTEM OF PUBLIC NEEDS FULFILLMENT IN UKRAINE

Fulfilling human needs to protect their life and health is the most important task of society. These requirements may differ depending on the conditions of a person's residence. They fit into a single system, which is based on hierarchy of needs by A. Maslow. The article highlights the public basic needs to obtain adequate health care and quality of life. Existing approaches to understanding the nature of health insurance and its definition are analysed. As a kind of social economic relations in terms of protecting property and personal interests of individuals at the occurrence of insured cases related to their health and life, health insurance provides public needs fulfillment at each level of Maslow's pyramid. At the first level (physiological needs), health insurance provides the fulfillment of the need to save life and protect health. At the second one (safety needs), health insurance provides the fulfillment of the need to maintain health at a certain level; to improve health; to have access to medical care and services; to receive adequative (timely and complete) medical care; quality of service; choice of treatment; preventive care; medication maintenance; diagnostic care; home health care; protection from epidemics and a long-term disability. At the third level (social services), the needs to protect life and health of close people and the need for mutual help are satisfied. At the fourth level (needs of respect and prestige), the needs to receive accurate and clear information about the process of treatment, choice of a doctor, choice of a place of treatment, proper attitude, support when dealing with the medical establishment, equitable distribution of financial flows, additional bonus offers and quality service are met. At the fifth level (needs of self-fulfillment), the needs for good quality of life are satisfied.
Key words: health insurance, voluntary health insurance, obligatory health insurance, health insurance market.

Бас М. А.

ЗНАЧЕНИЕ МЕДИЦИНСКОГО СТРАХОВАНИЯ В СИСТЕМЕ УДОВЛЕТВОРЕНИЯ ПОТРЕБНОСТЕЙ НАСЕЛЕНИЯ УКРАИНЫ

В статье освещены основные потребности населения Украины в получении надлежащего уровня охраны здоровья и качества жизни . Проанализированы существующие подходы к пониманию сущности медицинского страхования и предложено собственное определение . Определены пути систематизации указанных потребностей и место медицинского страхования в процессе их удовлетворения.
Ключевые слова: медицинское страхование, добровольное медицинское страхование , обязательное медицинское страхование , рынок медицинского страхования.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Потреби стосовно захисту життя та

здоров'я людини є актуальними для кожної країни. Вагомим чинником задоволення таких потреб є система фінансування галузі охорони здоров'я. У більшості високорозвинених країнах світу така система функціонує на принципах страхової медицини. Медичне страхування в Україні на даний час користується низькою популярністю та доступністю для населення. Важливим на цьому етапі є якнайповніше визначення сутності медичного страхування, що сприятиме розширенню кола користувачів послуг медичного страхування, зростанню попиту на цьому ринку та ефективному його розвитку.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. У напрямку теоретичного осмислення сутності поняття «медичне страхування» працювала низка науковців, а саме: Базилевич В.Д., Борецький В., Григораш Т.Ф., Єрмикіна В., Кіріченко Ю.П., Осадець С.С., Приймак І., Стеценко В.Ю., Стецюк Т.І., Терешко Х. Я та інші. Григораш Т.Ф. та Кіріченко Ю.П. розглядали це питання крізь призму перспектив розвитку медичного страхування на ринку страхових послуг в Україні. З правової точки зору детальне дослідження у цьому напрямку було проведено Стеценко В.Ю.

Цілі статті - визначення місця та ролі медичного страхування у забезпеченні потреб населення.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Здавна людство намагалося захистити власне життя, здоров'я та майно, активно використовуючи принципи страхування. Історично обумовлено, що формування і розвиток медичного страхування мав основою потреби людей у конкретний момент. Потреби фінансової допомоги для лікування, діагностичного обстеження, реабілітаційних заходів, а також потреба справедливого розподілу коштів у системі охорони здоров'я, вибору лікаря тощо формувалися еволюційно.

Скористаємося відомим підходом до ієрархії потреб та розглянемо можливість їхнього задоволення за умови активного розвитку медичного страхування. У цьому напрямку нам допоможе створена відомим психологом А. Маслоу «Піраміда потреб», що передбачає ієрархічну структуру потреб людини, яка означає прагнення до задоволення конкретної потреби у конкретний момент часу. Так, на найнижчому рівні розміщені фізіологічні потреби; наступний рівень – потреби в безпеці; третій рівень - соціальні потреби; четвертий рівень – потреби поваги та престижу; найвищий рівень піраміди описує потреби самореалізації [1].

Медичне страхування згідно з законодавством є видом страхування, який здійснюється в обов'язковій (ОМС) та у добровільній (ДМС) формі. Статтею 4 Закону України «Про страхування» медичне, як пов'язане із майновими інтересами захисту життя, здоров'я та працездатності людини, віднесено до особистого страхування [2]. Закон України «Основи законодавства України про загальнообов'язкове державне соціальне страхування» визначає медичне страхування як вид загальнообов'язкового державного соціального страхування, що являє собою систему прав, обов'язків і гарантій, яка передбачає надання соціального захисту, що включає матеріальне забезпечення громадян у разі хвороби, повної, часткової або тимчасової втрати працездатності, втрати годувальника, безробіття з незалежних від них обставин, а також у старості та в інших випадках, передбачених законом, за рахунок грошових фондів, що формуються шляхом сплати страхових внесків роботодавцями, громадянами, а також бюджетних та інших передбачених законом джерел [3].

На жаль, запропоновані у законодавстві означення дають неповну характеристику медичного страхування, а відповідно не дозволяють визначити його реальну роль у задоволенні потреб населення. Оцінка впливу системи медичного страхування на

соціальний розвиток та реалізацію базових прав людини може опиратися на наукову думку.

У словнику термінів з електронного ресурсу med-insurance медичне страхування подано як вид страхування, що передбачає обов'язки страховика оплатити витрати страхувальника, пов'язані з його зверненням до медичної установи за медичними послугами, які включені у страхове покриття у зв'язку з нещасним випадком або захворюванням (перекл. авторм з рос.) [7]. У такому трактуванні визначено головне призначення медичного страхування як гарантії задоволення найбільш необхідних фізіологічних потреб та потреб безпеки.

З правової точки зору, Стеценко В.Ю. дає визначення страхування у сфері медичної діяльності як сукупності правових норм, що регулюють суспільні відносини з приводу захисту майнових інтересів фізичних осіб при отриманні медичної допомоги у разі настання страхових випадків, визначених договором страхування або чинним законодавством за рахунок страхових грошових фондів, які формуються з страхових внесків [4, с. 601]. На думку В. Борецького та В. Єрмикіна медичне страхування – це форма соціального захисту населення з метою надання гарантій громадянам на отримання медичної допомоги за рахунок накопичених коштів при виникненні страхового випадку [4, с.601]. Згідно з цими поглядами завдяки медичному страхуванню можливо задовольнити потребу у безпеці за рахунок гарантування виконання умов договору під впливом норм права.

Також у літературі присутнє наступне визначення: медичне страхування є формою захисту інтересів громадян у разі втрати ними здоров'я з будь-якої причини. Воно пов'язане з компенсацією витрат, зумовлених оплатою медичної допомоги та інших витрат, пов'язаних із підтримкою здоров'я [5, с. 179]. Тут говоримо про гарантії задоволення соціальних потреб суспільства.

Існує думка, що медичне страхування є одним з видів особистого страхування, що здійснюється на випадок втрати здоров'я людини та забезпечує одержання медичної допомоги за рахунок накопичених коштів, а також фінансування профілактичних медичних заходів у разі настання страхового випадку [6]. Тут можемо говорити про вагому роль медичного страхування у задоволення потреб безпеки. В свою чергу, фінансування профілактичних заходів також можна розглядати і як задоволення потреб престижу та статусу у суспільстві.

На нашу думку поняття «медичне страхування» повинно давати відповіді на наступні запитання: Що являє собою укладення договору медичного страхування? Що можна захистити, уклавши такий договір? У чому полягає захист під час дії договору медичного страхування? Які обмеження може мати медичне страхування? За чиї кошти надається послуга медичного страхування? та Хто організовує процес надання таких послуг? Зважаючи на це, пропонуємо наступне визначення:

Медичне страхування – це вид суспільно-економічних відносин щодо захисту майнових та особистих інтересів фізичних осіб (застрахованих) у разі настання певних подій (страхових випадків), пов'язаних з їхнім здоров'ям та життям, визначених правилами страхування або чинним законодавством, що реалізовуються на принципах взаємофінансування за рахунок фондів страхових внесків від страхувальників, і організовуються спеціально уповноваженими державними організаціями та суб'єктами господарювання (страховиками).

Укладаючи договір медичного страхування сторони (страхувальник, застрахована особа, страховик та медична установа) вступають у суспільні відносини, оскільки у подальшому все залежить від їхньої комунікації та співпраці. Економічна природа цих відносин полягає спершу в оплаті страхового внеску, а потім - у компенсації витрат за страховий випадок.

Захисту підлягають загроза життю, розлади здоров'я з різних причин та можливість утримання певного рівня якості життя. За визначенням ВООЗ «якість життя» - це сприйняття людьми свого становища в житті, яке можна оцінити по декількох параметрах, серед яких для нашого дослідження найактуальнішими є фізичні (енергійність, втома, фізичний дискомфорт, сон і відпочинок). Тобто програми медичного страхування можуть передбачати і захист інтересів особи, що стосуються естетичних чи функціональних вад, які не створюють загрози для її здоров'я, але їх усунення потребує медичного втручання. Водночас, наявність полісу медичного страхування забезпечує відчуття захищеності та впевненості у суспільстві.

Майнові інтереси застрахованої особи або страхувальника захищаються шляхом компенсації усіх або частини витрат, у той час як супровід та координація страхувальника страховиком впродовж усього періоду страхування забезпечує страхувальникові і задоволення особистих інтересів, а саме відчуття допомоги та підтримки.

Весь обсяг послуг та умови здійснення медичного страхування обумовлюється правилами страхування, на основі яких формуються умови договору, та законодавством.

Принципи взаємофінансування передбачають, що за рахунок грошових фондів, які формуються шляхом сплати фізичними та юридичними особами страхових внесків, а також з доходів отриманих від розміщення цих внесків, здійснюється компенсація витрат тим застрахованим особам, які цього потребують у конкретний момент. Акумульовані кошти з одного боку забезпечують впевненість кожної застрахованої особи щодо захисту у разі виникнення страхового випадку з нею та з іншого боку виступають фондом, вкладаючи у який можна допомагати іншим.

Принциповим для розуміння сутності організації системи медичного страхування є розподіл його за формами - обов'язкове медичне страхування та добровільне.

Для обов'язкового медичного страхування характерним є принцип всезагальності (всі громадяни країни незалежно від віку, статі, стану здоров'я, національності, місця проживання, рівня доходу, соціального становища і т. ін. мають право на отримання гарантованого державою рівня медичних послуг). Отримані під час здійснення ОМС прибутки спрямовуються в основному на розширення страхових резервів для здійснення ОМС і не мають комерційного характеру. Сплату страхових внесків до фонду ОМС зобов'язані здійснювати усі юридичні особи та працюючі громадяни. Розмір та порядок внесення страхових платежів встановлюється законодавством [8].

Медичне страхування, яке провадиться в обов'язковій формі, набуває рис соціального страхування. Страхові платежі, сплачувані громадянами та юридичними особами, мають форму податку, тобто надходження коштів до страхового фонду характеризується стабільністю. Обов'язкова форма страхування координується державою.

Суб'єктами відносин добровільного медичного страхування є страхові компанії, страхувальники (застраховані), медичні заклади, аптеки, компанії, що здійснюють асистанс. Страхові фонди добровільного медичного страхування утворюються за рахунок добровільних страхових внесків підприємств та організацій, різних груп населення або окремих громадян. Метою ДМС є організація та фінансування належного обсягу та якості медичних послуг закріплених програмами страхової компанії. Основними завданнями, які вирішується під час реалізації ДМС є:

- Забезпечення охорони здоров'я та розвиток медичного обслуговування;
- Фінансування системи охорони здоров'я та перерозподіл коштів, що використовуються на оплату медичних послуг між різними верствами населення [9, с. 304].

Програми ДМС відрізняються можливістю доповнення їх додатковими послугами, які забезпечують клієнтові підвищений рівень сервісного обслуговування,

передбачають захист у разі порушення прав страхувальника під час лікування тощо. Тобто сфера застосування ДМС є значно ширшою порівняно з ОМС. Однак незважаючи на розбіжності, економічна природа обох форм медичного страхування є ідентичною.

За результатами проведеного аналізу можна виділити систему співвідношення потреб населення за ієрархією потреб А. Маслоу та реальних можливостей їх задоволення за допомогою медичного страхування.

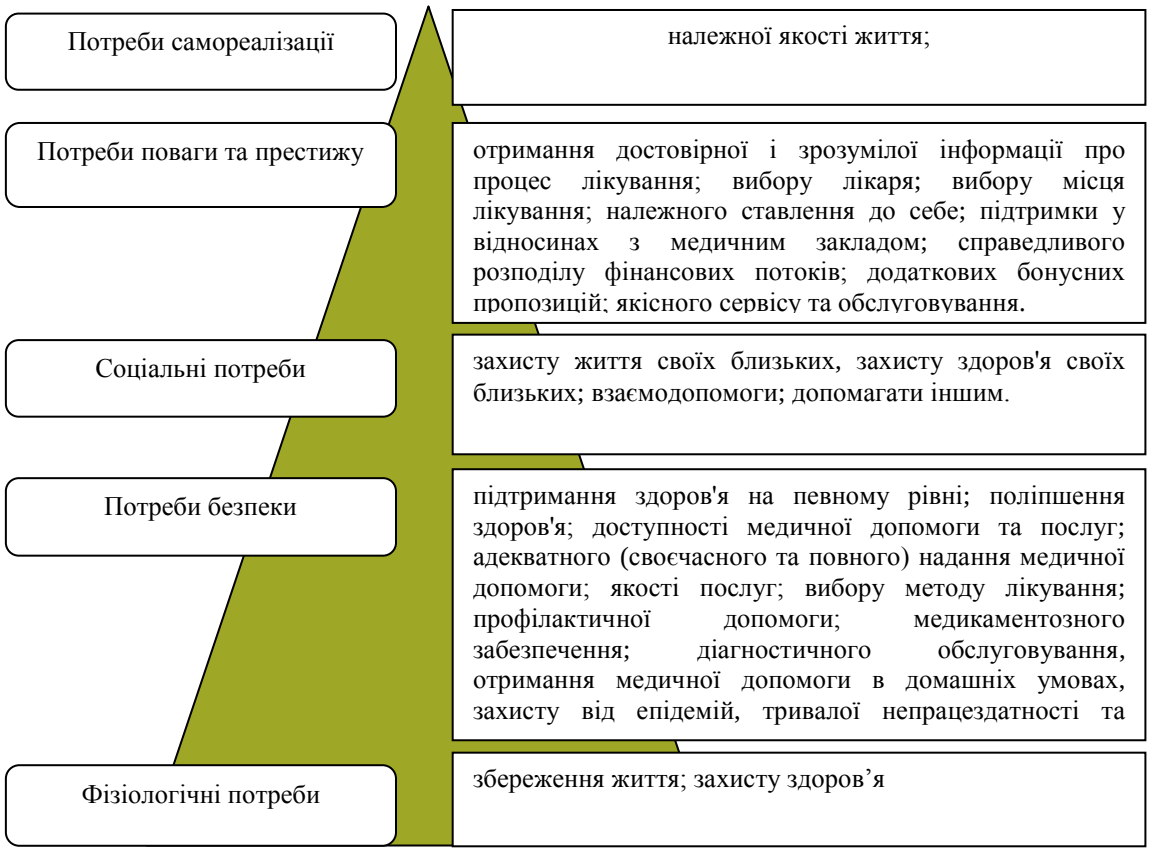


Рис.1. Потреби людини, що можуть бути задоволені під час медичного страхування за Пірамідою Маслоу

Потреби збереження життя і захисту здоров'я лежать в основі звернення за медичними послугами. Безперечно, захист здоров'я людини є вищим соціальним обов'язком, проте сьогодні виникають обставини, через які людина може втратити здоров'я або навіть життя, хоча фактично цього можна було уникнути. Відсутність або недостатня кількість належного обладнання та медикаментозного забезпечення, несвоєчасне реагування або халатність лікарів можуть призвести до летального результату. Ключова роль медичного страхування в зменшенні рівня негативних результатів надання медичної допомоги полягає в тому, що за рахунок інвестування накопичених фінансових ресурсів можна забезпечити оснащення медичних закладів необхідними засобами, а організація надання медичних послуг під пильним наглядом страховика, дозволяє знизити рівень безвідповідальності з боку лікарів і прискорити адекватне реагування на кожен конкретний запит.

Представлені на другому рівні ієрархії потреби відображають забезпечення довготривалого і стабільного виживання користувачів послуг медичного страхування. Купуючи поліс, людина може оцінити рівень своєї безпеки протягом дії договору. Залежно від запропонованої страховиком програми, застраховані усвідомлюють, від

яких негативних ситуацій вони захищені на певний відрізок часу. Відповідно це забезпечує відчуття стабільності та впевненості.

Прагнення людини берегти близьких йому людей, допомагати і підтримувати тих, кому це необхідно, реалізується за допомогою медичного страхування на основі принципу взаємного фінансування. Незважаючи на форму (добровільне або обов'язкове) медичного страхування, відбувається перерозподіл громадських коштів, що забезпечує відчуття суспільної єдності, приналежності до певної спільноти і взаємної підтримки.

Досягнувши задоволення потреб попередніх рівнів, людина усвідомлює потребу дотримання певних норм і вимог, обумовлених його статусом у суспільстві і, які впливають на його репутацію. Сама по собі наявність поліса медичного страхування виступає свідченням досягнення певного рівня достатку. Відповідно можливість впливу на процес надання медичних послуг дозволяє медичному страхуванню зайняти провідне місце у формуванні загального іміджу застрахованої особи.

Потреба захисту належної якості життя може бути задоволена завдяки медичному страхуванню, головною метою якого стоїть оздоровлення застрахованої особи до певного рівня, що дозволить особі створити комфортні умови життя та досягати вершини піраміди шляхом самореалізації.

Висновки. Таким чином, суспільно-економічні відносини щодо захисту майнових інтересів фізичних осіб, пов’язаних з їхнім здоров’ям та якістю життя, у разі настання визначених страхових випадків, що реалізовуються на принципах взаємофінансування шляхом здійснення страхових внесків, і організовуються спеціально уповноваженими організаціями та можуть здійснюватися в обов’язковій або добровільній формі, визначають основи функціонування системи медичного страхування. Лише розуміння сутності медичного страхування дозволяє визначити його роль у задоволенні потреб людини, а також пожвавити його розвиток та активно вдосконалювати на кожному етапі.

Список використаних джерел:

1. Иерархия потребностей личности (за А. Маслоу). [Електронний ресурс]. - Режим доступу : http://www.kneu.dp.ua/moodle-new/pluginfile.php/23998/mod_resource/content/0/PDNM_6.504_6.507_6.508_OM_2.3.pdf.
2. Закон України «Про страхування». [Електронний ресурс]: станом на 20 березня 2014 р. [прийнято Верхов. Радою 07.03.1996 № 85/96-ВР]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/85/96-%D0%B2%D1%80.
3. Основи законодавства про загальнообов'язкове державне соціальне страхування [Електронний ресурс] : станом на 20 березня 2014 р. [прийнято Верхов. Радою 14.01.1998 № 16/98-ВР]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/16/98-%D0%B2%D1%80.
4. Стеценко В. Ю. Медичне страхування як складова системи страхування (правові аспекти) / В. Ю. Стеценко // Форум права . – 2009. – №3. – С. 597–602.
5. Бучкевич М.М. Досвід медичного страхування у зарубіжних країнах / М.М. Бучкевич // Науковий вісник НЛТУ України . – 2011. − Вип. 21.10. – С. 178-184.
6. Григораш Т.Ф. Перспективи розвитку медичного страхування на ринку страхових послуг в Україні / Т.Ф. Григораш, Ю.П. Кіріченко // Економічний простір. – 2011. - №56/2. – С. 138-148.
7. Словарь терминов. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://med-insurance.com.ua/glossary.
8. Страхування. [Електронний ресурс]: Підручник / За ред. В.Д. Базилевича. – К.: Знання-Прес, 2008. – 1019 с. – Режим доступу : http://pidruchniki.ws/1356061542416/strahova_sprava/obovyazkove_medichne_strahuvannya.
9. Приймак І. Аналіз системи особистого страхування в Україні: проблеми та перспективи/ І. Приймак, Х. Сиротюк // Економічний аналіз. – 2011. - Вип 8. Ч. 1. – С. 302-306.

Рецензент Сторонянська І.З.

УДК 336.1(477)

Боронос В.Г., д.е.н., професор
Сумський державний університет
Савченко К.В., к.е.н., доцент
Академія муніципального управління

СТІЙКІСТЬ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ В КОНТЕКСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ СТАБІЛІЗАЦІЙНОЇ ФІНАНСОВОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ

У публікації підлягають розгляду питання щодо оцінки стійкості фінансової системи в процесі реалізації стабілізаційної фінансової політики в Україні. Запропоновано дворівневу методику визначення інтегрального індексу стійкості фінансової системи України, яка базується на врахуванні ключових характеристик п'яти основних складових фінансової системи.

Ключові слова: стабілізаційна політика, фінансова політика, фінансова система, оцінка стійкості, інтегральний індекс стійкості.

Boronos V. G., Savchenko K.V.

SUSTAINABILITY OF THE FINANCIAL SYSTEM IN THE CONTEXT OF THE REALIZATION OF STABILIZING FINANCIAL POLICY IN UKRAINE

The implementation of stabilization policy should directly consider problems, linked to evaluating the financial system sustainability. The aim of the article is to create a methodical approach to forming the integrated index of the financial system sustainability in the context of financial stabilization policy in Ukraine.

When the first evaluation level carried out by the division of financial system, it is necessary to take into account all important indicators, which characterize it. So, a set of parameters for financial system components was established. There some methods were used to determine values of such integrated index of the financial system components sustainability, particularly methods of correlation analysis and uniform optimality.

On the second level the integrated index of the financial system sustainability was evaluated, based on the principle of optimality. The results of this evaluation confirm predictions about the formation of new destructive factors both within Ukraine and abroad, actualizing on developing new actions to stabilize the financial system.

Finally, presence of the quantitative value of a single sustainability indicator may argue about the state of the financial system, a prerequisite for a qualitatively new stabilizing regulation of economy.

Keywords: stabilization policy, financial policy, financial system, sustainability evaluation, integrated sustainability index.

Боронос В.Г., Савченко К.В.

УСТОЙЧИВОСТЬ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ В КОНТЕКСТЕ РЕАЛИЗАЦИИ СТАБИЛИЗАЦИОННОЙ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ В УКРАИНЕ

В публикации подлежат рассмотрению вопросы оценки устойчивости финансовой системы в процессе реализации стабилизационной финансовой политики в Украине. Предложено двухуровневую методику определения интегрального индекса устойчивости финансовой системы Украины, которая базируется на учете ключевых характеристик пяти основных составляющих финансовой системы.

Ключевые слова: стабилизационная политика, финансовая политика, финансовая система, оценка устойчивости, интегральный индекс устойчивости.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Економічна реальність України свідчить про необхідність впровадження заходів стабілізаційної фінансової політики. При цьому, враховуючи теоретичні і методологічні підходи до базових засад реалізації фінансової політики держави та інструментів, що використовуються органами влади в ході її впровадження, важливим є врахування стійкості фінансової системи. Актуальність поставленого завдання полягає в необхідності формування єдиного результативного показника, кількісна та якісна інтерпретація якого дозволила б стверджувати про рівень стійкості фінансової системи в заданий проміжок часу. Існування такого інтегрального показника дозволило б здійснювати швидку оцінку наявної фінансової ситуації в країні та, як результат, мобілізувати втручання державних органів влади в економічні процеси з метою їх стабілізації.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Стабілізаційна політика та економічна стабільність є одними з найбільш актуальних предметів економічних досліджень. Багато творів сучасних учених-економістів, серед яких українські: В. Геєць [1], С. Льовочкін [2], П. Орлов [3], А. Даниленко [4], а також

зарубіжні: Т. Матвєєва [5], А. Нєкіпєлов і М. Головнін [6], С. Дробишевський [7], П. Самуельсон і У. Нордхаус [8] та ін., присвячені питанням політики стабілізації і ролі фінансових інструментів у забезпеченні стабільності. Однак, проблема оцінки впливу реалізації стабілізаційної політики на стійкість фінансової системи не вирішена.

Цілі статті. Метою статті є розробка науково-методичного підходу до формування інтегрального індексу стійкості фінансової системи в контексті реалізації стабілізаційної фінансової політики в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Необхідно зазначити, що базовим пріоритетом в процесі формування інтегрального індексу стійкості фінансової системи повинна виступати виважена процедура щодо ідентифікації його складових. Це пов'язано з рівнем адекватності отриманого в ході реалізації науково-методичного підходу результату. Таким чином, запропоновано розглянути п'ять складових (державний сектор, фінансовий сектор (окремо в межах депозитарних і недепозитарних установ), реальний сектор та домогосподарства), що описують фінансову системи України, а також сформувати єдиний підхід до їх оцінки.

Перший етап теоретичної розробки методики до оцінки рівня стійкості складових фінансової системи України передбачає ідентифікацію релевантних показників характеристики, які будуть формувати кожну з п'яти комплексних груп показників та виступатимуть в подальшому масивом динамічних статистичних даних, на основі яких і буде проводитись подальша оцінка.

На другому етапі має відбуватися фільтрація обраних на попередньому етапі показників. Це пов'язане з необхідністю додаткової оптимізації вхідного масиву інформації. Провести фільтрацію показників пропонується на основі аналізу кореляційної матриці. Якщо відповідне значення кореляційної матриці набуває значення не менше 0,7 частки одиниці за абсолютним значенням, даний факт свідчить про те, що розглянуті показники є мультиколінеарними, тобто їх зміна в динаміці здійснює майже однаковий вплив на результативну ознаку. Оскільки зазначені показники мають подібні тенденції зміни в часі, одночасне включення їх в економіко-математичну модель є недоцільним, бо значно її ускладнює, не підвищуючи при цьому адекватність методики. Саме тому, серед мультиколінеарних показників необхідно обрати один більш впливовий на досліджуваний показник, при цьому інший варто вилучити з подальших розрахунків.

В межах третього етапу актуальності набуває нормалізація показників характеристики стійкості кожної складової фінансової системи, у вигляді значень, що належать проміжку чисел від нуля до одиниці. Даний етап обумовлений наявністю в межах вхідної інформаційної бази як показників стимуляторів, так і дестимуляторів.

Четвертий етап передбачає визначення узагальнюючої характеристики – інтегрального індексу стійкості кожної зі складових фінансової системи – методом рівномірної оптимальності. Даний метод передбачає зваження суми нормалізованих показників на максимально можливу суму за всіма показниками аналізу за формулою

$$ISFS_j^I = \frac{\sum_{i=1}^{n} \tilde{s}_{ij}}{\max_j \left\{ \sum_{i=1}^{n} \tilde{s}_{ij} \right\}} \qquad (1)$$

де $ISFS_j^I$ – інтегральний індекс характеристики стійкості відповідної складової (*I*-та складова) фінансової системи України за *j*-ий період часу;

$\tilde{s}_{ij}$ – нормалізоване значення *i*-того показника характеристики стійкості відповідної складової фінансової системи за *j*-ий період часу.

Завершальний п’ятий етап передбачає виокремлення трендової та сезонної складових інтегрального показника, що в подальшому виступатиме основою для обґрунтування необхідності прийняття того чи іншого управлінського рішення.

Отже, проведемо дослідження розрахунку інтегрального показника стійкості такої складової фінансової системи, як державний сектор. В якості релевантних показників характеристики державного сектору було обрано: відношення загальних резервів до місячного імпорту, частка валового зовнішнього боргу у ВВП, дефіцит/профіцит державного бюджету з урахуванням кредитування, доходи державного бюджету, видатки державного бюджету, державні закупівлі, співвідношення імпорту та експорту.

Формування масиву вхідної інформації саме з даних показників обумовлено такими причинами: рекомендаціями МВФ [9], найбільшим поширенням в науковій літературі саме даних показників для всебічної характеристики державних фінансів та наявністю реальної статистичної інформації в розрізі кварталів. Такі передумови акумуляції даних у вхідний статистичний масив характерні і для інших чотирьох складових характеристики фінансової системи України.

Фільтрація даних на основі кореляційного аналізу дозволяє зробити висновок про наявність високого коефіцієнта кореляції між такими показниками, як видатки державного бюджету та дефіцит/профіцит державного бюджету з урахуванням кредитування, видатки державного бюджету та доходи державного бюджету, а також доходи державного бюджету та відношення загальних резервів до місячного імпорту. Оскільки показник видатків державного бюджету мультиколінеарний з двома іншими, спрощення моделі пропонується провести шляхом вилучення зазначених двох показників та врахуванням у моделі даного індикатора. Крім того, для групи показників доходів державного бюджету та відношення загальних резервів до місячного імпорту з високим ступенем залежності пропонується залишити другий з них, оскільки в розрізі проведення попередніх коригувань вже запропоновано вилучити перший показник.

Після нормалізації значень відповідних показників маємо змогу розрахувати інтегральний індекс стійкості державного сектору на основі застосування методу рівномірної оптимальності (формула 1). Далі проведемо виокремлення трендової та сезонної складових інтегрального індексу (рис. 1) з метою більш детальної інтерпретації отриманих результатів.

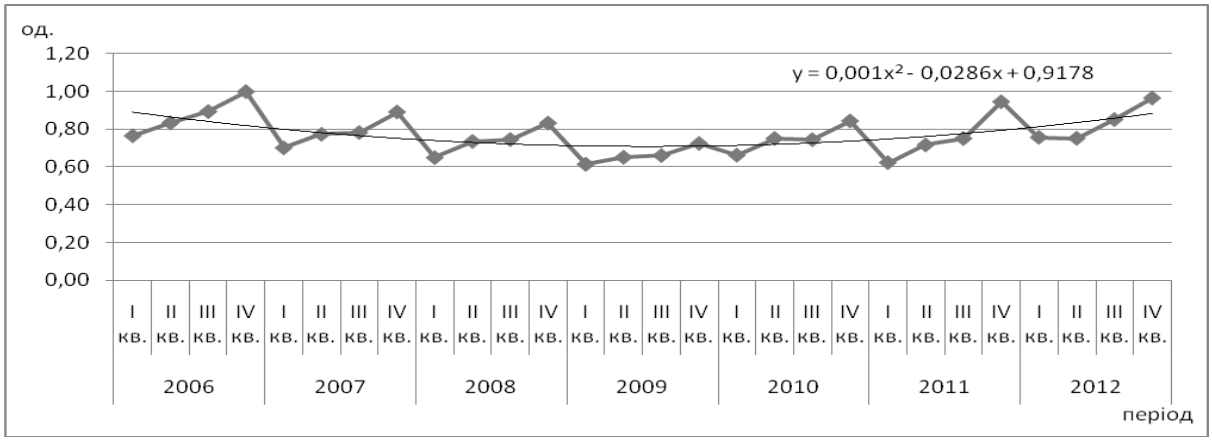


Рис. 1. Динаміка часового ряду інтегрального індексу характеристики стійкості фінансової системи в межах державного сектору

Провівши аналіз даних наведених на рисунку 1, справедливо зазначити про поступове зростання стійкості державного сектору, підтвердженням чого виступає ідентифікований тренд у вигляді поліному другого ступеня, який приймає найменше

значення на початку 2009 року та в подальшому має чітку тенденцію до зростання. Крім того, виокремлення сезонної складової даного часового ряду дозволяє констатувати наявність пікових значень досліджуваного індексу у четвертому кварталі кожного року, враховуючи і кризовий період.

Для решти чотирьох складових фінансової системи механізм аналізу аналогічний.

Отже, наступним елементом дослідження виступає стійкість фінансового сектору. Необхідно зауважити, що в межах даної складової фінансової системи був проведений аналіз за двома векторами: депозитарні та недепозитарні установи. Даний крок обумовлений особливостями організації вітчизняного фінансового сектору, для якого характерний домінантний вплив банків. Виходячи з цього, вплив на стабільність фінансової системи необхідно розглядати диференційовано з огляду на банківські та небанківські установи.

Таким чином, для оцінки стійкості фінансового сектору (в межах депозитарних установ) були обрані такі показники, як: співвідношення регулятивного капіталу до зважених за ризиком активів, співвідношення регулятивного капіталу 1-го рівня до зважених за ризиком активів, співвідношення недіючих кредитів без урахування резервів до капіталу, співвідношення недіючих кредитів до сукупних валових кредитів, норма прибутку на активи, норма прибутку на капітал, співвідношення процентної маржі до валового доходу, співвідношення непроцентних витрат до валового доходу, співвідношення ліквідних активів до сукупних активів, співвідношення ліквідних активів до короткострокових зобов’язань, співвідношення чистої відкритої позиції в іноземній валюті до капіталу.

Фільтрація передбачає вилучення таких показників, як норма прибутку на капітал, співвідношення процентної маржі до валового доходу, співвідношення непроцентних витрат до валового доходу та співвідношення ліквідних активів до сукупних активів.

Приведення показників, що залишились, до співставного вигляду відбувається з урахуванням такої класифікації:

– показники-стимулятори: співвідношення регулятивного капіталу до зважених за ризиком активів; співвідношення регулятивного капіталу 1 рівня до зважених за ризиком активів; співвідношення ліквідних активів до короткострокових зобов’язань;

– показники-дестимулятори: співвідношення недіючих кредитів без урахування резервів до капіталу; співвідношення недіючих кредитів до сукупних валових кредитів; співвідношення чистої відкритої позиції в іноземній валюті до капіталу.

Графічне зображення оцінки стійкості фінансового сектору України в розрізі депозитарних корпорацій можна представити за допомогою рисунку 2.

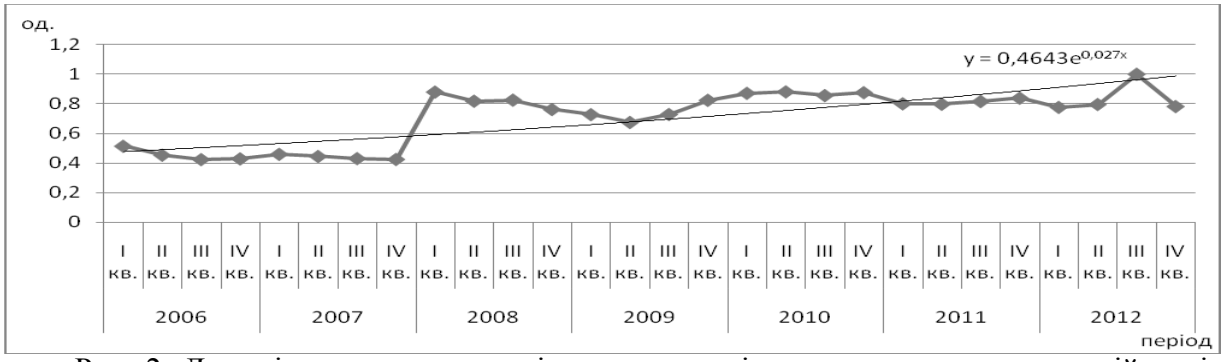


Рис. 2. Динаміка часового ряду інтегрального індексу характеристики стійкості фінансової системи в межах фінансового сектору (депозитарні установи)

Декомпозиційний аналіз часового ряду зображеного на рисунку 2 дозволяє зробити висновок про відсутність чітко виявленої систематичної компоненти, а наявності лише трендової складової у вигляді експоненціальної функції, яка свідчить про постійне, але не досить стрімке зростання стійкості фінансової системи в межах розглянутої складової.

Для оцінки стійкості другого вектору фінансового сектору, а саме недепозитарних установ були обрані такі показники, як загальна кількість зареєстрованих компаній, індекс ПФТС, а також ринкова капіталізація компаній, загальний обсяг торгів, активи небанківських фінансових установ зважених на ВВП.

Далі, на основі аналізу кореляційної матриці виявлено доцільність включення в модель всіх розглянутих індикаторів даної групи. Крім того, необхідно відмітити наявність прямого впливу варіації зазначених індикаторів на інтегральний індекс, тобто всі вони виступають стимуляторами.

Отримана узагальнена характеристика рівня стійкості фінансового сектору в межах недепозитарних установ представлена на рисунку 3, де виявлено трендову складову у вигляді ступеневої функції, яка стрімко зменшилась у кризовий період та набула стабільного стану у післякризові роки. Однак, чіткої сезонної компоненти в розрізі кварталів розглянутого часового інтервалу 2006–2012 років не було виявлено.

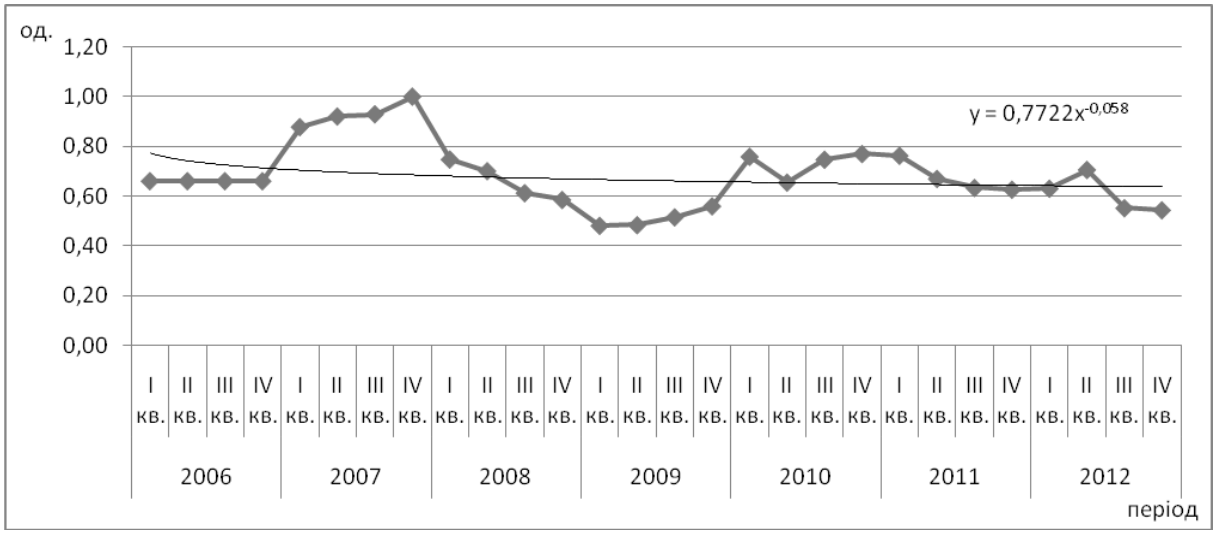


Рис. 3. Динаміка часового ряду інтегрального індексу характеристики стійкості фінансової системи в межах фінансового сектору (недепозитарні установи)

Для дослідження кількісної характеристики інтегрального індексу стійкості реального сектору були використані такі показники, як вимоги за кредитами приватного сектору, кількість збиткових підприємств, рентабельність підприємств, капітальні інвестиції, обсяг реалізованої промислової продукції, обсяги валової продукції сільського господарства (останні три показники доцільно поділити на ВВП).

Дані чинники виступають основними індикаторами характеристики реального сектору вітчизняної економіки та можуть бути умовно поділені на дві групи – показники, що описують ефективність діяльності суб'єктів господарювання (рентабельність підприємств, капітальні інвестиції, обсяг реалізованої промислової продукції, обсяги валової продукції сільського господарства) та рівень їх фінансової стійкості (вимоги за кредитами приватного сектору, кількість збиткових підприємств).

При цьому стимуляторами виступають: капітальні інвестиції, обсяг реалізованої промислової продукції, обсяги валової продукції сільського господарства,

рентабельність. Дестимуляторами є вимоги за кредитами приватного сектору та кількість збиткових підприємств.

В процесі фільтрації показників виявлено, що єдиним випадком наявності мультиколінеарності виступає високий ступінь залежності між показниками вимог за кредитами приватного сектору та кількості збиткових підприємств. Це цілком логічно, оскільки саме надмірні зобов'язання, в своїй більшості, і спричиняють порушення фінансової стійкості підприємств. Виходячи з того, що показник кількості збиткових підприємств є менш пріоритетним у порівнянні з вимогами за кредитами приватного сектору, то саме цей індикатор необхідно вилучити з подальших розрахунків.

Далі, використовуючи нормалізовані значення релевантних показників, їх агрегування за допомогою визначення суми показників в розрізі кожного кварталу, а також підстановки цих даних у формулу (1), отримаємо часовий ряд значень інтегрального індексу стійкості реального сектору (рис. 4).

Аналіз часового ряду значень результативної ознаки дозволяє виявити: по-перше, несистематичну компоненту у вигляді експоненціального тренду, який поступового зростає, а по-друге, систематичну характеристику у вигляді сезонної складової, яка набуває підвищення у другому півріччі кожного року.

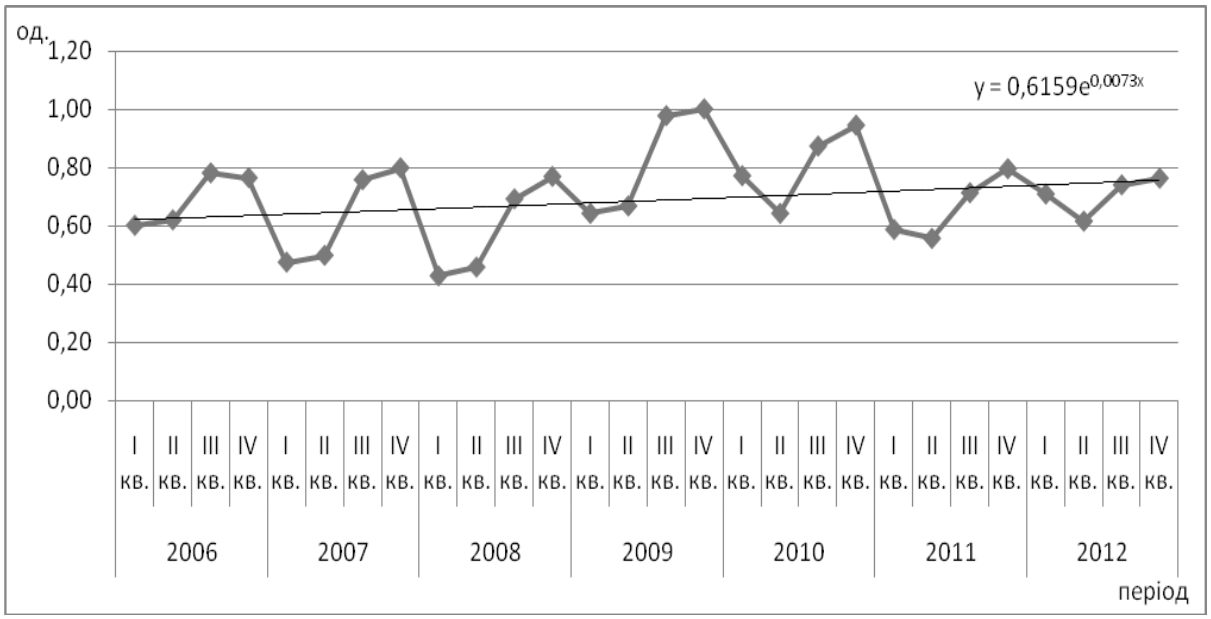


Рис. 4. Динаміка часового ряду інтегрального індексу характеристики стійкості фінансової системи в межах реального сектору

Складовою, що завершує оцінку рівня стійкості фінансової системи України є домогосподарства. Формування інтегрального показника стійкості даної характеристики, відбувалось на основі шести показників: середньомісячна номінальна заробітна плата працівників, витрати населення, заощадження населення, номінальні доходи населення, працездатне населення, рівень зайнятості населення працездатного віку.

В процесі фільтрації пропонується вилучити витрати та заощадження населення, що цілком логічно з огляду наявності в статистичній сукупності показника доходів населення, який за своєю економічною сутністю їх акумулює.

Проводячи нормалізацію чинників, що залишились, слід зауважити, що всі вони є стимуляторами. Ідентифікація інтегрального показника стійкості домогосподарств проводиться на базі формули (1), а графічно результати зображені на рис. 5.

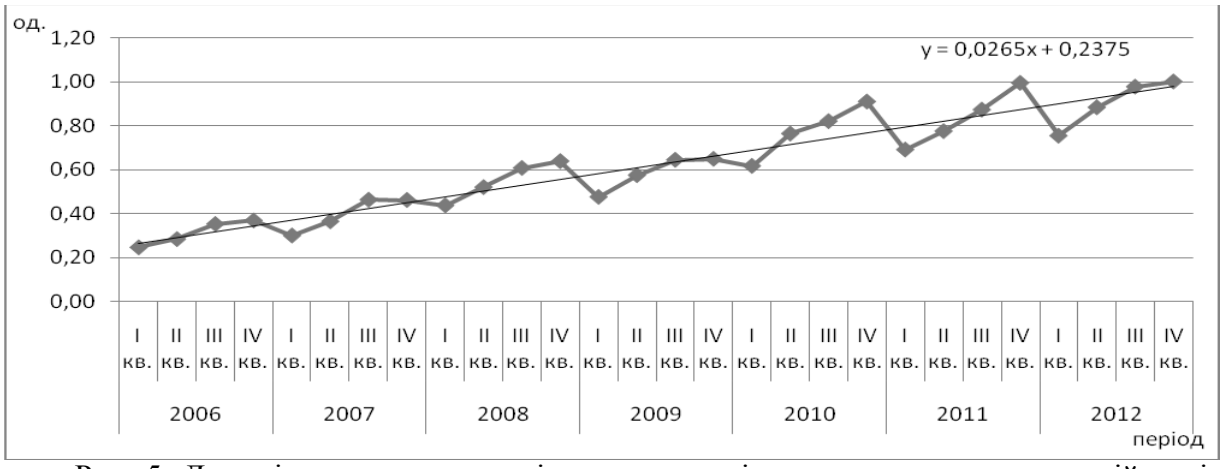


Рис. 5. Динаміка часового ряду інтегрального індексу характеристики стійкості фінансової системи в межах домогосподарств

Аналіз діаграми динаміки, наведеної вище, дозволяє виявити лінійний зростаючий тренд та систематичну компоненту індексу стійкості домогосподарств в межах кожного року. Так, чітко прослідковується підвищення рівня інтегрального показника у другому півріччі для докризового періоду та у четвертому кварталі кожного року після кризового інтервалу.

Таким чином, запропонований методичний підхід дозволяє сформувати п’ять інтегральних індексів стійкості секторів фінансової системи та формує основу для подальшого розрахунку інтегрального індексу стійкості всієї фінансової системи.

На основі отриманих квартальних даних п’яти інтегральних індексів стійкості складових фінансової системи за допомогою методики багатокритеріального вибору були визначені квартальні значення інтегрального індексу стійкості всієї фінансової системи України (рис. 6).

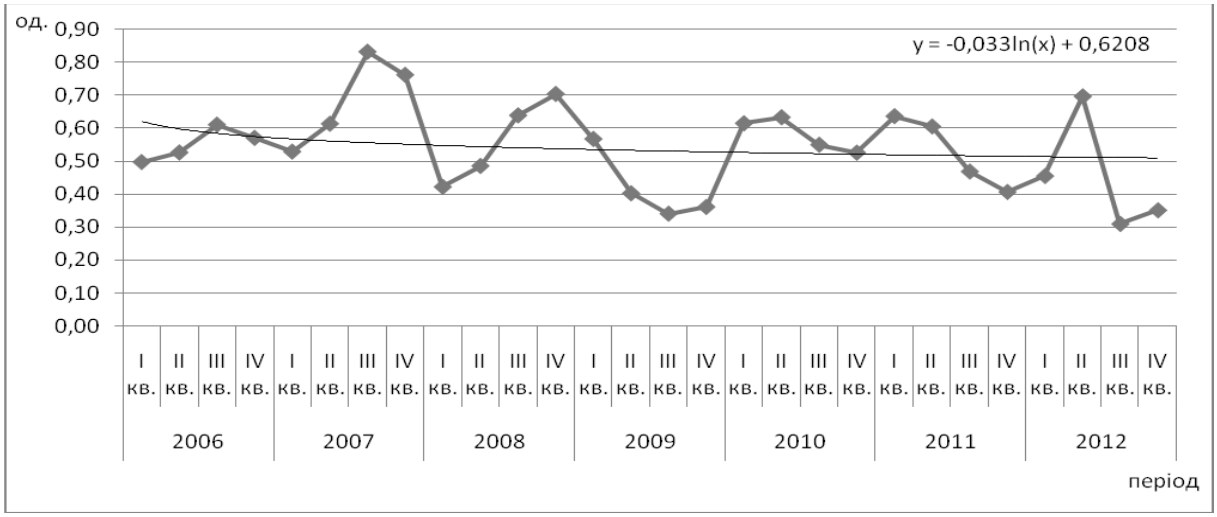


Рис. 6. Динаміка інтегрального індексу стійкості фінансової системи України в розрізі квартальних даних протягом 2006-2012 рр.

В розрізі дослідження систематичної компоненти необхідно зазначити наявність у докризовому періоді коливань рівнів ряду, що повторюються із року в рік. В даний проміжок часу підвищенням рівня стійкості характеризується третій квартал, що не є характерним у післякризовий період, оскільки підвищення активності в розрізі досліджуваного показника спостерігається у першому півріччі кожного року.

Проводячи аналіз динаміки річного інтегрального індексу стійкості фінансової системи України (рис. 7), зазначимо, що протягом 2006-2012рр. кількісне значення даного показника не перевищувало 60%, що свідчить про необхідність активізації втручання держави в процеси формування та регулювання фінансової системи та підтримки її стабільності. Винятком із загальної тенденцію був тільки 2007р., в якому значення результативної ознаки дорівнювало 0,68 од., що пояснюється значним розвитком економіки внаслідок сприятливої кон'юнктури зовнішніх товарних ринків.

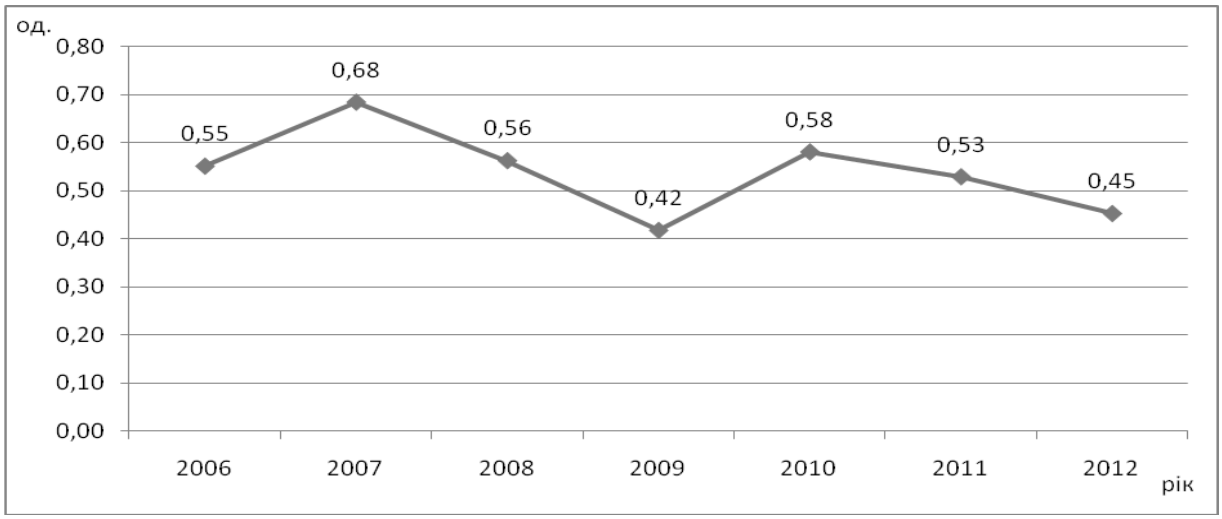


Рис. 7. Динаміка річного інтегрального індексу стійкості фінансової системи України протягом 2006-2012 рр.

Безумовно, вплив світової фінансової кризи позначився і на Україні, так досліджуваний показник в 2008-2009рр. різко знизився, досягнувши свого мінімуму в розмірі 42%. Протягом 2010р. прослідковується певне покращення рівня стійкості вітчизняної фінансової системи, що підтверджується зростанням інтегрального індексу на 0,16 од. та пов'язано з результатом реалізації антикризових заходів.

Після 2010р. знову прослідковується негативна тенденція до зменшення рівня стійкості фінансової системи, що ілюструється зниженням досліджуваного показника майже до рівня кризового 2007р. – 0,45 од. Це може свідчити про короткостроковий вплив державних заходів щодо стабілізації економіки після дії кризи та необхідності зміни векторів розвитку фінансової політики. Крім того, значення інтегрального індексу в 2011-2012рр. підтверджують прогнози щодо формування нових деструктивних чинників як в середині України, так і за її межами, актуалізуючи питання розробки нових дій зі стабілізації вітчизняної економіки в цілому, та фінансової системи, зокрема.

Таким чином, підводячи підсумок вирішення завдання щодо оцінки рівня стійкості фінансової системи України, зауважимо, що досягнення поставленої мети було здійснено за рахунок розробки дворівневої методики, представленої на рис. 8.

На основі рис. 8 можна зробити висновок, що визначення інтегрального індексу стійкості фінансової системи є багатоетапним і складним процесом, реалізація якого повинна включати співпрацю всіх органів державного управління. В той же час, чітка регламентація кожного з етапів запропонованого науково-методичного підходу та подальша їх автоматизація може призвести до якісно нових зрушень державної системи моніторингу фінансової системи та вибудувати нові вектори реалізації фінансової стабілізаційної політики в країні.

Перший рівень оцінки

Оцінка рівня стійкості складових фінансової системи України

1. Ідентифікація релевантних показників характеристики складових фінансової системи

Масив вхідної інформації формується в розрізі державного сектору, фінансового сектору (в межах депозитарних установ), фінансового сектору (в межах недепозитарних установ), реального сектору та домогосподарств

2. Фільтрація показників з метою нівелювання їх однакового впливу на результативну ознаку

На основі аналізу кореляційної матриці (якщо значення матриці більше 0,7 од., то розглянуті показники є мультиколінеарними і їх одночасне врахування недоцільне)

3. Нормалізація показників

Представлення показників у вигляді нульових та одиничних значень, використовуючи різні методи для стимуляторів, дестимуляторів та нормативних показників

4. Визначення узагальнюючої ознаки –індексу стійкості кожної складової фінансової системи ($ISFS_j^I$)

Метод рівномірної оптимальності:

$$ISFS_j^I = \frac{\sum_{i=1}^{n} \tilde{s}_{ij}}{\max_j \left\{ \sum_{i=1}^{n} \tilde{s}_{ij} \right\}}$$

де $\tilde{s}_{ij}$ - нормалізоване значення і-того показника стійкості *I*-тої складової фінансової системи за j-ий період часу

Другий рівень оцінки

Визначення інтегрального індексу стійкості фінансової системи України

1. Формування масиву вхідної інформації

Систематизація часових рядів індексів стійкості складових фінансової системи знайдених в межах першого рівня оцінки

2.Визначення пріоритетності кожної складової фінансової системи України

2.1. Встановлення обмежень на основі теоретичних досліджень та врахування тенденцій зміни несистематичних компонент відповідних часових рядів:

$w^{FSDK} > w^{DF} = w^{FSNK}$

$w^{FSDK} > w^{RS} = w^{D}$

$w^{RS} = w^{D} > w^{RS} = w^{D}$

w^{DF} w^{FSDK} w^{FSNK} w^{RS} w^{D} - ваговий коефіцієнт в розрізі відповідних складових – державного сектору, фінансового сектору (в межах депозитарних та недепозитарних установ), реального сектору та домогосподарств.

2.2. Розрахунок на основі імітаційного моделювання шуканих змінних управління – вагових коефіцієнтів складових фінансової системи (застосовуючи інструмент «Пошук рішення» MS Excel)

3.Визначення інтегрального індексу стійкості фінансової системи ($ISFS_j$) на основі принципу оптимальності

$$IFSF_j = 1 - \frac{IFSF_j^{\max} - IFSF_j^{\min}}{IFSF_j^{\max}} = \frac{IFSF_j^{\min}}{IFSF_j^{\max}}$$

$IFSF_j^{\max}$ – максимальне значення інтегрального індексу стійкості характеристики фінансової системи за *j*-ий період часу;

$IFSF_j^{\min}$ – мінімальне значення інтегрального індексу характеристики стійкості фінансової системи за *j*-ий період часу.

Рис. 8. Формалізація науково-методичного підходу до визначення інтегрального індексу стійкості фінансової системи України

Висновки. Таким чином, розроблено науково-методичний підхід до визначення інтегрального індексу стійкості фінансової системи, що набуває особливої актуальності в умовах підвищеної циклічності розвитку та турбулентності світових економічних процесів.

Зауважимо, що наявність єдиного показника, на основі кількісного значення якого можливо стверджувати про стан фінансової системи, створює передумови для якісно нового державного регулювання економіки. Так, реалізація стабілізаційної фінансової політики держави може значно покращитись, зважаючи на підвищення рівня контролю за фінансової системою країни та її складових, а також зменшення часу на ідентифікацію деструктивних чинників впливу. Це в свою чергу, зменшить імовірність виникнення глибоких фінансових криз та збільшить довіру економічних суб'єктів до державної політики.

Список використаних джерел:

1. Економічні дослідження (методологія, інструментарій, організація, апробація) [Текст]: [навч. посіб.] / [В. М. Геєць та ін.]; за ред. д-ра екон. наук, проф., акад. НАПН України А. А. Мазаракі; Київ. нац. торг.-екон. ун-т. – Вид. 2-ге, допов. – К. : КНТЕУ, 2011. – 295с.
2. Льовочкін С.В. Макрофінансова стабілізація в Україні у контексті економічного зростання [Текст] : Монографія. – К.: Наша культура і наука, 2003. – 432 с.
3. Орлов П.А. Финансово-экономический кризис в Украине и некоторые пути его преодоления [Текст] // Проблеми економіки. – 2009. – №3. – С. 18-24.
4. Фінансово-кредитні методи державного регулювання економіки [Текст] / Даниленко А.І., Береславська О.І., Бесараб Є.О., Буковинський С.А., Василик Д.О.; Інститут економіки НАН України; А.І. Даниленко (ред.). – К., 2003. – 415 с.
5. Матвеева Т.Ю. Введение в макроэкономику [Текст]: [учеб. пособ.] / 5-е изд., испр. – М.: Издательский дом ГУ-ВШЭ, 2007.– 511 с.
6. Некипелов А. Стратегия и тактика денежно-кредитной политики в условиях мирового экономического кризиса [Текст] / А. Некипелов, М. Головнин // Вопросы экономики. – 2010. – № 1. – С. 4-20.
7. Некоторые подходы к разработке системы индикаторов мониторинга финансовой стабильности [Текст] / [Дробышевский С.М. (рук. авт. коллектива) и др.]. – М.: ИЭПП, 2006. – 305с.
8. Пол Самуэльсон, Вильям Нордхаус. Макроэкономика [Текст] – М.: Вильямс, 2009. – 542 с.
9. Euro Area Policies: 2011 Article IV Consultation – Lessons from the European Financial Stability Framework Exercise; and Selected Issues Paper [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.imf.org/external/pubs/ft/scr/2011/cr11186.pdf

УДК 336.717
Prof. nadzw. Zakładu Ekonomii i Badań nad Gospodarką
Kujawsko-Pomorska Szkoła Wyższa w Bydgoszczy,
dr hab Petro Gudź
Гриценко К.О.
Запорізький національний технічний університет

ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ БАНКУ

У публікації підлягають розгляду питання щодо визначення залежності оцінювання фінансової стійкості банку від джерел інформаційного забезпечення. Розглянуто джерела інформації для оцінки фінансової стійкості банку , як внутрішні так і незалежні зовнішні. Наочно продемонстровано залежність оцінки фінансової стійкості банку від вибірки показників оцінювання (якісні та кількісні).

Ключові слова: джерела інформації, фінансова стійкість банку, інформаційне забезпечення оцінки фінансової стійкості банку, організаційно-управлінська стратегія.

Gudź P.V., Grytsenko K.O.

INFORMATION SUPPORT ASSESSING THE FINANCIAL STABILITY OF THE BANK

The article presents the approaches to determining the dependency assessment the financial stability of the bank's sources from information support. Examined the sources of information for assess the financial soundness of the bank (internal and independent external). Clearly demonstrated the dependence of assessing the financial stability of the bank from sampling indicators of evaluation (qualitative and quantitative).

Keywords: sources of information, the financial stability of the bank, information assessing the financial stability of the bank, organizational and management strategy.

Gudź P.V., Гриценко К.О.

ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ БАНКА

В публикации подлежат рассмотрению вопросы определения зависимости оценивания финансовой устойчивости банка от источников информационного обеспечения. Рассмотрены источники информации для оценки финансовой устойчивости банка, как внутренние, так и независимые внешние. Наглядно продемонстрировано зависимость оценки финансовой устойчивости банка от выборки показателей оценки (качественные и количественные).

Ключевые слова: источники информации, финансовая устойчивость банка, информационное обеспечение оценки финансовой устойчивости банка, организационно - управленческая стратегия.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. В сучасних умовах для забезпечення стійкого розвитку економіки, у т. ч. її банківської системи, ефективне інформаційне забезпечення є необхідною складовою для прийняття обґрунтованих управлінських рішень. В діяльності комерційних структур, що являють собою комплекс взаємопов'язаних та взаємодіючих підрозділів, передача інформації є першочерговим та обов'язковим фактором їх нормального функціонування.

На сьогодні існують різні методологічні та методичні підходи до інформаційного забезпечення оцінки фінансової стійкості банку, але вони є недостатньо структуровані та систематизовані, а кризові явища, які періодично виникають у банківській сфері, вимагають перегляду та порівняльного аналізу методик з метою розроблення напрямів оптимізації процесу оцінювання банківської надійності в умовах нестабільності зовнішнього середовища.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Інформаційне забезпечення оцінки фінансової стійкості банку вивчали такі науковці, як Крухмаль О.В. [5], Звєряков М.І. [7], Лютий І.О [1], Корнілюк Р. [6] та інші.

Але попри значну кількість наукових робіт, присвячених даній тематиці, існують питання, що потребують подальшого розгляду, а саме, залежність оцінки фінансової стійкості банку від видів інформаційного забезпечення. Адже інтегральну характеристику фінансової стійкості не можна зводити лише до набору кількісних показників, бо фінансова стійкість - це якісна характеристика (в тому числі й не фінансові зіставлення) комерційного банку.

Цілі статті. Об'єктом дослідження даної статті є оцінка фінансової стійкості комерційних банків України. Предметом є фінансова стійкість комерційних банків України. Метою статті є дослідження впливу інформаційного забезпечення на оцінку фінансової стійкості банку. Відповідно до мети основним завданням є визначення залежності оцінювання фінансової стійкості банку від джерел інформаційного забезпечення.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Поняття «фінансова стійкість» нині має численні тлумачення. Проте до цих пір немає чітко опрацьованого визначення «фінансова стійкість» стосовно комерційних банків . Авторами багатьох навчальних посібників пропонуються різні підходи до тлумачення визначення «фінансова стійкість

комерційного банку» :

–фінансова стійкість банку може бути оцінена якістю активів, достатністю капіталу та ефективністю діяльності [2];

–положення комерційного банку є стійким, якщо він має стійкий капітал, ліквідний баланс , є платоспроможним і задовольняє вимоги до якості капіталу [3];

–першочергове значення у визначенні фінансової стійкості банку надається власному капіталу[7];

–під фінансовою стійкістю банку розуміють його здатність протистояти деструктивним коливанням, виконуючи при цьому операції із залучення у вклади грошових коштів фізичних і юридичних осіб, відкриття та ведення банківських рахунків , а також розміщення залучених коштів від свого імені і за свій рахунок на умовах платоспроможності , терміновості і зворотності [4]. Тобто акцентується увага на здатності банку надавати комплекс специфічних банківських послуг належної якості за будь яких умов.

Але в цілому , фахівці в області банківської справи сходяться в одному - в тому, що фінансова стійкість комерційного банку - це стійкість його фінансового становища в довгостроковій перспективі.

Вона відображає такий стан фінансових ресурсів, при якому комерційний банк, вільно маневруючи грошовими коштами, здатний шляхом їх ефективного використання забезпечити безперебійний процес здійснення своєї економічної діяльності.

Слід зазначити, що формалізація оцінки фінансової стійкості банку істотно залежить від розвиненості та відкритості системи інформації. Адже залежно від того який вид інформаційного забезпечення ми використаємо зміниться оцінка фінансової стійкості банку.

Як зазначає Крухмаль О.В., інформаційне забезпечення оцінки фінансової стійкості банку – це сукупність аналітичної інформації, методів її обробки, аналізу та форм представлення, що дозволяють вивчити реальний стан фінансової стійкості, виміряти вплив факторів, що її визначають, а також обґрунтувати напрямки забезпечення фінансової стійкості в прогнозованому періоді.

Для створення ефективної системи інформаційного забезпечення оцінки фінансової стійкості необхідна розробка універсальної системи класифікації інформації, яка є однією з необхідних умов ефективної оцінки фінансової стійкості банку та забезпечення інформованості всіх користувачів результатами оцінки. В сучасних умовах єдиний інформаційний простір необхідний для забезпечення узгодженості, несуперечливості, закінченості управлінських рішень [5].

Інформація, що циркулює в інформаційному просторі банку розрізняється залежно від місця виникнення, стадії обробки та способу відображення.

Джерелами інформації для оцінки фінансової стійкості банку можуть бути як внутрішні так і незалежні зовнішні джерела.

До внутрішніх джерел інформаційного забезпечення відноситься інформація бухгалтерського, фінансового, управлінського, податкового та статистичного напрямів, яка спрямована на оцінку діяльності банківської установи [7].

При зборі інформації ставляться дві основні мети: перша – збір інформації для здійснення контролю та нагляду за діяльністю банків, друга – формування національної статистики.

Інформаційним забезпеченням оцінки фінансової стійкості банків є консолідовані звіти банківських установ про їхню діяльність за певний період, що відповідає вимогам Національного Банку України (НБУ), це дає змогу розглянути роботу банків в одній площині для подальшого порівняльного аналізу.

Таблиця 1

Ренкінг НБУ, активи та зобов’язання банків на 01.04.2014 р.

№	Банк	Активи	Балансовий капітал	Зобов'язання
1	Приватбанк	196 128 529	20 791 059	175 337 470
2	Ощадбанк	110 756 551	20 449 927	90 306 624
3	Укрексімбанк	105 739 342	18 159 054	87 580 287
4	Дельта Банк	62 117 937	4 463 373	57 654 564
5	Промінвестбанк	48 944 901	6 300 432	42 644 469
6	Укрсоцбанк	46 123 706	8 544 256	37 579 450
7	Райффайзен Банк Аваль	44 986 700	6 788 978	38 197 722
8	Сбербанк Росії	42 531 932	3 831 585	38 700 347
9	Перший Укр. Міжнар. Банк	36 676 569	4 756 211	31 920 357
10	Альфа-Банк	35 773 030	4 207 956	31 565 074

Джерело: складено автором на основі [8]

В таблиці 1 відображені показники банківської діяльності станом на 01.04.2014, за допомогою цих даних розраховується група показників які оцінюють фінансову стійкість банку.

Проте робити оцінку фінансової стійкості спираючись тільки на джерела внутрішньої інформації є не досить коректним. Адже в умовах посилення конкуренції на фінансовому і грошово-кредитному ринках банки вимушені застосовувати нові фінансові інструменти для забезпечення стійкості та більш гнучкого реагування на можливі ризики.

Саме для покращення фінансової стійкості банку й розробки нових фінансових інструментів банки звертають свою увагу до зовнішніх джерел інформації.

Джерелами зовнішньої інформації є зовнішні по відношенню до банку суб’єкти інформаційного простору. Зовнішня інформація – це інформація про стан економічного середовища, у якому функціонує банк. Складовими зовнішньої інформації є економічна інформація (фінансові, макроекономічні і статистичні показники) та правова і нормативна база законодавчих і регулюючих органів [7].

Банк розробляє свою організаційно-управлінську стратегію пошуку засобів задоволення потреб, як клієнтури банку так і своїх власних. За допомогою створення системи ефективного управління грошима, кредитами, відсотками, валютами, розрахунками й враховуючи особливості маркетингового оточення та існуючої кон'юнктури ринку позичкового капіталу, банк покращує свої показники, що в свою чергу зміцнює фінансову стійкість банку в цілому [1].

Основна ідея розробки організаційно-управлінської стратегії полягає у виявленні потреб, запитів і переваг споживачів та, в зв'язку з цим, - визначення сегментів ринку, на якому може бути знайдена ніша для реалізації нових банківських продуктів та послуг в умовах конкуренції з іншими банками.

На сучасному етапі розвитку банківської системи не рекомендується відноситись до фінансової стійкості банку як до набору показників, необхідно зауважити, що групу коефіцієнтів для оцінки формують переважно на основі аналізу джерел його коштів, тобто обмежуються аналізом пасивів без урахування змін у активах.

Такі значні розходження у розумінні фінансової стійкості викликані різними підходами до цієї проблеми. Акціонери, вкладники, позичальники та службовці вкладають у це поняття різний зміст. Останнім часом дедалі популярнішим стає підхід,

коли банк розглядається як економічна система, а його надійність як стабільність відносин між її елементами [1]. Показник стабільності є інтегральним показником.

Для наочного прикладу залежності оцінки фінансової стійкості банку не лише від внутрішніх, а ще й зовнішніх джерел інформації розглянемо таблицю 2.

У таблиці 2 відображена оцінка фінансової стійкості, що спирається на здатність банків протистояти внутрішнім та зовнішнім ризикам, при цьому зберігати прихильність клієнтів банку до його депозитних продуктах та забезпечувати гарні перспективи для успішної діяльності у роздрібному сегменті банківських послуг.

Вибірка банків для рейтингу включає банки першої, другої і третьої груп за класифікацією НБУ, що активно працюють на ринку роздрібних депозитів, а також окремі банки з 4-ї групи з об'ємом депозитів фізичних осіб більше 1 млрд. гривень. З рейтингової вибірки виключаються неплатоспроможні банки, в яких здійснюється тимчасова адміністрація.

Фінансові установи отримують бал від 1 до 5 (+ похибка) залежно від показників, що характеризують їх стресостійкість та лояльність вкладників: враховується якість активів, ліквідність, можливість зовнішньої підтримки, приріст вкладів, платіжна репутації і т. д. [6].

У рейтингу використовувалися дані офіційної звітності банків за 1 квартал 2014 року.

При складанні середньої експертної оцінки враховувалися думки інвестиційної компанії Dragon Capital, рейтингового агентства "Експерт-Рейтинг" і рейтингового агентства "Кредит-рейтинг".

Таблиця 2

Рейтинг фінансової стійкості банків з точки зору стресостійкості та лояльності клієнтів за 1 кв. 2014 р.

№	Банк	Загальній рейтинг	Стресостійкість	Лояльність вкладників	Поправка аналітиків	№ за розміром активів (НБУ)
1	Укрексімбанк	5,19	3,80	4,60	1,00	3
2	Ощадбанк	4,77	3,90	3,60	1,00	2
3	Сбербанк Росії	4,75	3,60	4,60	0,67	8
4	УкрСіббанк	4,55	3,50	3,60	1,00	14
5	Креді Агріколь Банк	4,48	3,60	3,40	1,00	19
6	Промінвест Банк	4,36	3,60	3,80	0,67	7
7	Укрсоцбанк	4,34	3,70	3,60	0,67	6
8	Кредобанк	4,33	3,50	3,20	1,00	48
9	Укргазбанк	4,27	3,60	3,60	0,67	15
10	Альфа-Банк	4,22	4,40	4,00	0,00	11

Джерело: [9]

Слід звернути увагу, що в таблиці 2 до десятки найбільш фінансово стійких ввійшли, як знайомі широкому загалу великі банки України (Укрексімбанк, Ощадбанк, Укрсоцбанк), так і невеликі банки (Кредобанк).

Та найцікавішим є те, що більш нижчі позиції посідають такі банки як Приват Банк (22 місце), Дельта Банк (32 місце), Райффайзен Банк Аваль (12 місце) [9].

Ці банки мають великі за розміром активи та істотно впливають на розвиток банківського сектору України, але при включенні до оцінювання їх фінансової стійкості якісних характеристик, таких як лояльність клієнтів, вони віддають свої позиції на користь банків з меншою ресурсною базою. Це пояснюється тим, що банки які увійшли до десятки кращих зуміли вдало поєднати в своїй діяльності, як кількісні так і якісні показники.

Висновки. Таким чином, в ході дослідження з'ясовано, що саме інформаційне забезпечення є одним із вирішальних факторів при оцінці фінансової стійкості банку. Залежно від того які джерела інформації ми використовуємо та як їх поєднуємо формується оцінка фінансової стійкості банку.

Для ефективної оцінки рекомендується використовувати сукупність внутрішніх та зовнішніх джерел інформації. Адже на сучасному етапі розвитку банківського сектору, банк розглядається як економічна система, а його надійність як стабільність відносин між її елементами – це робить показник фінансової стабільності інтегральним показником, а тому інформація, що представляє інформаційне забезпечення оцінки фінансової стійкості, може бути як кількісна, так і якісна.

Список використаних джерел:

1.Лютий І.О., Солодка О.О. Банківський маркетинг: Підручник. – К.: Центр учбової літератури, 2 видання, 2010. – 776с.
2.Іванов В.В. Аналіз надійності банку. - М.: Російська ділова література, 2012. – 329с.
3.Карімов Р.В. Грошово-кредитна політика та банківський нагляд: Навчальний посібник. - Іжевськ: Видавництво Інституту економіки та управління УДГУ, 2010. – 453с.
4.Тіханін В.Б. Моніторинг фінансової стійкості комерційного банку// Фінанси та статистика. – 2013. – № 6 – С. 12-16.
5.Крухмаль О.В. Оцінка фінансової стійкості як динамічної характеристики банку // Вісник УАБС. – 2007. – № 1 (22) – С. 75-78.
6.Корнилюк Р. Методика рейтингу успішності українських банків // Реальна економіка. – 2013. – № 3
7.Звєряков М.І., Коваленко В.В. Формування системи індикаторів фінансової стійкості банківської системи / Звєряков М.І., Коваленко В.В. // Фінанси України. – 2012. – №4. – С. 3-12.
8.Національний Банк України [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/
9.Фінансовий портал "Мінфін" [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://minfin.com.ua/

УДК 336.71
Prof. nadzw. Zakładu Ekonomii i Badań nad Gospodarką
Kujawsko-Pomorska Szkoła Wyższa w Bydgoszczy,
dr hab Petro Gudź
Фірман Р.В.
Запорізький національний технічний університет

АНАЛІЗ КАПІТАЛІЗАЦІЇ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ УКРАЇНИ ТА ШЛЯХИ ЇЇ НАРОЩЕННЯ

У публікації підлягають розгляду питання щодо визначення сутності капіталізації комерційного банку. Проаналізовано сучасний стан рівня капіталізації банківського сектору України та проблеми його нарощення. Розглянуто зарубіжний досвід збільшення капіталу банківським установами. Запропоновано шляхи та способи підвищення рівня капіталізації комерційних банків України.
Ключові слова: комерційний банк, капіталізація банку, фіктивна капіталізація, власний капітал, концентрація власного капіталу, індекс Херфіндаля-Хіршмана, публічне розміщення акцій.

Gudź P., Firman R.

ANALYSIS OF CAPITALIZATION OF THE COMMERCIAL BANKS AND THE WAYS OF ITS EXTENSION

The article presents the approaches to determining the nature of the commercial banks' capitalization. The present state of the level of capitalization of the banking sector of Ukraine and the problems of its extension are analyzed. An international experience capital increase of banking institutions is considered. The directions and methods of increasing the level of capitalization of commercial banks in Ukraine are proposed.
Keywords: commercial bank, bank capitalization, fictitious capitalization, equity, equity concentration, Herfindahl-Hirschman Index, initial public offering.

Gudź P., Фирман Р.В.

АНАЛИЗ КАПИТАЛИЗАЦИИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ УКРАИНЫ И ПУТИ ЕЕ УВЕЛИЧЕНИЯ

В публикации подлежат рассмотрению вопросы определения сущности капитализации коммерческого банка. Проанализировано современное состояние уровня капитализации банковского сектора Украины и проблемы его наращивания. Рассмотрены зарубежный опыт увеличение капитала банковским учреждением. Предложены пути и способы повышения уровня капитализации коммерческих банков Украины.

Ключевые слова: коммерческий банк, капитализация банка, фиктивная капитализация, собственный капитал, концентрация собственного капитала, индекс Херфиндаля-Хиршмана, публичное размещение акций.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Рівень власного капіталу банківської системи є головним показником її здатності до розвитку та до підвищення вкладу в ефективність реального сектора економіки країни. Високий рівень капіталізації банків гарантує стабільність національної валюти та фінансову стійкість банків при нестабільності фінансової системи, забезпечує інвестиційну діяльність комерційних банків. Нажаль, в Україні рівень капіталізації банківської системи на сьогодні є недостатнім, а її становлення відбувалося досить тривало і повільно.

В умовах глобалізаційних змін головним завданням для банківської системи будь-якої країни є забезпечення капіталу комерційних банків відповідно до потреб економіки. Саме підвищення рівня капіталізації комерційних банків України є одним із найголовніших завдань, що допоможе забезпечити стабільність та надійність банківського України у цілому.

Дослідження сучасного стану рівня капіталізації банків та визначення найбільш прийнятних шляхів вирішення цього питання є досить актуальним для нашої країни.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. На сьогодні проблема впливу капіталізації банків на стійкість та надійність банківського сектору досить широко досліджується науковцями. Особливості розвитку банківського сектору України та його капіталізації, можливі шляхи збільшення капіталу банками України розглядались у роботах А. А. Гриценка [4], Г. А. Крамаренко [6], В. А. Царьков [9] та інших.

Проте, незважаючи на ґрунтовне опрацювання даної теми, існують питання, що потребують подальшого вивчення – це визначення основних проблем нарощення рівня капіталізації банківської системи України на сьогоднішній день.

Цілі статті. Об'єктом дослідження даної статті є процес капіталізації комерційних банків України. Предметом є теоретичні та практичні підходи до визначення капіталізації комерційних банків України та шляхи їх нарощення.

Метою даної статті є дослідження сутності капіталізації банків та з'ясування можливих шляхів підвищення її рівня. Відповідно до мети основними завданнями є: аналіз особливостей процесу капіталізації банківської системи України загалом та у розрізі груп банків; виявлення можливих джерел нарощування банківського капіталу комерційними банками України.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Комерційний банк – це банк, який здійснює універсальні банківські операції з різними організаціями, установами, здебільшого за рахунок власних коштів та залучення кредитних ресурсів своїх клієнтів.

У широкому розумінні, комерційний банк – це будь-який банк, що функціонує на другому рівні банківської системи. У вузькому розумінні комерційний банк – це банк, який виконує повний набір базових банківських операцій та єдиною метою має

одержання максимального прибутку.

Слово «банк» і похідні від нього дозволяється використовувати у назві лише тим юридичним особам, які зареєстровані Національним банком України в Державному реєстрі банків і мають банківську ліцензію. [2]

Для кращого розуміння сутності капіталізації комерційних банків необхідно розрізняти основні її види. *Фінансова капіталізація* пов'язана з представленням грошового капіталу в цінних паперах та фінансовій оцінці їхньої вартості. В економічній літературі часто фінансову капіталізацію ототожнюють з *ринковою капіталізацією*, яка визначається як добуток ринкової вартості акцій комерційного банку та їх загальної кількості, і формує його акціонерний капітал. Тому ринкову капіталізацію можна вважати точним вираженням ринкової оцінки власного капіталу комерційного банку.

Зростання таких складових власного капіталу банку і здійснення відповідних активних операцій за певних обставин призводять до штучного нарощення власного капіталу, і відповідно до невиправдано завищеного рівня капіталізації банку – формування фіктивної капіталізації. [7]

Фіктивна капіталізація теоретично може утворитися в результаті перевищення фінансової оцінки капіталу на ринку цінних паперів над реальною величиною сформованого капіталу банку. Фіктивний капітал може бути двох видів: *фіктивний переоцінений капітал* – фіктивна вартість, яка реально не існує в економіці, та *фіктивно недооцінений капітал* – нереалізована вартість в ринковому обороті, яка тому і стає фіктивною. [7]

Багато вчених порушували у своїх дослідженнях проблему реальної й фіктивної капіталізації комерційних банків. Наприклад, на думку професора А. А. Гриценка поняття реальної капіталізації банків «полягає в перетворенні реальної вартості на капітал, а фіктивна капіталізація пов'язана з представленням вартості в цінних паперах і має відрізнятися від реальної теоретично». [1]

Дослідженням питання реального та прихованого капіталів банків займався також російський вчений В. А. Царьков. Так, у своїй праці "Про якість корпоративного управління і ціну "дутого" капіталу банку" він досліджує вплив вилучення капіталу банку на рівень його прибутковості й проводить оцінку втрат банку, але не визначає конкретних причин, що зумовлюють викривлення реальної величини власного капіталу банку [9].

Зарубіжний досвід у нарощенні капіталізації банківських систем свідчить про те, що зростання капіталу комерційних банків є позитивним фактором, який відповідним чином впливає на економічну систему країни, фінансово підтримуючи її функціонування. Для зростання капіталізації банківських установ при цьому використовуються різні методи. [11]

Наприклад, у США підвищення банківської капіталізації найчастіше відбувається шляхом поглинання дрібних банківських установ великими, а також злиття банків з великими капіталами. Банки США нарощують капітал також шляхом додаткового випуску акцій та субординованих облігацій і збільшення фонду перерозподіленого прибутку. У топ-10 найбільших за капіталізацією банків світу увійшли також чотири банки зі США (JP Morgan, Bank of America, Citigroup і Wells Fargo). [1]

Порівнюючи досвід капіталізації банківських установ у Китаї необхідно відмітити, що загалом китайські банки на даний момент є найбільш капіталізованими у світі. Китайський банк «Industrial & Commercial Bank of China Ltd.» (ICBC) очолив рейтинг Top 1000 World Banks (1000 найбільших світових банків) за версією журналу The Banker за 2013 рік з обсягом капіталізації у 160,6 мільярда доларів, ставши першим в історії банком із КНР лідером рейтингу. Збільшення капіталізації на 15% порівняно з

минулим роком дозволило ICBC зайняти лідируючу позицію, в той час як у торішньому рейтингу він займав лише третю сходинку. Таким чином, ICBC помінявся місцями з американським Bank of America (155,4 мільярда доларів). [1]

Характерною особливістю здійснення процесів капіталізації банківських установ у Китаї є використання такого інструменту збільшення капіталу як публічне розміщення акцій на біржі – IPO (Initial Public Offering).

В європейській практиці найбільше використовуються такі способи збільшення капіталізації банківських установ як злиття та поглинання, а також IPO. Для збільшення власного прибутку банківських структур та, як наслідок, підвищення рівня їх капіталізації європейські комерційні банки широко використовують продукти та послуги індивідуального банківського обслуговування («Private Banking»). Ряд банків історично створювалися саме для надання послуг «Private Banking». Це стосується і швейцарських банків, у яких «Private Banking» є ключовим бізнесом.

Для зміцнення ресурсної бази комерційних банків, їх капіталізації, а також для зміцнення і оздоровлення національних банківських систем, країни Центральної та Східної Європи в основному використовували залучення іноземного капіталу. В окремих країнах частка іноземного капіталу у банківській системі є дуже вагомою. Наприклад, у Польщі іноземний капітал становить близько 80% сукупного капіталу банківської системи. [5]

Збільшення рівня капіталізації банків України повинне бути основною складовою у стратегії їхнього зростання. Рівень капіталізації банківських установ в Україні визначається величиною власного (статутного) капіталу. Цей підхід є найбільш прийнятним з огляду на те, що українські банки не є активними учасниками фондового ринку. Слід відмітити, що за період 2008-2013 років спостерігається позитивна динаміка власного капіталу банків України (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка капіталу банків України у 2008-2013 роках

Показник	01.01.2009	01.01.2010	01.01.2011	01.01.2012	01.01.2013	01.01.2014
Власний капітал, млн. грн.	119 263	115 175	137 725	155 487	169 320	192 599
Темп росту, %	171,41	96,57	119,58	112,90	108,90	113,75
Статутний капітал, млн. грн.	82 454	119 189	145 857	171 865	175 204	185 239
Темп росту, %	192,32	144,55	122,38	117,83	101,94	105,73
Співвідношення статутного і власного капіталу, %	69,14	103,49	105,91	110,53	103,48	96,18

Джерело: [2]

З наведених даних спостерігаються позитивні тенденції у динаміці власного капіталу комерційних банків України, проте їм не притаманна стабільність розвитку. Проблема недостатньої капіталізації супроводжує їх функціонування з перших етапів розвитку вітчизняної банківської системи. Уже в 1993 році банки банкрутували, навіть повністю не сформувавши статутний капітал. З 1995 року Національний банк України посилив вимоги до розміру капіталу банків, а з 2000 року ввів класифікацію банків за рівнем капіталізації, поділивши банки на 4 групи.

Варто зазначити, що власний капітал банківської системи України в 2013 році складав 192 599 млн. грн, що становило лише 13,24% від валового внутрішнього продукту у 2013 році. У країнах з перехідною економікою цей показник перевищує 40%, у розвинених – 80% і більше. Недостатній рівень капіталізації українських комерційних банків є однією з причин їхньої низької конкурентоспроможності на

світовому ринку. [10]

Злиття та поглинання є одним із способів підвищення рівня капіталізації банківської системи України. Активізація даних процесів була наслідком позитивних економічних очікувань, що передували кризам світової та національної економік. Зауважимо, що даний період характеризується значною кількістю угод, які укладені з іноземними банками, частка капіталу яких в банківській системі України у 2013 році становила близько 40%. [1]

Протягом останніх років значну роль у зростанні рівня капіталізації українських банківських установ відіграє субординований борг, який за період 2005-2013 роки збільшився більше, ніж у 10 разів. Залучення субординованого боргу для українських банків є виправданим з кількох причин: збільшення капіталу банку без зростання кількості його власників; є більш дешевим і менш ризиковим джерелом формування банківського капіталу порівняно з емісією акцій; кошти залучаються на довгостроковій основі. [1]

Для аналізу рівня капіталізації кожної групи комерційних банків оцінимо концентрацію власного капіталу за групами банків, а саме найбільші, великі, середні і малі. Для цього використаємо загальновизнаний у міжнародній практиці показник Херфіндаля-Хіршмана, що розраховується як сума квадратів питомої ваги визначеного показника по групах банків у загальній величині показника по банківському сектору:

$$\text{HHI} = \sum_{i=1}^{n} k_i^2,$$

де k – питома вага власного капіталу *i-ї* групи у власному капіталі банківської системи України;

n – кількість груп.

Показник Херфіндаля-Хіршмана характеризує рівень концентрації і набуває значень від 0 до 1:

- 0 – мінімальний рівень концентрації;
- менше, ніж 0,1 – низький рівень концентрації;
- 0,1-0,18 – середній рівень концентрації;
- більше, ніж 0,18 – високий рівень концентрації.

Для обчислення даного показника необхідно визначити питому вагу власного капіталу, акумульованого у кожній з груп банків (табл. 2).

Таблиця 2

Питома вага власного капіталу банківської системи України по групах банків за 2008-2013 роки

Група	Частка власного капіталу, %					
	01.01.2009	01.01.2010	01.01.2011	01.01.2012	01.01.2013	01.01.2014
I	62,85	68,75	66,42	65,47	61,65	58,41
II	16,25	12,25	14,84	14,89	18,44	21,96
III	9,32	8,73	6,08	6,32	6,77	6,74
IV	11,58	10,27	12,66	13,32	13,14	12,89

Джерело: [2]

З наведених даних табл. 2 можна зробити висновок, що найбільша частка власного капіталу (58-68%) протягом аналізованого періоду зосереджена у банках, які належать до групи найбільших. При цьому за кількістю дана група займає всього 6-10% всіх комерційних банків. Усі інші групи акумулювали разом близько 30-40% власного капіталу банківської системи України.

Використовуючи формулу показника Херфіндаля-Хіршмана та дані табл. 2, визначимо рівень концентрації власного капіталу банківської системи України (табл. 3).

Отримані результати з табл. 3 вказають на те, що за період 2008-2013 років спостерігалося поступове зменшення рівня концентрації власного капіталу банківської системи України (з 0,50 до 0,41). Враховуючи те, що протягом усього періоду значення показника Херфіндаля-Хіршмана більше за 0,18, то можна сказати, що рівень концентрації власного капіталу банківської системи України є досить високим. Але порівнюючи Україну з розвиненими країнами світу, можна зробити висновок, що українська банківська система значно відстає від них за рівнем капіталізації комерційних банків.

Таблиця 3

Рівень концентрації власного капіталу банківської системи України за 2008-2013 роки

Група	Показник Херфіндаля-Хіршмана					
	01.01.2009	01.01.2010	01.01.2011	01.01.2012	01.01.2013	01.01.2014
I	0,3950	0,4727	0,4412	0,4286	0,3801	0,3412
II	0,0264	0,0150	0,0220	0,0222	0,0340	0,0482
III	0,0087	0,0076	0,0037	0,0040	0,0046	0,0045
IV	0,0134	0,0105	0,0160	0,0177	0,0173	0,0166
Разом	0,4435	0,5058	0,4829	0,4725	0,4360	0,4105

Джерело: розраховано автором

Багато вчених-економістів стверджують, що рівень капіталізації банківської системи України є недостатнім. Наприклад, В.С. Марцин бачить основну проблему капіталізації у недостатній адекватності капіталів банків відповідно до обсягу сформованих ними активів і належного обслуговування узятих на себе грошових зобов'язань. [7] Г. А. Крамаренко стверджує, що капіталізація банків на сьогодні є номінальною, і задається адміністративними і законодавчо-нормативними актами, оскільки практично відсутній вторинний фондовий ринок банківських фінансових активів. [6]

Однією з великих проблем банківського сектору України є неможливість оцінки капіталізації банківських установ через ринкову вартість їх цінних паперів, оскільки в Україні майже відсутній повноцінний фондовий ринок. До того ж українські банки майже не використовують такий спосіб нарощення капіталізації як первинне публічне розміщення акцій.

Можливими шляхами підвищення рівня капіталізації банків є:

–збільшення капіталу за рахунок розміщення акцій власної емісії;

–збільшення показника адекватності капіталу через консолідацію банківської системи (злиття, приєднання банків, реорганізація банків, тощо);

–збільшення капіталу за рахунок субординованого боргу (шляхом випуску депозитних сертифікатів, банківських облігацій та єврооблігацій);

–збільшення капіталу за рахунок прибутку.

Іншим напрямком зростання капіталізації банківської системи України є залучення у статутні капітали комерційних банків грошових коштів населення. На сьогодні офіційна статистика свідчить, що поза банками перебуває 63 мільярди гривень готівкових коштів. За іншими неофіційними оцінками на руках у населення близько 125 мільярдів гривень. А це величезний потенціал, який може допомогти вивести українську банківську систему за показником капіталізації на рівень країн Східної Європи. [3, 7]

Висновки. Таким чином, в ході дослідження з’ясовано, що капіталізація

комерційного банку представляє собою вартісну оцінку капіталу банківської установи з точки зору витрат на його створення або спроможності створювати додану вартість. Досвід нарощення рівня капіталізації комерційних банків у зарубіжних країнах свідчить про те, що основними методами зростання рівня капіталізації банківських установ є злиття і поглинання, IPO, залучення іноземного капіталу, а також розвиток послуг Private Banking. До заходів щодо підвищення рівня капіталізації банків України також можна віднести якість корпоративного управління у банках.

Реалізація вищесказаних заходів допоможе не лише відновити довіру до банківської системи та зростанню рівня капіталізації банків України, а й також підвищить конкурентоспроможність українських банків на світовому фінансовому ринку та забезпечить фінансову стабільність української економіки з перспективою подальшого розвитку. Для досягнення цих заходів доцільним є дослідження впливу рівня капіталізації банків на стабільність банківського сектору України.

Список використаних джерел:

1.Державний комітет статистики України. Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua.
2.Офіційний Інтернет-сайт Національного банку України [Електронний ресурс] / Економічні матеріали. – Режим доступу: http://bank. gov.ua.
3.Брегеда О.А., Савлук С.М. Тенденції розвитку світової та вітчизняної банківських систем / О.А. Брегеда, С.М. Савлук // Фінанси України. – 2010. – №4. – С. 27-34.
4.Гриценко А. Реальна та фіктивна капіталізація. Нотатки з конференції "Проблеми та перспективи розвитку банківської системи України" / Андрій Гриценко // Вісник Національного банку України. – 2004. – № 3. – С. 38-43.
5.Климов А. С Банковские IPO как способ повышения капитализации финансовых институтов: перспективы для российских кредитных организаций // Экономические науки. – 2007. – №5(30). – С. 183-187.
6.Крамаренко Г.А. Банківська система України в умовах глобалізації: захист національних інтересів, безпека розвитку / Г.А. Крамаренко // Бюлетень міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2008. – № 1. – С. 197-206.
7.Марцин В.С. Проблеми і шляхи підвищення капіталізації банківських установ в управлінні капіталом банку / В.С. Марцин // Фінанси України : зб. наук, праць. – 2007. – № 2. – С. 77-88.
8.Момот Т. Оцінка вартості бізнесу: сучасні технології / Т. Момот. – Х.: Фактор, 2007. – 224 с.
9.Царьков В. А. О качестве корпоративного управления и цене "дутого" капитала банка / В. А. Царьков // Банковское дело. – 2003. – № 2. – С. 25-28.
10. Чурило, П.Б. Стан здійснення угод злиття і поглинання в банківській системі України [Електронний ресурс] / П.Б. Чурило // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури. – 2010. – №27. – Режим доступу: http://www.lib.nau.edu.ua/Joumals/3_27_2010/Churilo.pdf.
11. Шелудько Н. М., Ануфрієва К. В. Зовнішньоборгова модель розвитку банківського сектору України: підсумки кризових трансформацій / Н. М. Шелудько, К. В. Ануфрієва // Фінанси України. – 2013. – №10. – С. 41-64.

УДК 336.71:330142:330.131.7
Жердецька Л.В., к.е.н.
Одеський національний економічний університет

ОЦІНКА КІЛЬКІСНОГО ВПЛИВУ КРЕДИТНОГО РИЗИКУ НА ДОСТАТНІСТЬ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ БАНКУ

У статті достатність власного капіталу банку оцінюється з точки зори його можливості покрити розмір очікуваних збитків. Аналізується структура очікуваних збитків банків України відповідно до виділених видів ризику (кредитний, ринковий, операційний). Доведено, що кредитний ризик є визначальним у діяльності банків України. Виділено основні недоліки сучасної практики оцінки очікуваних збитків за кредитними операціями та визначено її вплив на розмір резервів. Зроблено висновки щодо необхідності уточнення класифікації банківських ризиків та подальшого удосконалення їх кількісної оцінки.

Ключові слова: достатність/адекватність власного капіталу банку, очікувані збитки, банківські ризики, кредитний ризик, фінансова стабільність банківської системи, спеціальні резерви.

Zherdetska L.

THE QUANTITATIVE IMPACT EVALUATION OF CREDIT RISK ON THE ADEQUACY OF BANKS' EQUITY

This article examines the adequacy equity against its ability to cover expected losses. The structure of the expected losses of banks in Ukraine according to the selected type of risk (credit, market, operational) is analyzed. It is proved that the credit risk is crucial for the activity of banks in Ukraine. The basic disadvantages of current estimates practices of expected losses on credit operations are defined. Its influence to the bank's provisions value is determined. Conclusions concerning the need to improve the classification of banking risks and its evaluation are made.

Keywords: adequacy of the bank's equity, the expected losses, bank risk, credit risk, financial stability of the banking system, the special provisions.

Жердецкая Л.В.

КОЛИЧЕСТВЕННАЯ ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ КРЕДИТНОГО РИСКА НА ДОСТАТОЧНОСТЬ СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА БАНКА

В статье достаточность собственного капитала банка оценивается с точки зрения возможности покрытия размера ожидаемых убытков. Анализируется структура ожидаемых убытков банков Украины в разрезе выделенных видов риска (кредитный, рыночный, операционный). Доказано, что кредитный риск является доминантным в деятельности банков Украины. Выделены основные недостатки современной практики оценки ожидаемых убытков по кредитным операциям и определено ее влияние на размер резервов. Сделаны выводы о необходимости уточнения классификации банковских рисков и дальнейшего совершенствования их количественной оценки .

Ключевые слова: достаточность/адекватность собственного капитала банка, ожидаемые убытки, банковские риски, кредитный риск, финансовая стабильность банковской системы , специальные резервы.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Найбільш потужна світова економічна криза сучасності, розвиток якої припав на 2007-2008 рр., ще більше загострила соціально-економічні диспропорції у розвитку вітчизняної економіки. У той час, коли економіки більшості країн світу вже демонструють позитивну динаміку, вирішення проблеми зростання реального ВВП на тлі високих темпів інфляції залишається вкрай актуальним для нашої держави. Необхідно зазначити, що вирішенню вищевказаного завдання сприятиме зміцнення стабільності банківської системи, здатної акумулювати заощадження населення з подальшою їх трансформацією в інвестиції розвитку національної економіки. Саме тому питання оцінки впливу ризиків, у тому числі й кредитного, на достатність власного капіталу банків як фундаментальної складової забезпечення фінансової стабільності банківської системи набуває особливої актуальності.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Проблемам оцінки достатності власного капіталу та банківських ризиків присвячено праці зарубіжних та вітчизняних економістів: Алексеєнко М., Вожжов А., Клименко О., Примостка Л., Смирнов А. Питання кредитної діяльності банків розглянуті в працях багатьох учених-економістів, зокрема таких, як В.В.Вітлінський, А.П.Ковальов, С.Н.Кабушкін, А.Б.Камінский та інших. Вчені розглядають зміст кредитного ризику, його складові та методи оцінки і прогнозування. Водночас наукові розробки, які присвячені визначенню та оцінці кількісного взаємозв'язку між кредитним ризиком та фінансовою стійкістю банківських установ, відсутні. Питання визначення достатності власного капіталу та кількісної оцінки банківських ризиків розглядаються переважно окремо і не мають належного теоретичного та емпіричного обґрунтувань методичних засад розрахунку показників та їх оптимальних значень.

Цілі статті. Отже, метою представленого дослідження є обґрунтування науково-методичних засад кількісної оцінки кредитного ризику банків та визначення впливу очікуваних збитків за позичками на адекватність власного капіталу банку.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. У попередніх дослідженнях [1, с. 20] було доведено, що сучасні економічні нормативи відбивають активність/агресивність політики банку щодо розширення обсягів діяльності; а показник співвідношення капіталу та очікуваних збитків у більшій мірі відповідає теоретичним засадам та задовольняє вимоги регулювання достатності власного капіталу для покриття можливих збитків:

$$\text{Власний капітал} = \text{Очікувані збитки}$$
$$\text{Зобов'язання} = \text{“Безризикові” активи} \quad (1)$$
$$\text{Власний капітал} > \text{Очікувані збитки}$$
$$\text{Зобов'язання} < \text{“Безризикові” активи} \quad (2)$$

Необхідно зауважити, що з точки зору оцінки достатності власного капіталу для покриття ризиків банківської діяльності найбільш обґрунтовано використовувати саме регулятивний капітал, тому що при цьому: найбільш повно враховуються елементи власних коштів банку за їх економічною суттю, а не порядком обліку; елементи капіталу розподіляються на основний та додатковий залежно від їх стабільності (якості); вираховуються активи, реалізація яких у випадку ліквідації банку є сумнівною (відвернення).

Для оцінки ризиків необхідно дослідити існуючі класифікації, які базуються на нормативних положеннях вітчизняної та зарубіжної практики оцінки (табл. 2.1.).

Таблиця 2.1.

Види ризиків відповідно до законодавчих актів Національного банку України, Базельської угоди про капітал та Міжнародних стандартів фінансової звітності

Види ризиків	НБУ	Базель	МСФЗ
1. Кредитний	+	+	+
2. Ринковий	+	+	+
2.1. Валютний	+	+	+
2.2. Процентний	+	+	+
2.2.1. Спеціальний та загальний	-	+	-
2.3. Пайовий (спеціальний та загальний)	-	+	-
2.4. Інший ціновий	-	-	+
2.5. Товарний	-	+	--+
3. Операційний	+	+	-
4. Ліквідності *	+	+	+

Складено за даними: [2, 3, 4].

Як свідчать дані табл. 2.1., кредитний, ринковий та ризик ліквідності виділяються у найбільш важливих міжнародних класифікаціях та, відповідно, законодавчих актах НБУ. Варто зауважити, що відносно економічного змісту та класифікації кредитного ризику в зазначених вище документах немає розбіжностей, які стосуються лише методів його кількісної оцінки. Кредитний ризик визначається як ризик того, що одна сторона контракту про фінансовий інструмент не зможе виконати зобов'язання і це буде причиною виникнення фінансового збитку іншої сторони [4]. Ризик ліквідності (liquidity risk) – ризик того, що суб'єкт господарювання матиме труднощі при виконанні

зобов'язань, пов'язаних із фінансовими зобов'язаннями, що погашаються шляхом поставки грошових коштів або іншого фінансового активу [4]. Необхідність оцінки ризику ліквідності для оцінки достатності власного капіталу була усвідомлена вже після кризових подій 2007 року, а його кількісна оцінка передбачена лише при розрахунку активів, зважених на ризик, у той час як очікувані збитки внаслідок втрати ліквідності не розглядаються. Виникнення операційного ризику пов’язане з помилками управління та шахрайством. Необхідність оцінки та урахування при визначенні достатності власного капіталу виникла при удосконаленні Базельської угоди та затвердженні її 2-ої редакції в 2004 році [2, с. 18]. Однак методичних розробок щодо розрахунку очікуваних збитків під цей ризик у вітчизняному законодавстві досі немає.

Необхідно зазначити, що найбільші розбіжності стосуються класифікації ринкового ризику, що потребує додаткового обґрунтування та поглиблення досліджень у цьому напрямку.

Варто зауважити, що кількісну оцінку кредитного ризику проводять, по-перше, з точки зору оцінки достатності, та, по-друге, з точки зору оцінки очікуваних збитків. Однак у дослідженні [1] було доведено поєднання цих напрямів у систему оцінки лише очікуваних збитків (резервів за кредитними операціями).

З метою оцінки кількісного впливу на показники достатності саме кредитного ризику вважаємо за необхідне оцінити структуру очікуваних збитків унаслідок прийняття виділених ризиків (рис. 2.1.).

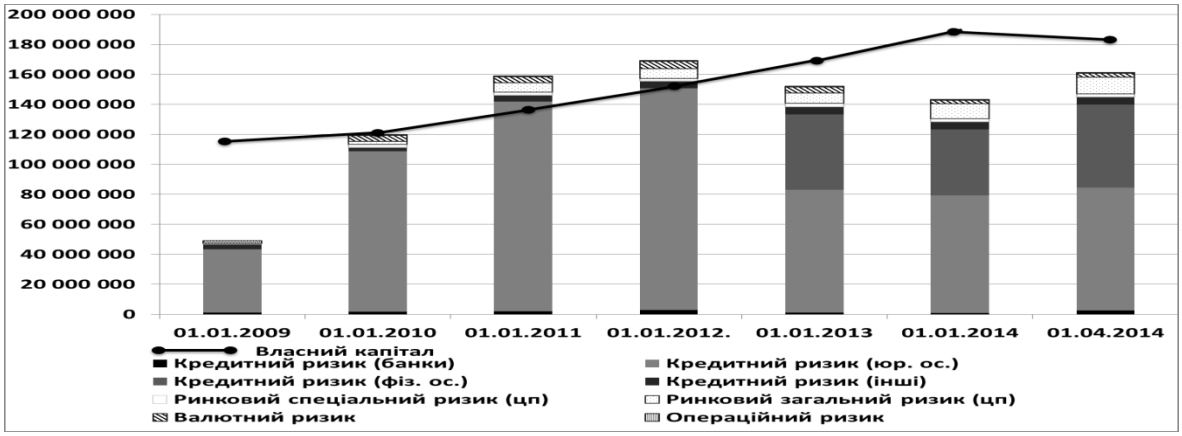


Рис. 2.1. Динаміка та структура очікуваних збитків й власного капіталу банків України за період 01.01.2009-01.04.2013 рр., у тис. грн.

Складено автором за даними: [5].

Варто зазначити щодо груп виділених ризиків та їх кількісної оцінки. У дослідженні на основі даних публічної фінансової звітності щодо спеціальних резервів сформовано такі складові очікуваних збитків: кредитний ризик у розрізі контрагентів та ринковий спеціальний ризик (ризик, що пов'язаний з емітентом). Інші, зазначені на рис. 2.1. ризики, оцінено автором як зважені на коефіцієнт 0,08 відкриті позиції відповідно за цінними паперами та валютою; операційний ризик оцінювався як валовий прибуток, зважений на коефіцієнт 0,15. Використані у представленому дослідженні коефіцієнти автором взято із рекомендацій Базельської угоди про капітал [2, с. 19].

Отже, з рис. 2.1. очевидно, що нині визначальним ризиком, прийняття якого пов’язано з найбільшими збитками, є кредитний. Очевидно й те, що ринкові ризики, котрі пов’язані з операціями з цінними паперами, на сьогоднішній день є незначними внаслідок незначного обсягу таких операцій.

Динаміка очікуваних збитків від прийняття кредитного ризику свідчить про наступне:

- близько 90 % очікуваних збитків складають саме резерви за кредитними операціями, що є свідченням вирішального впливу наслідків прийняття кредитного ризику на фінансові результати та стабільність банківських установ;

- у 2013 році продовжувалася позитивна тенденція минулих періодів щодо скорочення резервів за позичками, можливими причинами такого скорочення можуть бути: зменшення обсягів кредитування, успішна робота з проблемною заборгованістю, зміни методики розрахунку резервів;

- протягом 1 кварталу 2014 р. рівень ризиків знову підвищується на тлі зменшення власного капіталу, проте капіталу достатньо для покриття ризиків; водночас збереження негативної динаміки цих показників може призвести до перевищення очікуваних збитків над власним капіталом, як це відбувалося протягом 2009-2011 рр.

Зазначене вище зумовлює необхідність обґрунтування підходів щодо кількісної оцінки саме кредитного ризику (табл. 2.2.).

Таблиця 2.2.

Порівняльна характеристика основних підходів щодо формування спеціальних резервів за кредитними операціями

Напрями порівняння	Базельська угода про капітал	Постанова Правління НБУ від 06.07.2000 р. № 279	Постанова Правління НБУ від 25.01.2012 р. № 23	Міжнародні стандарти фінансової звітності
Формула розрахунку	EL=EAD x LGD xPD (3)	$PP = ВКР \times \frac{ЧКР}{ВКР} \times Кр$ (4)	Ркр=ТВк-БВк (5) Рк = БВа – (Зк х (1 – ПРкз) (6) Рк = БВа – (Зк х (1 – ПРкз)+Вз х k) (7)	
Кількість груп активів/коефіцієнтів ризику	не менше 7-ми	від 5-ти	від 5-ти	
Методика розрахунку показника ризику	Розробляє банк самостійно	Визначається постановою, обмежена кількість показників	Визначається постановою, запропоно-вані моделі оцінки	Розробляє банк самостійно
Урахування забезпечення	Зменшує валовий кредитний ризик (суму позички)		Зменшує заборгованість за кредитом, яка вже скоригована/зменшена на показник ризику, додається до грошового потоку за позичкою	
Розмір резерву для позички 100 тис. грн., скоригована вартість забезпечення 70 000 грн., показник ризику 5 %.	Резерв = (100 000 – 70 000) х 0,05 = 1500 грн. Формується резерв у розмірі 1 500 грн.		Резерв = 100 000 – (100 000 (1-0,05) + 70 000) < 0 Резерв не формується	

EL – очікувані збитки; EAD – облікова вартість активу; LGD – максимально можлива величина втрат, у % до облікової вартості; PD – ймовірність дефолта позичальника; PP – розрахунковий резерв; ВКР – валовий кредитний ризик; ЧКР – чистий кредитний ризик; Кр – коефіцієнт резервування; Ркр – резерв за кредитом; ТВк – теперішня вартість кредита; БВк – балансова вартість кредита; Зк - борг за кредитом овердрафт та кредитними лініями, за якими невідомі кількість траншів і строк їх погашення, на дату розрахунку резерву; ПРк - показник ризику кредиту; Вз вартість забезпечення; k-коефіцієнт ліквідності забезпечення

Складено автором за даними: [6,7].

У табл. 2.2. представлені 2 основних міжнародних підходи та дві постанови Національного банку України щодо кількісної оцінки очікуваних збитків та формування спеціальних резервів за кредитними операціями: вважаємо, що Постанова НБУ №279, яка втратила чинність з початку 2013 р. на підставі прийняття іншої, більшою мірою відповідає рекомендаціям Базельської угоди; у той час як чинна постанова НБУ № 23 відбиває основні положення МСФЗ. Формула 4 записана у

розширеному вигляді для доведення ідентичності підходів щодо визначення очікуваних збитків від прийняття кредитного ризику

З формули 7 видно, що вартість забезпечення, скоригована на коефіцієнт ліквідності, додається до майбутніх грошових потоків за позичкою, що, на нашу думку, по суті є ототожненням цих джерел виконання зобов'язань за позичкою. Вважаємо, що вказане суперечить основній властивості банківського кредитування – зворотності, у той час коли застава є лише забезпеченням повернення боргу, а не джерелом такого повернення [9, с. 31]. У цьому зв'язку більш прийнятним видається підхід, що передбачає кількісну оцінку максимальних збитків за позичкою (EAD x LGD або чистий кредитний ризик) з подальшим зважуванням на фактор ризику боржника (PD, Кр, ПРк). Із прикладу в табл. 2.2. видно, що прирівненння забезпечення до грошових потоків за позичкою дозволяє скоротити обсяги сформованих резервів, що, на нашу думку, певним чином викривлює об'єктивну оцінку якості банківських позичок. Водночас такі ключові аспекти методики визначення розміру спеціальних резервів як оцінка кредитоспроможності позичальника та ліквідності забезпечення є беззаперечними перевагами Постанови НБУ № 23 порівняно з Постановою № 279.

Оцінити вплив окремих чинників на розмір очікуваних збитків від прийняття банками України кредитних ризиків дозволяють дані табл. 2.3.

Таблиця 2.3.

Динаміка показників ризику кредитних вкладень банків України в 2007-2013 рр.

№ з/п	Показники	За станом на 01.01.:						
		2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
1	Показники ризику за кредитами, %	3,50	5,22	14,27	17,96	17,33	18,48*	14,79
1.1.	Банкам	0,78	1,08	4,49	5,46	5,02	4,25	2,26
1.2.	Клієнтам усього,	4,02	5,72	14,76	18,60	18,16	19,02	15,32
1.2.1.	У т. .ч. юр. особам	н.д.	н.д.	н.д.	н.д.	н.д.	14,61	12,00
1.2.2.	фіз. особам	н.д.	н.д.	н.д.	н.д.	н.д.	37,56	30,27
2.	Частка простроченої заборгованості, %	1,3	2,3	9,4	11,2	9,6	8,9	7,7

Складено автором за даними: [5].

Отже, за даними табл. 2.3. можна зробити такі висновки. Негативний вплив кризових явищ призвів до значного погіршення якості активів банків вже з початку 2010 року. Далі такі показники якості кредитної діяльності як частка очікуваних збитків та простроченої заборгованості у структурі кредитного портфеля демонструють суперечливу динаміку. Так, другий показник набуває свого найгіршого максимального значення за станом на початок 2011 року, у той час як перший продовжує погіршуватися до 2013 року. Указане можна пояснити тим, що розмір простроченої заборгованості зменшується у тому числі за рахунок її переходу до менш якісних категорій та/ або погіршення забезпечення позичок. Покращання якості позичок протягом 2013 року можна пояснити, по-перше, скороченням простроченої заборгованості, та, по-друге, зміною методики розрахунку резервів за кредитними операціями. У цілому за останній рік показник ризику за клієнтськими позичками скоротився приблизно на 20%, значно більший ризик за споживчими позичками можна пояснити низькою якістю та/або відсутністю забезпечення за ними.

Для додаткової оцінки впливу чинника переходу на МСФЗ на розмір резервів проаналізовано дані звітності 11-ти найбільших банків (Приватбанк, Райффайзен Банк

Аваль, Ощадбанк, Укрексімбанк, Дельта Банк, Укрсоцбанк, Промінвестбанк, Сбербанк Росії, Перший український міжнародний банк, банк «Надра», УкрСиббанк), частка яких на кредитному ринку України становить більше 50% протягом усього досліджуваного періоду. При проведенні дослідження було висунуте припущення, що перехід на МСФЗ призвів до зменшення розмірів резервування. Аналіз діяльності зазначених вище банків дозволив дійти висновку, що показник покриття резервами кредитної заборгованості, що віднесена до V-ої категорії якості, є найбільш чутливим до змін порядку розрахунку та формування резервів (рис. 2.2).

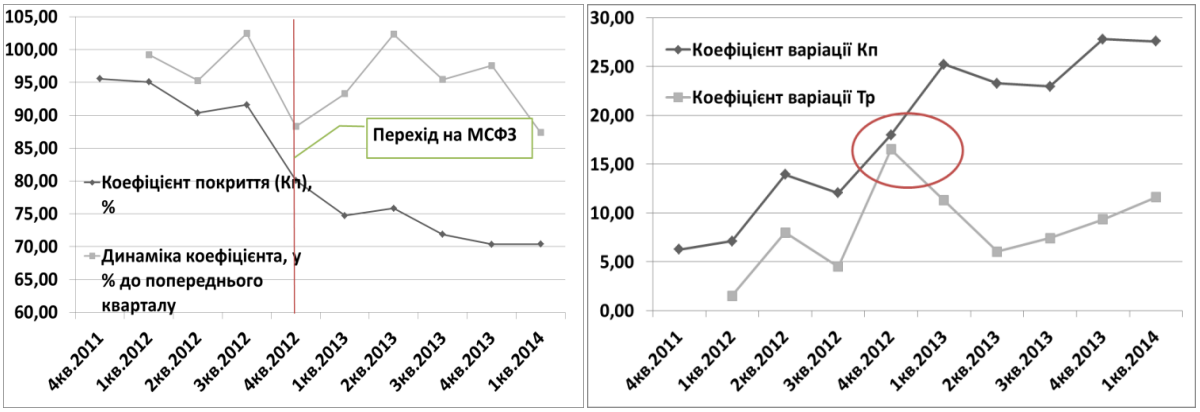


Рис. 2.2. Динаміка показника покриття резервами кредитної заборгованості, що віднесена до V-ої категорії якості, за період з 4 кв. 2011 р. по 1 кв. 2014 р. (розраховано за 11-ма найбільшими банками)

Власна розробка. Складено за даними: [9].

Як свідчать дані рис. 2.2., досліджувана сукупність банків є достатньо однорідною – коефіцієнт варіації виділених показників не перевищує 33%; при чому вибірка банків характеризується значно більшою однорідністю за показником динаміки коефіцієнта покриття протягом усього періоду, що розглядається; тобто, починаючи з 4-го кварталу 2012 року певний чинник вплинув на рівень покриття безнадійних позичок резервами приблизно однаково у діяльності усіх досліджуваних банків. Указане дає нам підстави зробити висновок, що перехід на МСФЗ призвів до зменшення обсягів резервування передусім за позичками, які віднесено до найнижчої V-ої категорії якості.

Висновки. Отже, за результатами оцінки впливу кредитного ризику на достатність власного капіталу банку можна розробити низку висновків та визначити напрями пода- льшого дослідження. По-перше, розмір збитків необхідно обмежувати величиною власного капіталу банку, що повинно знайти своє втілення у практиці нагляду та регулювання банківської діяльності. По-друге, внаслідок недостатньої розвиненості операцій банків з цінними паперами та концентрації їх діяльності на наданні позичок можливі наслідки прийняття кредитних ризиків є визначальними в структурі очікуваних збитків. По-третє, сучасна практика розрахунку спеціальних резервів за кредитними операціями за рахунок прирівнення вартості забезпечення до грошових потоків, спрямованих на повернення позички, не забезпечує дотримання основної властивості кредитних відносин – зворотності – та певним чином спотворює об’єктивну оцінку якості банківських позичок. Крім того, зміни методики резервування найбільшою мірою вплинули на покриття безнадійної заборгованості, що призводить до недооцінки очікуваних збитків та вимог до капіталу. Зазначене, на нашу думку, створює передумови до подальшого вдосконалення методики кількісної оцінки

очікуваних збитків. Крім того, класифікація ризиків потребує подальшого узгодження з метою уточнення їх кількісної оцінки.

Список використаних джерел:

1.Жердецька Л.В. Обґрунтування методичних засад оцінки достатності власного капіталу для покриття ризиків банківської діяльності / Л.В. Жердецька // Наука й економіка. Науково-теоретичний журнал Хмельницького економічного університету – 2014. – № 1 (33). – С. 19-29.
2.Кротюк В., Куценко О. Базель ІІ: розрахунок мінімально необхідної величини капіталу згідно з Першою компонентою / Кротюк Володимир, Куценко Олексій. – Вісник Національного банку України. – 2006. – №5. – С. 16-22.
3.Постанова Правління Національного банку України Про схвалення Методичних рекомендацій щодо організації та функціонування систем ризик-менеджменту в банках України № 361 від 02.08.2004 зі змінами та доповненнями. [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/v0361500-04
4.Міжнародний стандарт фінансової звітності 7) «Фінансові інструменти: розкриття інформації» [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/929_007
5.Дані фінансової звітності банків України. [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=64097
6.Постанова Правління Національного банку України «Про затвердження Положення про порядок формування та використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків» № 279 від 06.07.2000 р. (втратила чинність на підставі Постанови НБУ № 23 від 25.01.2012 р.). [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0474-00
7.Постанова Правління Національного банку України «Про затвердження Положення про порядок формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями» №23 від 25.01.2012 [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0231-12
8.Кузнєцова, Л. В. Кредитний менеджмент: підруч. / Л. В. Кузнєцова; В. О.: ОДЕУ. – ОРІДУ НАДУ, 2007. - 332 с.
9.Квартальна звітність банківських установ [Електронний ресурс]. Режим доступу:
http://privatbank.ua/ua/about/finansovaja-otchetnost/
http://www.aval.ua/about/bank_reports/
http://www.eximb.com/ukr/about/report/2014/
http://www.oschadnybank.com/ua/about/reporting/
http://deltabank.com.ua/about/financial_results/
http://www.unicredit.ua/ip_quartrep/
http://www.pib.com.ua/about/report/
http://ua.sberbank.ua/fin_rep_national/
http://pumb.ua/ru/about/financial_indicators/2014/
http://www.nadrabank.ua/site/page.php?lang=RU&id_part=107
http://www.ukrsibbank.com/uk/pid8586/financial-reports.html

Рецензент Кузнєцова Л.В.

УДК 336.1(4)
Карлін М.І., д.е.н., професор
Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки

ПОДАТКОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ МІЖБЮДЖЕТНИХ ВІДНОСИН В КРАЇНАХ ЄС: ДОСВІД ДЛЯ УКРАЇНИ

В статті аналізується досвід податкового регулювання доходів регіонів в окремих країнах Європейського Союзу, позитивні та негативні елементи механізму перерозподілу податку на додану вартість та інших податкових надходжень між ними. На основі вивчення усього досвіду обґрунтовуються зміни в перерозподілі основних бюджетоутворюючих податків між регіонами і Державним бюджетом України з метою залучення відцентрових тенденцій на Сході нашої країни.

Ключові слова: міжбюджетні відносини, регіон, податки, податок на додану вартість, податок на прибуток підприємств, акцизний податок, податкова амністія, землі ФРН, Польща, Мазовецьке воєводство, Німеччина, Іспанія, Країна Басків, Наварра, Каталонія, Велика Британія, Шотландія, Уельс, Північна Ірландія, Україна, Донецька область.

Karlin M.I.

TAX REGULATIONS INTERGOVERNMENTAL FISCAL RELATIONS IN THE EU: THE EXPERIENCE FOR UKRAINE

This paper analyzes the experience of regional income tax regulations in some EU countries, the positive and negative elements of redistribution of value added tax and other tax revenues between them. On the basis of the whole experience justified the changes in basic budget tax redistribution between regions and the State Budget of Ukraine to attract centrifugal tendencies in the East of our country.

Keywords: Intergovernmental Relations, region, tax, value added tax, corporate income tax, excise tax, amnesty, land of Germany, Poland, Mazowieckie, Germany, Spain, Basque Country, Navarra, Catalonia, United Kingdom, Scotland, Wales, Northern Ireland, Ukraine, Donetsk region.

Карлин М.И.

НАЛОГОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ МЕЖБЮДЖЕТНЫХ ОТНОШЕНИЙ В СТРАНАХ ЕС: ОПЫТ ДЛЯ УКРАИНЫ

В статье анализируется опыт налогового регулирования доходов регионов в отдельных странах Европейского Союза, положительные и отрицательные элементы механизма перераспределения налога на добавленную стоимость и других налоговых поступлений между ними. На основе изучения всего опыта обосновываются изменения в перераспределении основных бюджетообразующих налогов между регионами и Государственным бюджетом Украины с целью привлечения центробежных тенденций на Востоке нашей страны.

Ключевые слова: межбюджетные отношения, регион, налоги, налог на добавленную стоимость, налог на прибыль предприятий, акцизный налог, налоговая амнистия, земли ФРГ, Польша, Мазовецкое воеводство, Германия, Испания, Страна Басков, Наварра, Каталония, Великобритания, Шотландия, Уэльс, Северная Ирландия, Украина, Донецкая область.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Сьогодні, як показують події в Криму та на Сході України, вкрай важливо дослідити нові підходи до міжбюджетних відносин, щоб зупинити відцентрові тенденції у нашій країні. Причому важливо знайти такі перерозподільчі механізми, які були б справедливими для всіх регіонів України. На наш погляд , таким механізмом міг би стати перерозподіл податку на додану вартість (далі – ПДВ) між регіонами з урахуванням чисельності населення кожного регіону, а також надання більших прав щодо розподілу податків, зібраних на своїй території, для більш розвинутих регіонів України.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Значний вклад у дослідження ролі податків у вдосконаленні міжбюджетних відносин в Україні та в країнах ЄС внесли такі вчені, як: В. Андрущенко, О. Василик, І Вахович, В. Вишневський, М. Геєць, З Герасимчук, Б. Данилишин, В. Дем’янишин, Ю. Іванов, О. Кириленко, В. Кравченко, В. Кравців, І. Луніна, Н. Павліха, Ю. Пасічник, І. Сторонянська, Л. Тарангул, В. Федосов, С. Юрій, І. І. Якушик та інші. Разом з тим, використанню в якості об’єкта міжбюджетних відносин ПДВ та податку на прибуток підприємств в українській економічній літературі практично не приділяється уваги, тоді як в ряді країн ЄС ці податки виступають у подібній якості.

Цілі статті. Виходячи з досвіду країн ЄС, куди Україна планує вступити у майбутньому, було б доцільним виявити напрями перерозподілу основних бюджетоутворюючих податків між регіонами в цих країнах та проаналізувати можливість застосування цього досвіду в Україні, враховуючи різні економічні потенціали окремих регіонів нашої країни. Це дозволить зупинити відцентрові тенденції в Україні з боку окремих областей Сходу.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Складність удосконалення міжбюджетних відносин

в Україні полягає в тому, що більшість дослідників наголос робить на удосконаленні формули перерозподілу між регіонами коштів Державного бюджету України (далі – ДБУ). На наш погляд, необхідно відмовитися від цього, а перейти до перерозподілу отриманого в регіонах ПДВ та податку на прибуток підприємств (далі – ПНП). В цьому плані заслуговує на увагу досвід ФРН, в якій перерозподіл ПДВ між землями змінювався в залежності від суспільних настроїв в землях, насамперед у землях-донорах.

Загальне бюджетне вирівнювання земель проводять у три етапи. На першому етапі із приблизно половини загальних доходів з ПДВ, які відраховують до бюджетів земель, 75% розподіляють на душу населення, іншу частину — між землями, що мають подушний рівень податкових надходжень нижче 92% за середній подушний рівень податкових надходжень у всіх землях. На другому етапі здійснюють трансферти з «багатих» земель у «бідні», на третьому — надають трансферти для тих земель, які потребують фінансової допомоги. За допомогою трансфертів федерації ці землі наближають до середнього рівня доходів на душу населення у країні [1, с. 35].

У листопаді 1999 року Конституційний суд Німеччини зобов'язав законодавчу владу до 2005 р. провести реформу системи міжбюджетних відносин, оскільки багаті землі були незадоволені великими розмірами відрахувань з своїх доходів для бюджетної допомоги менш розвинутим землям.

Новий закон про бюджетне вирівнювання було схвалено парламентом Німеччини у грудні 2001 року, він набув чинності з 1 січня 2005 року і втратить її після 31 грудня 2019 року [1, с. 36-37].

За вирівнювання бюджетної забезпеченості між землями відповідальність несуть самі землі після досягнення певного ступеня бюджетного вирівнювання за рахунок розподілу частки з ПДВ, закріпленої за землею, а за рахунок федеральних трансфертів збільшуються наявні доходи землі-одержувача на 97% від її витратних потреб. Скорочено високі обсяги федеральних трансфертів для загального вирівнювання бюджетної забезпеченості, за допомогою яких кожній землі до 2005 р. гарантувалося фінансування 99,5% її витратних потреб.

Оскільки Німеччина є високорозвинутою країною, тому важко використати повністю досвід цієї країни в Україні щодо розподілу податкових надходжень між землями. В цьому плані заслуговує на увагу система міжбюджетних та податкових відносин у Польщі, яка за своїми економічним потенціалом близька до України.

З початку 1990-х років у Польщі відбувалося посилення ролі місцевого уряду (СЦУ) у секторі державного управління, яке особливо прискорилося після проведення адміністративно-територіальної реформи 1998 року [2, с. 35-36].

Разом з тим, проблемою є те, що важливим джерелом доходів гмін у Польщі традиційно виступають загальні та цільові субвенції, кошти на які беруться за рахунок більш заможних територій.

З кожним роком в Польщі загострюється проблема щодо вилучення доходів з бюджетів високорозвинутих гмін до бюджетів малорозвинутих гмін. Так, гміни Мазовецького воєводства змушені брати банківські кредити, щоб виконати свої зобов'язання щодо такого перерозподілу, встановленого перед виборами лівими силами в парламенті на початку XXI ст. В результаті подібного перерозподілу розвинутому Мазовецькому воєводстві в 2014 р. не вистачало коштів на обов'язкове харчування дітей у школах, на ремонт доріг, тоді як у недостатньо розвинутому Люблінському воєводстві не можуть освоїти цих грошей, або будують кінотеатри, в які мало хто ходить, (м. Замость) та подібні об'єкти, які не є першочерговими. Тому, під тиском парламентарів від розвинутих регіонів Польщі, Конституційний суд країни відмінив подібний перерозподіл (з 1.01.2016 р.).

Головним принципом, який регулює конституційні умови фінансування автономних спільнот в Іспанії є те, що вони повинні мати фінансову автономію відповідно до їх політичної автономії. Це стосується як збору коштів, так і їх використання — звичайно, завжди в межах, обумовлених Конституцією. Але, разом із принципом фінансової автономії, Конституція також встановлює інші принципи, які складають основу та визначають дії автономних спільнот та держави. Такі принципи можуть, наприклад, вимагати солідарності всіх автономних спільнот та координації дій систем фінансування автономій з системою державного фінансування [3. с. 309]. Подібне слід реалізувати і в Україні, щоб загальмувати відцентрові тенденції в областях Сходу.

Щоб зменшити відцентрові тенденції Іспанія з 1997 року передала автономіям наступні податкові кошти: 30% від податку на прибуток, податок на збільшення ринкової вартості капіталу, податок на спадщину та дарунки, податок на переказ коштів та поштового збору, а також податок на доходи від гральної діяльності. Автономіям повертається частка податку на прибуток та надається право регулювати деякі правові аспекти його збору. Більш того, автономії можуть збирати місцеві податки на державні послуги, які вони здійснюють.

Автономії можуть також встановлювати та збирати власні податки, згідно із Конституцією та законами, які не дозволяють оподатковувати діяльність, яка вже оподатковується державою.

У Країні Басків кожна з трьох історичних територій (провінцій), які складають автономну спільноту, встановлює, регулює та збирає податки. Частина зібраних податків залишається кожній території, інша частка передається автономії для фінансування своїх потреб, а третя частина передається державі. Квота, яка перераховується державі, встановлюється в результаті переговорів між територією та державою, і закріплюється відповідною економічною угодою. Зміст такої економічної угоди та основні критерії встановлення квоти визначаються на п'ять років.

Автономна спільнота Наварра фінансується за подібною схемою. Єдина різниця полягає в тому, що, як спільнота, яка складається з однієї провінції, вона сама встановлює, регулює та збирає податки. Вона залишає частку зібраних податків на фінансування власних потреб, а решту перераховує державі. Частка, яка перераховується державі, також встановлюється шляхом переговорів між спільнотою та державою, результат яких закріплюється відповідною економічною угодою. Останній принцип дуже важливо використати і в Україні щодо окремих областей Сходу, щоб вони не мали причин для відділення від нашої країни

Одним із головних прямих податків в Іспанії є податок на прибуток корпорацій. Ставка цього податку – 35%. Надається податкова пільга на інвестиції – 5%. Країна Басків і Наварра мають право самостійно встановлювати ставки і правила стягування цього податку. За створення кожного додаткового робочого місця оподатковувана база зменшується.

15% прибуткового податку з населення із федерального бюджету Іспанії передаються в бюджети регіонів.

Регіональні податки розглянемо на прикладі бюджету Каталонії, найбільш розвинутого регіону Іспанії, який хоче відділитися від країни. Їх можна класифікувати по двох групах: власні податки, які встановлені урядом Каталонії, і податки, які були до 1994 року федеральними, а потім передані територіям для зміцнення їх фінансового стану.

Власні податки складають тільки 1,1% доходної частини бюджетів. Основним із них можна назвати податок на гру “бінго” – 0,6% доходів.

Податки на гральний бізнес (крім бінго) передбачені в Іспанії в різному розмірі. Оподатковуються казино, атракціони, луна-парки, ігрові автомати. Ставки податку коливаються від 20 до 55% (подібне можна зробити і в Україні), реабілітувавши гральний бізнес.

Податки на водопровід і систему водопостачання та каналізації закладені в бюджет в розмірі 0,3%.

Друга група податків (в минулому федеральні) складають 12,3% доходів бюджету Каталонії.

Серед місцевих податків, які встановлюються провінціями Каталонії, можна відмітити три найважливіших.

Перш за все – це податок на нерухомість. Мова йде про земельні ділянки і будови (споруди) в межах муніципального округу.

Податок на економічну діяльність дає місцевим бюджетам 3,4%. Податок сплачується юридичними і фізичними особами, які займаються підприємницькою діяльністю. Розмір податку залежить від багатьох факторів: виду діяльності, енергоспоживання, місця розташування підприємства, муніципального коефіцієнту, метражу використовуваного приміщення і т.д. Все це важливо врахувати і в Україні.

Третій – транспортний податок, який забезпечує місцевим бюджетам 4,1%.

Введення додаткових муніципальних податків в Іспанії можливе, але тільки з дозволу вищестоящих органів управління.

Досить складною є ситуація у Великій Британії, де Шотландія хоче відділитися, хоча їй надали значні права. У травні 1999 року, з створенням Шотландського парламенту, Шотландії були передані деякі повноваження, які стали сферою дії Шотландського парламенту і органів виконавчої влади, наприклад надання соціальної допомоги, охорона здоров'я, місцеве самоврядування, освіта, забезпечення житлом, спорт, мистецтво, сільське і лісове господарства, рибальство, питання залучення зовнішніх засобів і внутрішніх інвестицій для економічного розвитку Шотландії і ін. Також парламент має право змінювати ставки оподаткування на території Шотландії [4, с. 202 - 203].

У 1998 році Вестмінстерський Парламент прийняв закон про управління Уельсом, що передбачав створення в Уельсі Національної Асамблеї. Вона не володіє, на відміну від Парламенту Шотландії, повним правом законодавства, а може лише вносити деякі поправки в закони, прийняті Вестмінстерським Парламентом. Асамблея володіє правом розробляти і реалізовувати політику у, таких сферах, як сільське господарство, культура, економічний розвиток, освіта, охорона здоров'я, туризм і ін.

Асамблея Північної Ірландії наділена правом законотворчості в наступних областях: зайнятість, підготовка кадрів, освіта, охорона здоров'я, навколишнє середовище, культура, мистецтво, сільське господарство, торгівля, розвиток сільських регіонів, внутрішні і зовнішні інвестиції.

З сказаного вище можна зробити висновок про те, що, хоча закони, що приймаються Вестмінстерським Парламентом, в більшості випадків обов'язкові для виконання на всій території Великобританії, проте частина законодавчих повноважень в окремих галузях і сферах передана окремим територіям (Англії, Шотландії, Північній Ірландії, Уельсу). Це робиться для того, щоб зупинити відцентрові тенденції в країні, на що треба звернути увагу і в Україні.

Історичний досвід свідчить, що непрямі податки (насамперед, акцизи) завжди використовувались на утримання держави (війська, органів управління державою, фіскального апарату). Виходячи з цього досвіду, було б доцільним в Україні «прив’язати» розподіл ПДВ (між регіонами) до кількості населення в тому чи іншому регіоні.

Так, населення Донецької області складає 10% від населення України. Відповідно з усього ПДВ, зібраного у Донецькій області, 10% повинно йти на потреби ДБУ, а 90% залишатися в області (включаючи відшкодування ПДВ з обласного бюджету експортерам).

В той же час щодо ПНП доцільно застосувати інший принцип перерозподілу, щоб стимулювати регіони України до зменшення своєї дотаційності. Виходячи з пропозицій мерів найбільших міст України, на місцях треба залишити близько 50% ПНП, але при

умові, що й 50% всіх належних їм дотацій, субвенцій і субсидій вони також будуть фінансувати з своїх бюджетів.

Понадпланові надходження від ПНП доцільно повністю залишити в регіонах, щоб стимулювати їх керівництво до створення нових виробництв і робочих місць в регіонах, в тому числі інноваційного спрямування.

Крім того, терміново необхідно [4]:

— вилучити відповідні норми Бюджетного та Податкового кодексів щодо надання органам казначейства права погашати бюджетну заборгованість з відшкодування ПДВ шляхом видачі фінансового казначейського векселя;

— повернутися до механізму розрахунку податку на прибуток, що ґрунтувався на фактичних показниках прибутку.

Для збільшення податкових надходжень, які можна було б використати для удосконалення міжбюджетних відносин, було б доцільним провести податкову амністію, але кошти від неї зарахувати у місцеві бюджети, а не до ДБУ.

Процедура даної амністії, як вважають експерти, має передбачати декларування доходів без наступної перевірки даних декларації платника податків, а також пояснення ним джерел походження доходів. Обов'язкова також конфіденційність поданих платниками податків декларацій.

Амністія також має супроводжуватися зменшенням чинних механізмів спрощеного оподаткування та можливістю оптимізації оподаткування з використанням іноземних низькоподаткових юрисдикцій. Тому важливо розширити перелік офшорних зон, передбачених українським законодавством, обов’язково включивши в нього Панаму.

Наша держава входить у топ-20 країн за обсягом виведення капіталів в офшори. За даними міжнародної компанії Tax Justice Network, протягом 2000 — 2008 рр. з України було виведено, в тому числі через дивіденди, 82 млрд. дол. Понад 90% прямих інвестицій з України — відтік капіталу з метою мінімізації оподаткування, стверджують українські та зарубіжні експерти. Головні причини цього – надмірний податковий тиск та відсутність захисту приватної власності, корупція в судовій системі України тощо [5, с. 204-205].

Крім того, найбільшою складовою податкового навантаження на бізнес в Україні, яку поки урядовці і податківці не хочуть визнавати, є високий рівень єдиного соціального внеску (35-50% від ФОП підприємства залежно від виду економічної діяльності).

Суттєвою причиною відтоку капіталу з України в офшори є політична і економічна нестабільність, яка в 2012-2014 рр. почала проявлятися у спаді нашої економіки.

Висновки. Досвід Німеччини свідчить, що в основі міжбюджетних відносин лежить розподіл частини ПДВ між розвинутими та менш розвинутими регіонами, на що важливо звернути увагу і в Україні.

Польський досвід говорить про те, що розподіл податкових надходжень між розвинутими та дотаційними регіонами базуються на врахуванні рівня доходів на душу населення в різних регіонах, що також важливо використати в Україні. Але при цьому треба враховувати рівень розвитку територіальних громад в часі.

Виходячи з досвіду Іспанії та Великої Британії в Україні було б доцільним надати більші права у формуванні та використанні своїх доходів більш розвинутим регіонам, в тому числі й в області збору і використанні податків, щоб зменшити відцентрові тенденції у розвитку областей Сходу.

Для удосконалення міжбюджетних відносин в Україні необхідно в основу розподілу ПДВ між центром і регіонами покласти чисельність населення кожного регіону. Відповідно, ПДВ повинно розподілятися між регіонами пропорційно частки

кожного регіону в населенні України. Разом з тим, відшкодування ПДВ повинно здійснюватися з бюджету регіону.

Розподіл податку на прибуток підприємств треба здійснювати за принципом 50% на 50%: половина повинна залишатися в регіонах, а друга половина повинна направлятися до Державного бюджету України. Але при цьому 50% належних регіону дотацій, субвенцій та субсидій повинно фінансуватися за рахунок регіонального бюджету.

Важливим джерелом наповнення місцевих бюджетів могла б стати податкова амністія, кошти від якої доцільно було б направити в регіональні бюджети. Це стосується і амністії коштів, виведених з України в офшори.

Досвід Іспанії, Польщі та інших країн ЄС свідчить, що суттєвим наповнювачем місцевих бюджетів є податки від грального бізнесу який треба легалізувати і в Україні, оскільки він реально існує, не дивлячись на заборону.

Список використаних джерел:

1. Карлін М.І. Фінансові системи країн Західної Європи: навч. посіб. / М.І. Карлін: ВЦ «Академія», 2009. – 320 с.
2. Карлін М.І. Фінансові системи країн Центрально-Східної Європи: навч. посіб. / М.І. Карлін, І.О. Балак. – Луцьк: Надстир'я, 2012. – 500 с.
3. Карлін М.І. Фінанси країн Європейського Союзу: навч. посіб/М.І. Карлін. К: Знання. – 2011. – 639 с.
4. Молдаван О. Порядок денний для нового уряду: п'ять фіскальних кроків для поліпшення бізнес-плану / О. Молдаван // Дзеркало тижня. – 2014. – 29.03. – с. 9
Проблеми розвитку фінансової системи України та шляхи їх вирішення: монографія/М.І. Карлін, Ю.В. Шулик, А.В. Кулай та ін.; за ред. д.е.н. проф. М.І. Карліна. – Луцьк: Вежа – Друк., 2014. – 364 с.

УДК 336.22
Карпухно И.А., к.э.н., доцент
Донецкий национальный университет
Исакиду Э.В.

ОСОБЕННОСТИ ФИСКАЛЬНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ НА УРОВНЕ МЕСТНЫХ ОРГАНОВ ВЛАСТИ

В статье рассмотрены особенности системы фискального регулирования на местном уровне в связи с законодательными изменениями в Налоговом и Бюджетном кодексах Украины. Сделан анализ состояния и изменений структуры местных налогов и сборов в условиях происходящей трансформации фискального регулирования в Украине. Охарактеризованы особенности систем местного налогообложения в странах Европы. Рассмотрены принципы и направления развития преобразованной системы налогообложения Украины.

Ключевые слова: местные налоги, местные сборы, местные бюджеты, налогообложение, структура налогов, фискальное регулирование.

Karpukhno I., Isakidu E.

THE FEATURES OF FISCAL POLICY IN THE LOCAL LEVEL

The article describes the features of the system of local taxation in Ukraine in connection with legislative changes and amendments to the tax and budget codes and the features of local taxation systems in Europe. The analysis of the status and changes in the structure of local taxes and fees under the ongoing transformation of fiscal policy is carried out. The current system of local self-government in Ukraine does not answer the requirements of modern society and local self-government does not execute its main function, which is to create and to support favourable vital environment for the representatives of modern society. The local self-government is not provided with sufficient financial resources. In accordance with this situation the question of reforming the budget and tax system becomes more acute. Tax Code of Ukraine has changed the scope of local taxation: the structure of local taxes and local dues has been changed; market collection and communal tax have been cancelled. These changes are of ambiguous character: on the one hand, they do not solve the problem of increase of its own profits of territorial communities; on the other hand, the change of status of some payments will allow to provide local budgets with stable sources of profits for financing of its own plenary powers. The

main and effective means of increase of financial basis of local self-government is strengthening the role of local taxes.

Keywords: local taxes, local dues, local budgets, taxations, structure of local taxes, fiscal policy.

Карпухно І.О., Ісакіду Е.В.

ОСОБЛИВОСТІ ФІСКАЛЬНОГО РЕГУЛЮВАННЯ НА РІВНІ МІСЦЕВИХ ОРГАНІВ ВЛАДИ

У статті розглянуті особливості системи фіскального регулювання на місцевому рівні у зв'язку із законодавчими змінами в Податковому і Бюджетному кодексах України. Зроблений аналіз стану і змін структури місцевих податків і зборів в умовах трансформації фіскального регулювання в Україні. Охарактеризовані особливості систем місцевого оподаткування в країнах Європи. Розглянуті принципи і напрями розвитку перетвореної системи оподаткування України.

Ключові слова: місцеві податки, місцеві збори, місцеві бюджети, оподаткування, структура податків, фіскальне регулювання.

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими заданиями. Со времен развития независимого украинского государства актуальным является вопрос реформирования бюджетной и налоговой системы. В последнее время проблема обеспечения органов местного самоуправления достаточными финансовыми ресурсами приобрела значительное практическое и теоретическое значение. Действующая в Украине система финансового обеспечения функционирования местного самоуправления не отвечает требованиям современного общества. Функционирование местного самоуправления не направлено на реализацию его главного предназначения - создание и поддержки благоприятной жизненной среды, необходимой для всестороннего развития человека, предоставления жителям территориальных общин качественных и доступных общественных услуг на основе постоянного развития дееспособного общества.

С целью обеспечения взаимодействия органов государственной власти и органов местного самоуправления в решении вопросов реализации государственной региональной политики, совершенствования модели местной власти, преодоления межрегиональных диспропорций был издан Указ Президента Украины «О совете регионов» [1], на основании которого было утверждено соответствующее положение. В сентябре 2010 г. для выполнения этого Указа Президента Украины было предоставлено Распоряжение Кабинета Министров Украины «Об углублении взаимодействия местных органов исполнительной власти и ассоциаций органов местного самоуправления» [2].

Однако расширение функций и полномочий органов местного самоуправления, которое происходило в течение последних лет, не сопровождается адекватным увеличением объемов финансовых ресурсов, которые поступают в их распоряжение.

Анализ последних исследований, в которых основано решение проблемы. Роль местного налогообложения в формировании доходов территориальных обществ в Украине находится в центре внимания таких украинских экономистов, как Бадида М. П., Бартчук Ю. А., Билянский О. М., Бикадорова Н. О., Городецка Т. Е., Дем'янчук О. И., Дулик Т. О., Корниенко Т. Н., Луцик А. И., Мельник П. В., Николаев В. П., Николаева О. М., Огородник М. М., Олийник Н. И., Покатаев П. С., Покатаева О. В., Теремецкий В. И.

Целью работы является исследование особенностей фискального регулирования на уровне местных органов власти и трансформации местного налогообложения в свете законодательных изменений бюджетно-налоговой политики Украины.

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов. Прежде чем рассматривать особенности фискального регулирования на местном уровне, следует уточнить определение фискального регулирования на уровне местных органов власти. В целом, фискальная

политика – регулирование экономики с помощью налогообложения и государственных расходов [3, С.22], [4]. Джигалов С.О. определяет фискальную политику на региональном уровне как систему мер государственных и местных органов власти, направленных на усовершенствование бюджетно-налоговых отношений на местном уровне, с целью обеспечения сбалансированности местных бюджетов по доходам и расходам [5]. Поскольку государственное регулирование социально-экономического развития территориально-административных единиц осуществляется с помощью фискального регулирования; распределение и перераспределение ВВП, формирование и использование бюджетных ресурсов происходит под влиянием как государственных, так и местных органов власти, то по нашему мнению, фискальное регулирование на уровне местных органов власти можно определить как систему регуляторных мер государственных и местных органов власти посредством налогообложения и государственных расходов.

Рассмотрим трансформацию местного налогообложения в свете законодательных изменений бюджетно-налоговой политики Украины. В соответствии с Бюджетным кодексом Украины доходы городских бюджетов Украины делятся на две корзины: первая корзина - налоги и сборы (обязательные платежи), которые закреплены на постоянной основе за городским бюджетом и учитываются при определении объема безоплатной и безвозвратной передачи средств из Государственного бюджета городскому и наоборот (межбюджетных трансфертов); вторая корзина - собственные, определенные Бюджетным кодексом Украины поступления, которые не учитываются при определении объема межбюджетных трансфертов. Собственные доходы, в частности в виде поступлений от местных налогов и сборов, остаются незначительными в доходах местных бюджетов.

Бюджетным кодексом Украины в новой редакции было предусмотрено расширение состава доходов первой корзины, однако, только местным бюджетам г. Киева, г. Севастополя, АР Крым и областным бюджетам. Соответственно, для других местных бюджетов за счет перераспределения источников поступлений средств и возможности зачисления платы за землю в полном объеме (ранее существовал порядок пропорционального распределения данного источника между бюджетами разных уровней) увеличена доходная база второй корзины, бюджета развития. Также было уменьшено значение критерия численности населения городов при осуществлении внешних заимствований, усовершенствована методика расчета расходных потребностей, механизм регуляции межбюджетных отношений.

Налоговым кодексом Украины были внесены изменения в сферу местного налогообложения. Изменена структура местных налогов и сборов: к их составу добавлен единый налог с обновленным механизмом начисления и оплаты, внедрено взимание налога на недвижимое имущество, отличающееся от земельного участка, туристический сбор, сбор за места для парковки транспортных средств, сбор для осуществления некоторых видов предпринимательской деятельности (Рис.1).

Местные налоги	Местные сборы
1. налог на недвижимое имущество, отличное от земельного участка; 2. единый налог	1. сбор за осуществление некоторых видов предпринимательской деятельности; 2. сбор за места для парковки транспортных средств; 3. туристический сбор

Рис. 1 Виды местных налогов и сборов

В контексте изменений бюджетно-налоговой политики Украины существуют различные точки зрения относительно усовершенствования местного налогообложения территориальных общин. В частности, некоторые исследователи считают [7; С.81], [2; С.127], [6; С.128], что взыскание налога на рекламу нарушало принцип равенства плательщиков. Ведь рекламные агентства по результатам своей деятельности, кроме

отмеченного налога, также являются плательщиками: при общей системе налогообложения - налога на прибыль предприятий и НДС, а при упрощенной - единого налога и в зависимости от избранной группы плательщиков еще и НДС. Также следует учесть, что налог из рекламы включался в цену рекламных услуг, чем увеличивал базу налогообложения при начислении НДС. Отмена данного налога способствовала как снижению стоимости услуг рекламных агентств, так и уменьшению на них налоговой нагрузки. При этом потери местных бюджетов незначительны, например, в Полтавской области они составили лишь 0,2-0,3% второй корзины [12]. Отмена рыночного сбора и коммунального налога была вызвана, главным образом, устойчивой тенденцией к снижению их доли в формировании объема бюджетных ресурсов территориальных общин. Например, часть рыночного сбора в доходах второй корзины местных бюджетов Полтавской области за 2006-2010 гг. уменьшилась в 2 раза с 9,1% до 4,9%; коммунального налога за этот период - в 2,4 раза с 3,9% в 1,6% [12].

Местные советы устанавливают налог на недвижимое имущество, отличное от земельного участка, единый налог и сбор за осуществление некоторых видов предпринимательской деятельности. Местные советы в пределах полномочий, определенных Налоговым Кодексом, решают вопросы по установлению сбора за места для парковки транспортных средств, туристического сбора. Установка местных налогов и сборов, не предусмотренных Налоговым Кодексом, запрещается.

Зачисление местных налогов и сборов в соответствующие местные бюджеты осуществляется в соответствии с Бюджетным кодексом Украины. Следует отметить, что местные налоги и сборы в Украине ни при предыдущей системе налогообложения, ни при кардинальных изменениях, введенных Налоговым кодексом, не выполняют роль мощного источника формирования доходов местных бюджетов. С одной стороны, изменение статуса налоговых поступлений, которые, согласно действующему законодательству, в полном объеме причисляются ко второй корзине или специальному фонду местных бюджетов (плата за землю, платежи за специальное использование природных ресурсов местного значения, сбор за первую регистрацию транспортного средства), не решает проблему увеличения собственных доходов территориальных общин. Причиной этого является то, что правовое регулирование местного налогообложения в Украине осуществляется на двух уровнях: на общегосударственном - установление местных налогов и сборов и контроль относительно их уплаты; на местном - лишь их регламентирование и производство.

С другой стороны, изменение статуса платежей за специальное использование природных ресурсов (кроме соответствующих платежей местного значения) и экологического налога, которые согласно действующему законодательству лишь частично поступают в местные бюджеты, позволит наделить вышеупомянутые стабильным источником доходов для финансирования собственных полномочий представительских органов.

Различные точки зрения ученых и практиков в сфере местного налогообложения существуют относительно предложенного механизма производства налога на недвижимое имущество, отличающееся от земельного участка, который является потенциальным источником формирования собственных доходов местных бюджетов. Так, формирование налоговых систем каждого уровня может осуществляться как путем введения собственных налогов, так и посредством разделения совместных налогов. Например, в ФРГ согласно законодательству не допускается параллельное взимание одинаковых налогов на уровне федерации и общин, то есть на местах могут взиматься только те налоги, которые не имеют аналогов в федеральном бюджете. В ряде стран местные налоги начисляются как надбавка к налогам центрального правительства. Они устанавливаются в определенном проценте к государственным налогам, собираемым на территории местных органов власти. Таким образом в Италии в местные бюджеты попадает часть сборов по поземельному и сельскохозяйственному налогам. В США, ФРГ и Франции на местные органы власти возложен сбор подоходного налога (с

физических лиц и с компаний) и НДС (в ФРГ и Франции), при этом при передаче собранной суммы в государственный бюджет определенный процент финансовых средств остается на местном уровне и используется для решения местных проблем [6].

По опыту зарубежных стран, налог на недвижимость, во-первых, обеспечивает относительно стабильные и весомые поступления в бюджет. В частности, Германия получает 1,1% общих бюджетных ресурсов страны благодаря отмеченному налогу, Швейцария - 0,46% Российская Федерация — 9%. Непосредственно в местные бюджеты налог на недвижимость обеспечивает: до 95% поступлений средств в Нидерландах, 81% в Канаде, 52% во Франции, от 10% до 70% в США [11, С. 165].

Во-вторых, этот налог является простым и прозрачным в администрировании. Достаточно легко установить его плательщика, которым является или владелец недвижимости, или его арендатор. Кроме того, можно четко определить объект налогообложения, характерными чертами которого являются постоянное местонахождение и длительность существования.

В-третьих, налог на недвижимость выполняет не только фискальную, но и социальную функцию. Благодаря системе льгот в странах с развитой экономикой он исполняет роль налога на состоятельных граждан.

В Украине, в соответствии с нормами Налогового кодекса, объектом налогообложения является лишь жилищная недвижимость, а базой налогообложения - ее жилая площадь. Ставка налога устанавливается за 1 кв. метр жилой площади для квартир, жилая площадь которых не превышает 240 кв. метров и жилых домов, площадью до 500 кв. метров - 1 размер минимальной заработной платы на 1 января отчетного года; для квартир и жилых домов, жилая площадь которых превышает вышеупомянутые размеры - 2,7%. Большинство населения Украины не ощутит на себе введения налога на недвижимость, поскольку облагаться налогом будут лишь отдельные четырех- и больше комнатные помещения. По подсчетам специалистов, прогнозируемые годовые поступления налога на недвижимость составят около 400-600 млн. грн., что позволит сформировать около 0,6% доходов местных бюджетов Украины (без межбюджетных трансфертов) или 2,2% их собственных средств [11, С. 170].

Одним из условий эффективной реализации новаций принятого Налогового кодекса Украины является реформирование налогового контроля. На этом этапе развития налоговых взаимоотношений критической оценки требует возможность перехода к системе управления налоговыми рисками. Выявление отдельных признаков налогового риска не гарантирует его соответствующего устранения через осуществление контрольно-проверочных мероприятий, на что есть целый ряд объективных причин. Поэтому целесообразным видится перенесение акцентов в деятельности органов налоговой службы на осуществление документальных внеплановых проверок. Приоритетным является развитие электронного аудита, который представляет собой комплекс мероприятий контроля налогового органа и функционирует через проработку специальным программным обеспечением информации о хозяйственной деятельности субъекта хозяйствования. Особого внимания заслуживают вопросы внедрения дополнительных процедур в администрировании налогов, которые касаются внедрения непрямых методов определения налоговых обязательств, контроля за использованием налоговых льгот и альтернативных систем налогообложения. Однако, необходимым условием таких новшеств остается обеспечение защиты прав налогоплательщиков и сохранение баланса интересов в налоговых взаимоотношениях.

Трансформация системы фискального регулирования на региональном уровне в Украине должна происходить с учетом интересов регионов, их экономических, культурных, исторических особенностей.

Выводы. Таким образом, анализ современного состояния местных бюджетов и исследование их структуры позволяет сделать следующие выводы:

1) фискальное регулирование на уровне местных органов власти – это система регуляторных мер государственных и местных органов власти посредством налогообложения и государственных расходов; 2) построению системы фискального регулирования на региональном уровне не уделяется достаточно внимания. Нехватка финансовых ресурсов у органов местной власти, чрезмерная централизация бюджетных средств свидетельствуют об актуальности рассмотрения проблемы формирования фискального регулирования на местном уровне. Действующая система фискального регулирования в Украине не учитывает в достаточной мере потребности и интересы регионов, их культурные, исторические и хозяйственные особенности, которые оказывают большое влияние на структуру бюджетных расходов; 3) действующая в Украине система финансового обеспечения функционирования местного самоуправления не отвечает современным требованиям. Налоги занимают особое место как инструмент фискального регулирования. Однако, местные налоги и сборы в Украине не выполняют своей роли достаточного источника для формирования доходов местных бюджетов, не выполняют ни своей фискальной, ни регулирующей функций; 4) в современных условиях основным и наиболее действенным средством увеличения финансовой основы местного самоуправления является усиление роли местных налогов.

Список использованных источников:

1. Указ Президента України № 533/2010 «Про раду регіонів» [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=533%2F2010
2. Розпорядження Кабінету Міністрів України №1797-р від 06.09.2010 «Про поглиблення взаємодії місцевих органів виконавчої влади та асоціацій органів місцевого самоврядування » [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1797-2010-%D1%80
3. Чаусовский А.М. Экономическая политика / А.М. Чаусовский. – Донецк: КИТИС, 2000. – 130с.
4. Современная рыночная экономика. Государственное регулирование экономических процессов / Общ. ред. Кушлин В.И., Чичканов В.П. – М.: Изд-во РАНС, 2004. – 744с.
5. Джигалов С. О. Система оподаткування та її вплив на соціально-економічний розвиток і фінансове забезпечення регіону: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.04.01 «Фінанси, грошовий обіг і кредит» / С.О. Джигалов. - Ірпінь, 2007. — 20 с.
6. Коротун В.І. Податковий контроль в умовах трансформації національної податкової системи / Коротун В.І., Сунцова О.О. // Вісник ДонНУЕТ. - 2012. -№3 (55). - С. 360-365.
7. Городецька Т. Є. Проблеми та шляхи реформування системи місцевого оподаткування в Україні / Т. Є. Городецька // Вісник економіки транспорту і промисловості. - 2010. - № 31. - С. 79-82.
8. Податковий кодекс України від 12.05.2011 [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17
9. Єгарміна В.Д. Податковий контроль: теоретичні засади і практика застосування / В.Д. Єгарміна // Зб. наук. пр. Нац. ун-ту Держ. подат. служби України. – 2011. – №1. – С. 166-176.
10. Інформація про виконання місцевих бюджетів України за 2012-2013 роки [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/archive/main?cat_id=77643
11. Ніколаєв В. П. Податок на нерухомість у відтворенні житлового фонду в Україні / Ніколаєв В. П. // Науковий вісник Національного університету ДПС України. – 2011. – № 1. – С. 164-170.
12. Офіційний веб-сайт Головного управління статистики у Полтавській області [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.poltavastat.gov.ua
13. Ніколаєва О. М. Місцеві податки і збори в світлі прийняття Податкового кодексу України / Ніколаєва О. М. // Науковий вісник: фінанси, банки, інвестиції. – 2012. – № 3. – С. 41-45.
14. Яворська Т.В. Податок на нерухомість як ефективне джерело наповнення місцевих бюджетів / Яворська Т.В. // Актуальні проблеми економіки. - 2013. - № 8 (146). - С. 109-114.
15. Покатаєва О.В. Роль місцевих податків і зборів у формуванні дохідної частини місцевих бюджетів в Україні / Покатаєва О.В., Покатаєв П.С. // Держава та регіони. - 2012. - № 2. - С. 206-212.

Рецензент Чаусовский А.М.

УДК 336.1:378.1(477)

Красільник О.В.
Київський національний університет імені Тараса Шевченка

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДЕРЖАВНИХ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ

У статті розглянуто концептуальні підходи до фінансового забедпечення державних вищих навчальних закладів України. Висвітлено сучасний стан, виокремлено проблеми фінансування державних вищих навчальних закладів та запропоновано напрями їх вирішення.

Ключові слова: державні вищі навчальні заклади, фінансування, фінансове забезпечення

Krasilnik O.

CONCEPTUAL GOING IS NEAR FINANCIAL PROVIDING OF STATE HIGHER EDUCATIONAL ESTABLISHMENTS

In the article the conceptual going is considered near the financial providing of state higher educational establishments of Ukraine. The modern state is reflected, the problems of financing of state higher educational establishments are distinguished and directions of their decision offer. Modern higher education is not only the eventual blessing - source of satisfaction of spiritual, cultural, informative necessities of man, but also investment blessing - means of increase of acuestss, providing of competitive edges at the market of labour and receipt of other blessing. The presence of considerable positive external effects of education explains, why in the developed countries the idea of higher education predominates as a public benefit and her state financing. The necessity of decision of the problems related to the financial providing of development of higher school requires introduction of the new going near financing due to the general fund of the state budget and expansion of circle of own receivabless of budgetary establishments. Expansion of sourcings shows up also in bringing in to the sphere of higher education of different unbudgetary resources.

Keywords: state higher educational establishments, financing, financial providing

Красильник О.В.

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПОДХОДЫ К ФИНАНСОВОМУ ОБЕСПЕЧЕНИЮ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ

В статье рассмотрены концептуальные подходы к финансовому забеспечению государственных высших учебных заведений Украины. Отражено современное состояние, выделены проблемы финансирования государственных высших учебных заведений и предложены направления их решения.

Ключевые слова: государственные высшие учебные заведения, финансирование, финансовое обеспечение

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Пошук нової парадигми, яка ґрунтується на глобалізації знань та наукових досягнень, став передумовою виникнення нової фази розвитку, що пов'язана з появою інформаційного суспільства, побудованого на знаннях. Відповідно до цього науково-технологічний і суспільний прогрес визначається насамперед процесом накопичення знань, які забезпечують нагромадження капіталу. Розвиток в Україні ринкових умов господарювання вимагає розробки нових наукових підходів до визначення ролі вищої освіти в економічному житті суспільства та закономірностей її функціонування.

Сучасна вища освіта є не лише кінцевим благом – джерелом задоволення духовних, культурних, інформаційних потреб людини, а й інвестиційним благом – засобом зростання доходів, забезпечення конкурентних переваг на ринку праці та одержання інших благ. Наявність значних позитивних зовнішніх ефектів освіти пояснює, чому в розвинених країнах превалює ідея вищої освіти як суспільного блага та її державного фінансування.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Практичні та теоретичні аспекти фінансового забезпечення вищої освіти розглянуті в працях відомих вітчизняних вчених, зокрема: С. М. Альошина, І. А. Андреєва, Т. М. Боголіб, М. Т. Білухи, Й. М. Бескида, Є. П. Вороніна, Є. М. Бойко, С. А. Буковинського, В. М. Онищука, Е. П. Дедкова, Р. Т. Джоги, А. Г. Звєрєва, Л. Я. Корецкого, В. М. Федосова, С. І. Юрія та інші. Цінність досліджень вищезазначених науковців є

звагомою, однак, в цілому дана проблема залишається недостатньо вивченою, що обумовлює вибір теми роботи.

Цілі статті. Мета дослідження полягає у розгляді концептуальних підходів щодо фінансового забезпечення державних вищих навчальних закладів, виокремлені проблем та напрямів їх вирішення.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. В Україні значні вади має модель державного (бюджетного) фінансування вищих навчальних закладів (ВНЗ), сформована у державі ще в 1920-ті рр. як кошторисна. Виділення державних коштів здійснюється відповідно до кількісних нормативних показників ВНЗ (один із них – співвідношення чисельності студентів і викладачів у відповідному році) і не пов'язане з якісною стороною навчального процесу. При цьому статус бюджетної установи обмежує можливості ВНЗ і у використанні залучених (позабюджетних) фінансових ресурсів. Не випадково фахівці пропонують перейти від витратного механізму виділення коштів з державного бюджету на цільовий – з урахуванням характеру конкретних програм навчання та наукових досліджень конкретного ВНЗ, актуальність та якість яких визначаються на конкурсній основі або шляхом моніторингу (рейтингування) діяльності ВНЗ [3].

Аналіз бюджетного фінансування освіти за останні вісім років свідчить про те, що з 2005 по 2013 рік спостерігалось незначне зростання витрат на освіту (з 4,7 % до 6,47 % від ВВП). Ще гіршим є показник видатків на наукову і науково-технічну діяльність. За статистичними даними видатки загального фонду на науку у державному бюджеті у 2013 р. в обсязі 3,26 млрд. грн., що становить 0,31 % ВВП. Це значно менше, ніж у 2012 році. До того ж бюджетне фінансування науки у вищих навчальних закладах становить менше 8 % загального бюджетного фінансування науки в державі [5]. Щоб зрозуміти катастрофічність ситуації, яка склалася внаслідок непродуманої бюджетної політики, необхідно порівняти зазначені дані з показниками попередніх років: 0,31 % (2013 р.) проти 1,7 % (до 2008 р.).

Згідно зі статистичними даними основним джерелом фінансування вищої освіти в Україні є кошти фізичних осіб [3]. Вони становлять приблизно 62 % від загального фінансування і майже у два рази перевищують державні надходження в цю галузь. Кошти юридичних осіб та місцевого бюджету становлять по 1 % від загальної суми фінансування. Основою фінансового планування діяльності ВНЗ є розрахунок потреби в коштах. ВНЗ державної форми власності готують та подають головному розпорядникові бюджетні запити, в яких сформована потреба у бюджетному фінансуванні. За результатами аналізу бюджетних запитів та затверджених кошторисів досліджуваних ВНЗ встановлено, що їхнє фінансування здійснюється з урахуванням можливостей бюджету та забезпечує лише 40–80 % від розрахункової потреби. До того ж проблема поглиблюється через використання при плануванні видатків, норм і нормативів, затверджених ще у радянські часи. Ці нормативи не враховують сучасних реалій та призводять до викривлення реальних потреб ВНЗ у бюджетних коштах. Таким чином, перед ВНЗ постає проблема забезпечення оптимального розподілу фінансових ресурсів для здійснення власної діяльності, а також збільшення диференціації видів фінансового забезпечення вищої освіти з усіма його особливостями, що дозволить значно підвищити освітній рівень населення в країні. Адже саме доступна та якісна вища освіта є значним стимулом економічного зростання нашої країни та підвищення життєвого рівня населення.

Останнім часом фінансування освіти стало предметом особливої уваги науковців і практиків значною мірою завдяки прогресу в розумінні природи економічних інтересів суб'єктів, що діють на освітньому ринку, а також тому, що багато суспільно важливих заходів потребують значних коштів. Необхідність вирішення проблем, пов'язаних з фінансовим забезпеченням розвитку вищої школи, вимагає впровадження нових підходів до фінансування за рахунок загального фонду державного бюджету та розширення кола власних надходжень бюджетних установ.

Фінансове забезпечення розвитку вищої освіти неможливо розглядати без аналізу відповідного фінансового механізму. На думку Й. Бескид, фінансовий механізм – це методичні, організаційні та правові положення і заходи, що визначають функціонування фінансів в економіці держави, їх практичне використання для досягнення визначених відповідними програмами цілей і завдань [8].

Формування і використання фінансових ресурсів для задоволення загальнодержавних потреб, а також потреб відповідних структур і населення здійснюється на підставі відповідних нормативних актів, які виступають основою для обґрунтування методологічних підходів до мобілізації та використання цих ресурсів, обов'язків суб'єктів, які беруть участь у цих процесах. Завданням фінансового механізму є фінансове забезпечення і фінансове регулювання економічних і соціальних процесів. Фінансове забезпечення водночас виконує функцію регулювання так само, як регулювання – функцію фінансового забезпечення.

Щодо фінансового регулювання, то воно являє собою метод здійснення державою функції управління економічними та соціальними процесами при використанні фінансів [8].

Нині нові механізми державного фінансування вищої освіти формуються в умовах зменшення державного фінансування вищої освіти і розвитку ринкових відносин у сфері освіти. Виділяють два основні напрямки зміни механізмів державного фінансування вищої освіти в умовах розвитку ринку освітніх послуг:

– формування квазіринків у державному секторі освіти;

– розвиток контрактації в сфері освіти.

Ці зміни і розвиток освітнього ринку в цілому лише тоді приводять до значного позитивного ефекту, коли виконуються такі умови: повинна існувати реальна конкуренція між постачальниками освітніх послуг; якщо конкуренція відсутня, то поділ покупця і постачальника освітніх послуг звичайно зводиться до формальності; укладання договору з монополістом, в якого немає достатніх стимулів до пошуку ефективних шляхів надання освітніх послуг, може призвести до неефективного використання громадських (суспільних) коштів.

Що ж до фінансування вищої освіти, то держава може здійснювати його шляхом:

– вкладання коштів у різні фактори виробництва освітніх послуг;

– фінансування конкретних навчальних закладів;

– надання фінансової підтримки безпосередньо тим, хто навчається, – кінцевим споживачам освітніх послуг [3].

При цьому держава може здійснювати як пряме, так і непряме фінансування. Зміна ролі держави у сфері вищої освіти призводять до зміни механізмів її державного фінансування. Останнім часом у багатьох країнах замінюється підхід, орієнтований на надання коштів вищому навчальному закладу, підходом, при якому більше уваги приділяється безпосередній підтримці студентів. При цьому заклади продовжують отримувати державні кошти, проте непрямим методом. Крім того, можливість отримання прямого фінансування з боку держави теж зберігається [3; 9]. Такі методи фінансування державою закладів вищої освіти призводять до конкуренції між ними за залучення студентів, більшої виборності в державному фінансуванні вищої освіти. У багатьох зарубіжних країнах, а особливо європейських, поки що переважає фінансування безпосередньо закладів вищої освіти державою, проте все більше досліджуються можливості виділення державних коштів на вищу освіту за рахунок студентів.

Виділяють два види фінансової допомоги держави студентам:

– пряма фінансова допомога у вигляді оплати освіти (гранти, стипендії);

– непряма допомога шляхом надання позик.

У багатьох країнах в останні роки частка позик у фінансовій допомозі безпосередньо студенту збільшилась, оскільки держава все більше орієнтується на студентське самофінансування. Самофінансування – це вид діяльності суб'єктів

господарювання, при якому фінансове забезпечення розширеного відтворення здійснюється за рахунок власних коштів [5].

Далі відмітимо, що основним видом непрямого підходу фінансування вищої освіти можна назвати ваучерне фінансування. Заклади мають бути повністю незалежні в установленні розміру плати за навчання, тоді як втручання держави буде здійснюватися через підтримку студентів у формі індивідуальних грантів, обсяг яких співставлятиметься з обсягом державного фінансування. Розмір підтримки студентів у формі грантів як правило менший або рівний платі за навчання в закладах вищої освіти.

Така конкуренція може здійснюватися на двох рівнях:

– студенти повинні конкурувати за отримання державної підтримки;

– вищі навчальні заклади повинні конкурувати за студентів.

Щодо першого рівня, то тут необхідно обмежити кількість студентів, які отримають фінансову допомогу, а рішення по її виділенню повинні бути здійсненні на основі можливості або потреби. Відповідно допомога може здійснюватися так, щоб більш нужденні студенти отримуватимуть більше за вартість навчання у вищому навчальному закладі [8; 9]. Що стосується грантів, то державі доцільно розподілити їх розмір залежно від профілю навчального закладу та запровадити обмеження на термін дійсності ваучера з метою забезпечення ефективності студентських потоків.

Другий рівень конкуренції полягає в тому, що заклади в основному будуть покладатися на дохід від плати за навчання та одержуючи при цьому ще державну підтримку за капітальними видатками, можливе деяке базове фінансування і фінансування науково-дослідної роботи та аспірантури. Однак заклади вищої освіти можуть встановлювати свої власні розміри плати за навчання. Плата може бути і вища за розмір ваучера – деякі студенти можуть зберігати кошти для задоволення своїх особистих потреб, а інші витрачають свої власні кошти на більш дорогі курси. Більш того, для залучення студентських ваучерів заклади можуть відкривати курси, в яких є потреба і в яких вони відповідатимуть потребам ринку робочої сили, то це буде ефективний механізм збільшення зовнішньої ефективності вищої освіти.

Одним з важливих непрямих механізмів у державному фінансуванні вищої освіти виступає система податкових пільг, а також пільгових кредитів і страхування.

Висновки. У сучасних умовах визначення джерел фінансування державних вищих навчальних закладів, оптимізація їх складу і структури є запорукою забезпечення якості освітніх послуг, підтримки їх конкуренто-спроможних на світовому ринку.

Фінансове забезпечення державних вищих навчальних закладів являє собою такий стан їхніх фінансових ресурсів, за якого здійснюється постійне та стабільне надходження бюджетних коштів, раціональне та ефективне їх використання, а також уміння залучати ДВНЗ фінансові ресурси самостійно відповідно до чинного законодавства.

Для забезпечення конкурентоспроможності та виживання нині вищі навчальні заклади, які перебувають у державній власності, повинні перебудувати стратегію і тактику своєї економічної діяльності. Причому її основні напрями мають бути зосереджені на визначенні політики ціноутворення у межах видатків формування загального і спеціального фондів.

Розширення джерел фінансування проявляється також у залученні до сфери вищої освіти різних небюджетних ресурсів. Основними напрямками такого фінансового забезпечення вищої освіти є надання навчальними закладами платних послуг, меценацтво, спонсорська підтримка, а також кредитування як вищих навчальних закладів, так і студентів, які користуються послугами вузів.

Список використаних джерел:

1. Бюджетний кодекс України. Документ 2456-17, редакція від 01.01.2011 на підставі 2592-17, 2756-17, 2856-17, чинний. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http: // zakon.rada.gov.ua/ cgi-bin/ laws/ main.cgi ?nreg =2456-17

2. Постанова Кабінету міністрів України «Про затвердження переліку платних послуг, які можуть надаватися навчальними закладами, іншими установами та закладами системи освіти, що належать до державної і комунальної форми власності» від 27 серпня 2010 р. № 796 (із змінами, внесеними згідно з Постановою КМ № 939 (939-2010-п) від 12.10.2010). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/cgibin/ laws
3. Буличева Н. А. Сучасні правові та організаційні проблеми фінансування вищої освіти в Україні [Електрон. ресурс] / Н. А. Буличева, Ю. І. Півовар. – Режим доступу : http://www.radmik.info/statti/255-finpr/3593-2010-01-29-18-50-22.htm4.
4. Гершунский Б. С. Философия образования XXI века. (В поисках практико-ориентированных образовательных концепций). – М.: Совершенство, 1998. – 608 с.
5. Економічні засади реформування механізму фінансування вищих закладів освіти [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua /portal/chem_biol/nvnltu/17_1
6. Звіти про виконання Державного бюджету України, річні за 2004-2013 роки. Комітет Верховної ради з питань бюджету. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http: //budget.rada.gov.ua/ kombjudjet/control/uk/ doccatalog/ list
7. Реєстр державних вищих навчальних закладів України. Міністерство освіти і науки України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://reestr.osvita.net/Reports.aspx
8. Тягушева О. Г. Державне управління фінансового забезпечення розвитку освітньої системи України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc
9. Фінансування вищої освіти в сучасних умовах [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Evu/2013_14/Levaeva.p

Рецензент Денисюк О.М.

УДК 332.12(477)
Мостовенко Н.А., к.е.н., доцент
Забедюк М.С., к.е.н.
Луцький національний технічний університет

ПЕРЕДУМОВИ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ АРХІТЕКТОНІКИ

У статті визначено основні напрями реформування сучасного фінансового середовища. Розглянуто етапи формування компонування нової фінансової архітектури. Досліджено сутність фінансової архітектоніки, її характерні ознаки та складові.

Ключові слова: фінансове середовище, фінансова архітектоніка, фінансова система, глобалізаційні процеси.

Mostovenko N., Zabedyuk M.

BACKGROUND OF FORMATION OF FINANCIAL ARCHITECTONICS

The article outlines the main directions of reforming of the modern financial environment. The stages of formation of the layout of a new financial architecture are learned. The essence of financial architectonics, its characteristics and components are investigated.

Key words: financial environment, financial architectonics, financial system, globalization.

Мостовенко Н.А., Забедюк М.С.

ПРЕДПОСЫЛКИ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ АРХИТЕКТОНИКИ

В статье определены основные направления реформирования современной финансового среды. Рассмотрены этапы формирования компоновки новой финансовой архитектуры. Исследована сущность финансовой архитектоники, ее характерные признаки и составляющие.

Ключевые слова: финансовая среда, финансовая архитектоника, финансовая система, глобализационные процессы.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Розвиток сучасного світового господарства

відбувається під впливом неоднозначних процесів глобалізації, що несуть як переваги, так і нові виклики для національних економічних систем. Це зумовлює необхідність переосмислення усталених підходів щодо сутності сучасного фінансового середовища та закономірностей функціонування економічного простору, що нині зазнають суттєвої трансформації.

Процес глобалізації радикальним чином впливає на сучасний світовий розвиток. Під його дією формується глобальне фінансове середовище, що стирає межі національних ринків капіталу, інвестицій, фінансових потоків, загострює питання валютного регулювання та контролю, змінює господарські функції держави. При цьому відбуваються зміни, що характеризують сучасний розвиток фінансового середовища:

1) фінансові кризи перестали носити локальний характер, швидкість їх поширення за національні кордони блискавична;

2) розвиток фінансового сектору відбувається у відриві від матеріального виробництва, посилюється його спекулятивний характер, а отже – деструктивний вплив;

3) непередбачуваність руху міжнародних потоків капіталу посилюється під впливом зростання транскордонних злиттів і поглинань;

4) має місце зниження ефективності функціонування міжнародних фінансових інституцій (надмірна політизація відносин, жорсткий контроль з їх боку стримує власні ініціативи країн-позичальників тощо);

5) країни з перехідною економікою та ті, що розвиваються, потрапили у хронічну боргову кризу, що лише посилює їх відставання від розвинених країн, збільшує політичну та соціальну напруженість;

6) поява фінансових конгломератів чинить великий тиск на фінансові ринки, змінює умови для конкуренції, робить традиційні принципи, методи та інструменти регулювання фінансових інститутів мало ефективними;

7) окремі країни поступово втрачають роль регуляторів світового ринку, адже світовий фінансовий ринок дозволяє переміщувати трильйони доларів США без будь-якого контролю держави чи інших офіційних фінансових інститутів. Обмеженість державних валютно-фінансових ресурсів робить неможливим її протистояння негативним зовнішнім впливам.

Отже, на часі трансформація національних фінансових систем та їх адаптація до змін глобального фінансового середовища.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Дослідженням процесів трансформації сучасного фінансового середовища, функціонування фінансових систем в умовах глобалізації присвячені праці О. Глущенко, А. Гриценка, В. Колосової, З. Луцишин, С. Науменкової, П. Стецюк, Ю. Уманціва та інших.

Поряд з цим, потребують глибшого дослідження передумови формування фінансової архітектоніки, її сутності, основних принципів функціонування та характерних ознак.

Цілі статті. Цілями статті є дослідження передумов формування фінансової архітектоніки, визначення її змісту та основних характеристик.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Слід зазначити, що діяльність із формування ефективної фінансової архітектоніки розпочалася наприкінці 1990-х років, початком якої стали наукові дискусії з приводу реформування існуючої «фінансової архітектури». Поштовхом до змін у світовій фінансовій архітектурі стали критичні

зауваження Консультативної комісії, створеної у 1998 році за ініціативи Конгресу США, щодо діяльності міжнародних фінансових інститутів – МВФ, Світового банку та регіональних банків розвитку. Основні завдання реформування фінансової архітектури визначено так [1, с.10]:

– забезпечення своєчасності й достовірності фінансової інформації;

– зміцнення фінансових систем;

– забезпечення ефективного контролю за рухом капіталу;

– удосконалення підходів до вибору режимів валютних курсів;

– удосконалення механізму участі приватного сектору в запобіганні та врегулюванні криз.

Головним чином реалізація цих завдань була спрямована на зміцнення фінансового та банківського секторів і поліпшення співробітництва МВФ з іншими міжнародними фінансовими організаціями в рамках діяльності Комітету зі співробітництва в галузі фінансового сектору (Financial Sector Liaison Committee, FSLC).

Слід зазначити, що у квітні 1999 року було створено Форум фінансової стабільності – неформальний інститут для обміну інформацією та міжнародного співробітництва у сфері фінансового нагляду, до складу якого увійшли представники національних міністерств фінансів та центральних банків економічно розвинутих країн, МВФ, ЄЦБ, Світового банку, Банку міжнародних розрахунків, ОЕСР, Базельського комітету з банківського нагляду, Ради з міжнародних стандартів фінансової звітності, Міжнародної асоціації регуляторів на ринку цінних паперів, Міжнародної асоціації органів нагляду за страховою діяльністю та інших організацій.

На часі актуальним питанням є перегляд концептуальних засад світової фінансової архітектури, що, на думку експертів, підпорядковується інтересам найбільших економічно розвинутих країн. Зокрема, на Санкт-Петербурзькому міжнародному економічному форумі, який відбувся у 2009 році, було наголошено, що міжнародні фінансові організації не впоралися з завданням раннього попередження криз. Таким чином, поряд з реформуванням існуючих фінансових організацій нагальним є питання створення нових інститутів, здатних забезпечити регулювання процесів глобалізації.

На думку вчених, компонування нової фінансової архітектури повинно здійснюватися за такими основними напрямами [2, с. 13]:

– формування ефективного механізму координації економічної політики на міжнародному рівні;

– реформування наявної системи фінансового регулювання і контролю з метою запобігання екстремальних ситуацій;

– проведення реформи світової резервної системи з ціллю зниження ролі долара США як ключової валюти та формування системи з кількох валют;

– підвищення ефективності механізмів надання ліквідності й компенсаційного фінансування, зокрема, на основі ефективного об’єднання валютних резервів як на міждержавному, так і на регіональному рівнях.

Окреслені завдання передбачають здійснення низки конкретних заходів з боку міжнародних фінансових організацій з приводу зміцнення фінансових систем в нових умовах (рис. 1).

Рис. 1. Напрями участі міжнародних фінансових організацій у заходах зміцнення фінансових систем *

* Побудовано за джерелом [1, с. 10].

У процесі наукових дискусій з приводу необхідності реформування національних фінансових систем та підвищення ефективності діяльності міжнародних фінансових інститутів виникло поняття фінансової архітектоніки як нова парадигма розвитку сучасного фінансового середовища.

Так, на думку професора З. Луцишин, «відмітною рисою сучасного світового господарства є «самоорганізація» економічної системи, де перебудова чи рекомбінація притаманних їй організаційних або інституційних форм поєднується із створенням абсолютно нових. Формується новий каркас (архітектура/архітектоніка) світової системи економіки і політики, який характеризується певними зрушеннями: нівелюється грань між внутрішнім та зовнішнім середовищем діяльності, між внутрішньою та зовнішньою політикою; стрімко посилюється економізація політики, а геофінансовий простір стає основним; традиційні зовнішньоекономічні доктрини втрачають свою силу, події відбуваються вже не просто на світовому ринку, а у глобальному фінансовому середовищі» [3].

Таким чином, під впливом глобалізаційних процесів актуалізується питання формування нової фінансової архітектоніки.

Поряд з тим, що вченими обґрунтовується необхідність ключових змін архітектоніки глобальної фінансової системи, саме поняття «фінансова архітектоніка» залишається мало вивченим. Тому, насамперед, зупинимось на змістовому наповненні терміну «архітектоніка». За І. Кантом «архітектоніка» – гармонійне сполучення частин у єдине ціле, що одночасно являє собою мистецтво побудови системи. Мислитель наголошує, що тільки схема, яка побудована на ідеї, створює архітектонічну єдність. Головною ж ідеєю фінансової архітектоніки, як нової парадигми економічного розвитку, є

врахування взаємозалежності фінансових складових із найбільш значущими соціально-економічними проблемами макроекономіки.

Сучасний погляд на архітектоніку характеризує її як структуру цілісну, яка будується на законах краси та естетики, забезпечуючи найбільш фундаментальні зв'язки.

Таким чином, предметом архітектоніки виступають загальні закономірності побудови цілісних систем, визначальними рисами яких є самодостатність, внутрішня єдність, завершеність [4].

Погляди вітчизняних науковців щодо формування фінансової архітектоніки можна звести до поєднання інституційного та інтеграційного підходів у її тлумаченні.

За професором А. Гриценком, формування нової фінансової системи відбувається у рамках визначеної інституційної побудови – інституційної архітектоніки. Наголошуючи на відносній самостійності та взаємопроникненні фінансової та економічної складової цілісної системи, вчений пропонує розглядати уже «фінансово-економічну архітектоніку», зокрема, як «стійкий взаємозв'язок економічних та фінансових елементів системи» [4].

Професор З. Луцишин розглядає фінансову архітектоніку як «сукупність окремих найбільш інтегрованих сфер і ланок національних фінансових систем, функціональних форм організації валютних відносин та світових фінансових організацій, що забезпечує наднаціональне регулювання з метою посилення стійкості світових фінансових ринків, національних валютних ринків на основі принципів і механізмів ринкового та позаринкового розподілу і перерозподілу світових фінансових ресурсів та капіталу» [3].

О.В. Глущенко зазначає, що поняття «фінансова архітектоніка – це особлива композиція фінансового простору, яка дає змогу досліджувати цілісність явища, зовнішнє оточення та внутрішню структуру». Термін «архітектоніка» дозволяє гармонійно переходити від дослідження явищ світового та наднаціонального рівня до їх проявів на рівні країни [5].

З огляду на вищесказане, виокремимо характерні ознаки фінансової архітектоніки (табл.1).

Отже, підсумовуючи погляди вчених на поняття архітектоніки та притаманні їй характеристики, пропонуємо розглядати фінансову архітектоніку як просторово-часову композицію взаємозалежних та взаємопов'язаних елементів фінансового середовища, що характеризується здатністю змінюватися під впливом внутрішніх та зовнішніх умов з метою подолання протиріч фінансової глобалізації.

Таблиця 1

Характерні ознаки фінансової архітектоніки*

Ознаки фінансової архітектоніки	Характеристика ознак
Цілісність	означає функціонування фінансової архітектоніки як єдиної цілісної системи
взаємозалежність (взаємопов'язаність) елементів системи	полягає у існуванні постійного взаємовпливу функціонування компонентівфінансової архітектоніки
Ієрархічність	кожен компонент фінансової архітектоніки може розглядатися як систем(підсистема) ширшої глобальної системи
Гармонійність	полягає в узгодженні впливів внутрішнього та зовнішнього середовища
Чутливість	характеризується реагуванням на зміни окремих параметрів системи, внаслідок чого можуть змінюватися її будова й характер зв'язків між компонентами
Адаптивність	полягає у здатності пристосування фінансової архітектоніки до зовнішнього середовища, унаслідок чого підвищується ефективність її функціонування. При цьому ці процеси можуть супроводжуватися зміною структури та характеристик архітектоніки (системи)
Інтегративність	передбачає наявність системоутворюючих та об'єднуючих чинників, що забезпечують формування зв'язків між окремими компонентами фінансової архітектоніки
Стійкість	здатність протистояти дестабілізуючим впливам та забезпечувати ефективний розвиток
Просторовість	характеризується єдністю, композиційною побудовою компонентів фінансового простору, де нові елементи органічно поєднуються зі старими

*Розроблено авторами

При цьому фінансова архітектоніка містить такі складові:

– інституційну (фінансові інституції, національні та міжнародні, їх взаємодія та взаємозалежність; транснаціональні корпорації, їх злиття та поглинання; принципи побудови національних та наднаціональних бюджетних систем і т.д.);

– регулятивну (нормативно-правова база функціонування фінансового ринку; урядова фіскальна політика; механізми наднаціонального регулювання; принципи кредитної підтримки країн; форми організації валютних відносин та підтримки валютних курсів окремих країн і т.д.).

Висновки. Отже, окреслені зміни, що характеризують сучасний розвиток фінансового середовища, виявили необхідність формування нової фінансової архітектоніки з урахуванням усіх існуючих глобалізаційних процесів та викликів.

Подальші дослідження спрямовані на вироблення нових механізмів функціонування глобального фінансового середовища та, зокрема, ролі національних фінансових систем у нових умовах і їх здатності бути композиційним елементом глобальної фінансової архітектоніки.

Список використаних джерел:

1. Науменкова С. Формування нової фінансової архітектури: основні питання та можливі виклики для України / С. Науменкова // Вісник Національного банку України. – 2010. - № 1 (167). – С. 8 – 13.
2. Науменкова С. Проблеми підтримки фінансового сектору в умовах світової кризи / С. Науменкова // Вісник Національного банку України. – 2009. – № 6. – С. 12–18.
3. Луцишин З. Сучасна світова фінансова архітектоніка: тенденції та суперечності розвитку в умовах глобалізації / З. Луцишин. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://soskin.info/ea/2005/5-6/20050506.html.
4. Гриценко А. А. Финансово-экономическая архитектоника – методологическое основание поиска путей преодоления современного кризиса / А. А. Гриценко. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ini21.ru/arhiv/2-09/346.php/
5. Глущенко О.В. Вектори розвитку інституційної архітектури ринку фінансових послуг України / О.В. Глущенко // Вісник Харківського національного університету ім. В.Н. Каразіна. – 2011. – № 961. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://dspace.univer.kharkov.ua/bitstream/123456789/6907/2/Gluschenko%200.V.pdf.

Рецензент Вахович І.М.

УДК 336.221:338.246(477)
Савчук Н.В. к.е.н., доцент
Свірська Г. Г.
Львівська державна фінансова академія

АНАЛІЗ ВПЛИВУ ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ НА ПОВЕДІНКУ ЕКОНОМІЧНИХ АГЕНТІВ

Розглянуто особливості податкової політики на поведінку економічних агентів в сучасних умовах глобалізаційних процесів. Зроблено акцент на аналізі принципів та функці й податкової політики на різних етапах державотворення. Запропоновано можливі шляхи гармонізації податкової політики для досягнення сучасних вимог і підвищення економічної конкурентоспроможності України на європейському та пострадянському просторі.

Ключові слова: податкова політика, економічні агенти, гармонізація, підвищення конкурентоспроможності.

Savchuk N., Svirskaya G.

ANALYSIS OF INFLUENCE TAX POLICY ON THE BEHAVIOR OF ECONOMIC AGENTS

The features of tax policy are considered on the conduct of economic agents in the modern terms of globalization processes. An accent is done on an analysis principles and functions of tax policy on the different stages of creation of the state. The possible ways of harmonization of tax policy are offered for achievement of modern requirements and increase of economic competitiveness Ukraine on European and post-USSR space.

Keywords: tax policy, economic agents, harmonization, increase of competitiveness.

Савчук Н.В., Свирская Г.Г.

АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА НА ПОВЕДЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ АГЕНТОВ

Рассмотрены особенности налоговой политики на поведение экономических агентов в современных условиях глобализационных процессов. Сделан акцент на анализе принципов и функции и налоговой политики на разных этапах государства. Предложены возможные пути гармонизации налоговой политики для достижения современных требований и повышения экономической конкурентоспособности Украины на европейском и постсоветском пространстве.

Ключевые слова: налоговая политика, экономические агенты, гармонизация, повышение конкурентоспособности.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Для сталого розвитку суспільства, на шляху якого є Україна, проблема удосконалення податкової політики особливо актуальна. Економічна, соціальна та екологічна сфери суспільного розвитку потребують не тільки підвищення ефективності економічних показників, але й відновлювальних процесів навколишнього середовища. Податкова політика в складі державної політики ґрунтується на основі діючих законодавчих актах України та міжнародних договорах, що складають систему відносин як в межах країни, так і за її кордонами. Податкове законодавство формується на принципах та функціях податкового права, формуючи кількість та види податків, зборів, митних платежів, єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування тощо. Особливістю податкової політики є суміжність наукових досліджень у сфері державного управління, економіки та права, що вказує на її важливість і актуальність доти, допоки Україна не досягне економічної та соціальної стабільності.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Наукові підходи щодо особливостей податкової політики держави на поведінку економічних агентів в Україні знаходять своє відображення у публікаціях таких науковців як Бескид Й.М., Іванов Ю.Б., Крисоватий А.І., Кудряшов В.П., Кузик Л.В., Литвиненко Я.В., Лондар С.Л., Лютий І.О, Опарін В.М., П'ятаченко Г.О., Соколовська А.М., Федосов В.М., Юрій С.І., Тищенко О.М. Однак проблема формування ефективного механізму функціонування і гармонізації податкової політики у вітчизняній літературі залишається недостатньо дослідженою в Україні при сучасних економічних умовах.

Цілі статті. Метою даної статті є визначення особливостей податкової політики держави на поведінку економічних агентів, а завданням статті – пошук оптимальних шляхів гармонізації діяльності державних та податкових органів в напрямку удосконалення податкового навантаження, що буде відповідати вимогам часу.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Важливим механізмом забезпечення сталого соціально-економічного розвитку є гармонійна податкова політика, яка забезпечить фіскальну та соціальну функції, які є невід'ємними критеріями успішності для держави і населення України. Обираючи серед основних напрямків державної політики

податкову, держава розробляє також стратегічні та тактичні кроки щодо економічної стабільності, політичної незалежності на шляху глобалізації.

Крисоватий А.І. стверджує, що податковій політиці притаманні фіскальна та регулююча функції, визначаючи, що податкова політика є „діяльністю держави у сферах запровадження, правового регламентування та організації справляння податків та податкових платежів, які є знаряддям розподілу та перерозподілу частини валового внутрішнього продукту та формування централізованих фондів грошових ресурсів держави" [2, с. 43].

За твердженням Соколовської А.М. сучасна податкова політика полягає у встановленні і зміні елементів податкової системи для забезпечення надходжень до бюджету, достатніх для виконання державою покладених на неї функцій стимулювання економічного зростання [8, с. 30].

Карп М.В. розглядає податкову політику як „складову фінансової політики держави на середньострокову та довгострокову перспективу і включає в себе такі поняття, як концепція державної діяльності в області оподаткування, податковий механізм, а також управління податковою системою країни"[1, с. 156].

За визначенням Федосова В.М., податкова політика – це діяльність держави у сфері встановлення і стягнення податків, зокрема з формування державних доходів за рахунок постійних (податків) та тимчасових (позик) джерел, встановлення видів податків, платників, об’єктів, ставок, пільг, термінів і механізму зарахування [10, с. 48-49].

Отже, стратегічною метою податкової політики є створення в Україні та регіонах гармонійної та оптимальної податкової системи, яка б забезпечила сталий соціально-економічний розвиток в Україні на шляху до інтеграції у світове співтовариство, нівелювання дефіциту бюджету, демократичний підхід до оподаткування всіх категорій платників податків тощо (рис. 1).

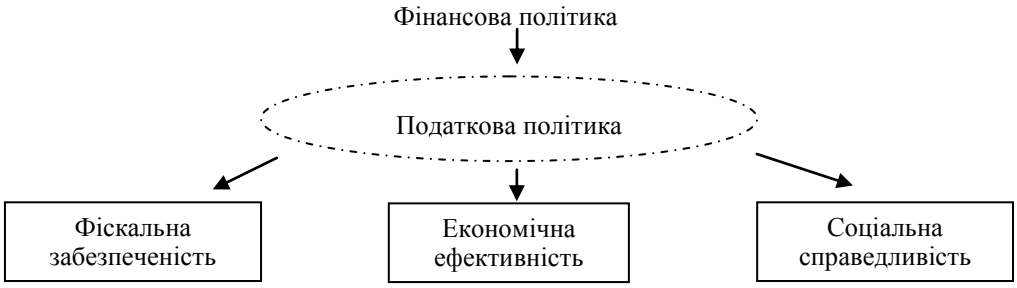


Рис. 1. Складові податкової політики (Джерело: складено автором).

А це можливе зі зміною ідеології у політичному, економічному підході визначення пріоритетів на державному рівні, а також коригування переліку податків та їх ставок виходячи з суспільних потреб сьогодення.

Підвищення довіри бізнесу і громадян до державних фінансових структур дають підстави говорити, що проведена в Україні реформа з інтеграції податкової і митної служб себе частково виправдала. Підтвердженням цього є позитивні оцінки роботи відомства від майже 60% представників [5].

Важливим документом 2013 року було прийняття Кабінетом Міністрів України Стратегічного плану розвитку Міністерства доходів і зборів. Відповідно до Стратегії, у найближчі п'ять років роботи податкових органів буде спрямовано на розвиток партнерських стосунків з економічними агентами, удосконалення податкових і митних сервісів, активізацію міжнародної торгівлі за рахунок оптимізації митного регулювання, боротьбу з корупцією та «тіньовим» сектором економіки, запровадження сучасної ІТ-функції в роботу органів доходів і зборів.

У якості напрямків реформування системи податкових органів України можна визнати необхідність:

1) удосконалення правової бази, яка регламентує діяльність органів, що складають відповідну систему;

2) формування нових організаційних структур в системі органів, які стануть інструментом здійснення управління в зазначеній сфері у відповідності із загальновизнаними демократичними принципами;

3) забезпечення податкових органів високопрофесійними кадрами;

4) зміцнення та формування нових фінансово-економічних основ функціонування згаданих органів.

На даному етапі можна спостерігати виконання перших двох пунктів, принаймні намагання державної політики дотримуватися етапів реформування, а наступні два пункти будуть у вигляді результативності у державному бюджеті, в графі доходи держави.

Виходячи з світового досвіду основою податкового законодавства є кодифіковані акти, норми яких закріплюються засади організації та здійснення податкової політики, регламентуються економічні, організаційні, правові, кадрові та соціальні аспекти діяльності відповідних служб. У 1991 році був прийнятий Закон УРСР «Про систему оподаткування», у 1997 році Закон України "Про внесення змін у Закон України «Про систему оподаткування», та інші нормативні документи з питань оподаткування були розроблені та введені в дію після розпаду Радянського союзу, де панувала державна власність з її податковими особливостями. За роки незалежності відбулися суттєві зміни в суспільному та політичному світогляді українського населення та державотворення, а тому більшість правових питань, що були сформовані два десятки років тому потребують гармонізації та оптимізації щодо діяльності державних органів у зазначеній сфері і кількості та видах податків.

Державна політика в податкові сфері здійснюється на принципах стабільності, справедливості та зручності, строковості, погодженості правового регулювання; синхронності прийняття законодавчих актів у спільних сферах; послідовності етапів гармонізації; юридичної захищеності інтересів економічних агентів і держави, пріоритетності міжнародних договорів над національним законодавством. Такі відносини між економічними агентами та державою, яка виступає посередником суспільних інтересів об'єднується у економічні та правові взаємовідносини.

Принцип горизонтальної справедливості передбачає, що платники, які знаходяться в рівному економічному стані, повинні існувати і в рівній податковій позиції, тобто кожен повинен виплачувати податок еквівалентної величини.

Принцип платоспроможності – податки мають бути розподілені між всіма громадянами в однаковій відповідності.

Згідно з принципом вертикальної справедливості, особи, які знаходяться і в нерівному положенні, повинні знаходитися і в нерівній податковій позиції. Іншими словами, хто отримує більше від держави тих або інших благ, той повинен більше платити у вигляді податків (принцип вигод). Проте, наскільки справедливий принцип вигод, залежить від того, на що витрачаються державні кошти, отримані через податки.

Класичний принцип справедливості вказує на те, що при пропорційному обкладенні більш спроможний платник платить як податки більшу частку своїх доходів, ніж менш спроможний платник. Це не стимулює економіку пропозиції. У зв'язку з цим податок має бути більш нейтральним.

На наш погляд, окрім вищезгаданих принципів оподаткування, важливими представляються також наступні принципи: необтяжливості, доступності, територіальності та резидентності. Відмінність принципу справедливості від принципу необтяжливості полягає в тому, що справедливість може розумітися і як високий рівень соціальних податків, і як прогресивна шкала для прибуткового податку.

Принцип доступності означає можливість сплати податку. Резидентність означає, що доходи, отримані платником податків на території даної країни і за кордоном, оподатковуються.

Можна погодитися з думкою про те, що принцип територіальності означає вилучення податків лише з доходів, отриманих на території даної країни [3, с. 101].

У працях А. Сміта міститься класичне тлумачення принципів справедливого оподаткування, а саме:

а) справедливості — кожен повинен підтримувати державу пропорційно власному доходу, який він отримує під охороною держави;

б) визначеності — податок має бути точно визначеним;

в) зручності стягнення — податок належить стягувати в такий час і в такий спосіб, що є найбільш сприятливим для платника;

г) ефективності оподаткування — збирання податків провадиться при мінімальних витратах по їх стягненню [7, с. 588—603].

Теоретично здійснений аналіз діючих принципів включає вищенаведені принципи справедливого оподаткування А. Сміта, проте наразі декларативно. На підставі аналізу чинного законодавства нами здійснено систематизацію принципів податкового законодавства та основних функцій діяльності контролюючих органів, що наведено на рис. 2.

Нове законодавство формально виключило принципи стимулювання підприємницької виробничої діяльності й інвестиційної активності та механізми забезпечення соціальної підтримки малозабезпечених верств населення, які діяли до прийняття нового Податкового кодексу, проте ідеологічно присутні у теперішніх.

Рис. 2. Систематизація принципів податкового законодавства та основних функцій діяльності контролюючих органів

Окрім оновлених принципів і функцій для підвищення фіскальної ефективності податкової системи в Податковому кодексі [6] було запроваджено такі заходи:

- підвищення ставки ренти за видобування газу, нафти та газового конденсату;
- підвищення ставки акцизного податку та розширення групи підакцизних товарів;
- підвищення розміру плати за землю;
- запровадження податку на нерухомість;
- розширення бази оподаткування податку на доходи фізичних осіб (зокрема запроваджено податок на пасивні інвестиційні доходи, включаючи доходи від депозитів та дивідендів).

Названі заходи не створюють додаткового фіскального навантаження на економічних агентів і малозабезпечених громадян, тому є цілком обґрунтованими і такими, що не заважають реалізації завдань стимулювання економічної активності та згладжування нерівності доходів різних верств населення. Крім того, в кодексі обґрунтовано зроблено акцент на боротьбі з мінімізацією і ухилянням від сплати податків як головному напрямі збільшення доходів бюджету.

Очікуваним кроком у новому Податковому кодексу стало запровадження «податкових канікул» на 5 років (з 1.04.2011 р. по 1.01.2016 р.) для малого бізнесу у вигляді нульової ставки податку на прибуток для новоутворених суб'єктів господарювання, а також підприємств з щорічним обсягом доходів до 3 млн. грн. та сумою нарахованої за кожний місяць звітного періоду заробітної плати працівників, які перебувають з платником податку у трудових відносинах, не меншою, ніж 2 мінімальні заробітні плати, та які відповідають одному із встановленим Податковим кодексом критеріїв:

– утворені в установленому законом порядку після 1 квітня 2011 року;

– діючі, у яких протягом трьох попередніх років поспіль (або протягом усіх попередніх періодів, якщо з моменту їх утворення пройшло менше трьох років) щорічний обсяг доходів задекларовано в сумі, що не перевищує 3 млн. грн., і у яких середньооблікова кількість працівників протягом цього періоду не перевищувала 20 осіб;

– які були зареєстровані платниками єдиного податку в установленому законодавством порядку в період до набрання чинності Податковим кодексом та у яких за останній календарний рік обсяг виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) становив до 1 млн. грн. та середньооблікова кількість працівників становила до 50 осіб [11].

Незважаючи на прогресивні кроки при здійснені реформування у податковій сфері ситуація далека від ідеалу, на що вказує статистика. До негативних чинників у податковій сфері є її фіскальна функція, про що свідчить наповнення бюджету в 2013 р. За 2013 р. дохідну частину Державного бюджету України виконано на 96,6 %, падіння доходів по відношенню до попереднього року і склало майже 2 % (табл. 1).

Таблиця 1

Показники дохідної частини Державного бюджету України за 2012-2013 рр.*

Показники	2012	2013	2013 до 2012
	млрд. грн.		%
Доходи	346,1	339,2	-2,0
податок на прибуток підприємств	55,3	54,3	-1,9
податок на додану вартість (збір)	184,8	181,7	-1,7
відшкодування ПДВ	-46,0	-53,4	16,3
акцизний податок з вироблених в Україні підакцизних товарів	27,4	26,4	-3,8
плата за користування надрами	12,5	13,0	4,5
ввізне мито	13,0	13,3	2,2

*за даними Міністерства фінансів України [4]

Дані свідчать про складну ситуацію, оскільки від'ємні показники вказують на недоотримання доходів у порівнянні з попереднім роком. Враховуючи сьогоднішню політичну ситуацію і економічну кризу у вигляді знецінення гривні важко прогнозувати дохідну частину України на 2014 рік.

Збалансованість бюджетної системи держави свідчить про ефективну державну політику у податковій сфері, однак вплив різних факторів (економічні, політичні, природні та ін.) призводить до дефіциту [9], що наведено в табл. 2.

Таблиця 2

Дефіцит та джерела фінансування Державного бюджету України, (млн.грн.)

	2002	2005	2007	2010	2011	2012
Перевищення видатків над доходами (дефіцит)	–1119,3[1]	7945,7	69842,9	64265,5[2]	23557,6	53445,2
Джерела фінансування дефіциту, з них:						
Внутрішнє фінансування	232,8	6997,5	6871,0	17007,2	9852,8	40611,0
Зовнішнє фінансування	–1352,1	948,2	2971,9	47258,3	13704,8	12834,2

[1] Профіцит

[2] Дані за 2010 рік наведено з урахуванням по спеціальному фонду Державного бюджету України випуску ОВДП для погашення заборгованості минулих років з відшкодування ПДВ у сумі 16,4 млрд. грн. та випуску ОВДП для збільшення статутного капіталу державної іпотечної установи у сумі 2 млрд. грн.

Бюджетний дефіцит характеризує або неефективну податкову політику, або ж невміння уряду розпоряджатись видатками, тому таке негативне сальдо покривається з особливих джерел. Нині рівень податкового навантаження в Україні не істотно відрізняється від середньосвітового (44,8 %) і середньоєвропейського (43,4 %), та знаходиться на рівні з такими країнами, як Нідерланди (38,24 %) та Люксембург (37,63 %), проте, є дещо вищим від середнього рівня у країнах ОЕСР – 34,3 % **[**12**].**

Однак, не слід забувати, що рівень податкового навантаження характеризується ступенем розвитку, моделлю економіки, перерозподілом ВВП, формами державного регулювання тощо. Тому виходячи з практично рівних умов щодо рівня податкового навантаження можна стверджувати і про інші проблеми формування дефіциту, що наявні в Україні.

На нашу думку необхідно не стільки знижувати рівень оподаткування, скільки здійснювати його перерозподіл, характерний і ефективний для української економіки в сучасних умовах політичної і економічної кризи.

Список використаних джерел:

1.Карп М. В. Налоговый менеджмент [Текст]: учеб. для ВУЗов / М.В. Карп. - Москва : ЮНИТИ-Дана, 2001,- 476 с.

2.Крисоватий А.І. Податкова система [Текст]: навч. посібник / А.І. Крисоватий, О.М. Десятнюк - Тернопіль: Карт-бланш, 2004. - 331 с.

3.Менеджмент (Современный российский университет) [Текст]: учебник./ Под редк. Ф.М. Русинова и М.Л.Разу.- М.,2000.- С. 384.

4.Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/control/uk/index

5.Підбито підсумки першого року роботи Міністерства доходів і зборів України [Електронний ресурс] / Урядовий портал. — Режим доступу : http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/

6.Податковий кодекс України: Кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2755-17

7.Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов [Текст] / А. Смит. - М. : Изд-во соц. полит. лит., 1962. - 684 с.

8.Соколовська А. М. Податкова політика в Україні у 2009-2010 роках: особливості та уроки на перспективу [Текст] / А. М. Соколовська // Фінанси України. – 2011. – № 4. – С. 24-37.

9.Статистичний щорічник України за 2012 рік / Держкомстат України / за ред. О. Осауленка. – К. : ТОВ "Август Трейд", 2013 − 552 с.

10. Федосов В. М. Податкова система України : підручник [Текст]/ В. М. Федосов, В. М. Опарін, Г. О. П'ятаченко та ін. ; за ред. В. М. Федосова. – К. : Либідь, 1994. – 465 с.

11. Щодо ефективності реалізації завдань податкової реформи" /Аналітична записка [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/articles/649/

12. Doing business (Measuring business regulation). [Electronic resource]. – Mode of access http://www.doingbusiness.org/reports/global-reports/doing-business-2012

Рецензент Біттер О.А.

УДК 336.226.4
Щитнік Ю.О.
ДВНЗ «Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана»

СУЧАСНІ РЕАЛІЇ АДМІНІСТРУВАННЯ ПОДАТКУ НА НЕРУХОМІСТЬ ДЛЯ ФІЗИЧНИХ ОСІБ

У статті розглянуто сутність податку на нерухомість для фізичних осіб та його законодавча база. Проаналізовано відповідність адміністрування податку основним принципам системності. Подано варіанти реформування податку, зміни ставок і методів стягнення.
Ключові слова: податок на нерухомість, об'єкт оподаткування, база оподаткування, податкове навантаження

Shchitnik Y.

MODERN REALITIES ADMINISTRATION OF PROPERTY TAXES FOR INDIVIDUALS

The article deals with the essence of the real estate tax for individuals and their legal framework. Analyzed line administration of the basic principles of the systems. Posted variants tax reform, changes in rates and methods of collection.
Keywords: property tax, the object of taxation, the tax base, the tax burden

Щитник Ю.А.

СОВРЕМЕННЫЕ РЕАЛИИ АДМИНИСТРИРОВАНИЕ НАЛОГА НА НЕДВИЖИМОСТЬ ДЛЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ

В статье рассмотрена сущность налога на недвижимость для физических лиц и их законодательная база. Проанализированы соответствие администрирования налога основным принципам системности. Представлены варианты реформирования налога, изменения ставок и методов взыскания.
Ключевые слова: налог на недвижимость, объект налогообложения, база налогообложения, налоговая загрузка

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. У нерухомості найбільш повно і наочно виявляється тенденція до зростання нагромадженого багатства, яке доволі легко обліковувати, а тому використовувати як об'єкт оподаткування.

Оподаткування нерухомості в розвинених зарубіжних країнах є важливою складовою їх податкових систем, що виконує не лише фіскальні завдання, але й сприяє вирішенню основних соціально-економічних проблем, особливо на місцевому рівні. Тому впровадження податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки в Україні, повинно стати одним із головних джерел забезпечення фінансової стабільності місцевого самоврядування.

Однак, попри наявність позитивного світового досвіду, в Україні відсутня одностайність серед вітчизняних науковців, політиків і пересічних громадян щодо необхідності запровадження податку на нерухомість, що актуалізує дослідження у цій сфері [3; 4].

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Найбільші здобутки у вітчизняній науці у сфері податків досягнуті в працях Федосова В.М, Довгалюка В.І., Луніної І.О., Соколовської А.М., Опаріна В.М., Лютого І.О.та ін. Серед науковців російської школи, що займаються даною проблематикою варто виділити Майбурова І.А., Романовську Ю.А., Косова М.Е., Крамаренка Л.А. та ін. Серед зарубіжних науковців слід відзначити праці Бланшара О., Стігліца Д., Шніцера М., Масгрейва Р. та ін.

Аналіз досліджень і публікацій показав, що проблемі податкового навантаження на фізичних осіб приділено чимало уваги. Серед науковців, що висвітлюють дану проблему у своїх працях варто відзначити: Коваля Л.П., Субботович Ю.Л., Ровта М.В., Покатаєву О.В., Лютого І.О., Кравцова О.О., Антонечко В.М., Шмира І.П., Фрадинського О.А., Балтина А.М. та ін.

У той же час недостатньо розглянуто роль податку на нерухомість громадян у соціальній політиці країн. Він відіграє значну фіскальну роль у багатьох розвинутих країнах і разом з тим використовується як макроекономічний регулятор. Тому, досліджуючи вплив найбільш вагомих податків на доходи фізичних осіб, доцільно розглянути цей податок. Адже національний механізм оподаткування доходів фізичних осіб не цілком відповідає параметрам соціальної справедливості як з позицій економічної теорії, так і світових досягнень фіскальної прагматики.

Цілі статті. Основна мета дослідження полягає у дослідженні та виявленні недоліків в сучасній практиці адміністрування податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. На сьогодні відсутні комплексні дослідження ролі та значення податку на нерухомість у формуванні бюджетних доходів. Не визначені повною мірою методи оцінки нерухомості для цілей її оподаткування. Наявні сьогодні пропозиції щодо розв’язання окремих проблемних аспектів функціонування податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, який введено з 1 липня 2012 року, не враховують якісно нових потреб формування ефективного механізму оподаткування власності, адаптованого до міжнародних стандартів.

Оподаткування нерухомості в кожній країні відрізняється та має свої особливості, але нині світова практика виокремлює два підходи до визначення бази оподаткування. Перший з них базується на площі, другий – на ринковій вартості об’єкта. Метод, заснований на вартості об’єкта, є більш справедливим і застосовується в більшості розвинених країн. Застосування методу, заснованого на площі об’єкта, дає змогу оподатковувати об’єкти за відсутності інформації про оціночну вартість майна, з меншими витратами на оплату роботи кваліфікованого персоналу (оцінювачі, податкові адміністратори та інші). Тому такий метод частіше застосовується в країнах, що розвиваються, та з трансформаційною економікою, адже він зручний і дешевший у адмініструванні.

Перелік платників податку на нерухомість визначений пунктом 265.1 ПКУ, а саме ними є власники об’єктів житлової нерухомості (фізичні та юридичні особи, в тому числі нерезиденти) [1].

Згідно пункту 14.1.129 Податкового кодексу до об’єктів житлової нерухомості відносяться будівлі, віднесені відповідно до законодавства до житлового фонду, дачні та садові будинки. Об’єкти житлової нерухомості поділяються на: житловий будинок, житловий будинок садибного типу, прибудова до житлового будинку, квартира, котедж, кімнати у багатосімейних (комунальних) квартирах, садовий будинок, дачний будинок.

Перелік такої нерухомості визначений пунктом 265.2.2 ПКУ. Це:

1) об'єкти житлової нерухомості, які перебувають у власності держави або територіальних громад (їх спільній власності);

2) об'єкти житлової нерухомості, які розташовані в зонах відчуження та безумовного (обов'язкового) відселення, визначені законом;

3) будівлі дитячих будинків сімейного типу;

4) садовий або дачний будинок, але не більше одного такого об'єкта на одного платника податку;

5) об'єкти житлової нерухомості, які належать багатодітним сім'ям та прийомним сім'ям, у яких виховується троє та більше дітей, але не більше одного такого об'єкта на сім'ю;

6) гуртожитки.

Згідно пункту 265.3.1 ПКУ базою оподаткування є житлова площа об'єкта житлової нерухомості. Наприклад, загальна площа квартири 50 м^2, а житлова 40 м^2. Податок сплачується з 40 м^2, тобто з житлової площі, а не з загальної [1].

Податок за нерухомість фізичних осіб розраховується податковою службою самостійно. До 1 липня звітного року податкова служба надсилає громадянину податкове повідомлення рішення, в якому зазначається сума податку до сплати та реквізити платежу. З дня отримання податкового повідомлення рішення у громадянина є 60 календарних днів для сплати податку.

Податок на нерухомість має наступні переваги:

1) відносно простий та прозорий в адмініструванні;

2) у короткостроковій перспективі податок є фіксованим;

3) заохочує перерозподіл фондів від менш ефективного до більш ефективного власника, що є надзвичайно важливим в Україні, зважаючи на непрозорий та часто неефективний розподіл власності в процесі приватизації;

4) сприяє кращій оцінці власних активів підприємствами;

5) передбачає оподаткування тіньової діяльності, зменшується стимул до приховування прибутків [2, с. 27].

Крім переваг необхідно відзначити і недоліки податку на нерухомість. Перш за все, некоректним є оподаткування площі, оскільки вартість 1 м^2 житла в селі та великому місті може відрізнятися в десятки – сотні разів.

Зрозуміло, що Україна не готова оподатковувати саме вартість житла через відсутність єдиного кадастру чи реєстру нерухомості, складність оцінювання житла та можливі зловживання за такої оцінки. Крім того значна частина надходжень від податку буде витрачена саме на оцінювання нерухомості. Наприклад, ФРН на федеральному рівні скасувала податок на нерухомість. З'ясувалось, що якщо брати оцінний, справедливий підхід до адміністрування податку на нерухомість, тоді ефективність цього податку - відсотків десять. А 90% всіх надходжень від цього податку йде на адміністрування [3; 4].

Світовий досвід показує, що при використанні правильного підходу, податок на нерухомість може стати однією із вагомих статей доходної частини бюджету. Зокрема Німеччина отримує 1,1% загальних надходжень від зазначеного податку, Швейцарія – 0,46%, бюджету Російської Федерації цей податок приносить 9% від усіх надходжень. Він забезпечує до 95% надходжень до місцевих бюджетів у Нідерландах, 81% — у Канаді, 52% — у Франції, від 10% до 70% — у США. В країнах з економікою, що розвивається, за даними Світового Банку, податок на нерухомість становить 40–80% платежів до місцевих бюджетів [3].

На основі аналізу міжнародного досвіду оподаткування нерухомості можна сформулювати такі основні положення:

•Об’єктом оподаткування є сукупна вартість землі і будівель (споруд), що знаходяться на ній. Визначення вартості нерухомості з метою оподаткування може проводитися або в цілому, або за її складовими компонентами.

•Суб’єкт оподаткування (платник податку) — це конкретна особа (юридична або фізична), яка володіє чи користується нерухомістю. Податкові зобов’язання, таким чином, можуть виникати у власника чи орендаря, що має враховуватися при побудові податкової системи.

•Базою оподаткування може бути капітальна вартість нерухомості або вартість рентних платежів. Перша, як свідчить досвід іноземних країн, виступає у вигляді ринкової вартості чи оціночної, тобто визначеної згідно із стандартизованою методикою для цілей оподаткування.

•Ставки оподаткування визначаються у вигляді: фіксованих як відсоток від бази оподаткування (наприклад, у Великій Британії, Японії, Кореї) або змінних, з огляду на

передбачувані бюджетні витрати і величини бази оподаткування (наприклад, у США, Канаді, Австралії, Франції) [4].

Диференціація житла за вартістю повинна бути передбачена законодавцем для дотримання соціальної справедливості. Сучасний стан наукових розробок у вирішенні проблем адміністрування податку на нерухомість вимагає узагальнення та систематизації теоретичних, методичних і прикладних засад оподаткування нерухомості фізичних осіб з метою отримання нових наукових результатів, які можна використати у практиці господарювання та діяльності податкової служби України.

Податок на нерухоме майно в поєднанні з диференційованою шкалою оподаткування фізичних осіб та реформуванням пенсійного забезпечення може сприяти соціальній справедливості та зняти соціальне напруження в Україні.

Висновки. Необхідно удосконалити передбачений Податковим кодексом України податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, що базується на пріоритетності розрахунку вартості земельних поліпшень з урахуванням строку їх нормативної експлуатації та місця розташування. Для практичної реалізації такого підходу необхідно розробити концепцію вартості земельних поліпшень, методику формування та функціонування податку на нерухомість, відмінну від земельної ділянки. Такий підхід дозволить об'єктивно оцінити можливість запровадження та обсяги сплати цього податку, а також вплив оподаткування нерухомості на її власників.

Вважаємо за доцільне ввести диференційовані ставки податку, які б залежали від вартості нерухомості або, хоча б, від загальної площі нерухомого майна та від цілей використання. Такі нововведення забезпечили б зростання надходжень до місцевих бюджетів.

Активізація роз'яснювальної роботи серед населення щодо необхідності дотримання податкової дисципліни за одночасного підвищення відповідальності населення (за ухилення від оподаткування) та державних службовців (за неправомірні дії під час справляння цього податку) забезпечать зростання довіри широкого загалу до таких податкових новацій.

На основі аналізу наукових підходів до функцій, що об'єктивно виконують податки у суспільному розвитку, доведено, що функціональне призначення податку на нерухомість полягає в регулюванні капіталізації нерухомості; оптимізації споживання; сприянні встановленню справедливості в оподаткуванні; зменшенні розриву між багатими та бідними; розширенні бази оподаткування для оптимізації податкового навантаження; розширенні фінансового забезпечення місцевого самоврядування; адаптації національної системи оподаткування до європейських стандартів.

Список використаних джерел:

1. Податковий кодекс України: закон України: [прийнято ВР 2 груд. 2010 р. № 2755-VI] [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://zakon. rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main. cgi? nreg =2755-17
2. Попадюк Н. Податок на нерухомість: реалії та перспективи / Н. Попадюк // Юридичний журнал. - 2007 - № 11. - С.27-29.
3. Терьохін С. Кодекс - це зібрання побажань великого бізнесу та утисків малого [Електронний ресурс] / С. Терьохін // Економічна правда. - 21.09.2010. - Режим доступу: http://www.epravda.com.ua/ publications/2010/09/15/248302/
4. Податок на нерухомість: лазівок мільйон [Електронний ресурс] // Дебет-Кредит. - 05.01.2011. - Режим доступу: http://news. dtkt.com.ua/show/ukr/article/8014.html

Рецензент Хлівний В.К.

УДК 336.221.4

Юрій С.М.
Чернівецький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

ПОДАТКОВА СИСТЕМА УКРАЇНИ: СТАНОВЛЕННЯ ТА РОЗВИТОК

У статті розглянуто податкову систему України. Увагу приділено її становленню та розвитку. Встановлено, що податкова система забезпечує фінансову базу держави та виступає головним знаряддям реалізації її економічної доктрини. Висвітлено сучасний стан податкової системи, виокремлено проблеми та напрями їх вирішення.

Ключові слова: податкова система, податки, становлення податкової системи, розвиток податкової системи

Yuriy S.

TAX SYSTEM Of UKRAINE: BECOMING AND DEVELOPMENT

The tax system of Ukraine is considered in the article. Paid attention to her becoming and development. The modern state of the tax system is reflected, problems and directions of their decision are distinguished. The home tax system has the organizational features. After her help the questions of forming of not only acuests of budget but also influence of the state decide on an economy, on all parties of public life, id est on basic macroeconomic processes and proportions. Together with that through taxation there is close connection between the state and legal and natural persons in relation to forming, distribution and use of acuests. The evolutional going is officially certain near development of the tax system of Ukraine envisages forming of effective legal base, creation of favourable terms for perfection of mechanism of shortchanging and tax, optimization of tax rates and system of privileges, and also realization of objective logic of evolution of taxation payment. Besides, vision of the general, appropriate through the prism of history becoming of the tax systems will give an opportunity correctly to count the consequences of the offered changes for an economy, social and political life, separate citizens and subjects of menage.

Keywords: tax system, taxes, becoming of the tax system, development of the tax system

Юрий С.М.

НАЛОГОВАЯ СИСТЕМА УКРАИНЫ : СТАНОВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ

В статье рассмотрена налоговая система Украины. Внимание уделено ее становлению и развитию. Установлено, что налоговая система обеспечивает финансовую базу государства и выступает главным орудиям реализации ее экономической доктрины. Отражено современное состояние налоговой системы, выделены проблемы и направления их решения.

Ключевые слова: налоговая система, налоги, становления налоговой системы, развитие налоговой системы

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Податкова система України виявилася неадекватною щодо умов перехідної економіки, створила значні податкові навантаження на суб'єкти господарювання, призвела до невиправданого вилучення обігових коштів підприємств, виникнення додаткової потреби в кредитних ресурсах. Значними є деформації та нестабільність у ставках, визначенні бази й періодів оподаткування. Негативно вплинули на результати господарської діяльності підприємницьких структур значні нарахування на фонд оплати праці. Надмірна кількість податкових пільг зумовила необґрунтований перерозподіл валового внутрішнього продукту, створила неоднакові економічні умови для господарювання. Усе це призвело до виникнення значного неофіційного сектору економіки, ухилень від оподаткування, створення податкової заборгованості.

Вітчизняна податкова система має свої організаційні особливості. За її допомогою вирішуються питання формування не лише доходів бюджету, а й впливу держави на економіку, на всі сторони суспільного життя, тобто на основні макроекономічні процеси та пропорції. Разом із тим через оподаткування відбувається тісний зв'язок між державою та юридичними і фізичними особами щодо формування, розподілу й використання доходів.

Офіційно визначений еволюційний підхід до розбудови податкової системи України передбачає формування ефективної правової бази, створення сприятливих умов для вдосконалення механізму обрахування і сплати податків, оптимізації

податкових ставок і системи пільг, а також усвідомлення об'єктивної логіки еволюції оподаткування. До того ж, бачення загального, закономірного крізь призму історії становлення податкових систем дасть змогу правильно прорахувати наслідки пропонованих змін для економіки, суспільно-політичного життя, окремих громадян і суб'єктів господарювання.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми.

Практичні та теоретичні аспекти податкової системи висвітлено у працях провідних українських вчених В. Л. Андрущенка, О. Д. Василика, А. І. Крисоватого, І. О. Лютого, П. В. Мельника, А. М. Соколовської, В. М. Суторміної, В. М. Федосова та російських науковців І. М. Александрова, І. В. Горського, В. Г. Панскова, В. М. Пушкарьової, Д. Г. Черніка, Т. Ф. Юткіної, зокрема з'ясовано, за яких історичних умов виникають і набувають розвитку певні форми оподаткування, простежено розвиток фінансових інститутів, охарактеризовано наукові школи і погляди вчених-фінансистів на проблеми оподаткування, виявлено закономірності функціонування і тенденції розвитку податкових систем розвинутих країн. Цінність досліджень вищезазначених науковців є вагомою, однак, загалом податкова система України залишається недостатньо вивченою, що обумовлює вибір теми роботи.

Цілі статті. Мета дослідження полягає в обґрунтуванні становлення та розвитку податкової системи України, виокремлені проблем та напрямів їх вирішення.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. В умовах ринкових відносин роль податків як активних фіскальних регуляторів економічного зростання й важелів управління суспільним розвитком дедалі істотно посилюється. Розбудова цивілізованого демократичного суспільного ладу потребує також створення адекватної йому податкової системи, спроможної через перерозподільний механізм забезпечити соціальну гармонію та фінансово-економічну рівновагу в країні. Сьогоднішній стан національної податкової системи є далеко не ідеальним, що засвідчує його невідповідність дійсним запитам та можливостям суспільства. Необхідність здійснення кардинальних реформ у податковій системі держави диктується нагальністю вимог виправлення кризової соціально-економічної ситуації.

З проголошенням незалежності, Україна прагнула створити власну податкову систему, становлення якої відбувалося в непростий час розбудови державності, за умов економічної нестабільності та гіперінфляції. Податкове законодавство формувалося на основі нормативної бази, успадкованої від адміністративно-командної системи, а засади національної податкової політики розроблялись під тиском не тільки об’єктивних економічних, а й політичних чинників без належного наукового обґрунтування та аналізу мікро- і макроекономічних наслідків запровадження різних податків та величини їх ставок.

При організації податкової системи України в її основу було покладено класичну схему оподаткування, характерну для економічно розвинутих країн. Власне створення вітчизняної податкової системи пов’язують з прийняттям Закону України «Про систему оподаткування» у 1991 році до проголошення Акту про незалежність України, в якому було визначено принципи побудови і призначення системи оподаткування, дано перелік податків, зборів, названо платників та об’єкти оподаткування. Звичайно, що перша спроба виявилась не досить вдалою, але даним кроком було закладено основи нової системи оподаткування, створено передумови для її наступного розвитку. У 1990 році разом з набуттям нашою державою незалежності, почали зароджуватись підприємництво, нові форми власності та різні форми організації виробництва. Тоді на базі регіональних відділів державних доходів у фінансових органах були створені податкові інспекції, які підпорядковувались Міністерству фінансів України. Цілеспрямоване формування власної податкової системи в Україні почалося з 1992 року. Умовно процес становлення податкової системи в Україні можна

поділити на три етапи: І етап - 1991-1993 роки; ІІ етап - 1994-1999 роки; ІІІ етап – 2000 р. - по сьогоднішній день.

На першому етапі не тільки з'явилися нові види податків: податок на дохід, податок на додану вартість, але й були сформовані три концепції перспективного розвитку податкової системи України:

- перша концепція - оподаткування обсягів реалізації, по яких за звітний період надійшла оплата за рахунок продавця, за системою диференційованих ставок, залежно від сфери і виду діяльності;

- друга концепція - це існування податку на прибуток за єдиною ставкою на рівні 30-35% з пільгами для інвестиційної діяльності; зменшення ставки по податку на додану вартість до 20%; чітке розмежування податків на загальнодержавні і місцеві; перехід в оподаткуванні фізичних осіб до сукупного річного доходу як об'єкта оподаткування. Основоположниками цієї концепції є Головна державна податкова інспекція, Міністерство фінансів та Міністерство економіки України.

- третя концепція - аналогічна з другою концепцією, але акцент поставлений на значні пріоритети для виробників продукції та товарів. Засновником цієї концепції став Український союз промисловців і підприємств.

До початку 1993 року податкова система розвивалася згідно з другою концепцією. У 1993 році були прийняті два закони - «Про податок на прибуток» та «Про оподаткування доходів підприємств і організацій», ставки за цими податками відповідали нормам першої концепції, що значно збільшило податковий тягар на виробника. Під час другого етапу формування податкової системи в Україні були сформовані чіткі податкові механізми, до існуючих податків доданий податок на промисел, остаточно узаконена система місцевих податків з прийняттям Декрету КМУ «Про місцеві податки і збори» від 20.05.1993 року. Також були внесені зміни та доповнення до Закону України « Про систему оподаткування прибутку підприємств» та «Про податок на додану вартість».

Під час вже третього етапу формування податкової системи в Україні стало прийняття довгоочікуваного Податкового кодексу у грудні 2010 року, відповідно якого остання зазнала значних змін. Огляд економічного стану держави свідчить, що без реформування податкової системи змінити ситуацію на краще не можна.

Серед головних чинників, які зумовлюють розвиток податкової системи у будь-якій країні, є передусім такі:

- зміна форм власності, умов економічного розвитку та соціально-економічної організації суспільства, що створює об'єктивну основу для реформування податкової системи, визначає основні напрями та цілі податкової реформи, її глибину з урахуванням досягнутого рівня соціально-економічного розвитку країни, формує можливості реалізації наявного потенціалу її продуктивних сил;

- закономірний суспільний розвиток, що проявляється в постійному намаганні суспільства оптимізувати податкову систему і неможливості досягнути цього оптимуму. З розвитком суспільства змінюються критерії оптимальності податкової системи, що зумовлює необхідність постійного її вдосконалення;

- зміна концепції оподаткування, яка, як правило, має відображати об'єктивну економіко-політичну ситуацію в країні, соціально-економічний стан її населення та зміну пріоритети держави. Податкова система формується під впливом цілого спектра політичних інтересів і поглядів різних структурованих груп населення, теоретичних шкіл і течій [2, с. 25].

Треба зауважити, що у ході реформування податкової системи України йдеться не лише про зниження рівня оподаткування. Нинішній рівень оподаткування в Україні має свої об'єктивні межі, зумовлені системою витрат бюджету. Суть питання в тому, що тепер бюджет є майже єдиним джерелом фінансування витрат на потреби соціального захисту населення та утримання соціально-культурної сфери. Ці витрати здійснюються нині за мінімальними нормативами щодо рівня соціальних благ і послуг,

тому скорочення доходів бюджету може призвести до низки небажаних соціальних наслідків.

На будь-якому етапі розвитку держави є певна межа зниження витрат бюджету та рівня його дефіциту, перевищувати яку економічно недоцільно. Зниження рівня оподаткування, як підтвердив досвід проведення податкових реформ у розвинутих країнах, не супроводжується швидким зростанням податкових надходжень до бюджету через уповільнену реакцію економічних суб'єктів на зниження податків. Воно не впливає і на темпи економічного зростання. За оцінками різних економіко-математичних моделей, розрахованих для країн із розвинутою ринковою економікою, тривалість зовнішнього лагу - від моменту зміни податкової політики до зростання доходів бюджету - становить 2,5 - 3 роки. Зміни ж у темпах економічного зростання настають ще пізніше. Значне зниження податкового тягаря в перші роки супроводжується, як правило, зменшенням податкових надходжень до бюджету. І якщо не вдається суттєво скоротити обсяг видатків, то зростають показники бюджетного дефіциту. Як правило, скорочення видатків бюджету намагаються компенсувати за рахунок скорочення соціальних програм. В Україні, де соціальні витрати зачіпають інтереси майже кожного громадянина, більш-менш значне їх скорочення імовірне лише за створення умов для нормальної праці, її пристойної оплати й забезпечення таким чином незалежності більшості громадян від державної допомоги.

Удосконалення системи оподаткування має відбуватися шляхом поступового зниження податкового тягаря в процесі поетапної податкової реформи. Основними відправними елементами цієї реформи повинні бути:

- податкова система повинна мати інвестиційну й соціальну спрямованість;
- зміни в системі оподаткування мають здійснюватися одночасно з реформуванням системи оплати праці, пенсійного забезпечення, вдосконаленням соціальної сфери;
- розширення неподаткових форм і методів мобілізації доходів бюджету за рахунок оренди та продажу державного майна;
- основу податкової системи мають становити прямі податки, тобто податки, де об'єктом оподаткування є дохід фізичної особи, прибуток юридичної особи, земля, майно та капітал;
- непрямі податки повинні використовуватися лише у формі акцизів для обмеження споживання деяких видів товарів, можливостей виробника-монополіста в одержанні необґрунтовано високих доходів, а також для оподаткування предметів розкоші, захисту власного виробника;
- потрібно збільшити перелік податків за забруднення навколишнього середовища, наприклад, засмічення місць суспільного призначення;
- застосування при оподаткуванні обґрунтованої різності ставок податків залежно від видів діяльності й розміру одержуваного прибутку або доходу;
- умови оподаткування мають бути прості й зрозумілі платникові, податок має стягуватися у зручний для платника час і прийнятним методом;
- чітке розмежування податків, що зараховуються до державного і місцевих бюджетів, розширення прав органів самоврядування у сфері оподаткування [4, с. 83].

Висновки. Податкова система України не повною мірою відповідає вимогам ринкової економіки та суспільних взаємовідносин і вимагає кардинальної заміни окремих елементів податкових механізмів. Для цього не обов'язково повністю замінювати чинні елементи податкової системи, оскільки це може призвести до хаосу, знищення звичних для платників податків механізмів. Тому для розвитку податкової системи доцільно ставилити головні цілі, а саме послабити податкове навантаження на платників податків за рахунок зниження ставок окремих податків; здійснити податки нейтральними по відношенню до всіх категорій платників податків шляхом скасування цілої низки пільг та винятків в оподаткуванні, а також спростити адміністрування всіх податків.

Список використаних джерел:

1. Податковий кодекс [Електронний ресурс] Режим доступу до ресурсу: http://www.ukurier.gov. ua/index.php?artic.
2. Безкревна А. В. Перспективи розвитку податкової системи: зарубіжний досвід / А. В. Безкревна // Формування ринкових відносин в Україні – (80)2010. - №1 – С. 21-27.
3. Офіційний портал Комітету ВРУ з питань бюджету [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://budget.rada.gov.ua.
4. Свердан М. М. Тенденції розвитку сучасних податкових систем – можливості вибору для України / М. М. Свердан // Вісник Київського інституту бізнесу та технологій – 2012. - №2 – С. 78-88.
5. Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004-2015 роки) "Шляхом Європейської інтеграції" / [авт. кол.: А. С. Гальчинський, В. М. Геєць та ін.]. / Нац. ін-т стратегіч. дослідж.; Ін-т екон. прогнозування НАН України; М-во економіки та з питань європ. інтегр. України.- К.: ЮЦ Держкомстату України, 2004. – 416 с.
6. Шаповал М. В. Нові методичні підходи до обґрунтування розвитку системи оподаткування / М. В. Шаповал // Україна: аспекти праці – 2010. - №4 - С. 3-5.
7. Угровецький О.П. Податкова система України: характерні особливості / О.П. Угровецький // Наше право. – 2012. - №1 – С. 34-35.
8. Ясеновська Т. Б. Історія становлення оподаткування в Україні: ретроспективна періодизація та національні досягнення / Т.Б. Ясеновська // Фінансова система України. Збір. наук. праць. – Острог: Вид-во нац. ун-ту “Острозька академія”, 2011. - В 15. - С. 117-124.

Рецензент Денисюк О.М.

.

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ І АУДИТ

УДК 657.282
Лагодієнко Н.В., к.е.н.
Очеретна Т.С.
Миколаївський національний аграрний університет

ТЕОРЕТИЧНИЙ ТА ПРАКТИЧНИЙ АСПЕКТИ ВИЗНАЧЕННЯ ЛІМІТУ ЗАЛИШКУ ГОТІВКИ В КАСАХ ПІДПРИЄМСТВ

В ході дослідження проаналізовано бухгалтерське поняття «ліміту каси», його ознаки та особливості розрахунку, досліджено роль правильного визначення розміру ліміту залишку готівки в касі. Наведено проблемні моменти, що можуть призвести до штрафних санкцій та як їх можна уникнути.
Ключові слова: каса, ліміт каси, понадлімітні кошти, готівка, банк.

Lagodienko N., Ocheretna T.

THEORETICAL AND PRACTICAL ASPECTA OF DETERMINING RESIDUE LIMITS CASH ON HAND COMPANIES

The study analyzes the accounting concept of "cash limit", its characteristics and peculiarities of calculation The role properly determine the size limit of the balance of cash on hand. Shows bottlenecks that can lead to penalties and how they can be avoided.
Keywords: office, cash limit, above-limit funds, cash, bank.

Лагодиенко Н.В., Очеретная Т.С.

ТЕОЕРТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ЛИМИТА ОСТАТКА НАЛИЧНОСТИ В КАССАХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В ходе исследования проанализированы бухгалтерское понятие «лимита кассы», его признаки и особенности расчета, исследована роль правильного определения размера лимита остатка наличности в кассе. Приведены проблемные моменты, которые могут привести к штрафным санкциям и как их можно избежать.
Ключевые слова: касса, лимит кассы, сверхлимитные средства, наличные, банк.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Для кожного підприємства правильне визначення ліміту залишку готівки в касі є важливою необхідністю, адже невірний розрахунок призводить до запровадження штрафних санкцій як до підприємства в цілому так і до відповідальних осіб.

Отже є необхідним узагальнити теоретичні аспекти щодо визначення розміру ліміту залишку готівки в касі та навести практичний розрахунок ліміту каси на підприємстві.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми.Теоретичні та методологічні аспекти проблеми встановлення ліміту залишку готівки в касі займають увагу багатьох вчених та дослідників, а саме: Мельник Ю., Толстой А., Щербакова О.А., Копилов В., Первухін А., Лєснікова О. тощо.

Дослідження даних авторів широко розкривають дане питання, обґрунтовують різні методи розрахунку ліміту каси, однак стрімкий розвиток економіки та постійні зміни в законодавчій базі вимагають ретельного дослідження даного питання.

Цілі статті. Визначення поняття «ліміт каси», встановлення його складових, розкриття методів розрахунку ліміту залишку готівки в касі та дослідження нормативної бази стосовно ліміту каси.

Виклад основного матеріалу дослідження з певним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Згідно з «Положенням про ведення касових операцій в національній валюті в Україні» (надалі Положення № 637), ліміт каси – це граничний розмір суми готівки, який може залишатися у касі у позаробочий час [1].

Як зазначено у п.2.9 цього Положення, готівкова виручка (готівка) підприємства (підприємців), у тому числі, одержана з банку, використовується ними для забезпечення потреб, що виникають у процесі функціонування, а також для проведення розрахунків з бюджетом та державними цільовими фондами за обов'язковими платежами.

Ліміт каси і терміни здачі наявної готівки встановлюються самостійно на підставі Розрахунку ліміту залишку готівки у касі. Для кожного підприємства та його відокремлених підрозділів складається окремий Розрахунок ліміту залишку готівки в касі.

Також зазначимо, що разом із лімітом залишку готівки в касі в Розрахунку зазначаються строки здачі готівки до банку із подальшим зарахуванням її на поточний рахунок підприємства. Строки здачі готівки підприємством погоджуються з обслуговуючим банком і вказуються в договорі банківського рахунку, який укладається між підприємством і банком.

Такий самий Розрахунок складається і при перегляді ліміту залишку готівки в касі або строків здачі готівки до банку.

Розрахунок здійснюється за формулою, виходячи із середньоденних надходжень готівки до каси або середньоденної видачі готівки з каси за будь-які три місяці поспіль з останніх дванадцяти, що передують терміну встановлення ліміту. Також до уваги береться специфіка роботи підприємства, його віддаленість від банку тощо. Встановлення ліміту залишку готівки в касі підприємства підписується головним (старшим) бухгалтером та керівником підприємства або уповноваженою ним особою і затверджується внутрішнім наказом**[**6].

Середньоденне надходження готівки визначається за формулою:

$$Гсер = \sum над. : Кдн, \quad (1)$$

де ∑над – сума надходжень до каси (не враховується надходження готівки з банку; можуть включатися суми повернених невикористаних підзвітних сум);

Кдн – кількість робочих днів за три місяці поспіль з останніх дванадцяти. Важливо, кількість днів має дорівнювати кількості календарних днів, що припадають на відповідні три місяці, за які підраховувалася сума готівкових надходжень до каси, в які виручка могла надійти до каси підприємства. До суми мають включатися всі робочі дні саме каси (навіть ті, в які сума надходжень була нульовою), а не підприємства, адже каса могла здійснювати приймання коштів від замовників і покупців і в той час коли підприємство не працювало.

Розглянемо дані для розрахунку **с**ередньоденного надходження готівки (див. табл.1) [5].

Таблиця 1

Дані щодо надходження та видачі готівкових коштів з каси підприємства «Лотос-К» за підсумками роботи за червень, липень, серпень 2013р.

Надходження	
Надходження	
Джерело надходження готівкових коштів та їх призначення	Сума
Виручка за реалізовану продукцію (роботи, послуги) від покупців	125000
Надходження коштів з банку на видачу заробітної плати	12000
На господарські потреби та відрядження з банку	6500
Повернення невикористаних підзвітних сум	500
РАЗОМ	144000
Витрати	
Кому (куди) витрачено кошти та їх призначення	Сума
Здача готівкових коштів (виручки) до банку	124000

продовження таблиці 1

1	2
Видано заробітну плату працівникам підприємства	12000
Видано на відрядження та господарські потреби	6500
Повернено покупцям за зіпсований товар	1200
РАЗОМ	143700

Кількість робочих днів каси з червня по серпень 2013р. включно для підприємства «Лотос-К» становило 63 дні. Тоді середньоденний прихід готівкових коштів до каси підприємства становитиме = (125000-1200)/63 = 1965,08грн.

Якщо враховувати у розрахунок суми невикористаних підзвітних сум, то це буде дорівнювати: (125000+500-1200)/63 = 1973,02грн.

Середньоденна видача визначається за формулою:

$$Всер = \sum вип. : Кдн, (2)$$

де ∑вип. — сума виплат готівкою з каси на будь-які потреби (не включаються суми виплат заробітної плати, пенсій, стипендій та дивідендів).

На підставі даних таблиці 1 розрахуємо середньоденну видачу готівки.Середньоденна видача готівкових коштів з каси підприємства становитиме: (124000+6500+1200)/63 = 2090,48грн.

Якщо підприємство здає готівку в банк щодня відповідно до договору з банком в день її надходження або на наступний день після її надходження, то ліміт не повинен перевищувати розмір середньоденного надходження готівкових коштів до каси, розрахований за будь-які три місяці поспіль з останніх дванадцяти. При цьому враховується уся готівка, що надходить в касу підприємства, окрім готівки отриманої з банку.

Якщо підприємство встановлює ліміт методом фактичних видатків, то ліміт каси не повинен перевищувати розмір середньоденної видачі, розрахований за будь-які три місяці поспіль з останніх дванадцяти. В даному методі рахується виручка, що видана з каси підприємства для здачі в банк та видана на господарські потреби та відрядження.

Якщо підприємство знаходиться в населеному пункті, в якому банків нема, то ліміт каси не має перевищувати п’ятикратний розмір приходу готівки, розрахований за три будь-які місяці поспіль з останніх дванадцяти.

Для підприємств, що виробляють та переробляють сільськогосподарську продукцію можуть встановлювати чи переглядати ліміт каси на період заготівлі та перероблення сільськогосподарської продукції згідно з фактичними показниками їх касових оборотів за будь-які три місяці сезону виробництва (перероблення) сільськогосподарської продукції попереднього року. Однак, для деяких видів сільгосппродукції досить важко визначити сезон виробництва (переробки), або й узагалі про сезонність нема мови (наприклад, у птахівництві, скотарстві тощо). У таких випадках не слід використовувати норми п. 5.5 Положення №637, а розрахувати ліміт за загальними правилами. Так ви убезпечите себе від зайвих непорозумінь з податківцями при перевірці касової дисципліни [4].

Стосовно новостворених підприємств, то у них ліміт залишку готівки в касі визначається виходячи з прогнозних розрахунків. По закінченню перших трьох місяців їх роботи протягом двох тижнів необхідно переглянути ліміт каси відповідно до фактичних показників діяльності згідно з вимогами Положення № 637.

Для підприємств, яким надали право здійснювати додаткові види діяльності та починають працювати з готівкою також мають розраховувати ліміт каси виходячи із прогнозних розрахунків за перші три місяці роботи. Терміни перегляду ліміту каси – два тижні після закінчення перших трьох місяців роботи цих підприємств.

Також варто сказати декілька слів стосовно підприємств у яких середньоденний показник, розрахований за допомогою касових оборотів, складає нуль грн. або не

перевищую 10 НМДГ. Такі підприємства не мають права встановлювати ліміт залишку готівки в касі вищий за 10 НМДГ (170 грн) відповідно до п.5.4. Положення №637.

Якщо ліміт каси не був встановлений, він рахується нульовим. Тобто, жодної копійки на кінець робочого дня в касі підприємства не має бути.

Ліміт залишку готівки не встановлюється для банків та приватним підприємцям, а також релігійним організаціям, які не здійснюють виробничу або інших видів підприємницької діяльності.

Згідно з п.2.10 Положення № 637 підприємства мають право зберігати у своїй касі готівку, одержану в банку для виплат, що належать до фонду оплати праці, а також пенсій, стипендій та дивідендів, понад установлений ліміт каси протягом трьох робочих днів, включаючи день одержання готівки з банку (для підприємств залізничного транспорту та морських портів цей строк становить до п'яти робочих днів, включаючи день одержання готівки з банку).

Встановлений ліміт каси може бути переглянутий, якщо підприємство має на це вагомі причини, підставою може слугувати скорочення об'ємів приходу готівкової виручки в касу підприємства.

Підприємство може бути оштрафоване при порушені граничних розмірів ліміту каси, встановлених п.5.4 Положенням № 637. В цьому випадку ліміт вважається встановленим на рівні цих граничних розмірів (тобто, сума готівкових коштів, що перевищує вказані обмеження, вважатиметься понадлімітною). За перевищення встановлених лімітів залишку готівкових коштів у касі підприємства передбачено штраф у двократному розмірі сум виявленої понадлімітної готівки за кожен день (ст.1 Указу президента України від 12.06.1995р. №436/95 «Про застосування штрафних санкцій за порушення норм по регулюванню звернення готівки») [2].

Крім цього, необхідно пам'ятати, що за порушення ведення касових операцій адміністративні штрафи застосовуються також на відповідальних осіб. Контролюючими органами можуть бути накладені адміністративні штрафи у розмірі від 8 до 15 НМДГ, що складає суму від 136,00 грн до 255,00 грн. За повторне порушення протягом року - від 10 до 20 НМДГ, тобто від 170,00 грн до 340,00 грн (ст.164-2 Кодексу про адміністративні правопорушення) [3].

Готівка не вважається понадлімітною, якщо вона була здана в сумі, що перевищує встановлених лімітів в обслуговуючі банківські установи не пізніше за наступний робочий день банку або використана підприємством наступного дня на господарські потреби. Також, якщо готівка надійшла в касу на вихідні або святкові дні і була здана в сумі, що перевищує встановлений ліміт, в обслуговуючі банки на наступний робочий день банку або була використана підприємством на наступний робочий день на господарські потреби.

Висновки. Таким чином, встановлення ліміту залишку готівки в касі регламентується Положенням про порядок ведення касових операцій у національній валюті України, затвердженим постановою правління НБУ від 15.12.2004р. № 637. Підприємства встановлюють ліміт самостійно, використовуючи Розрахунок ліміту каси. Встановлюють його на підставі розрахунку средньоденного отримання в каси готівки або її средньоденної видачі з каси, за рішенням керівника або уповноваженої ним особи. Встановлений ліміт затверджується Наказом по підприємству.

Варто пам'ятати, що неправильний розрахунок ліміту каси може тягнути за собою застосування штрафних санкцій до підприємства та до відповідальних осіб, а отже, це питання є актуальним для кожного підприємства (підприємця), яке тільки розпочинає свою роботу, чи вже працює певний час.

Список використаних джерел:

1. Про ведення касових операцій у національній валюті в Україні / Положення Національного банку України від 15.12.2004 р. № 637 (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс] — Режим доступу : http//www.rada.ua/.

2. Про застосування штрафних санкцій за порушення норм з регулювання обігу готівки / Указ Президента України від 12.06.95 р. №436/95 [Електронний ресурс] — Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua

3. Кодекс України про адміністративні правопорушення / Верховна Рада України (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу:http://zakon2.rada.gov.ua/
4. Мельник Ю. Лимит кассы в особых случаях/ Мельник. Ю.// «Дебет-Кредит». – 2012. – № 50 – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://dtkt.com.ua/show/1.bid15569.html
5. Первухин А. Расчет лимита кассы/ Первухин А. // «Школа бухгалтера». - 2005. - № 15 – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://dtkt.com.ua/show/3cid11014.html
6. Лесникова Е. Как рассчитать лимит кассы?/ Лесникова Е. // «Дебет-Кредит». - 2006. - № 29 – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://dtkt.com.ua/show/1cid12633.html?lang=rus
7. Толстой А. О расчете лимита кассы/ Толстой А.// - 2010. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://obuhgalterii.info/

Рецензент Лагодієнко В.В.

УДК 657.336
Снігурська Л.П., к.е.н., доцент
Начальник управління Департаменту бухгалтерського обліку
Національного банку України

ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ВИЗНАННЯ ДОХОДІВ ЗА ЗНЕЦІНЕНИМИ КРЕДИТАМИ

В статті досліджено методичні аспекти бухгалтерського обліку процентних доходів за знеціненими кредитами банків. Критично проаналізовано рекомендації МСБО та МСФЗ до подальшої оцінки кредитних операцій. Розкрито суть амортизованої собівартості як методу подальшої оцінки фінансових інструментів, наведено методику нарахування процентних доходів за кредитними операціями банків із застосуванням методу ефективної ставки відсотка. Розроблено процедуру відображення на рахунках бухгалтерського обліку операцій нарахування процентних доходів за знеціненими кредитами. Запропоновано до застосування три методики амортизації дисконту, що виникає як різниця між сумою визнаних за ефективною ставкою відсотка та номінальною процентною ставкою доходів за наданими кредитами: віднесення різниці на рахунки з обліку неамортизованого дисконту, розподіл різниці за рахунками неамортизованого дисконту та сформованого резерву, та відображення різниці за рахунками неамортизованого дисконту та процентних доходів.

Ключові слова: бухгалтерський облік, банки, процентні доходи, знецінені кредити, амортизована собівартість, ефективна ставка відсотка, дисконт, резерви.

Snigurska L.

CONTROVERSAL ISSUES OF THE ACCOUNTING OF THE REVENUES ON THE IMPAIRED CREDITS

The article refers to the research of the methodical aspects of the accounting of revenues on the impaired bank credits. The recommendations of IFRS and IFS, relating financial instruments subsequent measurement, are analyzed. The meaning of the amortized cost as s method of financial instruments subsequent measurement is explained, as well as the methodology of the interests calculation on bank credit operations by using the effective interest rate, is presented. The author developed the procedure of the accounting of the interests on impaired credits. Three methods of the accounting of discount, which appears as a difference between the sum of interests recognized by the effective interest rate and by the nominal interest rate, are suggested. The following methods refer to the attribution of the appeared difference on the account of unamortized discount, the division of the sum between the accounts of the unamortized discount and the reserve, and the presentation of the difference on the accounts of unamortized discount and interest revenues.

Key words: accounting, banks, interest revenues, impaired credits, amortized cost, effective interest rate, discount, reserves.

Снигурская Л.П.

ПРОБЛЕМНЫЕ ВОПРОСЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ПРИЗНАНИЯ ДОХОДОВ ЗА ОБЕСЦЕНЕНЫМИ КРЕДИТАМИ

В статье исследовано методические аспекты бухгалтерского учета процентных доходов за обесценеными кредитами банков. Критически проанализировано рекомендации МСБО и МСФЗ по дальнейшей оценке кредитных операций. Раскрыто сущнсть амортизированной себестоимости как метода дальнейшей оцнки финансовых инструментов, приведена методику насчитывания процентных доходов за кредитными операциями банков с использованием метода эффективной ставки процента. Разработано процедуру отображения на счетах бухгалтерского учета операций по начислению процентных доходов за обесценеными кредитами. Придложено к применению три методики амортизации величины дисконта, который возникает как разница между суммой расчитаных за эффективной ставкой процента и номинальной процентной ставкой доходов за предоставлеными кредитами: отнесение разницы на счета по учету неамортизированного дисконта, распределение разницы между счетами нгеамортизированного дисконта и сформированого резерва, а также отображение разницы на счетах немортизированного дисконта и процентных доходов.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, банки, процентные доходы, обесцененные кредиты, амортизированная себестоимость, эффективная ставка процента, дисконт, резервы.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її звязок з важливими науковими та практичними завданнями. Одним із складних методологічних питань бухгалтерського обліку фінансових активів загалом, та наданих кредитів зокрема, є питання щодо правильності розрахунку та відображення в бухгалтерському обліку і фінансовій звітності процентних доходів за знеціненими фінансовими активами. Враховуючи те, що Міжнародні стандарти фінансової звітності, на яких будуються методики бухгалтерського обліку банків, мають рекомендаційний характер та не містять докладних норм стосовно вказаного питання, такі конкретні методики, з урахуванням особливостей організації бухгалтерського обліку саме в банківській системі України, мають бути розроблені або Національним банком як регулятором, або кожним банком самостійно в межах власної облікової політики. Особливої гостро вказана проблема постає в зв'язку з необхідністю, згідно з Податковим кодексом України, віднесення до оподаткованого прибутку банків сум доходів і витрат за знеціненими кредитами.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Питання бухгалтерського обліку кредитних операцій банків як фінансових інтсрументів досліджувалося в роботах вітчизняних та зарубіжних авторів, з-поміж яких важливу роль відіграють праці Л.М. Кіндрацької [1], П.М. Сенища, В.І. Ричаківської, М.Л. Лапішко [2], О.В. Небильцової, Р.С. Коршикової, Л.І. Лукяненка, В.В. Ходзицької [3], С.Дж. Райана [4]. Разом з тим, питання методики бухгалтерського обліку знецінених кредитів та процентних докодів за ними, а також проблемні аспекти відображення різниць між сумами нарахованих доходів за номінальною та ефективною ставками відсотка після визнання зменшення корисності активу, не знайшли відображення в наукових публікаціях, що визначає актуальність теми дослідження.

Цілі статті. Цілі статті полягають в розробці методики відображення на рахунках бухгалтерського обліку операцій із визнання процентних доходів за знеціненими кредитами, а також у розробці процедур обліку різниці між процентними доходами, нарахованими за номінальною та ефективною ставками відсотка, для знецінених кредитів.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обгрунтуванням отриманих наукових результатів. Відповідно до Законів України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» [5] та «Про банки і банківську діяльність» [6] вимоги до бухгалтерського обліку банків України встановлюються Національним банком України згідно з Міжнародними стандартами фінансової звітності (далі – МСФЗ).

В МСБО 39 «Фінансові інструменти: визнання і оцінка» [7] визначено, що категорія «позики і дебіторська заборгованість» після первісного визнання обліковується за амортизованою собівартістю, що визначається як сума, за якою

фінансовий актив оцінюється під час первісного визнання, мінус виплати основної суми, плюс (або мінус) накопичена амортизація (іншими словами, розподіл) будь-якої різниці між цією первісною сумою та сумою погашення із застосуванням методу ефективної ставки відсотка та мінус будь-яке зменшення (прямо чи через застосування рахунку резерву) унаслідок зменшення корисності або неможливості інкасації [7, п.9]:

$$\text{Ам с/в} = \text{Перв/в} - N_{\text{пог}} \pm \text{АмРізн}_{\text{нак}} - \text{Знец}, \quad (1)$$

де Ам с/в – амортизована собівартість; Перв/в – первісна вартість; $N_{\text{пог}}$ – погашена основна сума боргу; $\text{АмРізн}_{\text{нак}}$ – накопичена амортизація різниці між цією первісною сумою та сумою погашення; Різн = Перв/в – (N+%), де N – основна сума боргу (номінал); % – загальна сума процентів за весь період дії інструменту; Знец – сума загального визнаного збитку від знецінення (зменшення корисності). За правилами бухгалтерського обліку в банках України визнається шляхом формування резерву.

Враховуючи зазначені вимоги, відповідно до Інструкції з бухгалтерського обліку кредитних, вкладних (депозитних) операцій та формування і використання резервів під кредитні ризики в банках України, затвердженої постановою Правління НБУ 27.12.2007 №481(далі – Інструкція НБУ № 481), банк має оцінювати кредити після первісного визнання за амортизованою собівартістю з використанням ефективної ставки відсотка [8]. За цією вартістю кредити відображаються в Звіті про фінансовий стан, тобто для кредитів амортизована собівартість є їх балансової вартістю – тою сумою, яка розкривається в окремій статті фінансової звітності «Кредити та заборгованість клієнтів» [9]. Інструкція НБУ № 481 додатково уточнює, що балансова вартість (амортизована собівартість) для наданого кредиту як фінансового активу складається з основної суми боргу (яка ще не погашена), нарахованих процентів до отримання (ще не погашених боржником), неамортизованої премії (дисконту), суми визнаного зменшення корисності, та визначається за формулою:

$$\text{Ам с/в} = N_{\text{непог}} + \%_{\text{нар}} \pm \text{Д/П}_{\text{неам}} - \text{Рез}, \quad (2)$$

де $N_{\text{непог}}$ – непогашена основна сума боргу; $\%_{\text{нар}}$ – нараховані і непогашені проценти; $\text{Д/П}_{\text{неам}}$ – недоамортизована частина дисконту/премії, що були сформовані під час первісного визнання; Рез – резерв, що дорівнює загальній сумі збитку від зменшення корисності (знецінення), що накопичена за весь період дії кредитної угоди (до поточної дати, на яку здійснюється розрахунок).

Таке уточнення узгоджується з Планом рахунків банків України [10], який передбачає для обліку визначених вище елементів окремі синтетичні рахунки, що дають можливість отримати інформацію про юридичні вимоги до боржника (залишок основної суми боргу; нарахованих за номінальною ставкою, згідно з договором, та ще не сплачених процентів; за окремими рахунками – прострочені суми основного боргу та процентів), економічну оцінку майбутньої вигоди, що очікується від інструмента (загалом сума всіх рахунків з обліку балансової вартості), а також про економічну оцінку суми економічних вигод, що первісно очікувалися і вже втрачені з огляду на погіршення кредитоспроможності позичальника (резерв).

На рівні фінансової звітності залишки за усіма окремими синтетичними рахунками з обліку кредиту подаються у відповідності вимогам МСФЗ за єдиною статтею – фінансовий актив, оцінений за амортизованою собівартістю. Проте МСФЗ не висувають конкретних вимог до розкриття інформації про вплив окремих суттєвих подій на вартість фінансового активу на окремому синтетичнму рахунку. Це – сфера кожної окремої юрисдикції (країни, галузі), кожного окремого суб’єкта, що застосовують МСФЗ з метою складання фінансової звітності.

За кредитами як активами, що визнаються борговими інструментами, дохід отримується у вигляді процентів – плати за користування боржником тимчасово вільними коштами кредитора.

Відповідно до МСБО 18 «Дохід» проценти мають визнаватися із застосуванням методу ефективної ставки відсотка, наведеного в МСБО 39 [11], як доходи у Звіті про прибутки і збитки. Ефективна ставка відсотка – це ставка, яка точно дисконтує попередньо оцінені майбутні платежі або надходження грошових коштів протягом очікуваного строку дії фінансового інструмента (та, якщо доцільно, протягом коротшого періоду) до чистої балансової вартості фінансового активу чи фінансового зобов'язання [7]. Тобто ефективна ставка – це внутрішня норма дохідності боргового фінансового активу, яка відображає реальну вигоду від роботи активу, порівнюючи загальну суму інвестованих коштів та суми отриманих від інвестиції коштів, з урахуванням часу їх отримання.

Визнання доходу відображає, яка частина майбутньої економічної вигоди, що очікувалася на початок поточного періоду, в цьому поточному періоді вже реалізувалася і до цього поточного періоду відноситься. Тому визнання доходу одночасно коригує балансову вартість активу:

Дебет Актив (вплив на Звіт про фінансові результати)
Кредит Дохід (вплив на Звіт про прибутки і збитки)

Ефективна ставка відрізняється від номінальної ставки, що використовується з метою визначення додаткових, порівняно з основною наданою йому сумою, юридичних вимог до позичальника щодо сплати ним коштів кредиторові. Номінальна ставка відсотка, як показник та інструмент розрахунку доходів за кредитами, не є обєктом регулювання МСФЗ, оскільки не використовується безпосередньо для оцінки вартості активу чи доходу, створеного цим активом.

Разом з тим, нормативні акти НБУ, що регулюють процедури оцінки, зменшення корисності та нарахування процентних доходів за активними кредитними операціями, пробудовані з урахуванням вимог МСФЗ до визнання фінансових інтсрументів. Так, Правилами бухгалтерського обліку доходів і витрат банків України, затвердженими постановою Правління НБУ від 18.06.2003 №255 (далі – Правила НБУ № 255) установлено, що процентні доходи визнаються за рахунками процентних доходів і витрат за класом 6 із застосуванням методу ефективної ставки відсотка. Одночасно нарахування процентів до отримання (тобто визначення додаткових до основної суми юридичних прав вимоги боргу від позичальника) здійснюється за номінальною процентною ставкою, яка передбачена умовами договору (випуску), і відображається за рахунками з обліку нарахованих доходів за класами 1, 2, 3. Амортизація дисконту (премії), який (яка) по суті є додатковою частиною процентного доходу (частиною, на яку зменшується процентний дохід) порівняно з основними юридичними умовами, здійснюється одночасно з нарахуванням процентів [12]:

1) у разі наявності дисконту під час первісного визнання:
   Дебет ххх8 Нараховані доходи (елемент балансової вартості кредиту)
   Дебет ххх6 Дисконт (елемент балансової вартості кредиту)
   Кредит 6 клас Процентні доходи (стаття Звіту про прибутки і збитки)
2) у разі наявності премії під час первісного визнання:
   Дебет Нараховані доходи (елемент балансової вартості кредиту)
   Кредит Премія (елемент балансової вартості кредиту)
   Кредит Процентні доходи (стаття Звіту про прибутки і збитки)

Слід звернути увагу також на порядок розрахунку сум визнаних процентних доходів та нарахованих до отримання процентів [13]:

1) процентні доходи за поточний період Д%, що мають бути визнані в Звіті про прибутки і збитки (6 клас Плану рахунків банків), розраховуються як добуток амортизованої собівартості на початок періоду Ам с/в$_{поч}$ (працюючої суми інвестиції, яка ще заробляє дохід) та ефективної ставки відсотка відповідної тривалості $i_{еф*}$:

$$Д\% = Ам\ с/в_{поч} \times i_{еф*} \quad (3)$$

3) нараховані проценти до отримання за поточний період, що уособлюють частину юридичних прав вимоги, розраховуються згідно з умовами договору. Як правило, їх розмір визначається як добуток непогашеної суми основного боргу на початок періоду $N_{непог.\ поч.}$ та номінальної ставки відповідної тривалості i_{n*}:

$$\%_{нар} = N_{непог\ поч.} \times i_{n*} \quad (4)$$

Різниця між сумами процентних доходів та нарахованих процентів є тією частиною дисконту (премії), що має бути розподілена (амортизована) та визнана як елемент процентного доходу. Нагадаємо, що дисконт (премія) як елемент балансової вартості кредиту може включати в себе додаткові комісії, що безпосередньо пов'язані зі створенням фінансового активу; прибуток/збиток першого дня, що уособлює різницю між процентами, які отримуватимуться за фактичними умовами договору, та процентами, що передбачалося отримати за ринковими умовами, які змінилися.

Враховуючи, що під час розрахунку ефективної ставки всі обставини та умови кредитного договору (у тому числі комісії, ринкові та фактичні ставки) були враховані, за такого підходу загальна сума дисконту/премії повністю замортизовується (перенеситься на процентні доходи) до кінця строку дії кредиту.

Однак, такий варіант можливий у випадку дотримання первісних умов і припущень, зокрема, за відсутності дострокових або незапланованих платежів, прострочень та інших фактів зменшення корисності.

Тому у випадку знецінення кредиту (виникнення збиткових подій, що впливають на майбутні грошові потоки через їх скорочення або віддалення в часі), виникають певні ускладнення під час відображення в обліку процентних доходів за ним.

Так, параграф КЗ93 МСБО 39 вимагає продовження визнання процентних доходів із застосуванням ставки відсотка, використаної для дисконтування майбутніх грошових потоків з метою оцінки збитків унаслідок зменшення корисності [7], після часткового списання фінансового активу у результаті виникнення таких збитків. Аналогічна норма міститься також в Інструкції НБУ № 481 [8, р. І, п. 1.32].

Оскільки для дисконтування очікуваних грошових потоків під час визнання зменшення корисності за кредитами використовується ефективна ставка відсотка, то і для подальшого визнання процентного доходу за вже знеціненим кредитом також застосовується ефективна ставка. При цьому для розрахунку суми процентного доходу використовується ідентичний підхід: добуток амортизованої собівартості та ефективної ставки відповідної тривалості.

Водночас постає питання про перелік рахунків, що мають кореспондувати з рахунком процентних доходів під час визнання процентного доходу за знеціненим кредитом. Для визначення таких рахунків доцільно застосувати умовний приклад: основна сума кредитного боргу – 120 000 грн; первісна сума комісії, що була отримана (дисконт) – 3 600 грн; первісний строк – 12 місяців; номінальна процентна ставка – 12% річних (фіксована); метод нарахування - 30/360; умови погашення основної суми боргу – в кінці строку дії угоди; умови погашення процентів – щомісяця. За таких умов розрахована місячна ефективна процентна ставка – 1,2711%.

Припустимо, що клієнт, який до цього часу здійснював платежі точно за графіком, в кінці 6 місяця не сплатив проценти. У такому разі ці проценти визнаються простроченими. Прострочення платежів – це збиткова подія, яка вимагає розрахунку суми знецінення. За результатами аналізу фінансового стану позичальника за кредитом було створено резерв у розмірі 40 000 грн.

У результаті балансова вартість кредиту за елементами, як визначено вимогами НБУ, станом на кінець 6 місяця становить:

Основна сума боргу (2062)	= 120 000
Неамортизований дисконт (2066)	= (1 868)
Нараховані проценти, прострочені (2069)	= 1 200
Резерв під знецінення (2400)	= (40 000)
Загальна балансова вартість	= 79 332

Проте відповідно базовому плану погашення (за відсутності збиткових подій) балансова вартість активу становить:

Основна сума боргу (2062)	= 100 000
Неамортизований дисконт (2066)	= (1 868)
Нараховані проценти (2068)	= 0
Загалом балансова вартість	=118 132

Таким чином, «знецінена» балансова вартість відрізняється від «планової» за рахунок двох чинників:

1) простроченої суми процентів, яка збільшує балансову вартість порівняно з плановою;
2) суми резерву, яка зменшує балансову вартість кредиту порівняно з плановою.

Залежно від співвідношення цих двох чинників сума фактичної (знеціненої) балансової вартості не дорівнює плановій. Фактична балансова вартість активу нижча за планову за рахунок сформованого резерву, або перевищує її у випадку перевищення простроченого основного боргу та нарахованих процентів над загальною сумою сформованих резервів.

Разом з тим, визнання процентних доходів у наступних періодах не відрізняється від класичного метолу нарахування – розраховується множенням фактичної амортизованої собівартості на первісно розраховану ефективну ставку.

В таблиці 1 наведено розрахунок сум процентних доходів на кінець сьомого періоду.

Таблиця 1

Порівняння сум нарахованих та процентних доходів за плановими та фактичними умовами

Показник	За планом	Фактично, з урахуванням знецінення
Нараховані проценти, грн	120 000 × 12%/12 міс × 1міс = 1 200	120 000 × 12%/12 міс × 1міс = 1 200
Процентні доходи, грн	118 132 × 1,27% = 1501	79 332 × 1,27% = 993
Різниця, грн	1501 – 1 200 = +301 → амортизація дисконту	993 – 1 200 = -207 → ?
Бухгалтерські проведення	Дебет 2068 $\%_{нар}$ = 1 200 Дебет 2066 Д = 301 Кредит 6026 Д% = 1 501	Дебет 2068 $\%_{нар}$ = 1 200 Кредит ???? = 207 Кредит 6026 Д% = 993

Отримані результати засвідчили, що застосування ефективної ставки відсотка до амортизованої собівартості, яка включає в себе резерв, реалізує принцип обережності та виконує вимогу МСБО 18 щодо визнання доходу у разі невпевненості в його отриманні: дохід визнається тільки від робочої частини активу. Незважаючи на

застосування єдиної ефективної ставки для активу до та після знецінення, сума процентних доходів за знеціненими активами менша порівняно із аналогічним показником для незнецінених активів (993 грн. та 1501 грн. відповідно)

При цьому, згідно з правилами бухгалтерського обліку в банках, нарахування процентів продовжує здійснюватися, виходячи з юридичної форми: оскільки у договір зміни не вносилися, проценти нараховуються у тій сумі, що розрахована при первісному визнанні – 1200,00 грн.

За результатами вирішеного прикладу виникають питання про те, яким чином амортизовувати дисконт та на яких рахунках відображати різницю між сумою нарахованих за номінальною та визнаних за ефективною ставкою процентів.

Відсутність інформації про методику обліку таких сум в нормативних актах НБУ та міжнародних стандартах обліку та звітності, вимагає проведення подальшого дослідження, що дозволить досягти поставлених на початку дослідження цілей.

Обов'язковим, крім вказаних вище моментів щодо нарахування та розрахунку суми визнаних процентів, є виконання наступної умови: зазначена різниця має бути відображена, з одного боку, як частина процентного доходу в 6 класі (Звіті про прибутки і збитки), а з іншого боку – скоригувати балансову вартість кредиту.

В такому випадку доцільним стає формування трьох варіантів розвязання поставленої задачі.

1 варіант. Відповідно до роз'яснення НБУ, надісланого листом від 28.12.2009 №12-111/1788-24217, будь-які різниці, що виникають між сумою визнаних за ефективною ставкою відсотка процентних доходів та нарахованих за номінальною процентною ставкою доходів за фінансовими інструментами відображаються за рахунками з обліку неамортизованого дисконту (премії) у кореспонденції з рахунками з обліку процентних доходів [14]. Виходячи з цього, запропоновано всю суму різниці відносити на рахунок з обліку неамортизованого дисконту (премії). Тоді процентний дохід за 7 період буде відображений в обліку одним складним проведенням:

Дебет 2068 $\%_{нар}$ = 1 200
Кредит 2066 Дисконт = 207
Кредит 6026 Д% = 993

або двома простими:

Дебет 2068 $\%_{нар}$ = 1 200
Кредит 6026 Д% = 1200
Дебет 6026 Д% = 207
Кредит 2066 Дисконт = 207

Запропонований вище підхід має певні недоліки:

- дисконт на кінець дії угоди не буде замортизований повністю, що протирічить логіці методу ефективної ставки відсотка. Більше того, в результаті сума за рахунком дисконту може бути навіть більшою, ніж була під час первісного визнання, або, навпаки, перетворитися на премію. Крім того, оскільки загальний описаний у нормативних актах підхід подає лише один варіант проводки з рахунком дисконту/премії – їх амортизацію на процентні доходи, є ризик того, що на дату погашення банк відобразить «повну амортизацію» такого дисконту/ премії. В результаті у Звіті про прибутки і збитки буде визнана повна сума процентних доходів – без врахування знецінення кредиту, що призведе до викривлення показників фінансової звітності;

- за визначених умов рахунок неамортизованого дисконту/премії частково перебирає на себе функцію резерву, тобто суми за рахунком резерву буде недостатньо для списання фактично недоотриманої суми;

- нормативі акти НБУ, зокрема, Інструкція НБУ №481, не містять рекомендацій до застосування рахунку дисконту/премії в процесі погашення або списання кредитної заборгованості.

2 варіант. Згідно з Інструкцією НБУ № 481 сума дисконту (премії) має бути повністю амортизована на дату погашення/повернення кредиту [8, р. І, п 1.8]. За такої умови, різниця між сумою процентів за номінальною і ефективною ставками відсотка розподіляється на дві частини: суму амортизації дисконту/премії за планових умов та решту різниці, що, як результат впливу факту знецінення, відноситься на рахунок резерву.

Відповідно, проведення з визнання процентного доходу за знеціненим кредитом представлено у складному вигляді:

Дебет 2068 $\%_{нар}$ = 1 200 = 120 000 × 1% × 1міс
Дебет 2066 Дисконт = 301 = (118 132 ×1,27%) – 1 200 } 1501
Кредит 2400 Резерв = 508 = 993 – 1200 – 301
Кредит 6026 Д% = 993 = 79 332 × 1,27% } 1501

Або набуває спрощеної форми:

Дебет 2068 $\%_{нар}$ = 1 200
Кредит 6026 Д% = 1 200
Дебет 2066 Дисконт = 301
Кредит 6026 Д% = 301
Дебет 6026 Д% = 508
Кредит 2400 Резерв = 508

Незважаючи на позитивні результати дослідження і виконання двох встановлених вимог, наведений вище метод має певні недоліки:

- виникнення додаткового бухгалтерського проведення, що ускладнює внутрішні методичні та технічні аспекти організації обліку банку;

- необгрунтованість використання рахунку резерву в кореспонденції з рахунком доходів (напротивагу рахунку витрат), за відсутності такого проведення в нормативних актах з бухгалтерського обліку НБУ. Застосування такого проведення може бути визнано органами контролю як неправомірна дія, що в результаті спотворює суму оподаткованого прибутку та показники економічних нормативів. Крім того, у випадку невідкриття синтетичного рахунку сформованого резерву, інформація про суми загальних збитків за весь період використання інструменту може бути втрачена, та, відповідно, не відображена у Звіті про прибутки і збитки;

- необхідність ведення бази амортизації дисконту/премії за планом, що також ускладнюється необхідністю здійснення проведень протягом періоду, за який були розраховані планові суми амортизації, якщо виникає потреба таких проведень (наприклад, погашення чи зміна умов кредитування протягом періоду). В такому випадку доцільним стає проведення паралельного, напротивагу заздалегідь прорахованому, розрахунку суми амортизації дисконту/премії за відповідний період.

Процедура проведення паралельного розрахунку суми амортизації дисконту/премії передбачає виконання чотирьох послідовних кроків: 1) маючи плановий графік грошових потоків, розрахувати теперішню вартість (PV) станом на початок і кінець поточного періоду; 2) визначити різницю між цими теперішніми вартостями; 3) визначити суму планових нарахованих процентів, використовуючи номінальну ставку та планову непогашену основну суму (тобто без урахування прострочених, реструктуризованих (сплата яких була перенесена порівняно з первісним графіком) сум основного боргу; 4) до суми різниці, визначеної у пункті (2), додати суму

нарахувань, визначену в пункті (3) та вирахувати суми запланованих на цей період виплат основної суми і процентів.

Незважаючи на складність додаткового розрахунку, зазначений підхід має суттєві переваги:

+ дисконт/ премія буде повністю замортизований; погашення кредиту або його списання здійснюватиметься у звичайному режимі;

+ дисконт /премія відображатиме лише реальний розподіл і визнання комісій, прибутку/збитку першого дня, - суми, що первісно були відображені за цим рахунком;

+ можливість визначити, до якої балансової вартості можна повернутися у разі відновлення корисності (МСБО 39 вимагає, щоб у разі наявності доказів відновлення корисності попередньо визнаний збиток від зменшення був змінений на зворотний (тобто сторнований); при цьому така зміна не має призводити до становища, коли балансова вартість фінансового активу буде перевищувати ту собівартість, яку він мав би, якби зниження корисності не було визнане);

+ за такого підходу наприкінці строку дії інструмента за рахунком резерву залишається рівно та сума, яка потрібна для списання юридичних сум боргу (основного і процентів), які позичальник несанкціоновано, з точки зору умов договору, не погасив.

Саме такий варіант застосовує НБУ в своїй обліковій політиці.

3 варіант. Полягає в передбаченні, під час визнання процентного доходу, наступних сум:

- амортизації дисконту/премії у планових сумах, як представлено варіанті 2;
- різниці між сумою процентів за ефективною ставкою з віднесенням суми амортизації дисконту/премії на рахунок нарахованих доходів.

У такому разі, використовуючи дані прикладу 1, здійснюється складне бухгалтерське проведення:

Дебет 2068 $\%_{нар}$ = 692
Дебет 2066 Дисконт = 301
Кредит 6026 Д% = 993

або два простих проведення:

Дебет 2068 $\%_{нар}$ = 692
Кредит 6026 Д% = 692 } 993
Дебет 2066 Дисконт = 301
Кредит 6026 Д% = 301

До переваг даного методу належать:

+ ті ж, що і під час застосування другого варіанту - дисконт/премія замортизовуються повністю; відображають лише первісно визнані дисконти/премії; легше виокремити «планову» частину балансової вартості;

+ не застосовується рахунок резерву, що є елементом структури статистичної, наглядової та податкової звітності; рахунок резерву збережено в межах сфери регламентації для контролюючих органів.

Разом з тим, існує низка недоліків даного методу:

- по-перше, аналогічно до 2 варіанту, запропонований метод передбачає паралельний розрахунок «планової» методики амортизації дисконту, якщо кредит знецінений або змінено умови;
- застосування рахунку процентних доходів суперечить чинній методиці обліку нарахованих доходів: відповідно затвердженим положенням, за рахунком нарахованих доходів відображається юридична форма зобов'язання боржника у вигляді процентів та визначається, яка сума коштів, додатково до основного боргу, згідно умов договору

потребує сплати (з іншого боку – яку суму процентів від нього банк має право вимагати в суді, якщо виникне потреба);

- складність відображення в обліку погашення процентів, якщо клієнт принесе більше, ніж відображено за рахунком, але в межах суми за умовами договору;
- можливість виникнення ситуації, у випадку суттєвого знецінення активу, коли сума сформованого резерву досягає 100%, а отже загальна сума залишку за рахунком може мати кредитове сальдо. Такий результат неможливий за чинного законодавства НБУ, оскільки всі рахунки нарахованих доходів є активними.

З метою розв'язання вказаних проблем запропоновано в межах синтетичного рахунку нарахованих доходів виокремити два аналітичні рахунки – для обліку «юридичних» нарахованих процентів та для обліку решти різниці. Однак при цьому не зникають проблеми з побудовою роботи такого аналітичного рахунку, оскільки в багатьох випадках він може мати кредитовий залишок.

Висновки. Отже, побудова методології бухгалтерського обліку фінансових інструментів, згідно з МСФЗ, передбачає необхідність застосування професійних суджень та розробки конкретних методик, які можуть відрізнятися і все ж задовольняти загальні принципи, викладені в МСФЗ. В результаті проведеного дослідження розроблено методичні рекомендації бухгалтерського обліку операцій із визнання процентних доходів за знеціненими кредитами. Розкрито три методики обліку різниці між процентними доходами за знеціненими кредитами, нарахованими за номінальною та ефективною ставкою відсотка, визначено переваги та недоліки кожної методики, а також визнано за доцільне формувати аналітичні рахунки для відображення сформованих різниць.

Список використаних джерел:

1.Фінансовий облік у банках [Текст] : навч. посібник / [А. М. Герасимович, Л. М. Кіндрацька, О. В. Боришкевич та ін.] ; за заг. ред. А. М. Герасимовича ; М-во освіти і науки України, ДВНЗ "Київський нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана". - К. : КНЕУ, 2010. - 549 с.

2.Оцінювання фінансових інструментів банку за Міжнародними стандартами фінансової звітності: навч. посібник / П. М. Сеницщ, В. І. Ричаківська, М. Л. Лапішко, Л. П. Снігурська. – К. : УБС НБУ, 2009. – 451 с.

3.Облік і звітність за міжнародними стандартами : навч. посіб. / О. В. Небильцова, Р. С. Коршикова, Л. І. Лук'яненко, В. В. Ходзицька. – К. : КНЕУ, 2010. – 453 с.

4.Ryan S. G. Financial Instruments and Institutions: Accounting and Disclosure Rules / S. G. Ryan. – 2007. – 510p.

5.Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні [Електронний ресурс] : закон України : офіц. текст : від 16.07.1999 № 996-XIV – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua.

6.Про банки і банківську діяльність [Електронний ресурс] : закон України : Затв. постановою Правління НБУ 07.12.2000 № 2121-III – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua.

7.Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua.

8.Інструкція з бухгалтерського обліку кредитних, вкладних (депозитних) операцій та формування і використання резервів під кредитні ризики в банках України , затверджена постановою Правління НБУ 27.12.2007 №481 (зі змінами)

9.Інструкція про порядок складання та оприлюднення фінансової звітності банків України [Електронний ресурс]: Затв. постановою Правління НБУ від 24.10.2011 № 373. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua.

10. Інструкція про застосування плану рахунків бухгалтерського обліку банків України [Електронний ресурс] : Затв. постановою Правління НБУ від 17.06.2004 № 280 – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua.

11. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 18 «Дохід» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua.

12. Правила бухгалтерського обліку доходів і витрат банків України [Електронний ресурс] : Затв. постановою Правління НБУ 18.06.2003 №255. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua.

13. Методичні рекомендації щодо розрахунку ефективної ставки відсотка за фінансовими інструментами в банках України [Електронний ресурс] : Схвалені постановою Правління НБУ від 01.06.2011 №171. – Режим доступу :http://zakon.rada.gov.ua

14. Роз'яснення про відображення в бухгалтерському обліку окремих операцій [Електронний ресурс]: Лист НБУ 28.12.2009 №12-111/1788-24217. – Режим доступу :http://zakon.rada.gov.ua

Рецензент Свірко С.В.

УДК 631.11:330.522:657.6(477.73)
Потриваєва Н.В., д.е.н., професор
Пелипканич І.В.
Миколаївський національний аграрний університет

ДИСКУСІЙНІ АСПЕКТИ В ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ ЗАПАСІВ НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Розглянуто специфіку організації обліку виробничих запасів, визначено зміст запасів. Наведено та обґрунтовано шляхи оптимізації обліку запасів в умовах сільськогосподарських підприємств.
Ключові слова: виробничі запаси, облік, стандарти обліку, організація обліку, рахунок бухгалтерського обліку, сільськогосподарські підприємства.

Potrivayeva N., Pelypkanych I.

ASPECTS OF DISCUSSION ABOUT INVENTORY METHOD OF ACCOUNTING FOR AGRICULTURAL ENTERPRISES

The specificity of keeping inventory was discussed. The inventory content was defined. The ways of inventory optimization and its accounting in agricultural enterprises were given and grounded.
Keywords: inventory method, inventory accounting, organization of accounting, expense accounting, agricultural enterprises.

Потриваева Н.В., Пелипканич И.В.

ДИСКУССИОННЫЕ АСПЕКТЫ В ОРГАНИЗАЦИИ УЧЕТА ЗАПАСОВ НА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Рассмотрена специфика организации учета производственных запасов, определено содержание запасов. Приведены и обоснованы пути оптимизации учета запасов в условиях сельскохозяйственных предприятий
Ключевые слова: производственные запасы, учет, стандарты учета, организация учета, счет бухгалтерского учета, сельскохозяйственные предприятия.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Успішна виробнича діяльність сільськогосподарського підприємства залежить від ряду факторів. Обов'язковим критерієм при цьому є наявність в необхідному обсязі запасів сировини, матеріалів та готової продукції.

Раціональна структура і підвищення ефективності використання товарно-матеріальних запасів є гарантією забезпечення безперервності виробничого процесу, а отже, й одним з факторів рентабельного виробництва [11]. Тому розробка та впровадження основних напрямів підвищення ефективності господарської діяльності сільськогосподарських підприємств передбачає вдосконалення обліку виробничих запасів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, у яких започатковано вирішення проблеми. Методиці організації обліку виробничих запасів підприємства присвячені праці О. Басенка, І. Бондар, Ф. Бутинця, В. Гливенко, В. Леня, В. Сопка, І. Чаюн та інших. Проте все ще залишаються повністю невирішеними проблеми удосконалення організації обліку виробничих запасів.

Цілі статті. Процес обліку виробничих запасів є трудомісткою ділянкою. Тому не дивно, що в більшості підприємств спостерігаються певні недоліки, а на деяких – запущеність обліку, що призводить до великих втрат запасів. Отже, метою дослідження є аналіз дискусійних питань, пов'язаних з розробкою науково обґрунтованої системи обліку виробничих запасів.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Запаси — один з провідних складників оборотних фондів підприємства, тому вони займають особливе місце у складі майна і є найбільш важливою та значною частиною активів підприємства.

Принципи формування у бухгалтерському обліку інформації про виробничі запаси і розкриття її у фінансовій звітності представлено у П(С)БО 9 «Запаси». Згідно з даним нормативним документом, запаси визнаються активом, якщо існує ймовірність того, що підприємство отримає в майбутньому економічні вигоди, пов'язані з їх використанням, то їхня вартість може бути достовірно визначена. Первісною вартістю запасів, придбаних за плату, є собівартість, яка складається із таких фактичних витрат: сум, що сплачуються згідно з договором постачальнику (продавцю) за вирахуванням непрямих податків; сум ввізного мита; сум непрямих податків, які пов'язані з придбанням запасів і не відшкодовуються підприємству; транспортно-заготівельних витрат; інших витрат, які безпосередньо пов'язані з придбанням запасів і доведенням до стану, в якому вони придатні для використання із запланованою метою [9].

Аналіз літературних джерел свідчить, що на сьогодні зустрічаються багато різних понять, пов'язаних із запасами, проте, слід врахувати, що кожне з них має власне тлумачення. Так, в наукових виданнях з теорії обліку досить часто застосовуються поняття «виробничі запаси», яке тотожне поняттю «матеріали» [1]. Деякі науковці при визначенні поняття «матеріальні оборотні активи» вживають термін «цінності» [11, 13]. Проте, поняття «цінність» є описовою категорією, ознакою, якісним показником, що характеризує запаси як економічні елементи, які мають користь для їх власника і можуть принести йому економічні вигоди.

За визначенням В. Сопка, запаси представляють собою сукупність матеріальних благ, вироблених невідомо для чого й кого, які навряд чи колись взагалі будуть використані за призначенням [12, с. 56].

І. Чаюн та І. Бондар виділяють виробничі запаси, як матеріальні ресурси потрібні для забезпечення обслуговування сфери нематеріального виробництва, розширеного відтворення та задоволення потреб населення, які зберігаються на складах або в інших місцях з метою їх наступного використання [13, с. 44].

Професор Ф. Бутинець під сутністю виробничих запасів розуміє все те, що завезено на склади підприємств і ще не вступило в першу стадію обробки, тобто частина сукупних запасів, призначених для виробничого споживання [2, с. 59].

Дослідники особливостей організації бухгалтерського обліку в Україні В. Лень та В. Гливенко характеризують виробничі запаси як предмет праці, підготовлені для запуску у виробничий процес. Такі виробничі запаси складаються з сировини, основних і допоміжних матеріалів, палива, покупних напівфабрикатів і комплектуючих виробів, тари і тарних матеріалів, запасних частин для поточного ремонту основних фондів [5, с. 113].

Вважаємо, що більш за все повним варто вважати тлумачення виробничих запасів підприємства як сукупності певних чинників, які має в наявності підприємство, а також можуть бути мобілізовані та використані ним для досягнення конкретної мети й одержання передбачуваного результату в певний проміжок часу. Зауважимо також, що складові виробничих запасів на кожному підприємстві залежать від сфери його діяльності. Так, якщо для одного підприємства машини та обладнання є основними засобами, то для підприємства, що їх виготовляє, є готовою продукцією, а для підприємств, що здійснює їх продаж — товаром.

Досвід вітчизняних сільськогосподарських підприємств з організації обліку запасів свідчить про такі негативні аспекти: низький рівень оперативності інформаційного забезпечення управління виробничими запасами підприємств; невідповідний рівень та обмеженість контролю використання виробничих запасів, а

також складність визначення справедливої вартості запасів, що полягає у використанні підприємствами бартерного обміну тощо [3].

Згідно з Планом рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій [8] для обліку виробничих запасів призначено синтетичний рахунок 20 «Виробничі запаси» з відповідними субрахунками. Однак, як з'ясувалося на практиці, є деякі розбіжності в обліку виробничих запасів в Інструкції щодо застосування Плану рахунків [10]. Для того, щоб вірно вести облік, усі виробничі запаси, які є біологічними активами, за класифікаційними групами: різна сільськогосподарська сировина, корми, насіння і садивний матеріал тощо, вирощені не для продажу, а для внутрішньовиробничого споживання, повинні відображатися не на рахунку 27, як продукція сільськогосподарського виробництва, а на субрахунку 208, як матеріали сільськогосподарського призначення. Лише у випадку, якщо така продукція призначена для продажу, їх обліковують на рахунку 27.

В Інструкції про застосування Плану рахунків [10] та Методичних рекомендацій щодо заповнення форм фінансової звітності № 433 [6] також є деякі суперечності. Наприклад, в балансі немає такої статті, як «Продукція сільськогосподарського виробництва», а є додаткова стаття «Готова продукція», в якій відображаються запаси виробів на складі, обробка яких закінчена та які пройшли випробування, приймання, укомплектовані згідно з умовами договорів із замовниками і відповідають технічним умовам і стандартам. Але продукція, яка не відповідає наведеним вимогам (крім браку), та не прийняті роботи замовником, відображаються у складі незавершеного виробництва. Тут йдеться про промислову продукцію, облік якої ведеться на рахунку 26 «Готова продукція», а не про продукцію сільськогосподарського виробництва, що обліковується на рахунку 27. Таким чином потрібно удосконалити форму балансу для вирішення цього питання.

Для порівняння розглянемо особливості відображення інформації про стан запасів за міжнародними стандартами.

Сума запасів, визнана як витрата протягом періоду, яку часто називають собівартістю продажу, складається з тих витрат, що були раніше включені до оцінки проданих одиниць запасів, нерозподілених виробничих накладних витрат та наднормативних сум виробничої собівартості запасів. Обставини суб'єкта господарювання можуть виправдати включення інших витрат, таких як витрати на збут [4].

Деякі суб'єкти господарювання приймають такий формат звіту про прибутки та збитки, що спричиняє розкриття інших сум замість визнання собівартості запасів як витрати протягом періоду. Згідно з цим форматом, суб'єкт господарювання подає аналіз витрат, застосовуючи класифікацію, що базується на характері витрат. У цьому випадку суб'єкт господарювання розкриває інформацію про витрати, визнані як витрати на матеріали та витратні матеріали, витрати на оплату праці та інші операційні витрати разом із сумою чистої зміни в запасах за період.

У Примітках до фінансової звітності наводиться інформація про:

– методи оцінки запасів;

– балансову (облікову) вартість запасів у розрізі окремих класифікаційних груп;

– балансову (облікову) вартість запасів, які відображені за чистою вартістю реалізації;

– балансову (облікову) вартість запасів, переданих у переробку, на комісію, в заставу;

– суму збільшення чистої вартості реалізації, за якою проведена оцінка запасів відповідно до п. 28 П(С)БО 9.

Якщо для оцінки запасів використовується метод ЛІФО, то в Примітках наводиться різниця між вартістю запасів, відображеною на дату балансу в обліку і звітності, і найменшою з вартості, обчисленою із застосуванням методу середньозваженої собівартості, ФІФО, чистої вартості реалізації [4].

В обліку за вітчизняними стандартами залишаються повністю невирішеними питання щодо вдосконалення документації оперативного та аналітичного обліку виробничих запасів, особливо нагальною постає проблема автоматизації їх обліку.

Розв'язання поставлених задач можливе через оновлення системи отримання інформації про наявні запаси сільськогосподарських підприємств, використання новітніх для вітчизняної облікової практики підходів щодо ефективного їх використання та оптимізації результатів діяльності підприємства через застосування принципів і методів бухгалтерського обліку.

Вважаємо, що найоптимальнішими напрямками удосконалення управління виробничими запасами на підприємствах такі, як:

- зростання оперативності інформаційного забезпечення управління виробничими запасами сільськогосподарських підприємств, що забезпечується шляхом впровадженням інформаційних технологій обробки економічної інформації;
- вдосконалення системи автоматизації обліково-аналітичних робіт в управлінні виробничими запасами;
- узгодження механізмів бухгалтерського і податкового обліку виробничих запасів;
- обґрунтування системи обліку матеріальних витрат на освоєння нової техніки і технології виробництва.

Аналіз вітчизняної законодавчо-нормативної бази щодо бухгалтерського обліку виробничих запасів та запозичення міжнародного досвіду свідчить про різні підходи до цього питання в різних національних системах обліку.

Висновки. Запаси є вагомою частиною активів підприємства та займають особливе місце у складі майна підприємств. Облікова інформація про стан запасів підприємства є складовою частиною інформаційних джерел при визначенні результатів господарської діяльності і висвітленні інформації про його фінансовий стан. Достовірний облік виробничих запасів на сільськогосподарському підприємстві є невід'ємною частиною управління, без якого неможливе досягнення короткострокових та довгострокових цілей управління.

Вважаємо, що найповнішим є авторське тлумачення поняття «виробничі запаси»: виробничі запаси підприємства – це сукупності певних чинників, які має в наявності підприємство, а також можуть бути мобілізовані та використані ним для досягнення конкретної мети й одержання передбачуваного результату в певний проміжок часу.

З метою оптимізації облікового процесу запасів на сільськогосподарських підприємствах, враховуючи специфіку обліку в сільському господарстві, де найчастіше ведуть журнально-ордерну форму бухгалтерського обліку, необхідно впроваджувати автоматизовані форми обліку. Даний прийом сприятиме своєчасному і повному оприбуткуванню запасів, їх надходженню і використанню, що спростить контроль за їх зберіганням та нормами витрат.

Список використаних джерел:

1.Басенко О.В. Запаси на підприємстві текстильної промисловості / О.В. Басенко // Актуальні проблеми економіки. — 2005. — №43. — С.119-125.

2.Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський фінансований облік / Ф.Ф. Бутинець. — Житомир. 2001. — 608 с.

3.Данілочкіна О.В. Актуальні проблеми організації і ведення обліку виробничих запасів підприємствами України / О.В.Данілочкіна. В.О. Голод, [Електронний ресурс] — Режим доступу: http://elibrary.nubip.edu.ua/14199/1/Danilochkina_Stat_1.PDF

4.Жолнер І. В. Фінансовий облік за міжнародними та національними стандартами: Навч. посіб. — К.: НУХТ, 2012. — 335 с.

5.Лень В.С. Бухгалтерський облік в Україні: основи та практика : [навч. посіб.] / В.С. Лень, В.В. Гливенко. — К.: Центр навчальної літератури, 2006. — 556 с.

6.Методичні рекомендацій щодо заповнення форм фінансової звітності: Наказ Міністерства фінансів України від 28.03.2013 р. № 433 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://www.pro-u4ot.info/

7.Національне положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: Наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://pro-u4ot.info/

8.План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій [Електронний ресурс] — Режим доступу: http:// www.ligazakon.ua

9.Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси», затверджено Наказом Міністерства фінансів України від 20.10.99 №246 (зі змінами та доповненнями).
10. Про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств та організацій : Інструкція, затверджена наказом Міністерства фінансів України станом на 30.12.99 р. №292 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua
11. Рибалко О.М. Вдосконалення обліку виробничих запасів / О.М. Рибалко, О.В. Болдуєва. // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. — 2008. — №6. — С. 210-215.
12. Сопко В. Бухгалтерський облік : [навч. посіб.] / В. Сопко та ін. — Тернопіль: Астон, 2005. — 496 с.
13. Чаюн І.Ю. Управління матеріально-технічним забезпеченням підприємства : [навч. посіб.] / І.Ю. Чаюн, І.Ю. Бондар. — К.: Київ. нац. торг.- екон. ун-т. 2002. — 111 с.

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ ТА СОЦІАЛЬНА ПОЛІТИКА

УДК 658:659.3:659.4
Дерев'янко О. Г., к.е.н., доцент, докторант
Національного університету харчових технологій, Київ, Україна

УПРАВЛІННЯ РЕПУТАЦІЄЮ ОРГАНІЗАЦІЇ ЯК ОСНОВНА ФУНКЦІЯ ФАХІВЦЯ У ГАЛУЗІ ЗВ'ЯЗКІВ ІЗ ГРОМАДСЬКІСТЮ

За результатами дослідження визначено функції фахівця у галузі зв'язків із громадськістю, при цьому виокремлено: управління репутацією, виконання представницьких функцій, дослідження громадської думки, управління проектами та здійснення контролю ефективності проведених організацією заходів. Запропоновано комплекс вимог, що формується з аналітичних, творчих та управлінських здібностей, які дозволяють виконувати функції фахівця у галузі зв'язків із громадськістю.
Ключові слова: репутаційний менеджмент, функції фахівця в галузі зв'язків з громадськістю, професійна підготовка.

Derevianko O.

REPUTATION MANAGEMENT OF ORGANIZATION AS THE MAIN FUNCTION OF A SPECIALIST IN PUBLIC RELATIONS

The study defined function specialist in the field of public relations , while singled out : reputation management, implementation of executive functions, public opinion research , project management and control efficiency measures carried out by the organization . The complex demands emerging from the analytical , creative and management skills that allow the tool specialist in the field of public relations . It is proved that the expert in the field of public relations are important knowledge economy upon which formed such professional duties as reputational risk analysis , evaluation of reputation as an intangible asset capitalization implementation specialist functions of Public Relations in the management of an organization is in crisis.
Keywords: reputation management, function specialist in public relations, training.

Деревянко Е. Г.

УПРАВЛЕНИЕ РЕПУТАЦИЕЙ ОРГАНИЗАЦИИ КАК ОСНОВНАЯ ФУНКЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА В ОБЛАСТИ СВЯЗЕЙ С ОБЩЕСТВЕННОСТЬЮ

По результатам исследования определены функции специалиста в области связей с общественностью, при этом выделены: управление репутацией, выполнение представительских функций, исследования общественного мнения, управление проектами и контроль эффективности проводимых организацией мероприятий. Предложен комплекс требований, который формируется из аналитических, творческих и управленческих способностей, позволяющих выполнять функции специалиста в области связей с общественностью.
Ключевые слова: репутационный менеджмент, функции специалиста в области связей с общественностью, профессиональная подготовка.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Управління репутацією є основною функцією фахівця у галузі зв'язків із громадськістю, який є в першу чергу управлінцем, вже потім – журналістом.

Однак, на відміну від західних вищих навчальних закладів, вітчизняні (так само, як і країн СНД) не навчають управлінню репутацією, тобто відповідна функція в паспорті професії та дисципліна в програмах підготовки – відсутні. При цьому спрямованості спеціальності «фахівець у галузі зв'язків із громадськістю» на управління репутацією немає в українських ВНЗ на концептуальному рівні.

Це частково пояснюється поки що різною значимістю репутації для успіху на Заході і у нас в Україні. Але варто пам'ятати, що найближчим синонімом терміну

«репутація» є «довіра», і саме її не вистачає для глобального розвитку багатьох вітчизняних підприємств: їм потрібна репутація як фактор стабільності та інвестиційної привабливості. Тому репутаційний менеджмент дедалі більше стає затребуваним у великому бізнесі України (відповідна стратегічна функція вже є, наприклад, в компанії «Київстар»).

А значить необхідною є і зміна вектора підготовки фахівців зі зв'язків з громадськістю: такий фахівець не повинен бути «засобом», щоб виключно відбілювати брудну репутацію, виправдовувати завідомо неетичну поведінку в політиці чи бізнесі - він повинен визначати стратегію і управляти формуванням репутації. При цьому повинен змінитися сам імідж професії «піарник» в нашому пострадянському суспільстві, і починати ці зміни потрібно на рівні формування світогляду майбутніх фахівців зі зв'язків з громадськістю, тобто на рівні *обґрунтування професійних функцій* і, в подальшому, затвердження сучасних програм професійної підготовки, впровадження міжнародних напрацювань у практику підготовки спеціалістів зі зв’язків з громадськістю в Україні.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Дослідивши науково-методичні розробки ряду провідних вищих навчальних закладів, нами дійдемо висновку, що спеціальність «фахівець у галузі зв’язків із громадськістю» розуміється як журналістська, тобто, письменницькі здібності і навички вважаються важливішими, ніж організаційні, аналітичні та управлінські. Адже підготовкою відповідних фахівців у країнах СНД займаються переважно факультети журналістики. Так, фахова підготовки фахівців у галузі зв’язків із громадськістю здійснюється на факультеті журналістики МДУ [4], факультеті журналістики КНУ ім. Т.Шевченка [2], факультеті журналістики Білоруського державного університету [1]. Наведені приклади не випадкові, адже це – класичні університети з найширшим набором кафедр та факультетів і при цьому головні ВНЗ країн. І ці найбільші університети, «законодавці моди» у сфері освіти, позиціонують зв’язки з громадськістю не як функцію маркетингу, державного управління чи політології, а саме як різновид журналістики, популяризуючи і просуваючи цю позицію в суспільстві власним високим академічним авторитетом. Те, що у навчально-методичних програмах для фахівців «від журналістики» превалює «письменницька» підготовка, можна бачити з переліку дисциплін [3, 5, 6].

Але повернемось до того, що фахівець у галузі зв’язків із громадськістю не тільки і не стільки журналіст, стільки управлінець, аналітик та стратег. Він повинен володіти цілим комплексом різнобічних розвинених управлінських навичок. Однак, наприклад, затребуваний у сучасних західних компаніях напрямок спеціалізації «Investment Relations» не вивчається у вузах СНД як дисципліна. Інший, не менш затребуваний на Заході напрямок «Government Relations» – не є обов'язковим курсом базової підготовки (наприклад, в науково-методичних розробках Санкт- Петербурзького університету[7]) або дуже звужений і являє собою суто підготовку спікерів, призначення яких - говорити від імені влади (наприклад, в програмі Government Relations Білоруського державного університету [1]). Тобто управлінські і аналітичні функції фахівця у галузі зв’язків із громадськістю в навчально-методичних розробках присутні лише фрагментарно, їх необхідно систематизувати, спрямувавши підготовку в сучасне русло – управління репутацією організації.

Цілі статті. Основною метою дослідження є обґрунтування комплексу функцій фахівця зі зв’язків з громадськістю, що в подальшому створить умови для підвищення рівня фахової підготовки на основі уніфікації стандартів освіти, вимог до фахівців у галузі зв’язків з громадськістю при тестуванні, прийнятті на роботу та атестації.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Необхідність побудови ефективної взаємодії між підприємствами, органами влади, суспільно-політичними організаціями і освітніми

установами, експертними спільнотами та широкою громадськістю актуалізувала професію «фахівець у галузі зв’язків із громадськістю».

Щонайперше такий фахівець виконує функції управління репутацією організації, моніторингу середовища організації, виявлення репутаційних ризиків та ліквідації загроз репутації. Управління репутацією вимагає від фахівця у галузі зв’язків із громадськістю розвинених навичок планування та менеджменту у сполученні з креативністю, знаннями щодо технологій створення довіри стейкхолдерів до організації, стратегій забезпечення позитивної репутації та тактики антикризового репутаційного менеджменту.

Водночас фахівець у галузі зв’язків із громадськістю виконує представницькі функції щодо взаємодії із засобами масової інформації, суспільними і комерційними організаціями, а також фізичними особами, коментує й роз'ясняє дії та значущі аспекти діяльності організації. Тобто бере участь у виставках і презентаціях, які влаштовуються організацією, готує тексти виступів, матеріали (в т.ч. слайди, фільми) для прес-конференцій, прес - релізів і т.д. При цьому на перший план виступають такі професійні якості, як високий рівень мовленнєвої культури, володіння мистецтвом переконання, практичні аспекти використання жанрових критеріїв для написання інформаційно-аналітичних матеріалів, знання специфіки різних видів ЗМІ та вміння одночасно працювати з різними цільовими аудиторіями.

Для визначення вектору спрямування професійних зусиль фахівець у галузі зв’язків із громадськістю має володіти аналітичними вміннями з дослідження громадської думки. Дана функція передбачає організацію та проведення опитування цільових аудиторій, вивчення публікацій та інших медіаматеріалів про організацію в засобах масової інформації, тестування ставлення до організації (бренду) у фокус-групах. Результатом дослідження громадської думки є внесення пропозицій щодо підвищення ефективності діяльності організації, в т.ч. корегування існуючих планів, програм та концепції зовнішньої й внутрішньої політики організації в галузі зв'язків із громадськістю.

Важливо підкреслити стратегічну функцію фахівця у галузі зв’язків із громадськістю в управлінні: він визначає основні напрямки активності та бере участь у розробці політики організації в галузі зв'язків із громадськістю, а також у підготовці відповідних комплексних програм і складанні перспективних та поточних планів. Для виконання зазначеної функції від фахівця вимагається оперативне інформування керівників (організації, структурних підрозділів) з усіх питань, пов'язаних з діяльністю організації в сфері зв'язків із громадськістю, інформаційно-рекламною політикою, довгостроковими програмами щодо просування нових видів продукції організації, інформаційного супроводу нових напрямів діяльності тощо. Організаційно фахівець зі зв’язків з громадськістю координує роботу структурних підрозділів організації, що забезпечують реалізацію політики в сфері реклами й зв'язків із громадськістю.

Оскільки PR-кампанії часто мають проектну форму, то до функцій фахівця у галузі зв’язків із громадськістю належить управління відповідними проектами. Для побудови реалістичних проектів такий фахівець має володіти методами ресурсного планування і бюджетування PR-кампаній, вміти сформувати основні статті витрат бюджету PR-кампанії. Підбір проектної команди, вміння враховувати думки та розв’язувати конфліктні ситуації у колективі – все це також визначає рівень професійної компетентності фахівця у галузі зв’язків із громадськістю.

Підсумком діяльності у галузі зв’язків з громадськістю є контроль її ефективності, який також є функцією відповідного фахівця. Її виконання передбачає володіння способами вимірювання ефективності PR-заходів у засобах масової інформації, а також методиками соціологічного аналізу і дослідження аудиторії, статистичними методами вивчення економічної кон'юнктури та ділової активності. Ця підсумкова функція фахівця у галузі зв’язків із громадськістю включає і контроль за

дотриманням норм українського законодавства та міжнародних принципів професійного поводження в галузі зв'язків із громадськістю у діяльності організації.

Розглянемо детальніше функції фахівця у галузі зв’язків із громадськістю (рис. 1).

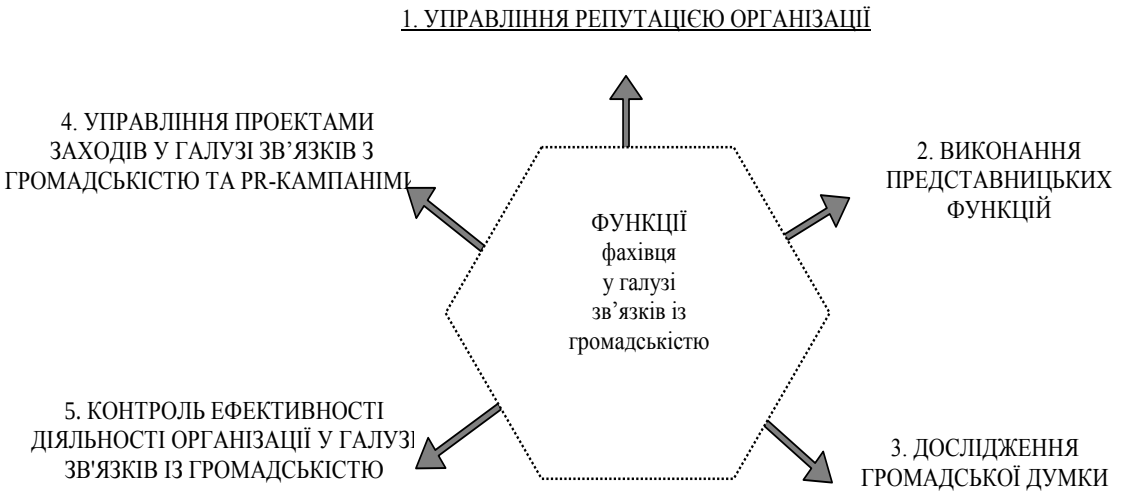


Рис. 1. Функції фахівця у галузі зв’язків із громадськістю

Основною функцією фахівця у галузі зв’язків із громадськістю, як вже згадувалось, є управління репутацією. Репутація визначається рівнем довіри стейкхолдерів до брендів організації та її продуктів, керівництва і персоналу. Тому від фахівця у галузі зв’язків із громадськістю вимагаються вміння щодо ідентифікації стейкхолдерів організації, побудови їх ієрархії та аналізу їх впливу на репутацію. Здійснення цілого комплексу необхідних аналітичних процедур неможливе без володіння такими особистими якостями, як організованість, допитливість, пунктуальність, відповідальність.

На додаток до аналітичних здібностей, фахівець зі зв’язків із громадськістю повинен мати схильність до творчої роботи. Успіх в завоюванні позитивної репутації забезпечується використанням сучасних і нестандартних способів завоювання довіри у стейкхолдерів, вмінням генерувати інформаційні приводи для різних стейкхолдерських аудиторій, швидко реагувати на інформацію, що створює загрозу для репутації організації, працювати в режимі non-stop зі ЗМІ. Для цього фахівець має бути креативним, ініціативним, енергійним, стресостійким та вміти працювати у стислих строках.

За фахівцем зі зв’язків з громадськістю також закріплений обов’язок організовувати персонал організації з метою перетворення його на активну силу формування репутації з врахуванням ступеня зацікавленості, відповідальності, компетентності і диференціації сприйняття репутації організації окремими співробітниками. При цьому на перший план виступають вимоги щодо організаційних здібностей і комунікабельності, вміння створити ефективну організаційно-управлінську взаємодію між фахівцями у галузі зв’язків із громадськістю і керівництвом та персоналом організації, знання щодо місця PR-відділу в структурі організації та його функціоналу.

На основі знань з економіки формуються такі професійні обов’язки, як аналіз репутаційних ризиків, оцінювання репутації як нематеріального активу капіталізації, реалізація функцій фахівця зі зв’язків із громадськістю в управлінні організацією, що знаходиться в кризовому стані. При цьому фахівець зобов’язаний вміти здійснювати вибір найбільш дієвих засобів боротьби з репутаційними загрозами за визначених умов, представляти керівництву план антикризових заходів з підтримки репутації, формувати та за необхідності корегувати стратегію управління репутацією організації в цілому.

Виконання представницьких функцій також входить до кола основних професійних обов'язків фахівця в галузі зв'язків з громадськістю. Для цього він має володіти нормами літературної мови й функціональних стилів мовлення, здатністю демонструвати в мовному спілкуванні особисту й професійну культуру та духовно-моральні переконання. Обов'язковим є знання принаймні однієї іноземної мови в усній і письмовій формі, бажаним - володіння термінологією спеціальності іноземною мовою та уміння підготовлювати публікації, проводити презентації, дискутувати, захищати представлену роботу іноземною мовою.

Крім цього для виконання представницької функції фахівець в галузі зв'язків із громадськістю має володіти культурою мислення та мистецтвом переконання, навичками ведення дискусії, умінням логічно й аргументовано відстоювати власну позицію. На рівні професійної компетенції фахівець має вміти проводити публічні виступи, приймати учать у брифінгах, «круглих столах» та прес-конференціях в якості спікера. Серед необхідних технічних навичок - вміння робити слайд-шоу, презентації, графіки, діаграми, серед особистісних - здатність імпровізувати.

Бути представником організації – означає постійно контактувати з її зовнішнім середовищем і, в першу чергу, з сферою журналістики. Для побудови ефективних контактів з журналістикою фахівець у галузі зв'язків із громадськістю має розуміти методологію практичної діяльності журналіста в сучасній медіасистемі України, знати коректні стратегії взаємодії фахівця зі зв'язків з громадськістю і журналіста, структуру медіа холдингів, особливості роботи журналіста ділових, суспільно-політичних, популярних ЗМІ, а бажано й володіти навичками роботи в засобах масової інформації. До професійних обов'язків фахівця належать: написання новинних матеріалів в різних форматах, написання прес-релізів, розробка метасюжетів і технологічних ланцюжків сюжетів новини для кожної із сторін, зокрема в ситуації, що має очевидний кризовий характер. До числа професійних компетенцій належить і написання текстів виступів перших осіб компаній. Важливими також є навички редакторського аналізу, володіння прийомами роботи над композицією авторського матеріалу, його перевіркою, виправленням і скороченням.

За сучасних умов до професійних компетенцій фахівця в галузі зв'язків із громадськістю додались знання Digital Media Technology, вміння будувати комунікації в нових і найновіших медіа, навички створення, трансляції та споживання контенту. Фахівець має знати та використовувати в своїй професійній діяльності структуру медіаресурсів Інтернету, специфіку персонального мовлення і колективної взаємодії в форматах Інтернет-радіомовлення та Інтернет-телебачення, в Інтернет-журналістиці. До числа обов'язків фахівця додались ведення акаунтів в соціальних мережах (Social Media Release), а також корпоративних і особистих блогів.

Дослідження громадської думки має бути передумовою будь-якої активності у галузі зв'язків з громадськістю. Такі дослідження можуть бути як плановими, так і терміновими, але всі вони належать до професійних компетенцій фахівця зі зв'язків із громадськістю. Фахівець повинен вміти виявити цільові групи PR-кампанії (на основі секторизації, сегментації, аналізу релевантних характеристик цільових аудиторій) та лідерів думок. Для цього він повинен мати розвинені технічні навички щодо використання програмних засобів роботи у комп'ютерних мережах, ресурсів Інтернет; способів одержання, зберігання й переробки інформації.

Для дослідження громадської думки фахівець повинен володіти сучасною методологією і, зокрема, знати та вміти використовувати методи інформаційної аналітики і прогностики: контент-аналіз, івент-аналіз, діскурс-аналіз, нарратів-аналіз, асоціативний метод, метод аналогії, експертні оцінки і метод Дельфі, моделювання, аналіз стейкхолдерів, опитування суспільної думки, вивчення медійного порядку денного.

Діяльність фахівця у галузі зв'язків із громадськістю може бути вузько спрямованою на політичний Public Relations, інвестиційний PR, корпоративний PR, внутрішній PR, бренд-менеджмент, на популяризацію заходів у сфері соціальної

відповідальності організації. Відповідно, до кола професійних компетенцій фахівця належить володіння засобами дослідження різних цільових аудиторій. Для сфери політичного PR це – володіння методологією пізнання політичної реальності, знання особливостей світового політичного процесу, вміння аналізувати політичні скандали, політичні тексти з точки зору їх приналежності до політичного нарративу. Для інвестиційного PR - аналіз акціонерів («Shareholders ID», perseption study, sensitivity analysis); порівняння подібних компаніях (Peer Group); складання інвестиційного профілю компанії.

До сфери професійних компетенцій фахівця в галузі зв'язків із громадськістю належать і вміння планувати та організовувати «польові дослідження» громадської думки: анкетування, телефонне опитування, тестування на фокус-групах тощо. При цьому затребуваними є як аналітичні, так і організаційні особистісні якості фахівця.

Проект, як вже відзначалось, є затребуваною формою реалізації заходів у галузі зв'язків з громадськістю. Відповідно, *управління проектами* входить до числа професійних компетенцій фахівця у галузі зв'язків із громадськістю. Від фахівця вимагаються вміння обґрунтувати основні розділи проекту PR- кампанії, тобто: резюме, аудит замовника, проблематізація, постановка цілей і завдань, вивчення цільової аудиторії, вибір стратегії і планування заходів, аналіз ризиків і антикризове планування, проектна команда, бюджет, оцінка ефективності, перспективи проекту. Тут є затребуваними здатності до стратегічного мислення, вміння бачити на перспективу і здійснювати декомпозицію загальних цілей на тактичному рівні.

Планування проектних заходів в різних сферах зв'язків з громадськістю має свої особливості. Так в проектах з політичного PR фахівець зі зв'язків з громадськістю повинні вміти розробити сценарії політичних перформансів, планувати та аналізувати PR-активність на різних етапах політичної кампанії, розробити концепцію спонсорської або благочинної акції за участю політичної партії тощо.

Результативність проектних заходів залежить від вміння використовувати ресурси. Відповідно, фахівець має здійснювати ресурсне планування і бюджетування PR-кампаній, а значить знати основні статті витрат бюджету PR-кампанії, специфіку малобюджетних кампаній зі зв'язків з громадськістю, володіти навичками медіа планування і вміти скласти медіа-план, медіа-карту, медіа-бріф, «сітку мовлення».

Проект – результат ефективної співпраці колективу, і фахівець має вміти розподілити функції між учасниками проектної команди, створити ефективну комунікаційну інфраструктуру в організації, користуючись принципами етичного регулювання професійної діяльності і формування та підтримка корпоративної культури. Затребуваною в управлінні проектною командою є здатність застосовувати в професійній діяльності основи психології особистості, міжособистісних відносин, психології малих груп, міжгрупових відносин та їх взаємодії. Виконуючи функції керівника проектної команди, фахівець в галузі зв'язків із громадськістю несе відповідальність за своїх підлеглих, тому зобов'язаний знати і дотримуватись принципів охорони праці та володіти основними методами захисту персоналу від можливих наслідків аварій, катастроф, стихійних лих.

Фахівець має розумітись на особливостях організації різноманітних специфічних заходів (special events) в режимі PR-кампанії: церемонія відкриття, виставка, дискусійний клуб, прес-конференція, конкурс, концерт, добродійна акція, протокольні заходи, мітинг флеш-моб та ін. Апріорі не всі special events можна реалізувати «внутрішніми силами» організації, тому в рамках проекту від фахівця зі зв'язків з громадськістю вимагається вміння співпрацювати, за потреби, з аутсорсинговими PR-агенціями, будувати плідні і безконфліктні відносини.

Зв'язки з громадськістю спрямовані на досягнення конкретних цілей організації: завоювання і підтримання позитивної репутації, підвищення впізнанності брендів, створення клімату довіру та співпраці в середовищі персоналу підприємства тощо. Для уникнення непродуктивних витрат ресурсів важливо вчасно дізнаватись, наскільки ефективними були ті чи інші заходи в галузі зв'язків з громадськістю. Відповідно, до

обов'язків фахівця зі зв'язків з громадськістю належить *здійснення контролю ефективності проведених організацією заходів*.

Виконання задач контролю потребує від фахівця володіння методиками соціологічного аналізу, способами вимірювання ефективності PR-заходів у засобах масової інформації. Розуміючи сутність процесів, етапів та процедур реалізації певних видів заходів, фахівець повинен вміти обрати адекватну методику аналізу ефективності, а за потреби – розробити новий власний метод дослідження. Тут затребуваною є схильність фахівця до самостійного навчання та до інноваційної науково-освітньої діяльності.

Орієнтирами для контролю ефективності можуть виступати найкращі досягнення в області Public Relations. І тому до обов'язків фахівця належить постійне вивчення передового досвіду (best practices) і, відповідно, надання на розгляд керівництва та впровадження пропозицій щодо вдосконалення бізнес-процесів організації у сфері зв'язків з громадськістю.

Задачі контролю виконуються на основі документування здійснених заходів, що також відноситься до обов'язків фахівця. Сюди відноситься підготовка внутрішнього звіту і аналітичної довідки за результатами проекту PR-компанії, PR-частини звіту за проектами організації.

Висновки. За результатами дослідження визначено функції фахівця у галузі зв'язків із громадськістю, при цьому виокремлено: управління репутацією, виконання представницьких функцій, дослідження громадської думки, управління проектами та здійснення контролю ефективності проведених організацією заходів. Запропоновано комплекс вимог, що формується з аналітичних, творчих та управлінських здібностей, які дозволяють виконувати функції фахівця у галузі зв'язків із громадськістю. Доведено, що для фахівця у галузі зв'язків із громадськістю важливе значення мають знання з економіки, на основі яких формуються такі професійні обов'язки, як аналіз репутаційних ризиків, оцінювання репутації як нематеріального активу капіталізації, реалізація функцій фахівця зі зв'язків із громадськістю в управлінні організацією, що знаходиться в кризовому стані. При цьому фахівець зобов'язаний вміти здійснювати вибір найбільш дієвих засобів боротьби з репутаційними загрозами за визначених умов, представляти керівництву план антикризових заходів з підтримки репутації, формувати та за необхідності корегувати стратегію управління репутацією організації в цілому. В подальших дослідженнях буде розроблено кваліфікаційні вимоги та програму підготовки фахівцях зі зв'язків з громадськістю, необхідні для вдосконалення підготовки у вітчизняних вузах спеціалістів, здатних ефективно управляти репутацією організацій.

Список використаних джерел:

1.Белорусский государственный університет. Институт журналистики. Специальность «Информация и коммуникация (технологии коммуникации)» (Школа PR) [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://elib.bsu.by/handle/123456789/6153/browse?type=subject&submit_browse=Темы

2.КНУ ім. Т.Шеченка. Інститут журналистики. Спеціальність «Реклама та зв'язки з громадськістю» [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://journlib.univ.kiev.ua/index.php?act=article&article=2413, http://journlib.univ.kiev.ua/index.php?act=book.index&book=68, http://journlib.univ.kiev.ua/index.php?act=book.index&book=276, http://journlib.univ.kiev.ua/RNP/Politichniy_PR.rar

3.Луганський національний університеті ім. Т.Шевченка. Напрям «Журналістика та інформація», спеціальність «Реклама і зв'язки з громадськістю» [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.luguniv.edu.ua/blocks/2181/reklama_bac.doc

4. МГУ. Факультет журналистики. Специализация «Паблик рилейшнз» [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.journ.msu.ru/education/special/pr/

5.МГУ. Философский факультет. Специальность «Реклама и связи с общественностью» [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://new.philos.msu.ru/edu/stud/plan/, http://new.philos.msu.ru/section/pr/, http://new.philos.msu.ru/section/pr/guides/

6.Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», Москва. Факультет прикладной политологии. Кафедра интегрированных коммуникаций. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://incomm.hse.ru/34164710/courses

7.Санкт-Петербургский государственный университет. Высшая школа журналистики и массовых коммуникаций [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://rus.jf.spbu.ru/stu/2146.html

8.Institute for Public Pelations [Electronic recourse] – Accessed mode : www.instituteforpr.org

Рецензент Павленко І.А.