У НОМЕРІ:

ЕКОНОМІЧНИЙ ФОРУМ № 4/2014

ЕКОНОМІКА І УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Вдовенко Н.М.
Нормативно-правове регулювання господарської діяльності у сфері аквакультури……... 4

Митяй О.В.
Перспективні стратегічні напрямки розвитку внутрішнього ринку АПК в контексті продовольчої безпеки…… 12

Назаркевич О.Б.
Державна підтримка розвитку малих сільськогосподарських підприємств в Україні……. 19

Стахів І.М.
Основні засади державного регулювання спортивно-оздоровчих послуг…….. 24

Харин С.А.
Инновационный менеджмент экспортных производств: определение эффективности с использованием java-програм……. 29

Шкіль Н.Г.
Формування раціональної бізнес – моделі України…… 36

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Войтко С.В., Сапсай К.В.
Методичний підхід до дослідження країн в системі координат TRES/GDP та HDI……. 42

Потапюк І.П., Сідаш М.О.
Стратегія управління персоналом підприємства, що здійснює зовнішньоекономічну діяльність…….. 46

Сухарєва К.В., Єфіменко В.І.
Ситуаційний менеджмент зовнішньоекономічної діяльності промислового підприємства ПАТ «Мотор Січ»……... 50

Шатирко Д.В.
Зарубіжний досвід регулювання венчурного інвестування…… 56

РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Антохов А.А.
Інтелектуалізація суспільства та розвиток регіональної економіки: взаємозв'язок та протиріччя…… 64

Бубенко П.Т., Лук'янець С.П.
Комерціалізація об'єктів інтелектуальної діяльності та їх роль у розвитку креативних індустрій……. 70

Вахович І.М., Ропотан І.В., Чапюк О.П.
Фінансові інструменти конвергенції регіонального розвитку ……. 77

Дудка У.Т.
Місцеве самоврядування сільських територій: стан, проблеми та перспективи розвитку…….. 85

Ковальська Л.Л., Савош Л.В.
Економічна безпека регіону: оцінка та механізми забезпечення…….. 89

Ковальська Л.Л., Оксенюк К.І., Салівончик О.М.
Стратегічні імперативи розвитку соціальної інфраструктури регіону……. 95
Поліщук В.Г.
Концептуальні засади застосування інноваційних інструментів фінансового стимулювання сталого розвитку регіону……. 99

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Бандура І.О.
Оптимізація процесу впровадження конденсаторних установок в розподільні електричні мережі енергопостачальних компаній……. 108
Буркова Л.А.
Сутність та підходи до оцінки економічних результатів діяльності підприємств……. 114
Бєлкіна І.А.
Визначення оптимального режиму організації рудопостачання гірничо-збагачувальних підприємств……. 121
Воротніков В.А.
Основні положення концепції менеджменту конкурентоспроможності унікального високотехнологічного інноваційного продукту……. 128
Гнатьєва Т.М.
Системна оцінка діяльності за допомогою показників в управлінні вартістю підприємства……. 133
Задорожнюк Н.О.
Дослідження етапів розвитку системного аналізу як наукової дисципліни……. 141
Зелінська О.М., Галазюк Н.М., Урбан О.А.
Сутність транснаціональних корпорацій та їх вплив на процес економічного зростання в Україні……. 145
Олександренко І.В., Іщук Л.І.
Напрями покращення фінансового стану лісогосподарських підприємств……. 150
Смолич Д.В., Павлов В.В.
Особливості нематеріальної мотивації працівників до інноваційної діяльності на підприємстві…….. 157
Турило А.А.
Місія розвитку підприємства на основі інновацій……. 164
Чкан А.С., Мохаммаді Ж.
Партнерський маркетинг у виробничо-господарській діяльності сільськогосподарських підприємств…… 169

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Бубенов Ю.В.
Особливості формування заощаджень домогосподарств……... 175
Глущенко М.М.
Види суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності і механізми їх фінансової підтримки…… 187
Данилейчук Р.Б., Романко О.П.
Фінансування заходів з енергозбереження із залученням коштів вітчизняних та іноземних інвесторів…….. 196

Захаркіна Л.С., Катериніна М.П.
Підвищення рівня фінансової грамотності населення України……. 200

Карлін М.І.
Особливості фіскальної політики держави з нестійкою фінансовою системою в глобалізованому світі…….. 207

Коваленко В.В.
Кредитний менеджмент в системній організації ефективної кредитної діяльності банків……. 214

Корецька Н.І., Дорош В.Ю.
Банківські системи країн Центрально-Східної Європи: структура та основні тенденції розвитку…….. 222

Кутузова М.М.
Трансформація фондового ринку як фактора росту економіки України…… 230

Мостовенко Н.А., Забедюк М.С.
Основні завдання фінансової системи в умовах трансформації фінансового середовища…….. 236

Підгірна В.С.
Теоретико-методологічні засади розподілу та використання прибутку суб`єктів господарювання…….. 241

Полінкевич О.М., Сидорук І.І., Тимощук Т.В.
Суть, принципи та типи кредитної діяльності комерційного банку…….. 248

Сіташ Т.Д.
Формування та перспективи розвитку бюджетної системи України…… 254

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ ТА СОЦІАЛЬНА ПОЛІТИКА

Бєлік В.Д.
Розвиток мотиваційної системи управління на підприємствах харчової промисловості……. 259

Мельник Ю.М.
Пріоритети розвитку соціальної відповідальності аграрного бізнесу…….. 263

Мороз В.М.
Особливості функціонування кадрової системи організації у межах російської моделі управління…….. 269

Потьомкіна О.В.
Формування людського капіталу в умовах трансформаційних змін…… 276

ЕКОНОМІКА І УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 351.82.639.21/.31
Вдовенко Н.М. д.е.н.
Національний університет біоресурсів і природокористування України

НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ У СФЕРІ АКВАКУЛЬТУРИ

Визначено сучасні тенденції застосування нормативно-правових методів регулювання сфери аквакультури, де важливе місце посідають закони, спрямовані на тривале правове регулювання розвитку виробництва, використання орендованих рибогосподарських водойм, гідротехнічними споруд з метою оптимізації складання прогнозів і планів розвитку галузі. Проведено аналіз недоліків чинного нормативно-правового регулювання аквакультури та надано пропозиції щодо їх усунення.
Ключові слова: аквакультура, галузь, держава, рибогосподарська технологічна водойма, оренда.

Vdovenko N.

NORMATIVE AND LEGAL REGULATION OF ECONOMIC ACTIVITIES IN AQUACULTURE

Are determined the modern trends in use normative and legal regulation in the sphere of aquaculture methods, which occupy an important position laws to long legal regulations of the production, use of leased fishery reservoirs, hydraulic structures to optimize forecasting and development plans for the sector. The analysis of the shortcomings of the current legal regulation of aquaculture and submitted proposals for their elimination.
Keywords: aquaculture, industry, government, technology fisheries reservoir, rent.

Вдовенко Н.М.

НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СФЕРЕ АКВАКУЛЬТУРЫ

Определены современные тенденции применения нормативно-правовых методов регулирования сферы аквакультуры, где важное место занимают законы, направленные на длительное правовое регулирование развития производства, использования арендованных рыбохозяйственных водоемов, гидротехническими сооружений с целью оптимизации составления прогнозов и планов развития отрасли. Проведен анализ недостатков действующего нормативно-правового регулирования аквакультуры и даны предложения по их устранению.
Ключевые слова: аквакультура, отрасль, государство, рыбохозяйственный технологический водоем, аренда.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими і практичними завданнями. Економічний розвиток рибного господарства України завжди визначався природними та кліматичними умовами. Водночас в умовах кризи відбулася дестабілізація, ситуація потребує вжиття комплексу заходів, спрямованих на те, щоб аквакультура почала відігравати належну їй роль у розвитку української економіки. Тому основними питаннями сучасного етапу регулювання розвитку аквакультури є нарощування обсягів виробництва риби, розширення асортименту та поліпшення якості товарів, а на цій основі – забезпечення раціонального споживання рибної продукції населенням, створення сприятливих умов для виробників, поліпшення соціального розвитку сільських територій, позбавлення залежності країни від імпортних поставок. Протягом останнього періоду пошук до вирішення питань удосконалення нормативно-правового забезпечення господарської діяльності галузі, пов'язаної саме з продовольчим забезпеченням населення, постав перед центральним

органом виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері рибного господарства. Тобто перед Державним агентством рибного господарства України з'явилась проблема оптимізації нормативно-правового регулювання господарських відносин, а також адміністративних відносин між регуляторними органами або іншими органами державної влади та суб'єктами господарювання, недопущення прийняття економічно недоцільних та неефективних регуляторних актів, зменшення втручання держави у економічну діяльність суб'єктів аквакультури. Важливим аспектом для автора є пошук напрямів усунення недоліків чинного правового регулювання для розвитку господарської діяльності в аквакультурі, що здійснюється в межах, у порядку та у спосіб, які встановлені Конституцією та законами України.

Світові продовольчі проблеми змушують людство задуматися над необхідністю створення умов для гарантованого доступу до якісних і безпечних харчових продуктів у необхідній кількості. Зростання населення планети значно випереджає приріст продовольства, а голод і недоїдання стають ризиком для здоров'я людини. Досягнення збалансованого харчування населення України забезпечується зміцненням продовольчої безпеки за рахунок повного самозабезпечення країни продукцією як рослинного, так і тваринного походження. Серед основних сегментів продукції тваринництва суттєву роль відіграє виробництво риби з усією інфраструктурою переробки, зберігання та реалізації продукції. Необхідність забезпечення населення екологічно безпечною і доступною за ціною рибою в умовах скорочення промислу в морях і океанах спонукають до втручання у виробництво риби та інших водних біоресурсів у штучно створених, повністю контрольованих умовах аквакультури. Наведені аспекти зумовлюють необхідність поглиблення наукових досліджень із проблем функціонування галузі аквакультури, пошуку шляхів та способів сприяння її розвитку в Україні. Сукупність нерозв'язаних питань, пов'язаних зі специфікою теоретико-методичних та прикладних аспектів нормативно-правового регулювання аквакультури, зумовлює актуальність теми статті, логіку побудови, цільову спрямованість, її теоретичне значення та практичну цінність.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Незаперечна роль аквакультури у підвищенні життєвого рівня населення спонукає вчених до опрацювання концептуальних засад її становлення й переходу до динамічного розвитку в сучасних умовах. В основі сучасної вітчизняної методології регулювання аграрного сектора лежать праці В. Бодрова [1], В. Галушко, А. Діброви [2; 3], В. Геєця [4], О. Гойчук [5], С. Кваші [6], М. Корецького [7], І. Лукінова [8], П. Саблука [9-11], С. Алимова [12]. У здійснення практичних досліджень нормативно-правового заходу аквакультури на засадах регулювання його розвитку державою значний внесок зробили зарубіжні вчені З. Адамек, Л. Вараді, Ф. Ейш, Н. Хішамунда та інші [13-19].

Незважаючи на значну кількість наукових досліджень щодо впливу регулювання на функціонування аквакультури, вони не дають відповіді на сучасні виклики внутрішнього і зовнішнього ринків. Зокрема, в теоретико-методологічному аспекті залишається все ще невирішеним питання поєднання заходів державного втручання у розвиток галузі та ліберальних підходів щодо функціонування ринку риби. Очевидним є суперечність у наукових поглядах на ліберальний розвиток галузі з необхідністю посилення державних заходів впливу і, у першу чергу, фінансово-кредитних і податкових інструментів у виробництві продукції аквакультури. Іншою важливою стороною, яка недостатньо вивчена у контексті розвитку аквакультури, є співвідношення між штучно вирощеною продукцією і продукцією, отриманою з дикої природи, та формування в цьому контексті політики імпортозаміщення морської риби продукцією, вирощеною у контрольованих людиною умовах. Існують також практичні проблеми, пов'язані з організацією власного кормовиробництва, забезпеченістю рибницькою технікою, побудовою системи масового виробництва молоді риб, невизначеністю ведення аквакультури в умовах оренди гідротехнічних споруд та неврегульованості взаємовідносин у цій сфері.

Цілі статті. Метою проведених досліджень було узагальнення, координація, узгодження та обґрунтування методологічного забезпечення нормативно-правових аспектів регулювання розвитку галузей аграрного сектору економіки та розроблення практичних рекомендацій для використання водних об'єктів у рибному господарстві країни, що сприятиме в подальшому безпроблемному та раціональному користуванню водоймою, земельною ділянкою під цією водоймою або гідротехнічними спорудами водойми, які знаходяться у користуванні на умовах оренди.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Потреба в нормативно-правовому регулюванні господарської діяльності державою теоретично обґрунтована Дж. М. Кейнсом. На думку Дж. М. Кейнса та його прихильників, держава повинна взяти на себе відповідальність не лише за стан виробництва, формування сукупного попиту, але і за ситуацію у сфері зайнятості, використання трудових ресурсів, регулювання доходів населення. В економічній літературі визначено різноманітні критерії створення системи державного регулювання [20]. Проаналізувавши критерії визначення системи державного регулювання, можна зробити висновок, що вона починається із законодавчого примусу та діє в масштабах макроекономіки.

З 01.07.2013 р. набув чинності Закон України «Про аквакультуру» [21], (далі – Закон) який покликаний об'єднати законодавчі норми та роз'яснити всі спірні господарські питання. Він регулює аквакультуру як окремий вид сільськогосподарської діяльності. Аквакультура – це діяльність із штучного розведення, утримання та вирощування об'єктів аквакультури у повністю або частково контрольованих умовах для одержання сільськогосподарської продукції та її реалізації, виробництва кормів, відтворення біоресурсів, ведення селекційно-племінної роботи, інтродукції. Закон також встановлює порядок використання водних об'єктів для одержання риби та інших водних організмів, а також регламентує взаємовідносини органів державної влади, місцевого самоврядування із суб'єктами господарювання (й з орендарями), які здійснюють рибогосподарську діяльність. Закон у значній мірі змінив порядок користування водними об'єктами місцевого і загальнодержавного значення. Внесено зміни до ряду законодавчих актів у зазначеній сфері. Зокрема, до Водного кодексу України, Земельного кодексу України, Закону України «Про рибне господарство, промислове рибальство та охорону водних біоресурсів» від 08.07.2011 № 3677-VI. Нині згідно Закону, водні об'єкти будуть надаватися в користування за договорами оренди земель водного фонду. У такому договорі визначатимуться умови використання водних об'єктів, розмір орендної плати та строк дії договору оренди, але не довше ніж термін дії дозволу на спеціальне водокористування (6ст. 50 Водного кодексу України).

Орендодавцями виступають сільські, селищні, міські ради та місцеві державні адміністрації у відповідності із повноваженнями, визначеними Земельним кодексом України. Тобто залежно від розташування водойми в межах чи поза межами населеного пункту. Таким чином, критерій «підвідомчості» водойми в залежності від її місцевого чи загальнодержавного значення скасовано. Об'єктом такого договору може бути не будь-який водний об'єкт, а лише водосховища (крім водосховищ комплексного призначення), ставки, озера та замкнені природні водойми. Надання водних об'єктів у користування на умовах оренди здійснюється за наявності паспорта водного об'єкта, порядок розроблення та форму якого затверджує Мінприроди України.

Не підлягають передачі у користування на умовах оренди для рибних потреб водні об'єкти, що: використовуються для питних потреб, розташовані в межах територій та об'єктів, що перебувають під охороною відповідно до Закону України «Про природно-заповідний фонд України» від 16.06.1992 № 2456-XII. У користування на умовах оренди водні об'єкти будуть надаватися виключно для конкретних цілей, перелік яких новим Законом України розширено:

за напрямами діяльності аквакультура може здійснюватися з метою отримання товарної продукції аквакультури та її подальшої реалізації; штучного розведення, відтворення, вирощування водних біоресурсів; надання рекреаційних послуг;

за організаційно-технологічними показниками аквакультура може здійснюватися за інтенсивною, напівінтенсивною та екстенсивною формами;

основними напрямами отримання товарної аквакультури може бути випасна, ставкова та індустріальна аквакультура. Для здійснення ставкової аквакультури використовуються рибогосподарські технологічні водойми, руслові, балочні та одамбовані рибницькі ставки, штучно відокремлені від материнських водних об'єктів (їх частин), обводнені торфові кар'єри в умовах рибницьких господарств (риборозплідники, нерестово-вирощувальні, товарні, повносистемні господарства). Ставкова та індустріальна аквакультура передбачає вирощування об'єктів аквакультури у штучно створених, повністю або частково контрольованих умовах з використанням напівінтенсивної та інтенсивної форм аквакультури. Для здійснення випасної аквакультури використовуються рибогосподарські водні об'єкти (їх частини), рибогосподарські технологічні водойми при цьому не використовуються. Випасна аквакультура здійснюється за екстенсивною формою за відсутності негативного впливу на навколишнє природне середовище.

Штучне розведення (відтворення), вирощування об'єктів аквакультури та їх використання, пов'язане з подальшим вселенням у водні об'єкти, здійснюються суб'єктами аквакультури за рахунок їх власних коштів, коштів Державного бюджету України та місцевих бюджетів відповідно до затвердженого центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування державної політики у сфері рибного господарства, порядку. Об'єкти аквакультури, вселені у водні об'єкти у результаті їх штучного розведення та вирощування з метою відновлення природних популяцій, поповнення запасів водних біоресурсів та збереження їх біорізноманіття, належать до державної власності;

для надання рекреаційних послуг у сфері аквакультури з метою оздоровлення, відпочинку, екологічного виховання населення суб'єкт аквакультури визначає місця у межах наданих у користування рибогосподарських водних об'єктів (їх частин), рибогосподарських технологічних водойм. Рекреаційні послуги у сфері аквакультури можуть надаватися суб'єктом аквакультури на платній або безоплатній основі. Окрім прав, які отримує орендар у зв'язку з укладенням такого договору, на нього покладаються і певні обмеження. Так, водні об'єкти надаються в користування на умовах оренди без обмеження права загального водокористування, крім випадків, визначених Законом. Також у договорі оренди можуть бути визначені зобов'язання щодо здійснення заходів з охорони та поліпшення екологічного стану водного об'єкта, експлуатації водосховищ та ставків відповідно до встановлених для них Мінприроди, режимів роботи, а також необхідність оформлення права користування гідротехнічними спорудами. Передача орендарем права на оренду водного об'єкта іншим суб'єктам господарювання забороняється. Проте орендарі, яким водний об'єкт надано в користування на умовах оренди, можуть дозволити іншим водокористувачам здійснювати спеціальне водокористування у визначеному Законом порядку.

Водокористувач, який узяв водний об'єкт в оренду, зобов'язаний доводити до відома населення умови водокористування, а також заборону загального водокористування на ставку, наданому в оренду. Якщо водокористувачем або відповідною радою не встановлено таких умов, загальне водокористування визнається дозволеним без обмежень. Під час передачі ставка в оренду укладається договір, обов'язково у письмовій формі і тільки з дозволу громади, якщо ставок знаходиться в населеному пункті. Саме в договорі й прописуються всі умови користування ставом, в тому числі й такі нюанси, як випас та напування худоби біля ставка, безкоштовне рибальство, миття автомобіля водою зі ставу, обов'язки і права орендаря та громади, умови збереження належного стану ставу, умови, на яких ставок повертається з оренди. Відносини між орендарем та рибалками регулює сільська рада або районна державна

адміністрація та територіальні органи рибоохорони. Орендар бере не лише ставок, а й земельну ділянку навколо нього, яку орендує, як це прописано в договорі.

Також орендар зобов'язаний проводити зариблення ставів і фіксувати це документально. В орендаря на ставову рибу повинні бути такі документи: Акт про зариблення [22]. При перевезенні товарів залізничним, водним і повітряним транспортом ветеринарні свідоцтва (форм № 1 і № 2) оформляються комплектом: ветеринарне свідоцтво, дублікат ветеринарного свідоцтва і корінець ветеринарного свідоцтва); документи про придбання риби; акт про проведення робіт з відтворення рибних ресурсів. Сплата орендної плати за водний об'єкт не звільнятиме від орендної плати за земельну ділянку під ним. Крім того, надання водних об'єктів в оренду здійснюється на земельних торгах в комплексі із земельною ділянкою. Методику визначення розміру плати за надані в оренду водойми затверджено Мінприроди України (наказ Мінприроди України від 28.05.2013 № 236, зареєстровано в Мін'юсті України 17.06.2013 за № 986/23518).

Надання ж частин рибогосподарських водних об'єктів, рибогосподарських технологічних водойм, акваторій (водного простору) внутрішніх морських вод, територіального моря, виключної (морської) економічної зони України в користування для цілей аквакультури регулюються у спеціальному порядку безпосередньо статтями Закону України «Про аквакультуру» від 18.09.2012 № 5293-VI. Частини рибогосподарського водного об'єкта надаються в користування на умовах оренди юридичним чи фізичним особам, лише для розміщення плавучих рибницьких садків. Орендодавці визначаються у порядку, зазначеному вище. У такому разі межі наданої в користування частини рибогосподарського водного об'єкта визначаються координатами відведеної акваторії. Відведення земельної ділянки водного фонду під водою (водним простором) та встановлення її меж у натурі (на місцевості) не здійснюються. Стосовно специфіки передачі в оренду рибогосподарської технологічної водойми для цілей аквакультури, орендареві одночасно можуть передаватися в користування гідротехнічні споруди. Надання рибогосподарської технологічної водойми у користування на умовах оренди здійснюється за наявності паспорта рибогосподарської технологічної водойми та/або технічного проекту рибогосподарської технологічної водойми. Об'єктом користування на умовах оренди рибогосподарської технологічної водойми є земельна ділянка під водою, в межах якої здійснюється аквакультура, та вода (водний простір), які в комплексі одночасно надаються в користування одній і тій самій особі.

Надання в користування на умовах оренди акваторій (водного простору) внутрішніх морських вод, територіального моря, виключної (морської) економічної зони України, визначення їх меж (координат) для цілей аквакультури (марикультури) здійснюється Кабінетом Міністрів України. При цьому відповідні місцеві ради чи адміністрації, що здійснюють розпорядження земельними ділянками, можуть надавати юридичній чи фізичній особі в користування на умовах оренди земельні ділянки прибережних захисних смуг, смуг відведення. Відведення земельної ділянки водного фонду під водою (водним простором) та встановлення її меж на місцевості не здійснюється.

Договір оренди частини рибогосподарського водного об'єкта, акваторії (водного простору) внутрішніх морських вод, територіального моря, виключної (морської) економічної зони України укладається у письмовій формі. Істотними умовами такого договору оренди, що визначаються за згодою сторін, є: об'єкт оренди; строк дії договору; орендна плата із зазначенням її розміру, індексації, форм платежу, строків, порядку внесення і перегляду та відповідальності за її несплату; умови використання частини рибогосподарського водного об'єкта, акваторії (водного простору) внутрішніх морських вод, територіального моря, виключної (морської) економічної зони України; умови і строки передачі об'єкта оренди суб'єкту аквакультури; умови збереження стану об'єкта оренди; умови повернення суб'єктом аквакультури об'єкта оренди; встановлені

обмеження (обтяження) щодо використання об'єкта оренди; визначення сторони, яка несе ризик випадкового пошкодження або знищення об'єкта оренди чи його частини; відповідальність сторін. За згодою сторін у договорі можуть конкретизуватися його умови. У всіх випадках укладення договорів оренди об'єктів водного фонду чи їх частин обов'язково повинна здійснюватися державна реєстрація права оренди відповідно до Закону України «Про державну реєстрацію речових прав на нерухоме майно та їх обтяжень» від 01.07.2004 № 1952-IV [23].

Відповідно до 9г9. 8 та 9г9. 14 Закону для забезпечення єдиної процедури нарахування плати за використання на умовах оренди частини водного об'єкта (для розміщення плавучих рибницьких садків), рибогосподарської технологічної водойми наказом Мінагрополітики від 30.01.2014 № 141 затверджено Методику визначення розміру плати за використання на умовах оренди частини рибогосподарського водного об'єкта, рибогосподарської технологічної водойми. Підставою для справляння платежів за оренду частини рибогосподарського водного об'єкта та рибогосподарської технологічної водойми є договір оренди частини рибогосподарського водного об'єкта та договір оренди рибогосподарської технологічної водойми. Дані, які відображені в паспорті водного об'єкта також використовуються у процесі розрахунку розміру орендної плати за надану в оренду частину водного об'єкта або рибогосподарську технологічну водойму.

Тому для забезпечення раціонального використання рибогосподарських водних об'єктів (їх частин), наданих в оренду, доречним стало розроблення та затвердження рибоводно-біологічних норм отримання продукції з одиниці площі водного об'єкта за зонами аквакультури залежно від кліматичних умов та природної продуктивності водойм щодо риборозведення. Бачимо, що розроблення вказаних норм є основою для підвищення державного нагляду (контролю) за рибопродуктивністю. Основною ідеєю є те, що норм повинні дотримуватися всі без винятку господарства, а також і ті суб'єкти, які орендують або мають намір орендувати нагульні стави. Дана діяльність узгоджується з абзацом 4, Ч.1, ст. 8 Закону "Про аквакультуру" від 18.09.2012 № 5293-VI, п. 8 Положення про Міністерство аграрної політики та продовольства України, затвердженого Указом Президента України від 23.04.2011 № 500 та направлена на виконання доручення Кабінету Міністрів України від 26.09.2011№ 24843/7/1–11. Це питання було урегульоване з прийняттям наказу Міністерства аграрної політики та продовольства України "Про затвердження Зон аквакультури (рибництва) та рибопродуктивності по регіонах України" (від 30.01.2013 № 45 та реєстрацією в Мін'юсті України від 11.02.2013 № 240/22772).

Отримані в результаті дослідження практичні рішення, дозволяють оцінити їх значимість. Зокрема, проведені дослідження, дали можливість Державному агентству рибного господарства України та Бюджетній установі «Методично-технологічний центр з аквакультури» здійснити прогноз виробництва продукції аквакультури, попередньо врахувавши достатні обсяги виробництва вітчизняного 9г9іально99тного матеріалу за умови дотримання рибоводно-біологічних норм отримання продукції з одиниці площі водного об'єкта за зонами аквакультури. Також багаторічні дослідження, висвітлені в даній статті, були покладені в основу розробки автором спеціальних форм первинної документації для підприємств аквакультури, які затверджені наказом Міністерства аграрної політики та продовольства України від 19.06.2012 № 362, зареєстровано в Міністерстві юстиції України від 05.07.2012 № 1126/21438. Прогноз було здійснено за оптимістичним й песимістичним сценаріями та ґрунтуючись на даних Державної цільової економічної програми розвитку рибного господарства України на 2012–1916 рр. та Концепції розвитку рибного господарства України, схваленої розпорядженням Кабінету Міністрів України від 05.10.2011 № 1003-р у частині прогнозування обсягів виробництва. Складова імпорту була прогнозована, виходячи із необхідності зміни її структури в напрямку уникнення імпорту риби, що пояснюється зростанням обсягів

внутрішнього виробництва, нашим прагненням збалансувати споживання риби за видами, уникнення неякісного імпорту (рис. 1).

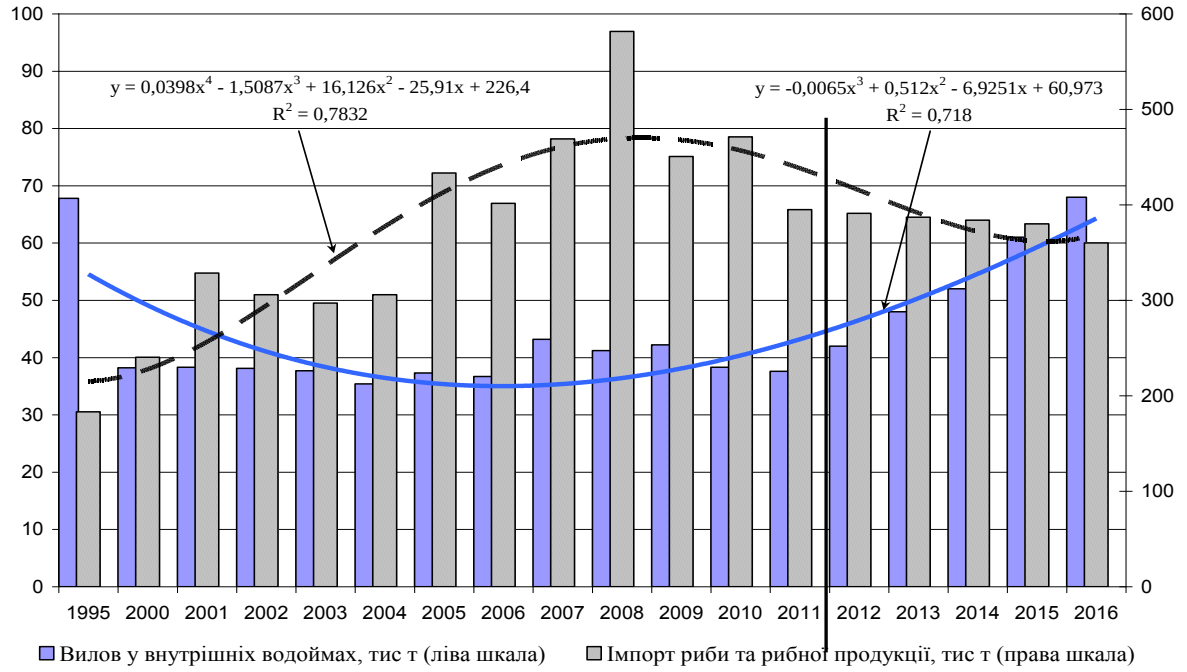


Рис. 1. Прогноз розвитку ринку продукції аквакультури в Україні

Водночас, для того, щоб досягти планових показників вилову риби потрібно також, на нашу думку, у подальшому переглянути і удосконалити механізм застосування засобів державного регулювання в частині дотримання норм зон аквакультури та зональної рибопродуктивності по регіонах України. Зокрема, в наведених нормативах розрахункова рибопродуктивність при екстенсивному веденні господарства у (Волинська, Житомирська Львівська Київська Сумська Тернопільська Рівненська Хмельницька Чернігівська області) становить 5 ц/га, а розрахункова рибопродуктивність при інтенсивному веденні господарства 14 ц/га; в зоні Лісостепу та Прикарпаття (Вінницька, Закарпатська, Івано-Франківська, Полтавська, Харківська, Черкаська, Чернівецька) розрахункова рибопродуктивність при екстенсивному веденні господарства складає в середньому 6 ц/га, а розрахункова при інтенсивному веденні господарства 15 ц/га; в зоні північного степу (Дніпропетровська, Донецька, Запорізька, Кіровоградська, Луганська) розрахункова рибопродуктивність при екстенсивному веденні господарства 8 ц/га, а при інтенсивному – 19 ц/га; в Зоні Південного степу (Автономна Республіка Крим, Одеська, Миколаївська, Херсонська) при екстенсивному (випасному) веденні господарства – 10 ц/га а при інтенсивному (годівлі) веденні господарства 20 ц/га. Дослідивши на практиці застосування запропонованих нормативів по зонах аквакультури та зональної рибопродуктивності за регіонами України, можна відзначити достатньо високі показники досягнення рибопродуктивності для вітчизняних товарних господарств.

За умови досягнення такого рівня рибопродуктивності залучені у виробництво ставові площі мають становити 223,2 тис. га. Площі водойм-охолоджувачів – 15 тис. га, які, крім спорудження на їх базі садкових та басейнових господарств, можна додатково використовувати для випасного нагулу цінних об'єктів аквакультури, що, за розрахунками, можуть мати рибопродуктивність 5–8 ц/га. Поряд із цим, необхідно відновити матеріально-технічну базу тепловодних господарств, а це близько 150 тис. м^2 садків та 600 тис. м^2 басейнів.

Висновки. Враховуючи викладене, зробимо такі узагальнення:

1. Розроблення та затвердження паспортів, передача водойм в оренду 11г11іа для цілей аквакультури, повинна здійснюватись за умови можливості орендарем в подальшому ефективно використовувати як водні ресурси так і водні біологічні ресурси. Базою цього забезпечення є законодавчі та інші нормативно-правові акти, а також згідно частини 5 ст. 15 Закону «Про рибне господарство, промислове рибальство та охорону водних біоресурсів» від 08.07.2011 № 3677-VI розроблення проекту постанови Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку ведення державного реєстру рибогосподарських водних об'єктів (їх частин)». Тобто для успішного ведення аквакультури, необхідно запровадити єдину державну автоматизовану інформаційну систему збору, накопичення та обробки даних із залученням рибогосподарських водних об'єктів.

2. Вбачаємо за доцільне оптимізувати наведені вище показники з урахуванням не тільки зони аквакультури, але також: а) ґрунтів, на яких розташовані водойми, з використанням поправочного коефіцієнту. Для середніх за плодючістю ґрунтів (підзолисті, суглинки, супіщані він дорівнює 1, для малопродуктивних ґрунтів (галькових – 0,4, торф'янистих – 0,5, піщаних – 0,6, високо родючих (чорноземи – 1,2)); б) нагульні стави потрібно розбити на декілька категорій (руслові, скидні, по площі); в) окремо передбачити в чинному законодавстві рибопродуктивність окремо як для товарної риби, так і для 11г11іально1111тного матеріалу.

Список використаних джерел:

1. Бодров В. Г. Державне регулювання економіки та економічна політика / Бодров В. Г., Сафронова О. М., Балдич Н. І. – К. : Академвидав, 2010. – 520 с.
2. Галушко В. П. Конкурентоспроможність агропродовольчої продукції в умовах глобалізації світової економіки / В. П. Галушко, А. В. Завірюха // Вісник Сумського національного аграрного університету. – 2009. – Вип. 4. – С. 92–94.
3. Галушко В. П. Стан, тенденції та перспективи розвитку зовнішньоекономічної діяльності в АПК / В. П. Галушко, Л. В. Діброва, А. Д. Діброва // Наукове забезпечення сталого розвитку сільського господарства степу України. – К. : НАУ.– 2005. – Т. 1. – С. 117–135.
4. Геєць В. М. Суспільство, держава, економіка: феноменологія взаємодії та розвитку / В. М. Геєць. – К. : НАН України, 2009. – 864 с.
5. Гойчук О. І. Продовольча безпека: теорія, методологія, проблеми: Автореф. 11г11і... д-ра екон. Наук: 08.07.02 / О. І. Гойчук. – МДАУ. – 2004. – 32 с.
6. Кваша С. М. Наукові засади державного регулювання розвитку аквакультури штучних водойм / С. М. Кваша, Н. М. Вдовенко // Економіка та держава. – 2011. – № 11. – С. 12–16.
7. Корецький М. Х. Державне регулювання аграрної сфери у ринковій економіці: Монографія / М. Х. Корецький. – К. : УАДУ, 2002. – 260 с.
8. Лукінов І. І. Вибрані твори. У 2-х 11г11. / І. І. Лукінов. – К. : ННЦ ІАЕ, 2007. – Кн. 1. – 816 с.
9. Саблук П. Т. Нова економічна парадигма формування стратегії національної продовольчої безпеки України у XXI столітті / П. Т. Саблук // Економіка АПК. – 2001. – № 4. – С. 13–19.
10. Саблук П. Т. Основні напрями високоефективного агропромислового виробництва в Україні / П. Т. Саблук // Економіка АПК. – 2002. – № 7. – С. 3–13.
11. Саблук П. Т. Направления реформ и инновационных 11г11іально11 в АПК / П. Т. Саблук // Економіка АПК. – 2003. – № 5. – С. 150–155.
12. Алимов С. І. Індустріальне рибництво: Підручник / С. І. Алимов, А. І. Андрющенко. – Севастополь : УМІ, 2010. – 552 с.
13. Adamek Z. NASO-PAFAD study reports of Czech Republic. / Z. Adamek. – Czech Republic, 2005. Adamek Z. NASO-PAFAD study reports of Czech Republic. / Z. Adamek. – Czech Republic, 2005.
14. Asche F. The value of sustainable fisheries: evidence from the retail sector in the U.K. Presentation to North American Association of Fisheries Economists/ F. Asche, J. Insignares, C. Roheim. – Newport. – USA, 2009.
15. Békefi E. Prospective Analysis Future Aquaculture Development (PAFAD) study reports of Hungary / E. Békefi. – Hungary, 2005.
16. Bridger C. J. Aquaculture escapement, implications and mitigation: The salmonid case study / C. J. Bridger, A. F. Garber. – Blackwell Science, Great Britain, 2002 – P. 77–100.
17. Hishamunda N. Policy and governance in aquaculture: lessons learned and way forward. FAO Fisheries and Aquaculture Technical Paper №. 555 / N. Hishamunda. – Rome, FAO. – 2011.
18. Halwart M. Cage aquaculture – Regional reviews and global overview / M. Halwart, D. Soto, J. R. Arthur. – FAO Fisheries Technical Paper. – №. 498. Rome, FAO, 2007. – 240 p.
19. Varadi L. Aquaculture development trends in Europe / L. Varadi, S. Blokhin, F. Pekar, I. Szucs, I. Csavas. – FAO. : Rome, Italy, 2001. – P. 398–416.
20. Стеченко Д. М. Державне регулювання економіки: навч. Посіб. / Д.М. Стеченко. – К. : МАУП, 2000. – 176 с.
21. Про аквакультуру: Закон України від 18.09.2012 № 5293-VI (чинний з 01.01.2013 р.) // Офіційний вісник України. – 2012. – № 79. – С. 26.
22. Вдовенко Н. М. Альбом спеціалізованих форм первинної документації для підприємств аквакультури. Затверджено наказом Мінагрополітики України № 362 від 19.06.2012 / Н. М. Вдовенко. – К. : Вітас ЛТД, 2012. – 56 с.
23. Про державну реєстрацію речових прав на нерухоме майно та їх обтяжень: Закон України від 01.07.2004 № 1952-IV // Офіційний вісник України. – 2004. – № 30. – Т. 1. – С. 140.

УДК 631.14:330
Митяй О.В., к.е.н., доцент
Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини

ПЕРСПЕКТИВНІ СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ ВНУТРІШНЬОГО РИНКУ АПК В КОНТЕКСТІ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ

В статті розглянуто заходи підвищення конкурентоспроможності продукції; виокремлено чинники кон'юнктури світового продовольчого ринку; окреслено комплекс заходів для реалізації стратегічної мети аграрної політики; розкрито шляхи вирішення проблеми продовольчої безпеки; зазначено аспекти аграрної політики, що характеризують інноваційний розвиток, а тому і підвищення ефективності та конкурентоспроможності виробництва.
Ключові слова: продовольча безпека, конкурентоспроможність, сільське господарство, АПК, кон'юнктура, аграрна політика.

Mytyay O.

PERSPECTIVE STRATEGIC DIRECTIONS OF INTERNAL MARKET OF DEVELOPMENT AGROINDUSTRIAL COMPLEX ARE IN THE CONTEXT OF FOOD SAFETY

The article deals with measures to improve the competitiveness of products; factors singled out state of the world food market; outlines a range of measures to implement the strategic goals of agricultural policy; series solutions to the problem of food security; mentioned aspects of agricultural policy, describing the innovative development, and therefore increasing the efficiency and competitiveness.
Keywords: food security, competitiveness, agriculture, agribusiness, environment and agricultural policy.

Митяй О.В.

ПЕРСПЕКТИВНЫЕ СТРАТЕГИЧЕСКИЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ВНУТРЕННЕГО РЫНКА АПК В КОНТЕКСТЕ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

В статье рассмотрены мероприятия повышения конкурентоспособности продукции; выделены факторы конъюнктуры мирового продовольственного рынка; очерчен комплекс мероприятий для реализации стратегической цели аграрной политики; раскрыты пути решения проблемы продовольственной безопасности; отмечены аспекты аграрной политики, которые характеризуют инновационное развитие, а потому и повышение эффективности и конкурентоспособности производства.
Ключевые слова: продовольча безпека, конкурентоспроможність, сільське господарство, АПК, кон'юнктура, аграрна політика.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Успішне вирішення проблеми продовольчого забезпечення припускає необхідність максимального збереження основних напрямів спеціалізації сільського господарства, що якнайповніше відповідають природним і економічним умовам країни. В той же час, широке поширення можуть і повинні отримати вдосконалення внутрішньогалузевих пропорцій і оптимізація галузевої структури, обумовлені кон'юнктурою світового і регіональних ринків, орієнтацією на самозабезпечення продовольством, раціональним використанням ресурсів і необхідністю підвищення ефективності виробництва.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Значний внесок в концепцію і практику гарантування продовольчої безпеки України привнесли такі науковці, як В.Р. Андрійчук, В.І. Богачова, П.П. Борщевський, В.С. Балабанов, Ю.Д. Білик, І.Ю. Гришова, Б.М. Данилишин, Л.В. Дейнеко, О.І. Гойчук, С.М. Кваша, І.О. Крюкова, В.В. Кужель, М.Й. Малік, П.Т. Саблук, В.Г. Ткаченко, І.Б. Хома, О.М. Чечель, Т.С. Шабатура, В.В. Щекович, О.С. Юрчишина та ін [1-10].

Негативні тенденції світового ринку вказують на проблеми, які мають бути на постійному контролі, вимагаючи вжиття відповідних заходів. В першу чергу це відноситься до економічної доступності продовольства, підвищення якості продуктів, їх безпеки, до пропаганди здорового харчування, підвищення рівня і якості життя населення, що і визначає актуальність даної проблеми.

Цілі статті: розглянути заходи підвищення конкурентоспроможності продукції; виокремити комплекс заходів для реалізації стратегічної мети аграрної політики; розкрити шляхи вирішення проблеми продовольчої безпеки та Перспективні стратегічні напрямки розвитку внутрішнього ринку АПК.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Враховуючи експортну орієнтацію національного АПК, її відносну моноспрямованість і відповідно можливі складнощі в реалізації продукції, в країні необхідно передбачити відповідні заходи підвищення конкурентоспроможності продукції, розширення місткості внутрішнього ринку і його захисту. Виходячи з оцінки сучасного стану продовольчого ринку, комплекс заходів повинен сприяти збалансованості продовольчого ринку по попиту і пропозиції з урахуванням максимально можливого заміщення імпорту продукцією власного виробництва.

Тенденції розвитку АПК свідчать, що агропромислове виробництво країни стабільно забезпечує продовольчу безпеку. Постійно росте виробництво продукції на душу населення. Рівень виробництва, що забезпечує з розрахунку на душу населення майже по тонні зерна, і перехідні запаси, які складають майже третину річної потреби в цій продукції при нормативі 17%, є високою гарантією продовольчої незалежності країни. Враховуючи, що наявність зерна і його перехідні запаси є одним з критеріїв оцінки продовольчої безпеки на глобальному рівні, а також те, що виробництво сільськогосподарської продукції перевищує потребу внутрішнього ринку, країна вносить істотний вклад в подолання світової продовольчої кризи. Цьому ж сприяє зростання обсягів виробництва і продуктивності у галузі тваринництва. Нарощування об’ємів продукції, достатність ресурсів дозволили збалансувати внутрішній продовольчий ринок в основному за рахунок власного виробництва. Доля імпорту не перевищує 20 %, основна частина його доводиться на продукцію, що підвищує якість раціону населення (риба і тропічні продукти).

В країні склалася стійка структура посівних площ сільськогосподарських культур, що дозволяє забезпечити достатні обсяги виробництва зерна, картоплі, цукрового буряка, льону і інших культур. Подальше нарощування обсягів виробництва повинне забезпечуватися в основному за рахунок підвищення врожайності.

Основою експорту є тваринницька галузь, що припускає необхідність формування стійкої кормової бази. Заготівлю кормів необхідно довести до 15,5 млн т кормових одиниць. На вирощування кормових культур можуть бути виділені додаткові площі сільськогосподарських угідь за рахунок залучення до обороту нераціонально використовуваних лугів і пасовищ, а також меліорованих земель. Інтенсивний розвиток тваринництва на основі стабільної кормової бази і низької собівартості трав’янистих кормів сприятиме зростанню конкурентоспроможності продукції.

Нарощування об’ємів тваринницької продукції створює сприятливі умови для розвитку провідних галузей переробної промисловості – м’ясної і молочної, питома вага яких в загальному обсязі виробництва складає понад 42 %, формуючи до 90 % експортних постачань галузі. Основні виробники сільськогосподарської продукції – великотоварні господарства. Дрібнотоварні – 2100 селянських (фермерських) і більше 1200 тис особистих підсобних господарств, маючи в розпорядженні сільськогосподарські угіддя площею в 1,3 млн га (14,7 % від загальної площі по країні), роблять 35 % валовій продукції сільського господарства, у тому числі близько 8 % зерна, 90% - картоплі, 86% - овочів, 20% - молока, і реалізують близько 17 % м’яса худоби і птиці [11].

Проблема підвищення конкурентоспроможності переробної промисловості і нарощування експортного потенціалу є одним з пріоритетних в модернізації АПК. У галузях переробної промисловості використовується значна частина морально застарілого устаткування, що знаходиться в експлуатації понад 10-15 років. Тільки близько чверті його відповідає світовому рівню. Продуктивність праці в два-три рази нижче зарубіжних аналогів. У режимі автоматичних ліній працює тільки 8-10% діючого устаткування, матеріаломісткість продукції на 20-25 % вища, ніж в розвинених країнах.

В цілях стабільного забезпечення населення продуктами харчування, підвищення конкурентоспроможності переробної промисловості потрібне здійснення модернізації виробничо-технічної бази переробної промисловості, прискорення інноваційного розвитку, підвищення конкурентоспроможності, що забезпечує, і вирівнювання зовнішньоторговельного балансу. Впровадження нової техніки і прогресивних ресурсо- і енергозберігаючих технологій дозволить збільшити виробництво продуктів харчування, розширити їх асортимент, понизити витрати виробництва, підвищити конкурентоспроможність продукції на внутрішньому і зовнішніх ринках.

Переозброєння галузі слід здійснювати за допомогою реалізації комплексу програм, спрямованих на підвищення її конкурентоспроможності. Перехід на інноваційний шлях розвитку вимагає великих об'ємів інвестицій. Активізація інвестиційної діяльності можлива за рахунок поліпшення фінансового стану організацій, державної підтримки проведення НДДКР, стимулювання інвестицій в інновації і високі технології, залучення приватних і іноземних інвестицій. Одній з форм інвестування в технічне переоснащення і модернізацію виробництва переробної промисловості може бути придбання суб'єктами господарювання високоефективного технологічного устаткування на основі довгострокової оренди (лізингу) з розстрочкою платежів.

Важливо забезпечити прискорене створення великих і найбільших корпорацій та фірм, домінуючих на внутрішньому ринку, що впевнено просувають продукцію на зарубіжні ринки, стійко закріплюючись в найпривабливіших і перспективніших регіонах. Таких компаній і корпорацій не повинно бути багато, по 1-3 в кожній галузі. Вони повинні формувати політику розвитку відповідної галузі всередині країни і маркетингової діяльності за кордоном, працювати на принципах самоокупності і самофінансування, вирішувати завдання технічної і технологічної модернізації виробництва підприємств, що входять в об'єднання на основі власного капіталу. Основна мета – динамічне зростання маси доходів і прибутку, тобто, пряма орієнтація виробництва на ринок, ринковий збут і споживчий попит.

Одночасно необхідно формувати резерв продовольчих товарів для недопущення їх дефіциту (навіть тимчасового і несуттєвого), або різкого підвищення роздрібних цін, використовуючи механізм товарних централізованих закупівель і інтервенцій, передбачених чинним законодавством. Особливо це стосується товарів, значні об'єми яких формуються за рахунок імпорту (олія рослинна, фрукти, риба та 14г14.).

Разом з цим важливо орієнтувати вітчизняних товаровиробників на забезпечення приросту виробництва і реалізації продукції, яка традиційно є переважно імпортною (рибопродукти, фрукти і т.п.), забезпечивши відповідне стимулювання, включаючи гарантії закупівель за цінами, що забезпечують стійке розширене відтворення. Це має принципове значення для зміцнення потенціалу продовольчої незалежності країни.

Економічно доцільні обсяги виробництва відповідно до Державної цільової програми розвитку українського села на період до 2015 року, в основному задовольняючи попит внутрішнього ринку при нормативному споживанні і достатній платоспроможності населення, дозволяють створити запаси і базу для нарощування експортних постачань при сприятливій кон'юнктурі ринку. В той же час необхідно переглянути нормативи запасів найважливіших видів продукції і привести їх у відповідність з коефіцієнтами нестабільності, що перевищують в окремі роки 30 %.

Особливе значення належить приділяти збереженню, раціональному використанню продукції.

Пріоритетний розвиток повинні отримати галузі, орієнтовані на експорт, працюючі на місцевих сировинних ресурсах (м'ясна, молочна, картоплепереробляюча, первинна обробка льону) і імпортозаміщуючі (масложирова, плодоовочева, виробництво продуктів дитячого харчування). При цьому імпортозаміщуючі виробництва мають бути на світових ринках.

Оснащення організацій високопродуктивним устаткуванням і новітніми технологіями дозволить розширити асортимент продукції, затребуваної на ринку. Велике значення слід надавати випуску нових видів продукції з поліпшеними споживчими властивостями, збагаченими білками, вітамінами, мікроелементами, а також продукції функціонального призначення.

Потенціал експорту основних видів продукції в 2015 р. може скласти: зерно – близько 700 тис т, картопля – не менше 600, цукор – 130, м'ясо і м'ясопродукти – 180 тис т, молоко і молокопродукти – 2,7 млн т. В умовах світової економічної кризи реалізація потенціалу – завдання дуже проблематичне. Вона вимагає чіткого уявлення про кон'юнктуру світового продовольчого ринку (зовнішні умови), яка визначається багатьма чинниками, включаючи тенденції, найважливіші з яких :

- концентрація і монополізація експорту сировини і продовольства провідними країнами-експортерами, посилення на ринку їх домінуючих позицій;
- зростаючі вимоги до якості харчових продуктів, визначувані правовими актами, орієнтованими на національні пріоритети;
- поглиблення переробки продукції. Підвищення міри її готовності (реалізація у вигляді сировини ніколи не відрізнялася високою ефективністю).

До внутрішніх умов, стримуючих реалізацію експортного потенціалу сільського господарства, слід віднести: низький рівень стабільності виробництва; підвищена міра ризиків, обумовлена природними умовами, попередження яких вимагає великих перехідних запасів; недостатній рівень інноваційного розвитку галузі, її ефективності, а відповідно і конкурентоспроможності.

У цих умовах необхідно особливу увагу звернути не лише на збереження, але і на розширення місткості внутрішнього ринку. Необхідність заміщення імпорту ряду продуктів і диверсифікації виробництва також можна віднести до чинників, стримуючих реалізацію потенціалу експорту. В першу чергу це стосується олії рослинної, виробництво якої з власної сировини в два рази нижче критичного рівня продовольчої безпеки. Важливість цього напряму заміщення посилюється погіршенням кон'юнктури ринку кормів з підвищеним вмістом білку.

Диверсифікація може торкнутися цукрового виробництва. На ринку тростинного цукру спостерігається нестабільність, що посилюється організацією виробництва біопалива на його основі і зростанням цін на сировину. Враховуючи, що вітчизняна сировина (цукровий буряк) є досить дорогою, то при несприятливій кон'юнктурі не можна унеможливлювати скорочення виробництва цукру до рівня місткості внутрішнього ринку. Але доки світовий ринок цукру не насичений і попит підвищується, побоювання з приводу його надвиробництва передчасні.

Разом з нарощуванням об'ємів експорту сировини і продовольства доцільно здійснити його диверсифікацію на інноваційній основі. Необхідно йти від 15г15іально1515тн (продукції або галузі). У країні це стосується продукції тваринництва. Абсолютно недостатньо реалізується потенціал експорту рослинництва (картоплярство, овочівництво, плодівництво, льонарство), особливо по реалізації продукції з високою мірою переробки, тобто готовою до споживання. Це пріоритетна тенденція на світовому ринку, і ігнорувати її не слід. Реалізація експортного потенціалу вимагає не лише нарощування обсягів виробництва і підвищення її якості, але і вдосконалення всієї системи збуту стосовно конкретних видів продукції. В той же час слід враховувати загальне правило: на зовнішньому ринку успішно працюють тільки

великі компанії.

Для стабілізації економіки, досягнення збалансованості попиту і пропозиції продовольства і сільськогосподарської сировини на внутрішньому ринку, проведення активної міжнародної діяльності у сфері АПК потрібна система заходів, що визначають державну аграрну політику. Мета аграрної політики – створення ефективного виробництва, що забезпечує населення продовольством, промисловість сировиною в об'ємах, необхідних для економічного зростання і соціальної стабільності. Досягнення стратегічної мети припускає реалізацію комплексу заходів :

– реалізація конкретних програм відновлення і розвитку агропромислового виробництва з виділенням короткострокових і середньострокових державних і міждержавних заходів;

– введення ефективного механізму формування продовольчих і сировинних ресурсів, заснованого на економічному стимулюванні продуцентів і розвитку ринкової інфраструктури, перегляд зовнішньоекономічної політики і забезпечення захисту вітчизняних товаровиробників;

– розробка механізму регулювання цінових відносин на сільськогосподарську і промислову продукцію, досконаліших податкових, кредитних, страхових і інших регуляторів; створення сучасної системи планування і прогнозування агропромислового виробництва;

– стимулювання розвитку кооперації і інтеграції всіх типів підприємств різних форм власності і виробництва;

– інноваційний розвиток виробництва, зберігання, переробки і збуту продукції та вдосконалення системи управління;

– соціальне перетворення села, створення економічних умов для підвищення життєвого рівня сільського населення;

– посилення ролі регіонів у вирішенні продовольчої проблеми на основі реалізації регіональних програм відновлення і розвитку АПК;

– відновлення і розвиток наукового потенціалу, застосування механізму економічного стимулювання вчених і фахівців;

– державна фінансова підтримка науково-технічних програм.

Умовою досягнення продовольчої безпеки є: потенційна фізична доступність продуктів харчування населенню; економічна можливість придбання продовольства всіма соціальними групами шляхом підвищення життєвого рівня і заходів соціального захисту; споживання продуктів високої якості в кількості, достатній для раціонального харчування по енергетичній цінності, і збалансованого по найважливіших елементах життєзабезпечення.

При обґрунтуванні місткості внутрішнього ринку в певних видах продукції слід враховувати економічну доступність продовольства, що визначає попит або купівельну спроможність населення, а також потенціал експорту з урахуванням формування необхідних запасів. Ці показники повинні забезпечувати зростання рівня споживання до нормативних параметрів, конкурентоспроможність продукції і підвищення якості харчування. Їх доцільно враховувати як при обґрунтуванні стратегії продовольчої безпеки, так і при формуванні продуктових програм. Досягнення споживання в межах раціональних норм при освоєнні експортного потенціалу припускає вжиття заходів підтримки попиту. Друга складова продуктових ринків – пропозиція, яка формується під впливом тенденцій розвитку вітчизняного виробництва і економічно доцільного імпорту.

Формування продуктових ринків, що відповідають концепції стабільного постачання країни, повинно охоплювати всі сторони діяльності АПК, що зажадає подальшого проведення соціально орієнтованої політики, яка підтримує доходи виробників на рівні, достатньому для мотивації виробництва. Система заходів по розвитку галузей спеціалізації, достатніх для збалансованості ринків, повинна

враховувати необхідність зниження витрат, оновлення асортименту продукції, поліпшення упаковки, розвитку маркетингу, тобто забезпечувати конкурентоспроможність продукції.

Стратегія продовольчої безпеки припускає досягнення ефективного рівня розвитку економіки, у тому числі і АПК, забезпеченого відповідними ресурсами, потенціалом, при якому населенню гарантується стабільне постачання продовольства в кількості, що відповідає науково обґрунтованим параметрам, і створюються умови для підтримки раціонального споживання продуктів незалежно від стану міжнародних відносин або кон'юнктури світового ринку. Враховуючи світовий досвід, досягнення АПК країни в минулі роки, достатню забезпеченість земельними, трудовими ресурсами, кадрами фахівців і масових професій, курс національної політики на самозабезпечення продовольством – реальний і єдино вірний. Разом із забезпеченням продовольчої безпеки держави, потенціал аграрної сфери дозволяє мати експортну орієнтацію.

Поновлюваність продовольчих ресурсів і наявність умов для їх виробництва в перспективі, при несприятливій ціновій ситуації на енергоносії, разом з вирішенням продовольчої проблеми можуть сприяти поповненню енергетичних ресурсів на основі сировини сільськогосподарського походження. Це означає, що продовольча безпека, підвищуючи якість життя населення, може взаємодіяти з енергетичною, сприяючи зміцненню незалежності держави.

Успішне вирішення проблеми продовольчого забезпечення припускає необхідність максимального збереження основних напрямів спеціалізації сільського господарства, що якнайповніше відповідають природним і економічним умовам країни. В той же час широке поширення можуть і повинні отримати вдосконалення внутрішньогалузевих пропорцій і оптимізація галузевої структури з урахуванням кон'юнктури світового і регіональних ринків, орієнтація на самозабезпечення продовольством, раціональне використання ресурсів і підвищення ефективності виробництва.

Досягнення АПК, потенціал аграрної сфери, у тому числі забезпеченість ресурсами, дозволяють не лише орієнтуватися на продовольчу безпеку, але і сприяють розвитку експорту. Альтернативна стратегія, розрахована на імпорт, неприйнятна, оскільки, з одного боку, знижує економічну безпеку, негативно впливає на валютні резерви держави, обумовлюючи зростання зовнішньої заборгованості, а з іншою, формуючи ринок продуктів і внутрішні ціни за рахунок імпорту, - чинить депресивну дію на економіку.

Структурно економіка країни розвивається з орієнтацією на самодостатність продовольства. По суті, потрібно вирішити два завдання – забезпечити країну продовольством і створити умови для підвищення якості життя населення. Рішення завдань передбачає дві альтернативи: або держава захистить національне сільське господарство і виробників, посиливши свою економічну спроможність, або потрапляє в залежність від імпорту.

Вирішуючи проблему продовольчої безпеки на національному рівні, не можна ігнорувати посилюючі тенденції глобалізації світової економіки, швидкорозвиваючі зв'язки і лібералізацію торгівлі сільськогосподарською продукцією у рамках правил ГАТТ/СОТ. В той же час відношення держав, що базуються на взаємодії економік, обумовлені, в першу чергу, створенням у сфері національного господарства внутрішніх можливостей стійкого і ефективного розвитку. Найважливіші складові стійкості – соціальна, економічна і екологічна сфери, в їх раціональній взаємодії – представлені тріадою «людина – економіка – довкілля».

У Державній цільовій програмі розвитку українського села на період до 2015 року [12] визначені завдання, рішення яких сприяє формуванню умов стійкого розвитку. На це орієнтовані пріоритети аграрної політики, включаючи її найважливіші аспекти – продовольчий, сільськогосподарський, агропромисловий і зовнішньоторговельний, а

також показники, що характеризують інноваційний розвиток, кінцева мета якого – підвищення ефективності і конкурентоспроможності виробництва. Це припускає освоєння нових технологій, видів продукції, ухвалення організаційно-технічних рішень виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру. Інновації в продовольчій сфері повинні сприяти переорієнтації стратегічної мети її розвитку з виробництва, що забезпечує попередження загроз голоду і недоїдання (продовольство заради життя), на виробництво продуктів, що підвищують якість життя і зміцнюючих здоров'я населення.

Сільськогосподарський аспект інноваційного розвитку включає виробничо-технологічні нововведення, які, будучи результатами наукових розробок, знаходять своє практичне застосування у виробництві нових видів сільськогосподарської продукції, забезпечуючи істотне поліпшення її якості і підвищення ефективності сільського господарства.

Реалізація агропромислового аспекту пріоритетів політики припускає інноваційний розвиток матеріально-технічної бази сільського господарства, переробної промисловості і створення сучасної маркетингової сфери. Досягнення конкурентних переваг вітчизняної продовольчої системи на внутрішньому і зовнішньому ринках обумовлено рівнем інноваційного розвитку усього АПК, а не тільки його структурних елементів – галузей і організацій.

Інноваційний розвиток АПК і його продовольчої сфери забезпечується системою заходів, передбачених Програмою, виконання яких підтверджує реальність намічених заходів. Переозброєння технічної бази сільськогосподарських організацій включає постачання 18 тис. тракторів, майже 11 тис. зернозбиральних і кормозбиральних комбайнів і інших машин. Додаткові вкладення знадобляться на підтримку родючості і збереження угідь.

Інноваційний розвиток матеріально-технічної бази сільськогосподарських організацій припускає відповідну модернізацію і технічне переозброєння переробної промисловості і сфери збуту. Інакше ефективність нововведень в аграрній галузі буде недостатньо реалізована.

Ринковий механізм не в змозі забезпечити рівновагу попиту і пропозиції на ринку продовольства і сировини навіть при цінах і доходах, паритетних з іншими галузями. Тому, захист внутрішнього ринку і вирівнювання умов виробництва – неминучі компоненти економічної політики. В зв'язку з цим агропромисловий комплекс повинен мати відносно високий рівень захисту, здійснюваний на основі комплексного підходу до рішення соціально-економічних проблем. Основний напрям підтримки в економічно розвинених країнах – це підтримка ринкових цін (75-80 %). Прямі платежі сільським товаровиробникам складають 18-20 % загального об'єму фінансування сільського господарства, інші форми фінансової підтримки – 15-20 %.

Висновки. Розвиток АПК в період реалізації Програми забезпечить зростання виробництва продукції майже в півтора рази, що зажадає активізації зусиль із просування її на зовнішній ринок. Зростає актуальність пошуку торгових партнерів, розвитку форм просування товарів до споживача. Товари АПК завжди мали попит на ринку, але проводити торгову політику тільки на іміджі минулих років неправомірно. Враховуючи світові тенденції, стратегія продовольчої безпеки має бути орієнтована на рішення завдань збалансованого соціально орієнтованого, економічно ефективного і еколого-захисного розвитку країни, задоволення необхідних потреб нинішніх і майбутніх поколінь.

Досягнення стратегічної мети пов'язане з можливостями кооперації і інтеграції галузей, підприємств і організацій, вдосконаленням виробничих і економічних зв'язків. У аграрній сфері повинні продовжитися соціально-економічні перетворення у напряму розвитку багатоукладної економіки на основі різних форм власності і господарювання та становлення підприємництва.

Список використаних джерел:
1.Гойчук О.І. Продовольча безпека. Монографія. / О.І. Гойчук. – Житомир: Полісся, 2004. – 348 с.
2.Кваша С.М. Зовнішньоекономічна діяльність АПК України: стан, стратегія і тактика розвитку / С.М. Кваша. – К.: ЗАТ ―НІЧЛАВА‖. – 2000. – 252 с.
3.Пасхавер Б. Й. Продовольча доступність // Пасхавер Б. Й. – Економіка України. 2001. – № 7. – С. 69 –77.
4.Саблук П.Т. Глобалізація і продовольство: монографія / Саблук П.Т., Білорус О.Г., Власов В.І. – К.:ННЦ ―ІАЕ‖, 2008. – 632 с.
5.Чечель О.М. Регулювання формуванням та розвитку економіки агропромислового комплексу як основи продовольчої безпеки території//Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія ―Економіка та менеджмент‖, - 2005, - № 6-7 (18-19), - с. 81-87.
6.Гришова І.Ю Зміцнення фінансової складової економічної безпеки підприємства /І.Ю Гришова, Т.С. Шабатура // Облік і фінанси №1, 2013. – С.99-105
7.Малік М.Й. Конкурентоспроможність аграрних підприємств : методологія і механізми: [монографія] / М.Й. Малік,О.А.Нужна. – К.: ННЦ ІАЕ, 2007. – 270с
8.Shabatura T. Financial mechanism of economic security company / I. Grishova, A. Galitsky, T. Shabatura, S. Stoyanova-Koval, V. Zamlynsky, M. Shcherbata, T. Butenko // The collection includes material reports 3rd International Scientific and Practical Conference «Science and Society» held SCIEURO in London 20-21 March 2013. – p. 160-180
9.Крюкова І.О. Формування фінансової безпеки агропромислових підприємств / І.О. Крюкова // Облік і фінанси АПК. – 2012. - № 4 (58). – С. 41-45.
10. Хома І.Б. Механізм структурно-функціональної діагностики рівня економічної безпеки підприємства / І.Б. Хома // Збірник наукових праць «Вчені записки Університету економіки та права «КРОК»: «Держава та суб'єкти підприємництва: актуальні виклики та економічна безпека» – Серія «Економіка». – К.: Дорадо-Друк, 2011. –Вип. 27. – Т.2. – С. 104-108.
11. Україна в цифрах у 2013 році : стат. Зб. – К. : Державна служба статистики України, 2014. – 251 с.
12. Державна цільова програма розвитку українського села на період до 2015 року [Электронный ресурс] : http: //www.minagro.gov.ua/page/?3800.

Рецензент Кучеренко Т.Є.

УДК 338.434:334-022.51.027](477)
Назаркевич О. Б.
Львівський національний університет імені Івана Франка

ДЕРЖАВНА ПІДТРИМКА РОЗВИТКУ МАЛИХ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

В статті обґрунтовано необхідність державної підтримки розвитку сільського господарства, зокрема, малих аграрних підприємств, розкрито механізм державної підтримки, який дозволить забезпечити населення країни високоякісною сільськогосподарською продукцією українського виробництва. Здійснена оцінка стану державного фінансування діяльності фермерських господарств в розрізі основних кредитних 19г19іальн та заходів, що спрямовуються на розвиток підприємництва.
Ключові слова: мале аграрне підприємництво, державна фінансова підтримка, фінансування, аграрний сектор, суб'єкти підприємницької діяльності

Nazarkevich O.

STATE SUPPORT OF SMALL FARMS IN UKRAINE

The necessity of state support of agriculture industry development is put in the article, in particular, small agricultural enterprises; the mechanism of state support that will enable providing the population of our country with high-quality agricultural products produced in Ukraine. In the work, the state financing of farms' activity in different credit programs and actions which are focused on entrepreneurship development has been estimated.
Keywords: small agricultural entrepreneurship, state sponsorship, funding, agrarian sector, business entity

Назаркевич О.Б.

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА РАЗВИТИЯ МАЛЫХ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В УКРАИНЕ

В статье обоснована необходимость государственной поддержки развития сельского хозяйства, в частности, малых аграрных предприятий, раскрыт механизм государственной поддержки, который

позволит обеспечить население страны высококачественной сельскохозяйственной продукцией украинского производства. Осуществлена оценка состояния государственного финансирования деятельности фермерских хозяйств в разрезе основных кредитных программ и мероприятий, направляемых на развитие предпринимательства

Ключевые слова: малое аграрное предпринимательство, сельскохозяйственные предприятия, государственная финансовая поддержка, финансирование, аграрный сектор, субъекты предпринимательской деятельности

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Більшу половину сільськогосподарської продукції в Україні виробляють малі та середні аграрні підприємства. Міжнародний досвід показує, що успішний розвиток малих аграрних підприємств суттєво залежить від стабільної державної підтримки. Проте в Україні малі сільськогосподарські підприємства мають обмежений доступ до фінансових ресурсів. Гроші в аграрному секторі є, але вони доступні лише для великих, передових компаній. На сьогодні головним завданням державного регулювання є створення сприятливого середовища для господарської діяльності всіх сільськогосподарських підприємств.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Питаннями державної підтримки малих аграрних підприємств та напрямкам їх удосконалення присвячено низка праць Саблука Р. П., Липчука В. В., Яворської Т.І., Збарського В. К., Маліка М. Й., Месель-Веселяк П. Т., Горьового В. П. Для розв'язання проблемних питань розвитку малих фермерських господарств зроблено великий внесок вченими ННЦ «Інституту аграрної економіки».Проте велика кількість питань щодо напрямів розвитку державної підтримки малого аграрного підприємництва в Україні потребують подальшого дослідження.

Цілі статті. Метою дослідження є оцінка рівня державної підтримки малих сільськогосподарських підприємств в Україні і визначення основних напрямів її реалізації.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Мале аграрне підприємництво – найбільш необхідний сектор національної економіки, який суттєво забезпечує продовольчу безпеку країни, розвиток сільських територій та створює велику кількість робочих місць. Функціонування 20г20іаль сектору неможливе без виваженої державної підтримки, яка зумовить реалізацію державних і регіональних 20г20іальн, спрямованих на забезпечення ефективного господарювання малих сільськогосподарських підприємств.

Оскільки сільське господарство нашого століття – це не лише продовольча сфера, а й енергетична, тому підтримка агровиробників стає більш необхідною. Державна підтримка малих аграрних підприємств є складовою системи державного регулювання сільського господарства, яка через використання певних методів: дотування, субсидування, зменшення оподаткування, закупівлі продукції, інвестування в інфраструктуру та інших спрямована на виконання 20г20іальн сталого розвитку аграроекологічної сфери і економіки в цілому. Також вона є дієвим зовнішнім фактор економічної стійкості суб'єктів господарювання, вплив якого потребує ґрунтовної оцінки [6, с. 52].

Основними нормативно-правовими актами, які регламентують державну підтримку малого аграрного підприємництва в Україні, є: Закон України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» від 22.03.2012 № 4618-VI; Закон України «Про державну підтримку сільського господарства України» від 24.06.04 № 1877-IV; Закон України «Про фермерське господарство» від 19.06.2003 № 973-IV; Закон України «Про основні засади державної аграрної політики на період до 2015 року» від 18.10.2005 № 2982-IV; Закон України «Про особливості страхування сільськогосподарської продукції з державною підтримкою» від 09.02.2012 № 4391-VI; Постанова Кабінету Міністрів України «Про

затвердження Державної цільової програми розвитку українського села на період до 2015 року» від 19.09.2007 № 1158; від 11 серпня 2010 р. № 794; Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку використання коштів, передбачених у державному бюджеті для здійснення фінансової підтримки суб'єктів господарювання агропромислового комплексу через механізм здешевлення кредитів та компенсації лізингових платежів» від 11.08.2010 № 794.

Фінансова підтримка сільськогосподарських товаровиробників з державного бюджету здійснюється більше як за 10 основними бюджетними 21г21іально2121, які охоплюють усі напрями діяльності аграрних підприємств, включаючи надання безвідсоткових кредитів фермерським господарствам, здешевлення банківських кредитів і страхових премій, надання допомоги в придбанні складної сільськогосподарської техніки вітчизняного виробництва [2, с. 74]. Незважаючи на наявність достатнього законодавчого і нормативно-правового забезпечення щодо державної підтримки сільськогосподарського виробництва, відділом секторальної економіки Національного інституту стратегічних досліджень у державній політиці щодо даної сфери було визначено низка проблем, основні з яких полягають у наступному:

— зменшення фінансування заходів прямої підтримки аграрного сектору;

— неефективне використання коштів Аграрним фондом при здійсненні ним цінового регулювання на аграрному ринку;

— низький рівень обізнаності селян щодо можливостей одержання ними державної допомоги, складний процедурний механізм і непрозорість її отримання;

— недостатні обсяги фінансування державних програм, а також неефективність використання коштів за ними;

— низький рівень використання державою непрямих заходів підтримки аграрного сектору;

— припинення дії державних цільових програм, внаслідок чого окремі напрями державної підтримки сільського господарства припинили існування *[7]*. *Так,* відповідно до Постанови Кабінету Міністрів України «Про скорочення кількості та укрупнення державних цільових програм», з червня 2011 р. втратили чинність Державна цільова економічна програма підтримки розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів на період до 2015 р., спрямована на підтримку діяльності малого підприємництва на селі.

Таблиця 1

Обсяги державної підтримки малих сільськогосподарських підприємств у 2012 році

Групи за обсягом підтримки на 1 підприємство (дотації і ПДВ), тис. Грн	0	до 10	від 10 до 25	від 25 до 50	від 50 до 100	від 100 до 250	від 250 до 500	від 500 до 1000	більше 1000	Малі підприємства усього
Кількість господарств	35772	410	554	641	773	944	372	137	74	39676
Питома вага підприємства, %	90,2		1,4	1,6	1,9	2,4	0,9	0,3	0,2	100
Площа сг угідь, тис.га	2110	45	51	90	67	285	185	73	60	3065
Отримано коштів за рахунок бюджетних дотацій- всього	0	582	1349	2140	1408	6509	5840	10054	40063	67944

продовження таблиці 1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
У тому числі:										
для виробництва продукції рослинництва	0	309	556	758	617	2182	4771	2799	19676	31668
для підтримки тваринництва	0	204	433	714	709	2663	802	2443	7977	15945
Отримано коштів за рахунок ПДВ	2	689	8355	21427	55660	144841	120116	79541	125006	556639
Отримано коштів (дотацій та ПДВ), тис.грн	2	2271	9703	23568	57069	151350	125956	89595	165069	624583
У % до усього	0	0,4	1,6	3,8	9,1	24,2	20,2	14,3	26	100
Отримано коштів на 1підприємство (дотацій і ПДВ), грн	0	5546	17519	36792	73864	160333	338788	655292	2219182	15742
Отримано коштів на 1 га сг угідь, грн	0	50	191	263	342	531	679	1230	2767	204

Складено за даними: Державної служби статистики України *[2]*

Дані Держкомстату свідчать, що лише 10 % (3904 господарств) малих сільськогосподарських підприємств отримують фінансову підтримку від держави. Потрапили у число дотованих суб'єкти господарювання, які мають середній розмір господарства більше 100 га сільськогосподарських угідь. Варто відмітити, що розміри допомоги суттєво вплинули на величину прибутку. Зокрема, господарства, які виробляли продукцію рослинництва і отримали державну підтримку від 500 до 1000 тис. Грн. Одержали у середньому 1006,7 тис. Грн. Прибутку. Підприємства орієнтовані на виробництво продукції тваринництва одержали у 2012 році вдвічі меншу суму державної допомоги, при цьому повна собівартість виробництва у даній галузі становила 1443652 тис. Грн., а для господарств рослинництва – 7895861 тис. Грн.

У малому аграрному підприємництві найбільш визнаною організаційно-правовою формою господарювання є фермерське господарство. У 2012 році серед усіх малих сільськогосподарських підприємств 85 % становили фермерські господарства, які у користуванні мали 88% сільськогосподарських угідь. Важливо відмітити, що майже весь прибуток отримали фермерських господарств, які займалися виробництво продукції рослинництва, що свідчить про необхідність виваженої підтримки розвитку тваринництва.

Дані табл. 2 свідчать, що доступ малих аграрних підприємств до кредитних ресурсів є дуже обмеженим. Оскільки більше 95 % фермерських господарств в Україні можна віднести до малих, то отримати поворотну державну фінансову підтримку змогла дуже мала кількість підприємств. Щодо безповоротної підтримки, то протягом 2010-2014 років за бюджетною програмою «Фінансова підтримка фермерських господарств» кошти не передбачались, що суттєво стримує розвиток фермерських господарств та створення нових суб'єктів господарювання. Для підтримки вітчизняних фермерів, протягом останніх 5 років держава виділяла кошти лише на пільгові кредити. Ці кошти надавалися на виробництво, переробку та збут продукції, купівлю сільгосптехніки, будівництво та ремонт тваринницьких приміщень і поновлення обігових коштів.

Таблиця 2

Державна фінансова підтримка фермерських господарств за бюджетною програмою 2801460 «Надання кредитів фермерським господарствам»

	2009 р	2011 р	2012 р	2013 р	2014 р
Кількість фермерських господарств	41906	40965	40676	40856	40752
Передбачено, млн грн	27,2	28,0	26,772	27,9	27,9
Використано, млн грн	8,083	21,2	6,4	6,3	-
Кількість ФГ які отримали	138	138	45	35	-
Середня сума кредиту, тис.грн	58,57	154	143	182	-
з них на:					
виробництво, переробку та збут виробленої продукції, тис.грн	989,8 (18 ФГ)	2 366 (11 ФГ)	179 (2 ФГ)	320 (2 ФГ)	-
провадження виробничої діяльності, млн	1 575,3 (27 ФГ)	3 016 (21 ФГ)	1 636 (11 ФГ)	389 (3 ФГ)	-
придбання техніки, обладнання, млн	688,6 (11 ФГ)	3 834 (23 ФГ)	1 212 (9 ФГ)	250 (1 ФГ)	-
поновлення обігових коштів, млн	4807,3 (81 ФГ)	111 946 (82 ФГ)	3.402 (23 ФГ)	5 394 (29 ФГ)	-
Інше, тис. Грн	22 (1 ФГ)	70 (1 ФГ)	0	0	-

Джерело: Український державний фонд підтримки фермерських господарств *[8]*

У Державному бюджеті України на 2014 році було передбачено 27,9 млн. гривень для надання фінансової підтримки фермерським господарствам у вигляді безвідсоткових кредитів, з терміном повернення до 5 років. Найбільшу суму безвідсоткової кредитної допомоги у 2014 році передбачено для Кіровоградської і Дніпропетровської областей – обсяг фінансової підтримки 5091, 8 тис. Грн, а найменшу для Чернівецької, Івано-Франківської і Рівненської загальним обсягом 786,9 тис. Грн. [8].

У розвинутих країнах сектор малих підприємств є об'єктом активної державної політики, оскільки саме тут створюється найбільше нових місць праці [4, с. 27]. З метою сприяння розвитку малого та середнього агробізнесу в Україні підприємством світового масштабу Bayer CropScience, у партнерстві з Райффайзен Банком Аваль і Креді Агріколь було реалізовано програму, яка мала на меті покращення доступу агровиробників до фінансових ресурсів. Завдяки цій програмі більше сотні агропідприємств отримали фінансування (4-6% річних у гривні) на суму більше ніж $ 20 млн. Також, починаючи з 2013 року була започаткована програма страхування врожайності завдяки якій Bayer CropScience запропонував ефективні інструменти управління ризиками для агровиробників [1].

Отже, забезпечення сталого розвитку агровиробників в України і підвищення конкурентоспроможності української сільськогосподарської продукції на внутрішньому та світових ринках має стати важливою метою не лише для міжнародних підприємств, а найперше для вітчизняних державних структур.

Визначаючи пріоритетність розвиток аграрного сектору та інтенсивне входження України на світовий ринок аграрної продукції необхідним постає проведення активної державної підтримки сільськогосподарського виробництва. Основними напрямами такої підтримки є наступні:

- підтримка товарного виробництва та підвищення конкурентоспроможності сільського господарства;
- підтримка малих сільськогосподарських підприємств, новостворених фермерських господарств, сімейних ферм та кооперативних об'єднань;
- зміна механізму одержання й розподілу бюджетних коштів, виконання бюджетної дисципліни;
- охорона земель та раціональне використання сільськогосподарських угідь;
- розвиток соціальної інфраструктури села;

- запровадження обов'язкового страхування сільськогосподарського виробництва;
- виділення коштів на компенсацію заходів, що спрямовуються підприємствами на збереження та підвищення родючості ґрунтів та боротьбу з ерозійними процесами;
- встановлення цін підтримки на окремі види сільськогосподарської продукції;
- розвиток ринкової інфраструктури;
- підтримка місцевих ініціатив розвитку сільських територій та якості життя на селі;
- підтримка і популяризація мало розвинутих напрямів агросфери (виробництво лікарських рослин, зелений туризм та інші);
- розвиток сільськогосподарського машинобудування.

Висновки. Державна підтримка є одним із пріоритетних напрямів реалізації стратегічного розвитку малих сільськогосподарських підприємств. Необхідність активної підтримки малих суб'єктів господарювання зумовлена специфічністю функціонування і розвитку сільського господарства. Через критичне обмеження фінансових ресурсів у державному бюджеті виникла необхідність проведення політики орієнтованої на побудову фінансово незалежного аграрного сектору економіки. Оскільки сучасний стан сільського господарства ще далекий від фінансової незалежності, а саме мале аграрне підприємництво, то його активна підтримка є необхідною і першочерговою. Вона повинна базуватися на раціональному і прозорому розподілі, де охорони навколишнього природного середовища і продовольча безпека є рівноцінними умовами.

Список використаних джерел:

1. Bayer CropScience і IFC впроваджують інновації для підвищення ефективності агровиробництва в Україні [Електронний ресурс] – Режим доступу:http://www.bayercropscience.com.ua/ukUA/News/2013/20140612.aspx
2. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/
3. Збарський В. К., Горьовий В. П. Державна підтримка сільського господарства / В. К. Збарський, В. П. Горьовий // Економіка АПК. – 2010. - №4. – С. 74-80.
4. Липчук В. В. Розвиток малого підприємництва в сільському господарстві: монографія / В. В. Липчук, С. В. Коробка. – Львів, Сполом, 2011. – 2011. – 227 с.
5. Офіційний сайт Міністерства аграрної політики і продовольства України. – Режим доступу : http://minagro.gov.ua/
6. Олійник О. В. Державна підтримка у забезпеченні економічної стійкості сільськогосподарських підприємств / *О. В. Олійник, Т. В. Калашнікова, О. В. Клєпчева* // Економіка АПК. – 2014. - №2. – С. 51-56.
7. *Собкевич* О. В. Щодо розбудови механізмів державної підтримки сільськогосподарского виробництва в Україні. Аналітична записка / *О. В. Собкевич, В. М. Русан, А. Д. Юрченко* // Національний інститут стратегічних досліджень. - [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://www.niss.gov.ua/articles/910/
8. Український державний фонд підтримки фермерських господарств [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://udf.gov.ua/

Рецензент Шульц С.Л.

УДК [351.82:796.035](477)
Стахів І.М.
Львівський національний університет імені Івана Франка

ОСНОВНІ ЗАСАДИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ СПОРТИВНО – ОЗДОРОВЧИХ ПОСЛУГ

У статті розглядаються сучасні економічні питання, які 24г24іально з спортивно-оздоровчою сферою. Проведено аналіз основних засад державного регулювання спортивно-оздоровчих послуг, які надаються на території України. На основі аналізу сформовані автром основні шляхи покращення ефективного державного регулювання досліджуваних послуг.

Ключові слова: державне регулювання, спортивно-оздоровчі послуги, економічний добробут, фінансування, ринок, галузь.

Stakhiv I.

BASIC PRINCIPLES OF GOVERNMENT REGULATION OF SPORTS AND WELLNESS SERVICES

The article deals with modern economic issues associated with sports and wellness sphere. Analysis of the basic principles of state regulation of sports and wellness services provided in the territory of Ukraine. Based on the analysis formed by the author basic ways to improve the effective state regulation services which are investigated.

Keywords: government regulation, sports and wellness services, economic welfare, finance, market, industry.

Стахив И.М.

ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ СПОРТИВНО-ОЗДОРОВИТЕЛЬНЫХ УСЛУГ

В статье рассматриваются современные экономические вопросы, связанные с спортивно-оздоровительной сферой. Проведен анализ основных принципов государственного регулирования спортивно-оздоровительных услуг, предоставляемых на территории Украины. На основе анализа сформированы автром основные пути улучшения эффективного государственного регулирования исследуемых услуг.

Ключевые слова: государственное регулирование, спортивно-оздоровительные услуги, экономическое, финансирование, рынок, отрасль.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Процес формування якісно нової моделі господарської діяльності з організації та надання спортивно-оздоровчих послуг відбувається одночасно з пошуком можливих способів руху до неї. Колишня практика їх організації переважно шляхом державного фінансування, не відповідає новим соціально-економічним умовам, а підприємницька діяльність у цій галузі перебуває на початковій стадії свого формування і розвитку, що вимагає проведення наукових досліджень, які мають за мету вдосконалення теоретичної бази для організації ефективної системи управління в спортивно-оздоровчій сфері. Основними завданнями фізичної культури і спорту в Україні є постійне підвищення рівня здоров'я, фізичного та духовного розвитку населення, сприяння економічному і соціальному прогресу суспільства, а також утвердження міжнародного авторитету України у світовому співтоваристві [1, с. 57].

Зростання значення соціального чинника в житті українського суспільства, визначення перспектив його розвитку вимагають наукового осмислення змісту та результатів політики держави в галузі фізичної культури і спорту. Одним з інститутів, що дозволяє здійснити перехід від простого перерозподілу до політики розвитку, до створення умов для самозабезпечення, саморозвитку сім'ї та окремих громадян, наданню їм дієвої допомоги у реалізації власних можливостей, є ринок спортивно-оздоровчих послуг.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Істотний внесок у розвиток теорії та практики державного регулювання розвитку спортивно-оздоровчої сфери зробили такі вчені: Е. О. Дружиніна, М. І. Золотов, В. В. Кузін, М. Є. Кутепов, В. М. Лабскир, О. І. Любієв, О. В. Маліков, Н. Д. Нікольська та інші.

Галузь фізичної культури та спорту є предметом численних досліджень, які проводилися протягом останніх десятків років в Україні та за кордоном. Перспективи і

тенденції розвитку підприємництва в галузях сфери послуг в умовах ринкової економіки, питання вдосконалення організаційно-економічного управління та державного регулювання діяльності, у тому числі і підприємницької, в системі фізичної культури та спорту досліджуються в роботах Д.Л. Гадайчука, В.В. Галкина, О.О. Кузьменко, А. Павелко, А. Плошинської, Є. Приступи, Г.Н. Серикова та інших.

Не зважаючи на наявність значної кількості досліджень в даній галузі, багато питань, зокрема, стосовно факторів, які визначають особливості державного регулювання спортивно-оздоровчих послуг, залишаються слабо дослідженими.

Цілі статті. Метою написання статті є аналіз стану державного регулювання спортивно-оздоровчих послуг в Україні. Ціллю дослідження виступає обгрунтування ефективних шляхів покращення державного регулювання спортивно-оздоровчих послуг на основі проведеного аналізу.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. У сучасному світі посилюється усвідомлення ролі фізичної культури і спорту як чинника вдосконалення природи людини і суспільства. Здоровий спосіб життя в цілому, фізична культура і спорт зокрема, стають соціальним феноменом, об'єднуючою силою і національною ідеєю, що сприяє розвитку сильної держави і здорового суспільства. В Україні ухвалений Закон «Про фізичну культуру і спорт», розроблені регіональні програми залучення різних груп населення до систематичних занять фізичною культурою і спортом.Сутність ринку спортивно-оздоровчих послуг визначається виходячи з економічних відносин, з формування і розвитку людського капіталу індивідуума, що дозволяє йому вигідніше використовувати свій трудовий потенціал, збільшуючи дохід. Специфіка спортивно-оздоровчих послуг дозволяє розглядати їх як вид діяльності, пов'язаний з впливом на людину з метою формування та розвитку людського капіталу, а також як форму блага – людський капітал і його складові (освіта, здоров'я і фізична культура).

Незважаючи на політику держави зі створення національної системи фізичної культури і спорту, вона не може утримати у фокусі своєї політики багато аспектів підтримки і зміцнення здоров'я населення. Фізична активність і фізична підготовка населення продовжують залишатися на низькому рівні.

Основна причина виявлених недоліків державного регулювання спортивно-оздоровчою сферою – недооцінка органами управління соціальної та економічної ролі цього виду діяльності. Аналіз законодавства у галузі регулювання фізичної культури і спорту показує, що відсутні наукове, методологічне і організаційно-управлінське забезпечення ринку спортивно-оздоровчої сфери, не визначена компетенція організацій різного ієрархічного рівня в питаннях формування ресурсної бази спортивних споруд.

Управління розвитком ринку спортивно-оздоровчих послуг в регіонах України здійснюється в трьох напрямах: реорганізація структури управління, розробка нормативно-правової бази, перехід на програмно-цільове управління. Можна виділити наступні чинники, сприяючі вдосконаленню управління фізичною культурою і спортом в регіоні:

– формування системи фінансування, що охоплює бюджетні й позабюджетні джерела;

– поліпшення системи підготовки кадрів і науково-методичного забезпечення, формування інформаційної інфраструктури ринку;

– розширення міжнародної діяльності, інновації в муніципальних органах управління масовим спортом;

– формування цільових програм [3, с. 76]:.

Таким чином, ефективність регіональної політики розвитку надання спортивно-оздоровчих послуг вирішується за допомогою вдосконалення ресурсного забезпечення.

Основний принцип – вивчення потреб населення, як база для вирішення організаційних питань.

Формування законодавчої бази в плані ресурсного забезпечення зумовлює ефективний розвиток фізичної культури, а саме надання спортивно-оздоровчих послуг населенню. Державна політика у галузі регулювання ринку спортивно-оздоровчих послуг припускає:

– організаційну діяльність з проведення масових змагань і спортивно-оздоровчих заходів;

– підготовку фахівців високої кваліфікації [2, с. 227].

Мають бути закладені підвалини оптимізації економічних відносин між державою та суспільним сектором спортивно-оздоровчої сфери. Загальна економічна підтримка громадських організацій спортивної спрямованості з боку держави повинна бути дуже обмеженою. Водночас має формуватися система економічних відносин, яка б ґрунтувалась на принципі партнерства. Наприклад, центральний орган виконавчої влади з фізичної культури і спорту або органи місцевої влади на конкурсній основі можуть визначати виконавців проектів з конкретних проблем розвитку фізичної культури і спорту (фізкультурно-спортивні товариства, федерації тощо) й забезпечувати їх фінансування за рахунок коштів відповідних бюджетів. У цьому випадку економічні відносини між партнерами повинні врегульовуватися відповідними угодами, контроль за укладанням та виконанням яких може здійснюватися з боку суспільства.

Основні напрями державної політики у галузі регулювання розвитку ринку спортивно-оздоровчої сфери повинні ґрунтуватися на спільній діяльності фізкультурно-спортивних організацій, органів і установ освіти, охорони здоров’я, засобів масової інформації.

Необхідно забезпечити підготовку, перепідготовку і стимулювання діяльності громадських організаторів фізичної культури і спорту; інформаційне і пропагандистське забезпечення. Спортивно-оздоровча сфера повинна мати єдиний інформаційний простір (створення державної, регіональних і локальних інформаційних систем, розробка пропагандистських та інформаційних технологій з основних видів діяльності галузі). Управлінські заходи повинні ґрунтуватися на пріоритетності територіального принципу на основі суверенних прав і самоврядування місцевих спортивно-оздоровчих організацій, переорієнтації діяльності регіональних і місцевих спортивно-оздоровчих державних установ і громадських організацій з розвитку спорту вищих досягнень переважно на масовий розвиток ринку фізичної культури, спорту та спортивного туризму.

Цілями державного втручання у розвиток ринку спортивно-оздоровчих послуг повинні стати:

- забезпечення умов для задоволення потреб особи під час надання спортивно-оздоровчих послуг;
- забезпечення умов для задоволення потреб особи під час надання спортивно-оздоровчих послуг;
- патріотичне виховання населення;
- реалізація соціальної функції галузі фізичної культури і спорту;
- підвищення продуктивності праці, поліпшення трудових ресурсів країни;
- покращення економічного добробуту країни.

Питання підвищення цінової і територіальної доступності послуг спортивно-оздоровчої сфери не повинні вирішуватися окремо від проблем контролю якості обслуговування [4, с. 160].

Організаційні принципи сучасного спорту можна розглядати як свого роду альянс між державним управлінням і бізнесом. Тому в сучасних умовах необхідно шукати найбільш оптимальні форми ефективної взаємодії держави і ринкових структур. Безпосередньо впливаючи на становлення, розвиток і ефективне функціонування індустрії спорту, держава має свої зовсім конкретні політичні, економічні і соціальні інтереси, які багато в чому пов'язані з тією особливою роллю, що спорт відіграє в сучасному суспільстві, впливаючи практично на всі сфери сучасного суспільства: політику, економіку, техніку, науку, освіту, мистецтво, засоби масової інформації, сферу дозвілля тощо. Тому держава повинна бути зацікавлена в розвитку як професійного, так і масового спорту.

Держава може активно впливати на формування попиту на спортивно-оздоровчі послуги. Пріоритетним напрямом впливу держави на попит є створення сприятливих умов для залучення до спортивної комунікації первинних споживачів послуг, тобто людей, які займаються фізичною культурою і спортом заради задоволення особистих потреб. З цією метою держава формує відповідний механізм впливу на суспільство, який включає філософські, морально-етичні, соціально-психологічні, економічні та інші засоби, які спонукають людей до активних занять фізичною культурою і спортом.

Тому у тих країнах, де державними засобами масової інформації активно пропагується здоровий спосіб життя, де реалізуються відповідні державні програми, де державні діячі публічно демонструють свою прихильність до занять фізичною культурою і спортом, існує велика ймовірність стабільного зростання інтересу до активних занять спортом. До загальних факторів зростання попиту на спортивно-оздоровчі послуги, на дію яких держава може активно впливати за допомогою правових та адміністративних методів регулювання, відноситься також висока якість послуг. Водночас високоякісні, а отже, дорогі спортивно-оздоровчі послуги є недоступними для всіх потенційних споживачів. Тому завдання держави полягає в тому, щоб виявляти групи населення, які не мають можливості долучитися до занять спортом через низьку купівельну спроможність, і допомогти їм задовольняти свої потреби у даному напрямку.

Отже, потрібне здійснення переходу від діючої системи державного регулювання до територіальної. Необхідно передбачити формування сприятливих умов для організацій, які беруть участь у 28г28іально28 розвитку ринку спортивно-оздоровчих послуг, сприяють заняттям спортом своїх співробітників, вкладають грошові кошти у спорт. Тим більше, як показує регіональна практика, при дотриманні пріоритету 28г28іально спорту, розподілі спорту вищих досягнень і спорту для всіх, створюються умови для формування адекватного попиту ресурсної бази.

Висновки. Проведений аналіз державного регулювання ринку спортивно-оздоровчих послуг доводить об'єктивну необхідність впливу держави на процеси становлення, розвитку та ефективного функціонування індустрії спорту як повноцінного інституту ринкової економіки. Ще раз підкреслимо, що держава має бути однаково зацікавлена у розвитку всіх сегментів індустрії спорту (професійного, оздоровчого, масового, студентського, дитячого і ін.) для реалізації своїх конкретних політичних і економічних інтересів, а також найважливіших соціальних потреб.

Таким чином, в сучасних умовах держава відіграє значну роль у забезпеченні ефективного функціонування індустрії спорту. Активна політика держави у даній сфері обумовлюється її інтересами, які полягають у тому, аби створити умови для збереження генофонду країни шляхом залучення населення до здорового способу життя, забезпечити сприятливі умови для відтворення сукупної робочої сили, використати досягнення вітчизняних спортсменів на престижних міжнародних змаганнях з метою

створення та підтримання позитивного іміджу країни, виховання патріотичних почуттів у громадян.

Удосконалення економічних основ ринку спортивно-оздоровчої сфери в Україні сьогодні є однією з пріоритетних завдань держави та суспільства вцілому. В умовах тривалого періоду політичної нестабільності важливо розставити правильні акценти у використанні обмежених ресурсів суспільства з метою вирішення пріоритетних завдань розвитку досліджуваної сфери.

Враховуючи соціальну значущість спортивно-оздоровчої сфери, зростання її ролі у вирішенні соціальних проблем суспільства, необхідно, щоб органи державного управління та господарські організації переглянули ставлення до фізичної культури й спорту як до витратної галузі та усвідомили її високу економічну ефективність. Основне завдання, що стоїть сьогодні перед спортивно-оздоровчим ринком України, – це побудова ефективної системи державного регулювання, правового регулювання та контролю за відносинами в цій сфері, яка буде адекватною сучасним ринковим умовам і базуватиметься на комплексі ефективних сучасних правових норм.

Список використаних джерел:

1. Галкин В.В. Экономика спорта и спортивный 29г29іал: учебное пособие для студентов высших учебных заведений / В.В. Галкин. – М.: Кнорус, 2006. – 291 с.
2. Кузьменко О.О. Реалізація державної програми у сфері фізичної культури і спорту/ О.О. Кузьменко // Науковий вісник молодих вчених. – 2010. – Вип. 1 (1). – С.225-229.
3. Павелко А. Спорт як специфічний об'єкт державної політики / А. Павелко // Актуальні проблеми державного управління. – 2007. – Вип.1 (27). – С.76-82.
4. Площинська А. Розвиток державної політики в галузі фізичної культури та спорту в сучасній Україні / А. Плошинська // Молода спортивна наука України. – 2008. – Вип. 12, Т. 2. – С. 158 – 162.

Рецензент Франчук В.І.

УДК 330.1
Харин С.А., д.т.н.
Институт предпринимательства «Стратегия», г. Желтые Воды, Украина

ИННОВАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ ЭКСПОРТНЫХ ПРОИЗВОДСТВ: ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ JAVA-ПРОГРАМ

Выполнен анализ внешнеторгового баланса Украины. Исследованы вопросы управления инновационными процессами в экспортных производствах, в частности, в горно-металлургическом комплексе, авиастроении, сельском хозяйстве. Разработано программное обеспечение, использующее язык Java, для автоматизации управления инновациями и предложена система мер по их ускорению с использованием механизма координации.

Ключевые слова: Алгоритм, программное обеспечение, менеджмент, инновации, экономика, автоматизация, интенсивное развитие, стратегия, реформы, научно-технические и инвестиционные ресурсы, координация, модель, центр инновационной деятельности, Java.

Харін С.А.

ІННОВАЦІЙНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ЕКСПОРТНОГО ВИРОБНИЦТВА: ВИЗНАЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ З ВИКОРИСТАННЯМ JAVA-ПРОГРАМ

Виконано аналіз зовнішньоторговельного балансу України. Досліджено питання управління інноваційними процесами в експортних виробництвах, зокрема, в гірничо-металургійному комплексі, авіабудуванні, сільському господарстві. Розроблено програмне забезпечення, що використовує мову

Java, для автоматизації управління інноваціями та запропоновано систему заходів щодо їх прискорення з використанням механізму координації.

Ключові слова: Алгоритм, програмне забезпечення, менеджмент, інновації, економіка, автоматизація, інтенсивний розвиток, стратегія, реформи, науково-технічні та інвестиційні ресурси, координація, модель, центр інноваційної діяльності, Java.

Kharin S.

INNOVATION MANAGEMENT OF EXPORT PRODUCTION: EFFICIENCY DEFINING, USINGJAVA-SOFTWARE

The analysis of Ukrainian foreigntradebalance has been done. The issues of management of innovation processes in exportindustries, particularly in the mining and metalssector, aviation, agriculture, have been investigated. The software using the Java language to automate the management of innovation isdevelopedand a system of measures for accelerating of using their coordination mechanism is suggested.

Keywords: Algorithm, software, management, innovation, economy, automation, intensive development, strategy, reform, scientific, technical and investment resources, coordination model, the center of innovation, Java.

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами. Украина уже длительное время имеет отрицательное сальдо торгово-платежного баланса. Для исправления такого положения необходима система мер стратегического характера, способная существенно активизировать экспорт. Качественный рост доходов от внешнеторговых поставок может быть обеспечен путем эффективного инновационного менеджмента экспортных производств, при этом весьма важной является проблема выбора оптимальных вариантов инвестиций в создание новых продуктов и технологий, конкурентных на глобальных рынках, что предполагает широкое использование программного обеспечения.

Анализ последних исследований, в которых начато решение проблемы. Вопросы разных аспектов менеджмента широко освещаются в литературе. Так, например, в работе [1] указывается, что изменение условий производственной деятельности, необходимость адекватного приспособления к ней системы управления сказываются не только на совершенствовании его организации, но и на перераспределении функций управления по уровням ответственности, формам их взаимодействия. Ряд авторов, в частности, в [2] акцентирует внимание на, то, что в практике управления инновационным процессом учитываются прежде всего наиболее важные критерии, отражающие существо инноваций.

Анализ современного состояния инновационного менеджмента в экспортных отраслях хозяйства показывает на отсутствие в нем системного подхода, необходимость которого для современной экономики носит исключительно важный характер. Детальная теоретическая проработка вопросов инновационного менеджмента, содержащаяся в ряде источников, в частности в [1, 2], не рассматривает, однако, специфических особенностей экспортного производства и поэтому их рекомендации не могут быть непосредственно применены в нем в настоящее время.

Целью работы является разработка инновационной модели для экспортных производств, учитывающей их специфические особенности и инвестиционные возможности участников инновационного процесса. Для автоматизации анализа инновационных процессов было бы целесообразно также разработать соответствующие алгоритм и программное обеспечение в рамках достижения высокой эффективности инновационных мероприятий.

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов. В последние годы (табл. 1) устойчивой тенденцией является отрицательное, весьма значительное по величине, сальдо торгового баланса Украины. Оно формируется в результате крайне недостаточного для страны таких размеров и населения объема экспорта. По данным Госкомстата Украины [3], за 2013 г. Экспорт товаров страны составил 63312 млн. долл., импорт – 76 964 млн. долл. По сравнению с 2012 г. Экспорт уменьшился и составил 92%, импорт – 90,9%. Отрицательное сальдо, несколько уменьшившись, достигло 13652 млн. (за 2012 г. Также отрицательное – 15848,3 млн. долл.). На формирование отрицательного сальдо повлияли отдельные товарные группы: топливо, нефть и продукты ее перегонки (-18361,3 млн. долл.), средства наземного транспорта, кроме железнодорожного (-5068,4 млн.), механические машины (-3068,6 млн. долл.), полимерные материалы (-2952,2 млн.), фармацевтическая продукция (-2848,4 млн.), [3].

Таблица 1

Динамика внешнеторгового баланса Украины, (млн. долл.) [3]

	Экспорт		Импорт		Сальдо	
	2012	2013	2012	2013	2012	2013
Всего (товары и услуги)	82408,9	76126,5	91394,2	84602,3	–8985,3	–8475,8
Страны СНГ	31331,6	27926,7	35703,8	29439,4	–4372,2	–1512,7
Страны ЕС (28)	20968,2	20361,2	29935,5	31198,8	–8967,3	–10837,6
Товары	68809,8	63312,0	84658,1	76964,0	–15848,3	–13652,0
Страны СНГ	25302,6	22063,6	34452,6	27931,2	–9150,0	–5867,6
Страны ЕС (28)	17121,5	16758,8	26225,7	27037,8	–9104,2	–10279,0
Услуги	13599,1	14509,2	6736,1	7649,3	6863,0	6859,9
Страны СНГ	6029,0	5985,5	1251,2	1508,9	4777,8	4476,6
Страны ЕС (28)	3846,7	4203,4	3709,8	4170,2	136,9	33,2

Удельный вес экспорта товаров в страны СНГ составил 34,8% от общего объема экспорта, Европы – 27%, в т.ч. в страны Европейского Союза – 26,5%, Азии – 26,6%, Африки – 8,1%, Америки – 3,4%, Австралии и Океании – 0,1%. Значительные экспортные поставки производились в Российскую Федерацию – 23,8% от общего объема экспорта (механические машины, черные металлы, железнодорожные локомотивы), Турцию – 6% (черные металлы, удобрения, жиры и масла животного или растительного происхождения), Китай (руды, шлак и зола, жиры и масла животного или растительного происхождения, механические машины) и Египет (черные металлы, зерновые культуры, жиры и масла животного или растительного происхождения) – 4,3%, Польшу – 4% (черные металлы, руды, шлак и зола, электрические машины), Италию – 3,7% (черные металлы, зерновые культуры, семена и плоды масличных растений), Казахстан – 3,3% (изделия из черных металлов, железнодорожные локомотивы, механические машины) [3].

Большую часть товарной структуры украинского экспорта составляли черные металлы и изделия из них – 26,7% от общего объема (уменьшение объемов на 7% против 2012 г.). Продукты растительного происхождения составляли 14% (уменьшение на 3,7%), минеральные продукты – 11,8% (уменьшение на 2%), механические и электрические машины – 11% (уменьшение на 0,7%), продукция химической и связанных с ней отраслей промышленности – 6,8% (уменьшение на 14,5%), готовые пищевые продукты – 5,6% (увеличение на 1,8%), жиры и масла – 5,5% (уменьшение на

16,7%), средства наземного транспорта, летательные аппараты, плавучие средства – 5,3% (уменьшение на 43,9%) [3].

Анализ структуры экспорта Украины и его размеров показывает крайне низкий удельный вес в нем высокотехнологичной продукции, что и определяет незначительную стоимость поставленных товаров. Изменение такого положения требует системы мер стратегического характера. Резкий рост доходов от внешнеторговых поставок может быть обеспечен путем эффективного инновационного менеджмента экспортных производств. Весьма важной является проблема выбора оптимальных вариантов инвестиций в создание новых продуктов и технологий, конкурентных на глобальных рынках, что предполагает широкое использование программного обеспечения.

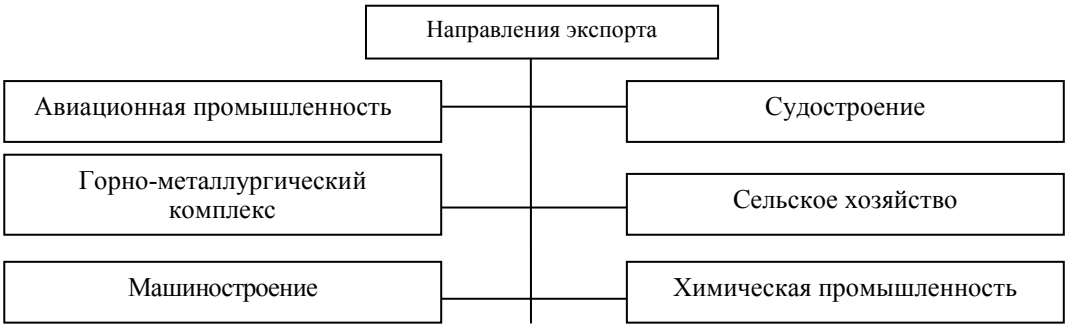


Рис. 1. Важнейшие направления экспорта Украины

К числу производств с экспортными возможностями (рис. 1) следует, в частности, отнести, выпуск пассажирских самолетов, рассчитанных главным образом на ближние и средние магистрали, которые выполняют значительную часть перевозок во всем мире, а также средних и тяжелых транспортных самолетов.

Весьма длительный и успешный опыт конструирования и производства именно таких самолетов имеет ГП «Антонов». Авторству коллектива этого предприятия принадлежит более ста типов и модификаций пассажирских, транспортных и специализированных самолетов, растиражированных в количестве более 22 тыс. экземпляров [4].]. Особенностью самолетов «Ан» является ориентация на рынки стран, отличающихся широким диапазоном географических и климатических условий, посредственным качеством взлетно-посадочных полос, ограниченностью наземного оборудования, невысокими тарифами на перевозки. Важнейшими подразделениями ГП «Антонов» являются [4]:

- опытно-конструкторское бюро по проектированию, перспективным и экспериментальным исследованиям, сертификации, сопровождению серийного производства и эксплуатации;
- опытное производство, основной задачей которого является изготовление экспериментальных образцов авиационной техники;
- летно-испытательная и доводочная база, предназначенная для проведения летных испытаний, доработки и сертификации самолетов, а также для обучения летного и технического персонала;
- службы ведущих специалистов по проектам.

Анализ показывает, что этот структурный комплекс вполне сбалансирован и дает возможность реализовывать новые конструкторские идеи, создавая передовую продукцию. Он отражает инновационный характер авиастроения.

Другим масштабным направлением украинского экспорта, связанным с достаточно сложной и дорогостоящей продукцией, является судостроение,

опирающееся на большой опыт в этой области, имевший место ранее. К числу важнейших компаний относится «Черноморский судостроительный завод» - крупнейшее предприятие отрасли в Украине и одно из наиболее мощных в Европе, которое было основано в 1897 году. За столетие на заводе построены более тысячи кораблей и судов различных типов и назначений: эскадренные миноносцы, линейные корабли, подводные лодки, крейсера, ледоколы, буксиры, китобазы, сухогрузы, научно-исследовательские суда, плавбазы подводных лодок, плавмастерские, суда с горизонтальным способом грузообработки, противолодочные крейсера, супертраулеры-рыбовозы, суда для исследования морского дна, авианосцы, танкеры, а также десятки тысяч машин, механизмов, котлов, оборудования самого различного назначения. Суда завода экспортировались в Швецию, Болгарию, Норвегию, Румынию, Великобританию, Германию, Португалию, Кувейт, Индию, Грецию [5].

Крупными предприятиями отрасли являются также ГП «Судостроительный завод имени 61 коммунара» и Николаевский судостроительный завод «Океан». В Николаеве расположено также ГП «Научно-производственный комплекс газотурбостроения „Зоря“ – „Машпроект“», производящее газовые турбины для морских кораблей и судов, для электроэнергетики и газотранспортных магистралей. Имеет значительный опыт работы ПАО Херсонский судостроительный завод, которое производило наливные суда, сухогрузы, ледоколы, арктические снабженцы, контейнеровозы, танкеры.

Таким образом, можно констатировать, что Украина располагает крупнейшими мощностями для производства судов и кораблей различного назначения, их экспорта во многие регионы планеты. Этому способствует также наличие обширных запасов железорудного сырья, коксующегося угля, развитые металлургия и электроэнергетика.

Традиционным и достаточно стабильно развивающимся экспортным сектором производств страны, занимающем ведущие позиции (в 2013 г. 14,3 млрд. долл. – черные металлы, 2,59 млрд. долл. – изделия из черных металлов и 3,9 млрд. долл. – руды [3]) является горно-металлургический комплекс (ГМК), инновационная задача которого – повышение качества продукции, переход на выпуск таких ее видов, которые обеспечивают наибольшую эффективность.

Важнейшая и весьма перспективная сфера экспорта украинского сельского хозяйства – зерно, имеющее в целом устойчивый спрос на планете. Поскольку урожайность зерна в стране заметно уступает мировому уровню, имеются существенные резервы для роста его производства и экспорта. Цель, к которой нужно стремиться, экспорт порядка 50 млн. т зерна, что труднодостижимо, но возможно, прежде всего с использованием опыта ведущих стран и масштабных инвестиций. Доходы в этом случае могут превышать 10 млрд. долл., (в 2013 г. – 6,37 млрд. дол. [3]).

В 2013 г. Было экспортировано химической продукции и связанных с нею отраслей на 4,32 млрд. долл., что составляет 6,8 % всего экспорта [3]. Учитывая разнообразие и большие объемы такой продукции, ее сравнительно высокую стоимость, наличие множества предприятий химический экспорт и далее может быть важным.

Машиностроение – весьма разносторонний комплекс высокотехнологичных производств, которые ранее были в стране традиционно развиты, в частности, спутники, турбины, железнодорожные локомотивы, автомобили, автобусы, тракторы, комбайны, электрические машины. Экспорт такой продукции представляется важным несмотря на необходимость существенной модернизации производства и значительных инвестиций.

Для придания работе экспортных предприятий динамичного характера, повышения эффективности производства, достижения показателей, ее

характеризующих, близких к стандартам высокоразвитых стран представляется целесообразным использование следующей инновационной структуры (рис. 2).

Центром инновационной деятельности (центр экспортных инноваций), осуществляемой прежде всего в интересах экспортных предприятий, должны явиться создаваемые при поддержке государства структуры, объединяющие фирмы-экспортеры, импортеры продукции, научные и финансовые учреждения, университеты. Центры инноваций могут служить источниками инноваций в части НИОКР и внедрения в производство нового оборудования, высококачественной продукции, адаптированной к потребностям рынка.

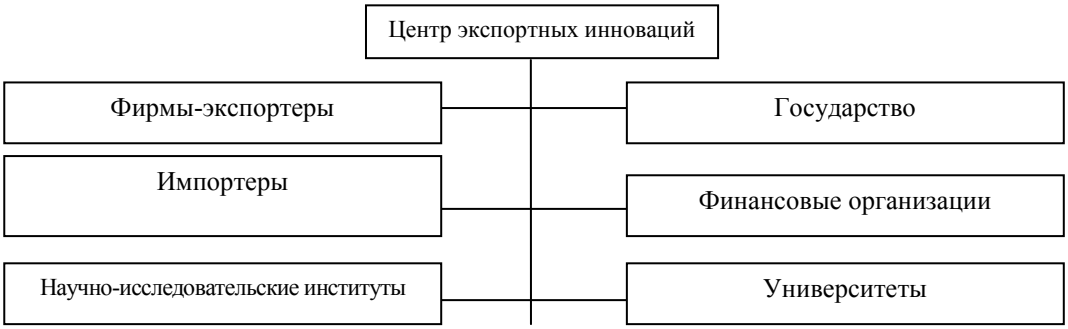


Рис. 2. Структура организации экспортных инноваций

Такая структура инновационных центров, в которых осуществляется координация НИОКР и внедрения их результатов в производство, при наличии активной обратной связи, представляется заметно более продуктивной, чем деятельность любых разрозненных элементов, осуществляющих отдельные инновационные мероприятия.

Для исследования экономической динамики, которая отличается большой изменчивостью, необходимо использовать соответствующие инструменты автоматизации. Как представляется, весьма целесообразным в данном случае может быть программное обеспечение, использующее объекты. Следует учитывать, что основные его преимущества проявляются, когда в языке реализован полиморфизм, то есть возможность объектов с одинаковой спецификацией иметь различную реализацию, что вполне применимо для экономических исследований.

Для решения задачи обеспечения наибольшей экономической эффективности инновационных мероприятий, выбора их оптимальных вариантов специально разработаны алгоритм и компьютерная программа на языке Java [5-10], иллюстрируемые рис. 3.

Для интенсивного развития экономики, как представляется, целесообразна селективная стратегия реформ, предусматривающая концентрацию научно-технических и инвестиционных ресурсов на приоритетных направлениях, к которым можно и отнести наиболее важные экспортные производства.

Конкретными инновационными задачами, например такого экспортного производства как железорудное могут явиться: разработка богатых руд на больших глубинах, обоснование целесообразности и переход на отработку магнетитовых кварцитов, которые залегают в полях действующих шахт, после достижения экономически целесообразной глубины отработки богатых руд; комплексное использование полезных ископаемых.

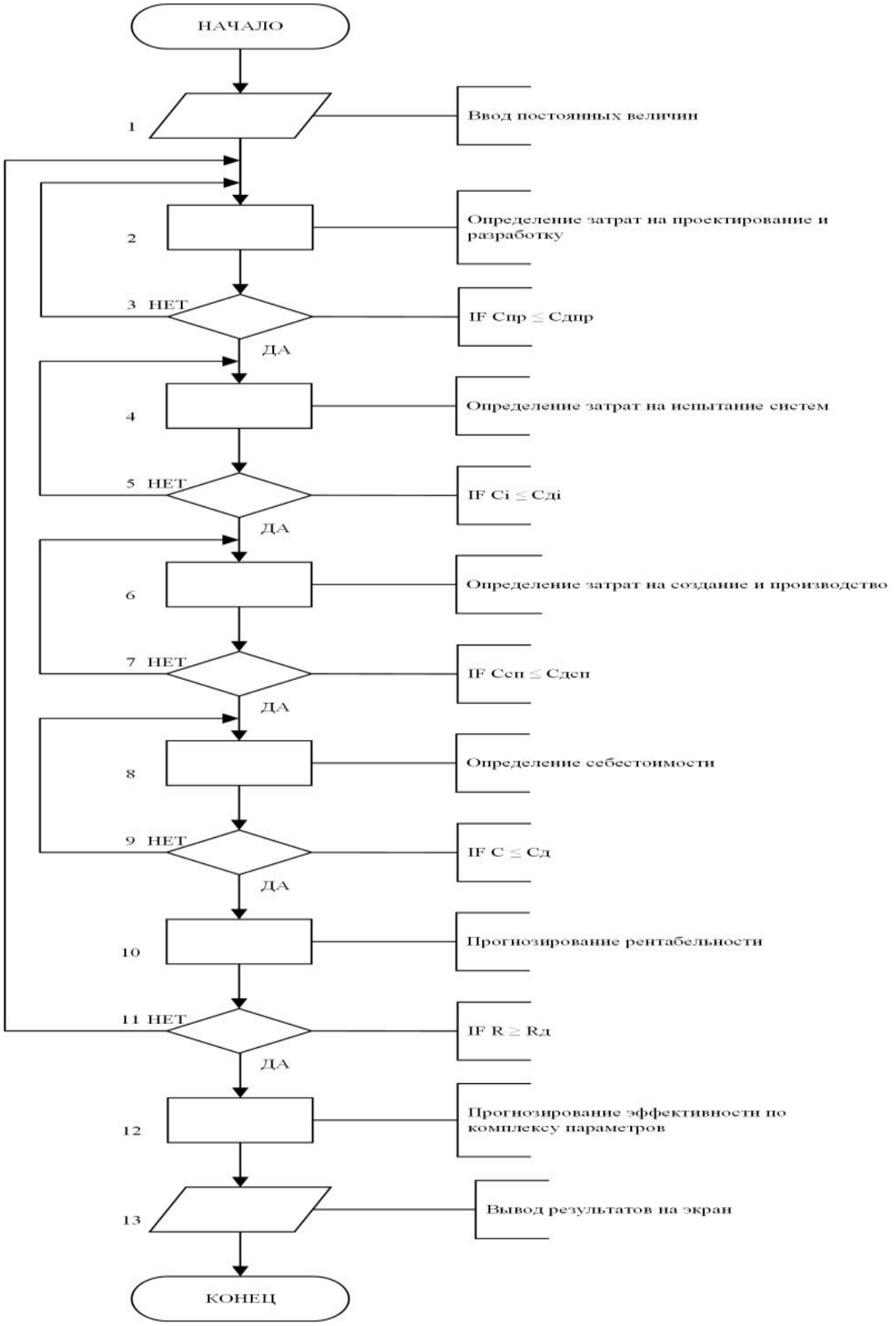


Рис. 3. Алгоритм программы определения экономической эффективности инновационных мероприятий

Выводы. На основе анализа современного положения экспортных производств и литературных источников предложена структура организации инновационных процессов, учитывающая их специфические особенности. Разработаны также алгоритм и программное обеспечение для автоматизации исследований эффективности

инновационных мероприятий. При исследовании экономической динамики, которая отличается большой изменчивостью, полезно использовать соответствующие инструменты автоматизации. Весьма целесообразным в данном случае может быть программное обеспечение, использующее объекты.

Для интенсивного развития экономики необходима селективная стратегия реформ, предусматривающая концентрацию научно-технических и инвестиционных ресурсов на приоритетных направлениях. Придание работе экспортных предприятий динамичного характера, повышение эффективности производства, может включать использование инновационной структуры, доминирующим элементом которой является центр инновационной деятельности.

Дальнейшие исследования целесообразно распространить на установление оптимального характера взаимодействия элементов организации НИОКР в рамках конкретных проектов.

Список использованных источников:

1. Герчикова И.Н. Менеджмент. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997. – 501 с.
2. Мухамедяров А.М. Инновационный менеджмент. – М.: Инфра-М, 2008. – 176 с.
3. Госстат Украины. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.ukrstat.gov.ua/.
4. ГП «АНТОНОВ». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.antonov.com/.
5. Лонг Ф., Мохиндра Д., Сикорд Р., Сазерленд Д., Свобода Д. Руководство для программиста на Java: 75 рекомендаций по написанию надежных и защищенных программ. Пер. с англ. – М.: Вильямс, 2014. – 256 с.
6. Гамма Э., Хелм Р., Джексон Р., Влиссидес Дж. Приемы объектно-ориентированного проектирования. Паттерны проектирования. Пер. с англ. СПб.: Питер, 2001. – 368 с.
7. Иан Грэхем. Объектно-ориентированные методы. Принципы и практика. Пер. с англ. – М.: «Вильямс», 2004. – 879 с.
8. Джошуа Блох. Java. Эффективное программирование. Пер. с англ. – М.: Лори, 2002. – 224 с.
9. Роберт Седжвик, Кевин Уэйн Алгоритмы на Java. Пер. с англ. – М.:«Вильямс», 2013. – 848 с.
10. Герберт Шилдт. Java. Полное руководство. Пер. с англ. – М.: Вильямс, 2012. – 1104 с.

Рецензент Ядранский Д.Н.

УДК 339. 94:330.34

Шкіль Н.Г.
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна

ФОРМУВАННЯ РАЦІОНАЛЬНОЇ БІЗНЕС – МОДЕЛІ УКРАЇНИ

Стаття присвячена актуальній теми дослідження детермінант міжнародної конкурентоспроможності національного бізнесу. Виявлено, що складність формування бізнес моделей пов’язане з тим, що зміщення центрів економічної динаміки суттєво впливає на світові потоки товарів та капіталів, завдяки чому вже протягом найближчого десятиліття відбудеться відповідний розподіл глобальних економічних потуг. Основними чинниками, що заважають побудові нової бізнес-моделі в Україні є захист прав власності і спрощення адміністративного регулювання бізнесу, митні процедури і корупція. Слід забезпечити доступ бізнесу до необхідних фінансових ресурсів, забезпечити взаємозв’язок усіх видів транспортної інфраструктури в країні. Ідентифіковано, що формування раціональної бізнес – системи набуває ознак комплексності та взаємозалежності, стаючи ядром, який визначає конкурентні позиції України на світовому ринку

Ключові слова: світова фінансово-економічна криза, рейтинг ведення бізнесу, конкурентоспроможність, чинники макроекономічної політики, бізнес-моделі.

Shkil N.

FORMING A RATIONAL BUSINESS – MODEL IN UKRAINE

The article is devoted to the research topic determinant of the international competitiveness of domestic business. Found that the complexity of forming business models due to the fact that the shift in economic dynamics significantly affect the global flow of goods and capital, so that within the next decade will appropriate allocation of global economic powers. The main factors that hinder the construction of a new business model in

Ukraine is to protect property rights and the simplification of administrative regulation of business, customs procedures and corruption. It should provide access to business the necessary financial resources to ensure interconnection of all types of transport infrastructure in the country. Identified that the formation of a rational business – system acquires the features of complexity and interdependence, becoming the nucleus, which determines the competitive position of Ukraine in the world market

Keywords: global financial crisis, the rating business competitiveness factors of macroeconomic policies, business models.

Шкиль Н.Г.

ФОРМИРОВАНИЕ РАЦИОНАЛЬНОЙ БИЗНЕС – МОДЕЛИ УКРАИНЫ

Статья посвящена актуальной темы исследования детерминант международной конкурентоспособности национального бизнеса. Выявлено, что сложность формирования бизнес моделей связано с тем, что смещение центров экономической динамики существенно влияет на мировые потоки товаров и капиталов, благодаря чему уже в течение ближайшего десятилетия состоится соответствующее распределение глобальных экономических потуг. Основными факторами, которые мешают построению новой бизнес-модели в Украине является защита прав собственности и упрощение административного регулирования бизнеса, таможенные процедуры и коррупция. Следует обеспечить доступ бизнеса к необходимым финансовым ресурсам, обеспечить взаимосвязь всех видов транспортной инфраструктуры в стране. Идентифицировано, что формирование рациональной бизнес - системы приобретает признаки комплексности и взаимозависимости, становясь ядром, определяющим конкурентные позиции Украины на мировом рынке

Ключевые слова: мировой финансово-экономический кризис, рейтинг ведения бизнеса, конкурентоспособность, факторы макроэкономической политики, бизнес-модели.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Зміщення центрів економічної динаміки суттєво впливає на світові потоки товарів та капіталів, завдяки чому вже протягом найближчого десятиліття відбудеться відповідний розподіл глобальних економічних потуг. Глобальна фінансова криза не обминула й Україну та стала підґрунтям економічної дестабілізації в країні.

Розвиток світової економіки у довгостроковому періоді значною мірою диктуватиметься потребою в адаптації світової економічної системи до тектонічних зрушень, що відбулися внаслідок масштабної фінансово-економічної кризи 2008-2009 рр. та наступного періоду глобальної макроекономічної нестабільності. Відбувається пошук нових моделей організації економічних і суспільних процесів, перегляду ролі держави у захисті інтересів суспільства. Уряди більшості країн світу намагаються відновити активність національних економік через заохочення інвестиційної діяльності в умовах обмежених зовнішніх ринків капіталів. Реформи спрямовуються на розвиток внутрішніх ринків, стимулювання купівельної спроможності громадян.

Виходячи з цього, формування раціональної бізнес – системи набуває ознак комплексності та взаємозалежності, стаючи ядром, який визначає конкурентні позиції України на світовому ринку, її економічні та технологічні пріоритети, а отже зумовлює актуальність обраної теми.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблем. Серед вітчизняних дослідників питання формування глобальної та національної моделі міжнародного бізнесу слід виділити таких економістів: О. Білоруса, В. Будкіна, В. Вергуна, Л. Вергун, А. Гальчинського, В. Гейця, А. Кредісова, Д. Лук'яненка, М. Мальського, Ю. Пахомова, А. Поручника, Є. Савельєва, В. Сіденка, О. Ступницького, А. Філіпенка, Т. Циганкову, І. Школа, О. Шниркова, В. Чужикова, С. Якубовського та багато інших.

Цілі статті. Метою статті є узагальнення теоретичних підходів до формування раціональної бізнес-моделі в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Країни Європи у найближче десятиліття досить жорстко відчуватимуть наслідки кризово-депресивного періоду 2008-2013 років, й Україна також в їх числі, вимагає нагальних заходів щодо їх подолання.

Необхідність відновлення фінансової стабільності обумовлюватиме тривалий період обмеженості інвестиційної спроможності бізнесу та режим жорсткої економії у бюджетній сфері. Останній додатково посилюватиметься тенденціями невпинного зменшення частки працездатних та старіння населення, що відволікатиме бюджетні ресурси на виконання соціальних програм. У зв'язку з цим очікується вельми повільне відновлення фінансово-інвестиційної спроможності економік країн ЄС, яка в останні десятиліття базувалася на капіталах компаній фінансового сектору, що найсуттєвіше постраждали у період кризи. Це підтримуватиме зазначену вище тенденцію збільшення частки країн, що розвиваються, на світових ринках інвестицій [3].

Виходячи з централізації кризи фінансового сектору, європейський бізнес посилює увагу до розвитку секторів реального сектору економіки. Причому, з урахуванням досягнутих рівнів технологій, особливостей внутрішнього попиту країн об'єднаної Європи, варто очікувати зосередження на «елітних» підгалузях – органічного агровиробництва, екологічного енергозбережного будівництва, низькоемісійного транспорту, гнучких малосерійних виробництвах, орієнтованих на кінцевого споживача тощо. На відміну від масових виробництв, що мігрували до «третього» та «четвертого» світу, ці підгалузі зберігатимуть конкурентоспроможність: адже базуватиметься вона не на витратно-цінових, а переважно на інституційних критеріях: екологічності, престижності, якості маркетингу та післяпродажного супроводу тощо.

Процес адаптації економіки ЄС до декількох хвиль розширення, що минули у попередні роки, досі не завершений. До того ж, на адаптаційні процеси накладатиметься поступове приєднання нових членів до зони євро. Посилення внутрішньої конкуренції внаслідок входження на ринки ЄС більш «агресивних» та пристосованих до цілей розвитку реального сектору виробників Центральної та Східної Європи спонукатиме до заходів щодо врегулювання конкуренції на ринку Співдружності. Одним із таких регуляторів може розглядатися впровадження, особливо – після досягнення надійного післякризового відновлення європейської економіки, жорсткіших екологічних обмежень для виробників, зокрема – щодо використання корисних копалин, вуглецевої емісії, вмісту шкідливих речовин, вимог до безпеки продовольчої продукції тощо.

Водночас через специфічність демографічного розвитку країн Європи відбуватиметься сегментація внутрішнього попиту. Тоді як старіюча частина «корінного» населення пред'являтиме значний попит на вищезгадані види товарів та постіндустріальні складові споживання (соціальні, медичні, культурні послуги тощо), очікуваний значний міграційний приплив живитиме сегмент попиту на традиційні товари «економ-діапазону», який навряд чи зможе бути забезпечений наявними в ЄС виробничими потужностями. Це стимулюватиме зростання попиту на відповідний імпорт до країн ЄС. Як наголошують автори Доповіді ООН про людський розвиток 2013 р., наразі створюються сприятливі умови для нових форм співпраці між Північчю та Півднем. У той час як Південь розширює торговельні зв'язки з розвиненими країнами, останні мають значний потенціал технологічного трансферу, забезпечуючи на основі досягнутого технологічного рівня та відповідно до попиту Півдня поєднання наявних індустріальних та розроблюваних на замовлення постіндустріальних технологій. На шляхах «зустрічного руху» товарів і технологій ймовірне формування вертикальної інтеграції та зміцнення транснаціонального бізнесу.

Зміщення центрів зростання до «третього світу» спонукає багатьох експертів говорити про «відстрочку постіндустріалізації світу». В той час як у розвинених країнах становлення постіндустріальних укладів практично відбулося, країни, що розвиваються, мусять концентруватися здебільшого на надолуженні відставання в рамках індустріальної моделі – до цього спонукає специфіка зростаючого внутрішнього, та й зовнішнього попиту. Розвиток постіндустріального сегменту гальмується також нерозвиненістю інституційних систем – адже капіталізація секторів економіки, які визначають постіндустріальний уклад, забезпечується насамперед інституційними чинниками (найпоказовішим прикладом є пряма залежність вартості інтелектуального продукту від дотримання прав інтелектуальної власності) [2]. Між тим, важливою деталлю є те, що індустріальний розвиток відбуватиметься у країнах, що розвиваються, синхронно із надолуженням «цифрового розриву». Це дозволяє ефективно інтегрувати постіндустріальні технології до традиційних секторів економіки, що є запорукою їх значно вищої продуктивності та конкурентоспроможності. Відповідно, на світових ринках зростатиме попит на технологічні розробки такого «постіндустріального синтезу». Отже, пріоритети світового технологічного розвитку визначатимуться насамперед особливостями сукупного попиту на технології, який здебільшого буде представлений країнами індустріального укладу розвитку [3].

При цьому перед подальшим індустріальним розвитком поставатимуть завдання, які випливають із загальних глобальних трендів: інформатизації технологій, орієнтованої на їх уніфікацію; поширення біотехнологій з метою підвищення продуктивності природних процесів в агровиробництві; забезпечення ресурсозбереження; поширення дистанційних та автономних технологій як засобу подолання проблем недостатнього розвитку транспортно-комунікаційної інфраструктури тощо.

Доповідь «Ведення бізнесу» (англ. Doing Business Report) - щорічне дослідження групи Світового банку, що оцінює в 183 країнах легкість здійснення підприємницької діяльності на основі 10 індикаторів. Доповідь присвячена оцінці нормативних актів, що регулюють діяльність малих та середніх підприємств протягом всього життєвого циклу, і порядку їх застосування на практиці (правозастосування).

Переваги методики Doing Business:

- прозорість – вся інформація по методології, порядку збору показників і самим показникам знаходиться у відкритому доступі на сайті доповіді та будь-хто може оцінити (порівняти) наведені показники з реальним станом справ;
- немає необхідності в репрезентативності використовуваної вибірки, так як використовуються тексти відповідних законів і положень, точність відповідей респондентів перевіряється;
- порівняно невисока вартість підготовки доповіді;
- методологія застосовна на зборі й аналізі даних країн з різними економічними моделями. Так як стандартні припущення використовуються для збору інформації, порівняння і критерії застосовуються у всіх країнах.

Відповідно до оцінок Doing Business країни-найбільші реформатори умов ведення бізнесу, це країни, що кардинально реформували 3 і більше сфери (субіндекси) ведення бізнесу.

Україна також увійшла до списку країн-лідерів зростання у рейтингу серед країн СНД на ряду із Вірменією (+18 позицій до 32 місця), і на 9 позицій скоротила своє відставання від Росії, яка зайняла 112 місце у рейтингу Doing Business 2013.

Таблиця 1

Індексні показники ведення бізнесу в Україні за 2013рік

Назва складових (субіндексів) індексу "Умови ведення бізнесу 2013"	2012	2013	Зміна 2013 до 2012	Тенденція
Започаткування бізнесу	116	50	66	↑
Реєстрація власності	168	149	19	↑
Сплата податків	183	165	18	↑
Підключення до мережі електропостачання	170	166	4	↑
Виконання зобов'язань по контракту	44	42	2	↑
Банкрутство	158	157	1	↑
Отримання кредитів	23	23	0	=
Дозвільна система у будівництві	182	183	-1	↓
Зовнішня торгівля	144	145	-1	↓
Захист прав інвесторів	114	117	-3	↓

Прогресу у спрощенні умов ведення бізнесу за останні 7 років Україна досягла завдяки скороченню свого відставання від абсолютного значення на 12 в.п., в тому числі найбільше відстань була скорочена на складовими:

- сплата податків – на 31 в.п.,
- започаткування бізнесу – на 27 в.п.;
- отримання кредиту – на 25 в.п.

Варто зазначити, що тривалість процедур із відкриття нового бізнесу в Україні є значно нижчою, ніж у середньому у світі (30 днів) та нижчою, ніж у Польщі (32 дні). Крім того, в країні була скасована вимога щодо мінімального розміру статутного капіталу, що є світовою практикою і набуває все більшого поширення серед країн світу. Зокрема дана вимога відсутня у Німеччині, США та Грузії, але ще діє у Росії (1,4% від річного доходу особи) та Польщі (13%) [1].

Наступним, не менш важливим фактором, який характеризує національну бізнес систему є виконання зобов'язань по контракту.

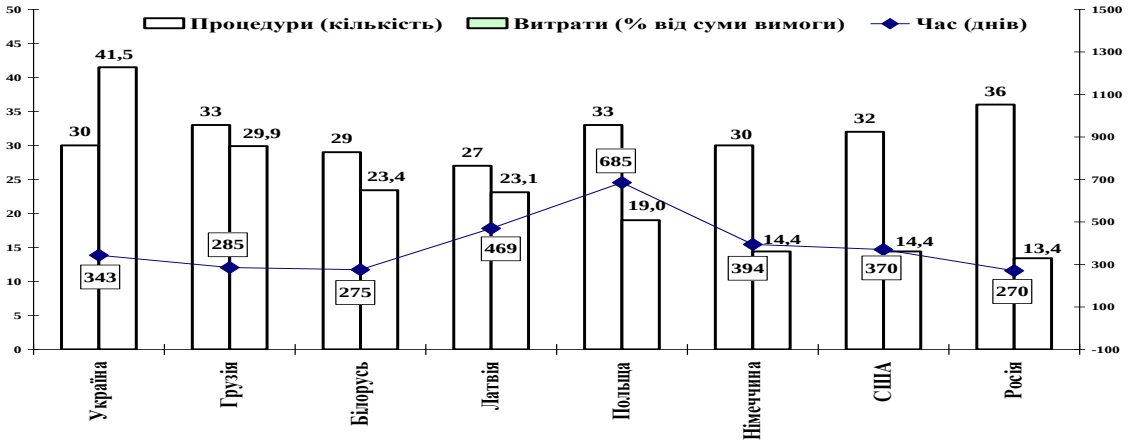


Рис. 1. Рейтинг країн за субіндексом «виконання зобов'язань по контракту» [1]

Хоча серед представлених країн Україна має відносно високі витрати (41,5% від суми вимоги), але водночас – досить швидкі терміни вирішення боргової суперечки (30 процедур, на які витрачається близько 343 днів).

Заощаджений таким чином час може частково компенсувати понесені витрати, оскільки в країні з високою вартістю банківського капіталу, швидкість його обертання стає запорукою успішного ведення бізнесу.

Трансформаційні перетворення української системи міжнародного бізнесу та зовнішньої торгівлі можна визначити за відповідним показником, або Індексом сприяння торгівлі, який порівнює легкість ведення міжнародної торгівлі і міжнародного бізнесу у 132 країнах світу, оцінюючи перешкоди, що виникають у ланцюжку постачання товарів [1]. У 2012 – 2013 рр. Україна зайняла 86-е місце в цьому рейтингу, втративши за два роки 5 позицій. Найбільше падіння українських оцінок спостерігається за ефективністю митних і прикордонних служб [4].

Водночас Україна має порівняно гарні оцінки за групою показників транспорту і зв'язку. З порівнюваних країн за загальним значенням Індексу Україна випереджає лише Росію і Казахстан. Разом із тим за доступом на внутрішній і зовнішні ринки Україна випереджає більшість порівнюваних країн.

Висновки. У розрізі за окремими складовими Україна традиційно займає відносно сильні позиції з відкритості внутрішнього ринку і доступу на зовнішні, з безпеки і за показниками наявності та якості транспортної й інформаційно-комунікаційної інфраструктур. Слабкими позиціями країни є складові регуляторного середовища, ефективності митної служби і прозорості роботи прикордонних служб.

Проаналізувавши відповідні показники, то можна побачити, що поліпшення показників Україна проявила по параметру започаткуванню бізнесу, змістившись з 116 місця на 50-е в цій категорії. Незначні поліпшення також відзначені в сферах реєстрації власності, проведення електрики і оплати податків

Для сприяння розвитку торгівлі, і передусім торгівлі із зарубіжними ринками, Україні необхідно забезпечити захист прав власності і спростити адміністративне регулювання бізнесу, значно полегшити митні процедури і побороти корупцію, забезпечити доступ бізнесу до необхідних фінансових ресурсів, забезпечити взаємозв'язок усіх видів транспортної інфраструктури в країні.

Список використаних джерел:

1. Ведение бизнеса – 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу http://russian.doingbusiness.org/reports/global-reports/doing-business-2013
2. Гіл, Чарлз В. Л. Міжнародний бізнес: Конкуренція на глобальному ринку: Пер. З 41г41іа. — К.: Вид-во Соломії Павличко «Основи», 2001. — 856 с.
3. Панченко Є.Г. Міжнародний менеджмент: Навч.-метод. Посіб. Для 41г41іаль. Вивч. Дисц. – К.: КНЕУ, 2007. – 468 с.
4. Рейтинг глобальної конкурентоспроможності 2013. [Електронний ресурс]. – Режим доступу http://www.weforum.org/reports?page=1

Рецензент Макаренко М.І.

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 303.031.2:332.122
Войтко С.В., д.е.н., професор
Сапсай К.В.
НТУУ «Київський політехнічний інститут»

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ДОСЛІДЖЕННЯ КРАЇН В СИСТЕМІ КООРДИНАТ TRES/GDP ТА HDI

У публікації розглянуто аналіз взаємозалежності індексу розвитку людського потенціалу (HDI) та енергомісткості ВВП (TRES/GDP) країн Європейського Союзу і України. Визначено взаємозалежність розташування країн, які є близькими одна до одної за такими класифікаційними ознаками як: приналежність до «Великої Сімки»; до країн Бенілюксу; до певного регіону; до країн, які більшою мірою потерпали від економічної кризи; до країн, котрі недавно вступили в ЄС. Використано метод компаративного аналізу цих показників і країн, котрі розташовані в області значень, що аналізувалася.
Ключові слова: індекс розвитку людського потенціалу, енергомісткість ВВП, країни Європейського Союзу, заходи стимулювання, система координат.

Voitko S., Sapsai K.

METHODICAL GOING IS NEAR RESEARCH OF COUNTRIES IN SYSTEM OF COORDINATES OF TRES/GDPAND HDI

In this publication was made a review an analysis of interdependence of index & development of human potential (HDI) and energy capacity of GDP (TRES/GDP) of European Union countries and also Ukraine is considered in a publication. Was made a define of interdependence of certain countries, that are near to each other with such classification signs as: belonging to “Large Seven”; the countries of Benelux; the certain region; the countries that in a greater degree suffered from an economic crisis; to the countries that recently entered into EU. The method of comparative analysis was used from these indexes and countries, that are located in the area of values, which were analysed.
Keywords: index of development of human potential, energycapacity of GDP, country of European Union, measures of stimulation, system of coordinates.

Войтко С. В., Сапсай К. В.

МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ИССЛЕДОВАНИЮ СТРАН В СИСТЕМЕ КООРДИНАТ TRES/GDP И HDI

В публикации рассмотрен анализ взаимозависимости индекса развития человеческого потенциала (HDI) и энергоемкости ВВП (TRES / GDP) стран Европейского Союза и Украины. Определена взаимозависимость расположения стран, которые являются близкими друг к другу по таким классификационным признакам как: принадлежность к «Большой Семерки»; к странам Бенилюкса; к определенному региону; к странам, которые в большей степени страдали от экономического кризиса; к странам, которые недавно вступили в ЕС. Использован метод компаративного анализа этих показателей и стран, которые расположены в области значений, которая анализировалась.
Ключевые слова: индекс развития человеческого потенциала, энергоемкость ВВП, страны Европейского Союза, меры стимулирования, система координат.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. На сучасному етапі розвитку світової економіки, на посткризовій стадії великого економічного циклу, у період суттєвого "перезавантаження" економіки України постає низка нових проблем, які стали наслідком багаторічних дій як внутрішнього характеру законодавчого, адміністративного, особистісного тощо, так і зовнішнього: ресурсна залежність, зовнішні запозичення, наднаціональне регулювання та інше. Однією з таких нагальних проблем є енергетична залежність, яка 43г43іа у поточний період набула статусу загальнонаціональної проблеми. Саме цьому така актуальна проблематика зумовлює необхідність у дослідженні рівня енергозалежності країн та визначення причин, котрі зумовлюють виникнення відповідного стану для країни.

Досить актуальними питаннями енергетики на сьогоднішній день є недостатній і нерівномірний доступ країн до енергетичних ресурсів, а також рівень ефективного використання цих ресурсів. Саме цьому наукові дослідження, які полягають у визначенні взаємного розташування країн серед обраної системи координат, надають змогу визначитися у стані та перспективах і є достатньо важливим для нашої країни. Також однією з вагомих частин дослідження є виявлення закономірності у відносному розташування країн у визначеній області координат відповідно до певної класифікаційної ознаки.

Основним завданням статті є аналіз взаємозалежності індексу розвитку людського потенціалу (HDI) та енергомісткості ВВП (TRES/GDP) для країн Європейського Союзу і України. Результатом такого аналізу буде візуалізація розміщення об'єктів дослідження у певному просторі, візуальний аналіз такого представлення надасть можливість на макрорівні здійснити певні висновки з метою прийняття подальших рішень. Саме для осіб, які приймають важливі управлінські рішення на рівні держави, виникає необхідність у визначенні місця тієї чи іншої країни в координатах певних показників, у нашому випадку для аналізу обрано індекс розвитку людського потенціалу (HDI) та енергомісткості ВВП (TRES/GDP).

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Організацією, яка приділяє значну увагу проблематиці енергозбереженню та якості життя є ООН. Ця організація започаткувала та реалізує 43г43іально, яка має назву «United Nations Development Program» (UNDP). Зазначена проблемати знайшла своє відображення у наступних наукових роботах: "Частина 1: Глобальний аналіз якості та безпеки життя людей" [1], "Аналіз складових інтегрального індексу людського розвитку в регіональному розрізі" [2, с. 37-42], "Україна у сучасному світі: порівняльна багатомірна оцінка" [3, с. 31-36], "Людський розвиток: оцінка та основні напрями підвищення його рівня" [4], "Людський розвиток" [5].

Цілі статті. Визначення передумов появи та наявності певної взаємозалежності в розташуванні країн відносно показників індексу розвитку людського потенціалу (HDI) та енергомісткості ВВП (TRES/GDP) серед країн Європейського Союзу та України.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Пропонується здійснити дослідження розміщення у координатах індексу людського розвитку (HDI) та енергомісткості ВВП (TRES/GDP) країн Європейського Союзу та України.

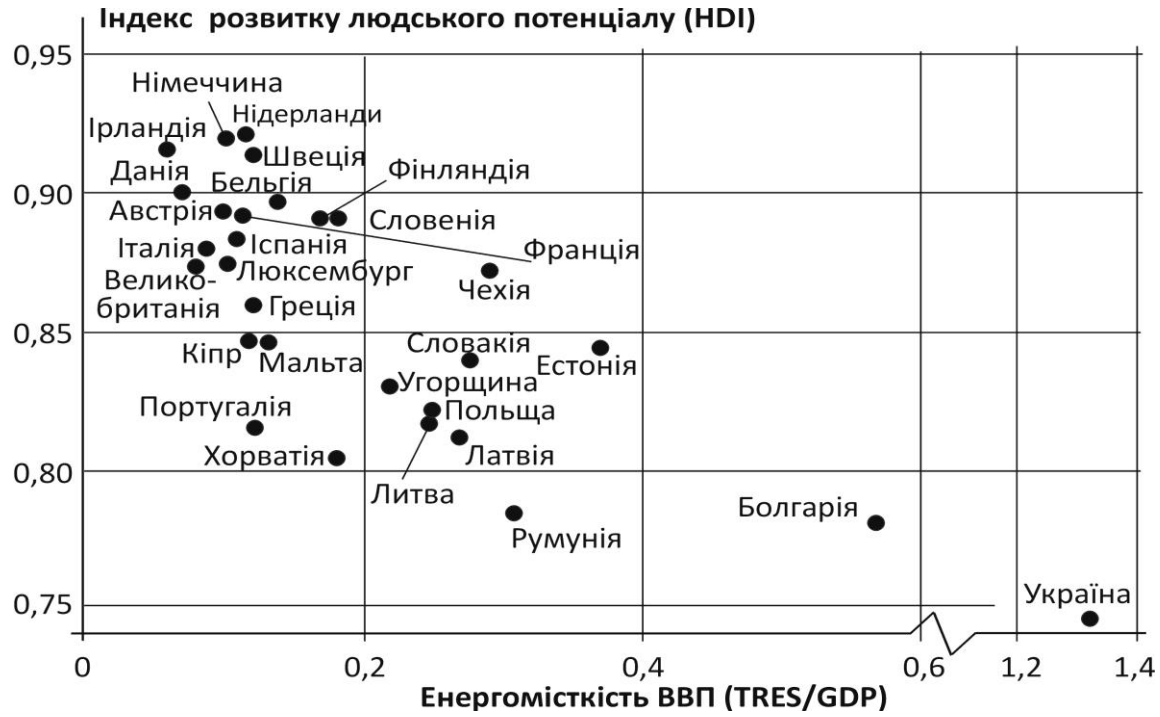


Рис. 1. Візуалізація розміщення країн Європейського Союзу та України у координатах індекс розвитку людського потенціалу (HDI) та енергомісткості ВВП (TRES/GDP) [6; 7]

За результатами аналізу розміщення об'єктів рис. 1 маємо те, що найбільший рівень людського потенціалу належить Німеччині. Близько до цього, досить високого рівня, розміщуються такі країн як Ірландія, Нідерланди та Швеція. Таке значення показника HDI у Німеччині, можливо, пов'язане з тим, що вона знаходиться у центрі Європи і тому країна має можливість розвивати нові торговельні та технологічні партнерства всередині Європи. Значення показника для Ірландії пояснюється досить тісними зв’язками з Великобританією. Стосовно Нідерландів та Швеції, то їх положення у цих координатах потребує додаткових наукових досліджень.

Розглянемо країни, які відносно недавно вступили в ЄС. Саме ці країни мають одні із найнижчих показників HDI. До них належать Болгарія і Румунія. Порівнюючи місце України у просторі цих координат, спостерігаємо таку ситуацію, що наша країна має дещо нижчий показник, який відрізняються на 0,042 пункти від Болгарії та на 0,046 пункти від Румунії. Така різниця у значеннях є порівняно невеликою і, тому, це свідчить про те, що Україна має стан на рівні Болгарії та Румунії.

Стосовно енергомісткості ВВП, то слід зазначити, що розглядаючи країни Європейського Союзу та Україну, маємо суттєву різницю у значеннях показників. Виділимо одну країну з Євросоюзу, яка має найбільший рівень енергомісткості ВВП та порівняємо її за цим показником з Україною. Отримали, що саме для цієї країни та України різниця становить 2,3 рази. Тому, для України є нагальна потреба реалізувати заходи, які стимулюватимуть зменшення значення цього показника. У законодавстві це передбачено в таких Законах України: «Про інвестиційну діяльність» [8], «Про енергозбереження» [9], «Про електроенергетику» [10], «Про альтернативні види рідкого та газового палива» [11], «Про нафту і газ» [12], «Про альтернативні джерела енергії» [13], «Про комбіноване виробництво теплової та електричної енергії (когенерацію) та використання скидного потенціалу» [14], «Про дозвільну систему у

сфері господарської діяльності» [15], «Про внесення змін до деяких законів України щодо встановлення «зеленого» тарифу» [16].

Для більш ґрунтовного аналізу, дослідимо розміщення країн у координатах енергомісткості ВВП (TRES/GDP) по осі *x* та індексу розвитку людського потенціалу (ІРЛП, HDI) по осі *y* таким чином, щоб нами було розглянуто групи країн, які найближче розміщенні одна до одної регіонально та за значеннями індексу.

Однією з областей, в якій значення індексу розташовані досить близько один до одного у зазначеній системі координат, є область, у яку входять такі країни: Греція, Іспанія і Італія, котрі характеризуються тим, що вони значною мірою потерпали від впливу глобальної економічної кризи. За цими двома показниками маємо ситуацію, що країни, які більшою мірою відчули падіння темпів розвитку від глобальної економічної кризи, знаходяться на середньому рівні порівняно із усією базою країн у цих виділених координатах.

Проаналізуємо країни, які належать до країн Прибалтики. Це такі країни як: Естонія, Латвія, Литва та країни Балтики: Швеція і Фінляндія, які характеризуються подібністю у значеннях цих показників. Особливої уваги заслуговують такі країни як Латвія та Литва, котрі є близькими за значеннями ІРЛП та значно різняться у значенні показника енергомісткості ВВП.

Стосовно країн Словаччини та Чехії, то вони знаходяться в одній області по енергомісткості, оскільки досить значний час їхній розвиток був передумовлений тим, що до 1993 р. Існувала єдина країна, яка називалась Чехословаччина. Інфраструктура цих країн 45г45іа досить тісно взаємопов'язаною, рівень розвитку, звичайно, тоді був єдиний. І тому, за час існування цих країн окремо одна від одної, їх основні показники, які характеризують промисловість, майже не змінилися, що свідчить про те, що розвиток країн на даний час суттєво не відрізняється. Проте Чехія дещо ближче розташована до географічного центру ЄС і тому має більше значення HDI.

Розглянемо країни, котрі належать до країн Бенілюксу (Люксембург, Бельгія та Нідерланди), які знаходяться на умовній вертикальній прямій за показником енергомісткості, 45г45іал ці країни мають різне значення HDI. Зазначене можна пояснити тим, що Нідерланди мають найбільшу площу (41,5 тис. Км^2) і тому займає найвищу позицію серед цих країн за показником HDI, Бельгія знаходиться на другому місці (30,5 тис. Км^2) і Люксембург, відповідно, на третьому, оскільки має найменшу площу (2,5 тис. Км^2).

Дослідження країн, які належать до країн «Великої Сімки»: Франція, Німеччина, Італія, Японія, Канада, Великобританія і США. В Європі ця група представлена Францією, Німеччиною, Італією та Великобританією. Ці країни розташовані в певній невеликій області, на незначній відстані одна від одної за показниками, що аналізуються.

За аналізом розміщення всіх вище перерахованих країн у системі координат, яка досліджується, можна стверджувати, що країни, які є близькими одна до одної за такими класифікаційними ознаками як: приналежність до «Великої Сімки»; до країн Бенілюксу; до певного регіону; до країн, які значно потерпали від економічної кризи; до країн, котрі недавно вступили в ЄС мають близькі за значенням показники.

Висновки. Запропонований нами методичний підхід (наукова новизна) до дослідження у даній система координат, яка містить показник енергомісткості ВВП (TRES/GDP) та показник індексу розвитку людського потенціалу (HDI) надає змогу науковцям дослідити взаємне розміщення країн, що підтверджується фактами, які підтверджуються ретроспективою їхнього розвитку. Також значна відмінність країн за даними показниками характеризується їхньою площею, їхнім історичним минулим. Зосередимо увагу на те, що ретроспективний аналіз цих країн за обраними показниками

надає підстави стверджувати про те, що значний період спільного розвитку країн, які входили до певного регіонального угрупування, створення подібної інфраструктури, ведення приблизно однакового господарства на цій території, яка характеризується близькими кліматичними, соціальними, політичними, регіональними, релігійними та іншими показниками за період часу, в нашому випадку за 20 років, не суттєво змінює їхні розбіжності у показниках, які досліджуються. Зазначене потребує подальших наукових досліджень.

Список використаних джерел:

1.Аналіз сталого розвитку – глобальний і регіональний контексти: моногр. / Міжнар. Рада з науки (ICSU) [та ін.]; наук. Кер. М. З. Згуровський. – К. : НТУУ «КПІ», 2010. – Ч. 1. Глобальний аналіз якості та безпеки життя людей. – 252 с.
2.Любохинець Л. С. Аналіз складових інтегрального індексу людського розвитку в регіональному розрізі / Л. С. Любохинець // Економіка і управління. – 2012. – № 5. – С. 37-42
3.Герасименко С. С. Україна у сучасному світі: порівняльна багатомірна оцінка / С. С. Герасименко, О. А. Чуприна, О. О. Чуприна // Статистика України. – К. : Вид–во НТК статист. Досліджень, 2010. – № 4 – С. 31-36
4.Шишкін В. С. Людський розвиток: оцінка та основні напрями підвищення його рівня / В. С. Шишкін // Автореф. Дис. – К., 2004. – 20 с.
5.Грішнова О. А. Людський розвиток : навч. Посіб. / О. А. Грішнова – К. : КНЕУ, 2006. – 308 с.
6.Халид М. Human Development Report 2013 Team [Електронний ресурс] / Малик Халид. – New York : One United Nations Plaza, 2013. – 203 с. – Режим доступу до документу : http://hdr.undp.org/sites/default/files/reports/14/hdr2013_en_complete.pdf
7.Key World Energy Statistics 2013 [Електронний ресурс]. – Paris : International Energy Agency, 2013. – 80 с. – Режим доступу до документу: http://www.iea.org/publications/freepublications/publication/KeyWorld2013.pdf
8.Про інвестиційну діяльність : Закон України від 10.10.2013 р. № 639-VII // Відомості Верховної Ради України, 1991. – № 47. – Ст. 646.
9.Про енергозбереження : Закон України від 16.10.2012 р. № 5463-VI // Відомості Верховної Ради України, 2014. – № 4. – Ст. 61.
10. Про електроенергетику : Закон України від 24.10.2013 р. № 663-VII // Відомості Верховної Ради України, 2014. – № 22. – Ст. 781.
11. Про альтернативні види рідкого та газового палива : Закон України від 19.06.2012 р. № 4970-VI // Відомості Верховної Ради України, 2013 – № 19-20. – Ст. 177.
12. Про нафту і газ : Закон України від 04.07.2013 р. № 406-VII VII // Відомості Верховної Ради України, 2014 – № 20-21. – Ст. 712.
13. Про альтернативні джерела енергії: Закон України від 09.04.2014 р. № 1193-VII // Відомості Верховної Ради України, 2014 – № 23 – Ст. 873.
14. Про комбіноване виробництво теплової та електричної енергії (когенерацію) та використання скидного потенціалу : Закон України від 24.10.2013 р. № 663-VII // Відомості Верховної Ради України, 2014. – № 22. – Ст. 781.
15. Про дозвільну систему у сфері господарської діяльності : Закон України від 09.04.2014 р. № 1193-VII // Відомості Верховної Ради України, 2014. – № 23. – Ст. 873.
16. Про внесення змін до деяких законів України щодо встановлення «зеленого» тарифу : Закон України від 25.09.2008 р. № 601-VI // Відомості Верховної Ради України, 2009. – № 13. – Ст. 155.

УДК 339.09
Потапюк І.П., к.е.н., доцент
Сідаш М.О., магістрант
Полтавський національний технічний
університет імені Юрія Кондратюка

СТРАТЕГІЯ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА, ЩО ЗДІЙСНЮЄ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНУ ДІЯЛЬНІСТЬ

У публікації підлягають розгляду питання щодо теоретичного обґрунтування стратегій управління персоналом, зокрема виділені основні складові системи управління персоналом на підприємствах, які здійснюють зовнішньоекономічну діяльність. Уточнено сутність стратегії управління персоналом. Визначені принципи, на яких повинна ґрунтуватися кадрова стратегія організації.

Ключові слова: управління персоналом, стратегія, стратегія управління персоналом, зовнішньоекономічна діяльність.

Potapiuk I., Sidash M.

THE STRATEGY OF PERSONNEL MANAGEMENT OF ENTERPRISES ENGAGED IN FOREIGN ECONOMIC ACTIVITIES

In the publication it shall be consideried the theoretical justification of personnel management strategies, in particular highlighted the main components of the personnel management system in enterprises engaged in foreign trade. The essence of human resource strategies. Defined principles that must be based staffing strategy.

Keywords: human resource management, strategy, human resource management, foreign economic activity.

Потапюк И.П., Сидаш М.О.

СТРАТЕГИЯ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ, ОСУЩЕСТВЛЯЮЩИХ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

В публикации подлежат рассмотрению вопросы теоретического обоснования стратегий управления персоналом, в частности выделены основные составляющие системы управления персоналом на предприятиях, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность. Уточнено сущность стратегии управления персоналом. Определены принципы, на которых должна основываться кадровая стратегия организации.

Ключевые слова: управление персоналом, стратегия, стратегия управления персоналом, внешнеэкономическая деятельность.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Зміни в економічній і політичній системах у нашій країні надають широкі можливості й водночас становлять серйозні загрози для кожної особистості, сталості її існування, вносять суттєвий рівень невизначеності в життя практично кожної людини. Управління персоналом у такій ситуації набуває особливого значення, оскільки дає змогу реалізувати, узагальнити цілий спектр питань адаптації індивіда до зовнішніх умов, урахування фактора особистості в побудові системи управління персоналом організації.

Широке використання таких понять, як управління персоналом, кадровий менеджмент, управління людськими ресурсами показує, що проблеми персоналу включені в загальну систему організаційного управління й тісно пов'язані з іншими управлінськими елементами. На сучасному етапі особливої уваги набуває питання, яким чином функції кадрового управління зможуть підвищити адаптаційні можливості підприємства. Тому сьогодні найбільш прийнятною моделлю управління для функціонування вітчизняних підприємств є стратегічний менеджмент, оскільки зовнішні умови характеризуються частими змінами і невизначеністю.

На думку фахівців, концепції та стратегії управління персоналом можуть підвищити конкурентоспроможність підприємства, сформувати ефективне управління підприємством.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. У сучасній економічній літературі значна увага приділяється управлінню персоналом [3, 4, 8, 9]. Дослідженню цієї проблеми присвячені праці таких відомих вчених, як О.А. Бугуцького, В.Я. Мессель-Веселяка, О.І. Здоровцова, П.Т. Саблука, К.І. Якуби, В.Г. Воронкової, Б.М. Генкина, А.М. Колота, Л.І. Євенка, В.С. Дієсперова та інших. Сформульовані в їхніх працях наукові концепції, положення, висновки і рекомендації посідають важливе місце в сучасній теорії зайнятості й дозволяють якомога глибше усвідомити важливість і складність вирішення згаданих проблем.

Цілі статті. Мета статті полягає у теоретичному обґрунтуванні та доцільності використання стратегії управління персоналом на підприємстві, що здійснює зовнішньоекономічну діяльність.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. У ринкових конкурентних умовах господарювання зростає роль управління людськими ресурсами в системі факторів, що забезпечують

ефективність функціонування організацій. Людина виступає сьогодні не просто як суб'єкт виробничих відносин, але й активно формує їх. Вона складає основу організації та її сутність. Однак з позиції управління неможливо говорити про людину взагалі, так як всі люди різні. Тому менеджер повинен добре знати людей, з якими він працює, для того, щоб успішно керувати ними. Адже в кожній організації людина працює в середовищі колег – товаришів по роботі. Вона є членом формальної або неформальної груп. І все це допомагає більш детально розкрити її потенціал, або «приглушити» людські здібності і бажання працювати з повною віддачею. Аналізуючи методи управління підприємством, які розроблені та використовуються в розвинутих країнах, українські фахівці дедалі частіше пояснюють високу ефективність японських, німецьких, американських фірм у виконанні виробничих завдань і досягнення успіхів у конкурентній боротьбі хорошим морально-психологічним кліматом на підприємствах, серйозною роботою над питанням міжособових і міжгрупових відносин.

Підприємство, що займається зовнішньоекономічною діяльністю та є конкурентоспроможним на міжнародному ринку, має слідкувати не лише за технічним оснащенням, використанням сучасних технологій, якістю продукції, маркетингових досліджень міжнародного середовища та впровадженням концепції просування продукції на зарубіжні ринки, а й за кваліфікацією працівників підприємства та ефективним управлінням персоналом. Саме цей аспект набуває все більшого значення як фактор підвищення конкурентоспроможності та ефективності підприємства, досягнення цілей та реалізації стратегії розвитку підприємства.

Управління персоналом – це діяльність, спрямована на досягнення максимально ефективного використання трудових ресурсів для реалізації цілей підприємства. Ефективність часто трактується як отримання максимального прибутку. Проте все частіше ефективність розглядається науковцями не лише в економічному плані – як прибуток, економічність, продуктивність, якість, нововведення, а й у більш широкому розумінні й пов’язується з такими поняттями, як задоволеність працівників своєю роботою загалом, участю у трудовому колективі підприємства, високий рівень мотивації і колективу до ефективної праці.

Кожне підприємство, що здійснює зовнішньоекономічну діяльність, рано чи пізно вирішує питання планування стратегічного розвитку компанії, що тісно пов’язане із формуванням стратегії управління персоналом як однієї із складових. На будь-якому етапі розвитку науково-технічного прогресу країни та розвитку її економічної системи питання управління персоналом залишається актуальним і цим обґрунтовується актуальність дослідження цієї проблеми, а саме вибір стратегії управління персоналом фірми внаслідок аналізу зовнішньою і внутрішньою середовища організації. Стратегія управління персоналом є частиною стратегії управління підприємством загалом, оскільки персонал – це ресурс підприємства, який реалізовує стратегію його розвитку для досягнення цілей діяльності цього підприємства. До розробки стратегії управління персоналом застосовують такі самі принципи, що і до розробки стратегії управління загалом [2].

Альфред Чандлер, автор фундаментальних робіт у галузі стратегічного планування, трактує основну функцію стратегії як «визначення довгострокових цілей підприємства, а також визначення дій, необхідних для ресурсного забезпечення виконання поставлених задач».

Система управління персоналом, що функціонує на підприємствах, які здійснюють зовнішньоекономічну діяльність під впливом запровадження зарубіжних технологій управління персоналом та використанні власного досвіду, включає наступні складові:

– підбір персоналу;
– адаптацію персоналу;
– оплату праці;
– оцінку ефективності персоналу;

– корпоративну культуру;
– наукову організацію праці;
– організаційне проектування;
– кадрове діловодство.

В основу класифікацій стратегій управління персоналом зазвичай закладаються різні варіанти залежно від багатьох чинників. Найбільш відомі варіанти класифікації стратегій управління персоналом залежать від [4]:

– типу конкурентної стратегії;
– типу загальної стратегії організації;
– стадії розвитку (етапу життєвого циклу) організації;
– місії організації;
– способу реалізації стратегії в організації;
– філософії менеджменту.

Таким чином, беручи до уваги різноманітні фактори та ступінь їх впливу на зовнішньоекономічну діяльність підприємства, менеджер може сформулювати стратегію управління персоналом. Наприклад:

1. Стратегія інновації (включає високий рівень інновації, характеризується високим рівнем терпимості до ризиків).

2. Стратегія підвищення якості (основна увага концентрується на якості продукції, а ставлення до персоналу, багато в чому засноване на принципах соціальної рівності, гарантії зайнятості).

3. Стратегія утримання лідерської позиції за рахунок зниження витрат (основна увага концентрується на результаті, особливо на об'ємі випуску продукції).

Узагальнюючи підходи авторів, викладені в роботах [1; 5-7], визначені принципи на яких має ґрунтуватися кадрова стратегія організації:

• організація розглядає персонал як людський ресурс, здатний забезпечити їй конкурентні переваги і досягнення лідерських позицій за умови планування і забезпечення його оптимального використання, розвитку і якості;

• управління персоналом організації ґрунтується, в першу чергу, на переважанні економічних і соціально-психологічних методів і складає одну із найважливіших функцій управління організацією на усіх ієрархічних рівнях управління. При цьому лінійне керівництво здійснює управління персоналом, а служби управління персоналом методично забезпечують процес управління персоналом, координують усю роботу з управління персоналом і виступають у ролі внутрішнього консультанта лінійних керівників;

• персонал організації розглядається як капітал, придбаний у ході конкурентної боротьби, а витрати на персонал – як довгострокові інвестиції в розвиток організації; персонал організації є носієм її корпоративної культури та цінностей і багато в чому сприяє створенню позитивного узагальненого образу організації, який сприяє створенню потенціалу, ідентифікації та підтримки, атмосфери довіри, прийнятності й «прихильності» суспільства до діяльності організації на регіональному, державному та міжнародному рівнях; організація як роботодавець і персонал виступають як соціальні партнери, що розділяють цілі виробництва і способи їх досягнення, що визначаються стратегією і політикою організації. Організація забезпечує своєму персоналу задоволення соціальних, духовних і матеріальних потреб відповідно до вкладу кожного із співробітників у досягнення цілей і завдань організації;

• організація орієнтується на встановлення довготривалих трудових відносин з кожним співробітником, заснованих на дотриманні вимог трудового законодавства і таких, що дозволяють співробітникові повністю реалізовувати наявний рівень професійної компетентності, а також вдосконалювати його в напрямах, які визначаються потребами організації та рівнем посадової компетенції співробітника;

• стратегія управління персоналом організації має бути реально інтегрована в загально корпоративну стратегію. Керівництво служб управління персоналом має

приймати активну участь і у процесі підготовки корпоративної стратегії, а не тільки в її реалізації.

У кожному конкретному випадку стратегія управління персоналом може охоплювати не всі, а тільки окремі її складові, причому набір цих складових буде різним у залежності від цілей і стратегії організації загалом та цілей і стратегії управління безпосередньо персоналом. Як наслідок, менеджер має гнучкий вибір для формування стратегії персоналу. Стратегія управління персоналом необхідна у випадку коли треба структурувати роботу з персоналом компанії, перейти від вирішення поточних задач до планомірної і орієнтованої на результат діяльності з урахуванням пріоритетів і розрахунком інвестицій.

Висновки. Отже, дослідивши матеріал по даній проблемі, можна зробити висновок, що стратегія управління – це специфічний набір базових принципів, правил та цілей роботи з персоналом, сформульований з урахуванням типів організаційної стратегії, організаційного і кадрового потенціалу, а також типу кадрової політики. На формування стратегії управління персоналом впливає багато факторів: саме від набору та їхнього впливу і залежить вибір стратегії. Таким чином, правильно спроектована та реалізована стратегія персоналу сприяє залученню й утриманню в компанії кращих фахівців та освічених спеціалістів, робота яких забезпечуватиме зростання фінансових показників компанії до 1,5-2 разів протягом року.

Список використаних джерел:

1. Армстронг М. Стратегическое управление человеческими ресурсами. / М. Армстронг – М. : Инфра-М, 2002. – 328 с.
2. Веснин В. Р. Практический менеджмент персонала : [пособие по кадровой работе] / В. Р. Веснин. – М. : Юристъ, 1998. – 496 с.
3. Дмитренко Г.А. Стратегічний менеджмент / Г. А. Дмитренко. – К. : «Урожай», 2005. – 421 с.
4. Журавлёв П.В. Мировой опыт управления персоналом. Обзор зарубежных источников [монография] / П. В. Журавлев. – М. : Изд-во Российской Экономической академии, Екатеринбург : Деловая книга, 2002. – 232 с.
5. Кондратьев В. В. HR-инжиниринг. Как построить современную модель организации деятельности персонала / В. В. Кондратьев. – М. : Эксмо, 2007. – 512 с.
6. Маслов В. И. Стратегическое управление персоналом в условиях эффективной организационной культуры / В. И. Маслов. – М. : Издательство «Финпресс», 2004. – 288 с.
7. Митин А. Н. Антикризисное управление персоналом организации : [учебное пособие] / А. Н. Митин, А. Э. Фёдорова, Ю. А. Токарева, А. В. Овчинников. – СПб. : Питер, 2005. – 272 с.
8. Одегов Ю.Г. Управление персоналом / Ю. Г. Одегов. – Новоссибирск, 2004. – 139 с.
9. Савельєва В.С. Управління персоналом / В. С. Савельєва, О. Л. Єськов. – К. : Професіонал, 2006. – 284 с.

Рецензент Маркіна І.А.

УДК: 339. 564 : 658. 8
Сухарєва К. В. к.е.н., доцент
Єфіменко В.І.
Запорізький національний університет

СИТУАЦІЙНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА ПАТ «МОТОР СІЧ»

В публікації авторами досліджено питання застосування інструментарію ситуаційного менеджменту зовнішньоекономічної діяльності промислового підприємства. Доведено необхідність та доцільність використання спеціального алгоритму, який є сукупністю послідовних дій для визначення подальшого напрямку діяльності підприємства (зростання, скорочення та стабілізації) в умовах турбулентного зовнішнього середовища.

Ключові слова: ситуаційний менеджмент, алгоритм, зовнішньоекономічна діяльність, авіаційна галузь, експорт, ситуація

Sukhareva K., Efimenko V.

SITUATION MANAGEMENT OF THE INTERNATIONAL ACTIVITY OF PJSC "MOTOR SYCH"

The authors of the article have researched the issues of using the instruments of situation management of international activity of an industriam enterprise. The necessity and rationale of using the special algorithm the essence of which is the combination of consequent measures aimed at determining the further trens of the activity of the enterprise (increase, reduction and stabilization) in the conditions of changeable external environment.

Keywords: situation management, algorithm, international activity, aviation, export, situation

Сухарева К. В., Ефименко В.И.

СИТУАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ ПАТ «МОТОР СИЧ»

В публикации авторами исследованы вопросы применения инструментария ситуационного менеджмента внешнеэкономической деятельности промышленного предприятия. Доказана необходимость и целесообразность использования специального алгоритма, который является совокупностью последовательных действий для определения дальнейшего направления деятельности предприятия (роста, сокращения и стабилизации) в условиях турбулентной внешней среды.

Ключевые слова: ситуационный менеджмент, алгоритм, внешнеэкономическая деятельность, экспорт, ситуация

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Тенденції розвитку вітчизняної економіки, що склалися протягом останнього півріччя вимагають нагальної адаптації системи менеджменту промислових підприємств, що мають тісні коопераційні зв'язки як з національними, так і закордонними контрагентами.

Одним із стратегічних напрямів підвищення ефективності міжнародних відносин в галузі підприємництва України є розширення машинобудівної галузі в цілому та авіабудування зокрема. Флагманом вітчизняної авіабудівної галузі є ПАТ «Мотор Січ» - одне з декількох у світі та єдине в Україні підприємство, що має закінчений цикл виробництва авіаційних двигунів, а також забезпечує весь цикл ремонту, випробування та їх обслуговування. До головних напрямів його діяльності відноситься: авіаційнапромисловість; виробництво електротехнічнихмашин, обладнання, апаратури та виробів виробничого призначення; ремонт цивільних літаків, вертольотів, їх обладнання тощо. Розвиток даного підприємства, як базового елементу авіабудівної галузі, є запорукою активізації та підвищення її ефективності та стабілізації соціально-економічної ситуації в країні в цілому.

Виходячи з вищенаведеного, в умовах сьогодення актуалізується проблема розробки та прийняття управлінських рішень, які вимагають від керівництва застосування інструментарію ситуаційного менеджменту з метою своєчасного реагування на непередбачувані зміни у зовнішньому середовищі.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Теоретичні основи та проблематика ситуаційного менеджменту досліджувалися у працях провідних західних вчених від початку 70-х років XX століття (Фолетт М. П., Кунца, О'Донелла С. [1]), які стали фундаментом для подальшого розгляду даної концепції в працях як вітчизняних (Василенко В., Шостки В. [2]).

Можливості ефективного використання ситуаційного менеджменту досліджували в своїх роботах Василенко В., Шостка В. [2], Бажин І. [3], які визначали, що досягнення цілей організації можливе за умов застосування конкретних прийомів та концепцій до певних умов-ситуацій. Проблеми реалізації ситуаційного менеджменту, що виникають через відсутність та неможливість розробки уніфікованих підходів до вирішення

управлінських ситуацій аналізували в своїх роботах Гріфін Р. та Яцура В. [4], які наголошували на унікальності кожного конкретного суб'єкта підприємництва.

Разом з тим, поза увагою вищенаведених дослідників залишились теоретичні та практичні аспекти застосування ситуаційного менеджменту в окремих сферах підприємницької діяльності, в тому числі в сфері зовнішньоекономічної діяльності. Також недостатньо розробленими є дієві заходи та практичний інструментарій реалізації ситуаційного менеджменту підприємствами різних галузей економіки.

Цілі статті. Розробка та обґрунтування алгоритму ситуаційного менеджменту в зовнішньоекономічный діяльності промислового підприємства в контексті завдань його розвитку та за умов максимального врахування турбулентності сучасного ринку.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Ситуаційний менеджмент є інструментом управління в ситуаціях, які виникають у наслідок того, що керівництво не спроможне вчасно розпізнати та передбачити загрози, проаналізувати їх симптоми, розробити заходи щодо зменшення їх негативних наслідків, та відповідно не встигає зреагувати на зміни, що виникають в умовах нестабільності [5]. Як самостійна галузь науки та професійної діяльності, він спрямований на забезпечення успішного функціонування організаційної структури, досягнення поставлених цілей шляхом раціонального використання наявних ресурсів відповідно до ситуації, що склалася у визначений період часу. Ситуаційність в управлінні визначає, що не може бути єдиного універсального рішення, набору інструментів менеджменту в різних умовах. Основні засади використання ситуаційного менеджменту на підприємствах з метою їх ефективного функціонування вимагають з одного боку – аналізу можливостей розвитку, а з іншого – здатності враховувати та протидіяти факторам, що його визначають.

Прагнення до збереження існуючої конкурентної позиції ПАТ «Мотор Січ», поступового розширення та зміни ринків збуту, налагодження партнерської взаємодії з новими контрагентами, особливо в сучасних умовах, вимагає від керівництва активізації дій щодо застосування ситуаційного менеджменту та розробки ефективних управлінських рішень. ПАТ «Мотор Січ», реалізуючи стратегію диверсифікації, випускає понад 60 модифікацій двигунів для більше ніж 80 видів літаків і вертольотів різного призначення та виробляє широкий спектр продукції наземного застосування й товарів народного споживання [6]. При цьому 90% реалізованої продукції зорієнтовано на експорт (рис. 1), кошти отримані від зовнішньоекономічної діяльності компанії є головним джерелом фінансових надходжень ПАТ «Мотор Січ» (рис. 2).

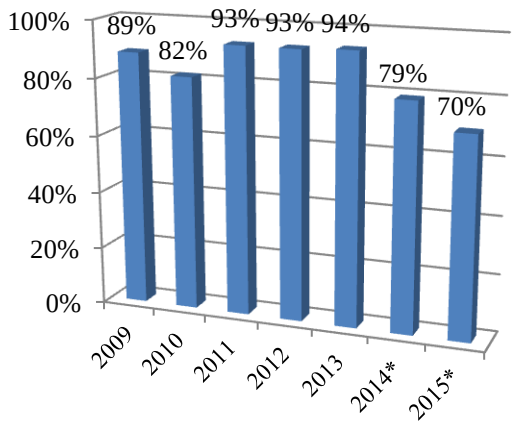


Рис. 1 Вага експорту в загальному обсязі реалізованої продукції ПАТ «Мотор Січ», % [7, 8]

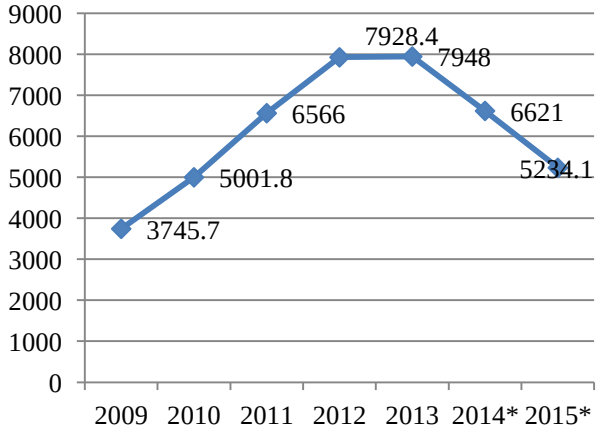


Рис. 2 Чистий дохід від реалізації продукції ПАТ «Мотор Січ», млн. грн. [7, 8]

* 2014 р -2015 р. – прогнозні значення.

Аналіз статистичних даних діяльності авіаційного підприємства, підтверджує, що воно починає відчувати кризові явища, враховуючи негативну динаміку зовнішнього середовища (зниження майже на 40% виробництва споживчих товарів у 2014 році) (53г53іа. 1).

Таблиця 1

Динаміка доходів від реалізації ПАТ «Мотор Січ», 2012-2013 рр., млн. грн. [7, с. 78; 8]

Роки	2012	Питома вага,%	2013	Питома вага, %	Абс. Відхил.	Приріст, %
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)						
виробництва та ремонту авіаційних двигунів	6,44	81,2	7,18	90,2	0,73	11,3
виробництва наземної техніки	4,36	5,5	4,49	5,7	0,13	3,1
виробництва споживчих товарів	9,83	1,2	3,99	0,5	-0,58	-59,3
інших товарів, робіт, послуг	9,57	12,1	2,91	3,7	-0,66	-69,6
Разом дохід від реалізації	79,28	100,0	79,47	100,0	0,19	0,2

Проаналізуємо географію збуту ПАТ «Мотор Січ» в умовах ситуаційного менеджменту зовнішньоекономічної діяльності. Виходячи з даних наведених на рис. 3 можна зробити висновок, що географія збуту продукції ПАТ «Мотор Січ» є доволі широкою, хоча найбільший сегмент складають споживачі з Російської Федерації (приблизно 69%).

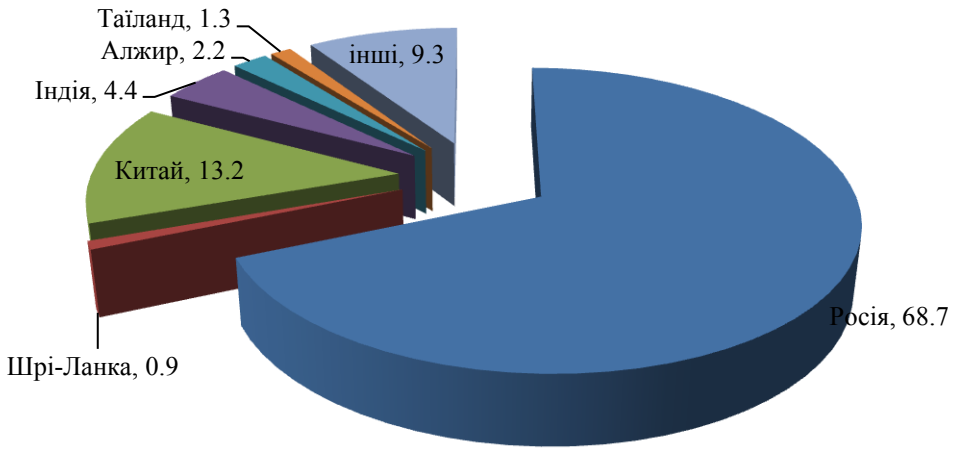


Рис. 3 Географія збуту продукції ПАТ «Мотор Січ», 2013 р., % [7, с. 79-80]

Загалом, зовнішньоекономічна діяльність ПАТ «Мотор Січ» в період до 2013 року була ефективною та мала позитивну тенденцію (таб. 2) [7, с. 78; 8]. Зміни у показниках рентабельності зовнішньоекономічної діяльності ПАТ «Мотор Січ» визначаються наслідками фінансово-економічної кризи та ситуацією, що склалася у світовій економічній системі протягом цих років.

Таблиця 2

Ефективність зовнішньоекономічної діяльності ПАТ «Мотор Січ», млн. грн.

Рік	2009	2010	2011	2012	2013	2014*	2015*
Чистий дохід від реалізації продукції	3745,7	5001,8	6556	7928,4	7948	6621	5324,1
Чистий дохід від реалізації продукції на експорт	3322,4	4076,5	6110,2	7381,3	7455,2	5230,6	3710,9
Витрати на здійснення експортних операцій	2799,8	3576,6	5161,0	5711,0	6121,0	4987,2	3677,9
Рентабельність, %	19%	14%	18%	29%	22%	5%	1%

Результати дослідження основних показників зовнішньоекономічної діяльності флагмана авіабудівної галузі, які за наявними прогнозами експертів не є оптимістичними, а також тенденції розвитку економіки країни в цілому та авіаційної галузі зокрема, свідчать про негативні зрушення, які в більшості випадків не передбачені в рамках стратегічного планування підприємства. На сьогодні під загрозою розірвання є усталені контакти та взаємозв'язки ПАТ «Мотор Січ» з наявними та пріоритетними партнерами. В даному контексті керівництву підприємства слід в короткі терміни частково переорієнтовувати свою діяльність, концентрувати свою увагу, а також приймати обґрунтовані управлінські рішення відповідно до реальної ситуації на ринку. Саме інструменти ситуаційного менеджменту на сьогодні є найбільш ефективними методами управління, оскільки дозволяють максимально ефективно враховувати значну кількість складно прогнозованих факторів зовнішнього макро- та мікросередовищ.

Прогнозуючи напрямки своєї діяльності застосовуючи концепцію ситуаційного менеджменту, керівництву підприємства слід враховувати два основних параметри: темпи росту ринку, на якому функціонує підприємство, а також його відносну частку, узагальнення яких запропоновано в ситуаційній матриці А. Томпсоната А. Стрікленда. Залежно від величини зазначених факторів керівництво ПАТ «Мотор Січ» може прийняти рішення щодо реалізації одного із можливих напрямків. Слід зазначити, що практично можуть реалізовуватися одночасно декілька альтернатив із різних квадрантів для різних напрямків діяльності підприємства.

Не зважаючи на прозорість та простоту запропонованого інструменту ситуаційного менеджменту, керівництву ПАТ «Мотор Січ» необхідно досить обґрунтовано підходити до вибору майбутнього напрямку діяльності. Для підвищення ефективності процесу прийняття управлінських рішень в умовах невизначеності керівництву ПАТ «Мотор Січ» можна запропонувати використання наступного алгоритму (рис. 4).

Кожна із зазначених альтернатив є можливою для реалізації в діяльності ПАТ «Мотор Січ» в найближчій перспективі щодо різних товарних груп, а також різних географічних ринків. Передумовою успішної реалізації будь-якої з них є обґрунтування заходів в межах наступних сфер діяльності:

– оптимізація збутової діяльності за рахунок розширення укладання довгострокових контрактів з іноземними замовникам, створення розширеної збутової мережі, а саме мережі закордонних представництв;

– попередження виникнення різного роду ризиків, а саме: 1) галузевих, які обумовлені незначним рівнем попиту на продукцію підприємства на внутрішньому ринку, високим рівнем конкуренції на міжнародному ринку, втрати крупних закордонних партнерів, порушення налагоджених коопераційних зв'язків з ними; 2) правових, які обумовлені досить частими змінами у законодавстві, наявності значної кількості суперечливих та колізійних положень, недосконалістю закріпленої на законодавчому рівні процедур проведення митного оформлення та отримання експортних дозволів; 3) валютних, які пов'язані з нестабільністю національної валюти, несприятливими коливаннями валютних курсів;

– застосування сучасних методів збуту, в тому числі прямий продаж, активна участь у міжнародних виставках, ярмарках, симпозіумах, спеціалізованих салонах.

Висновки. Враховуючи широкий спектр ситуацій, що виникають у діяльності ПАТ «Мотор Січ», змінювати та підтримувати необхідний вектор розвитку можливо тільки за умови постійного корегування показників діяльності відповідно до ринкових ситуацій.

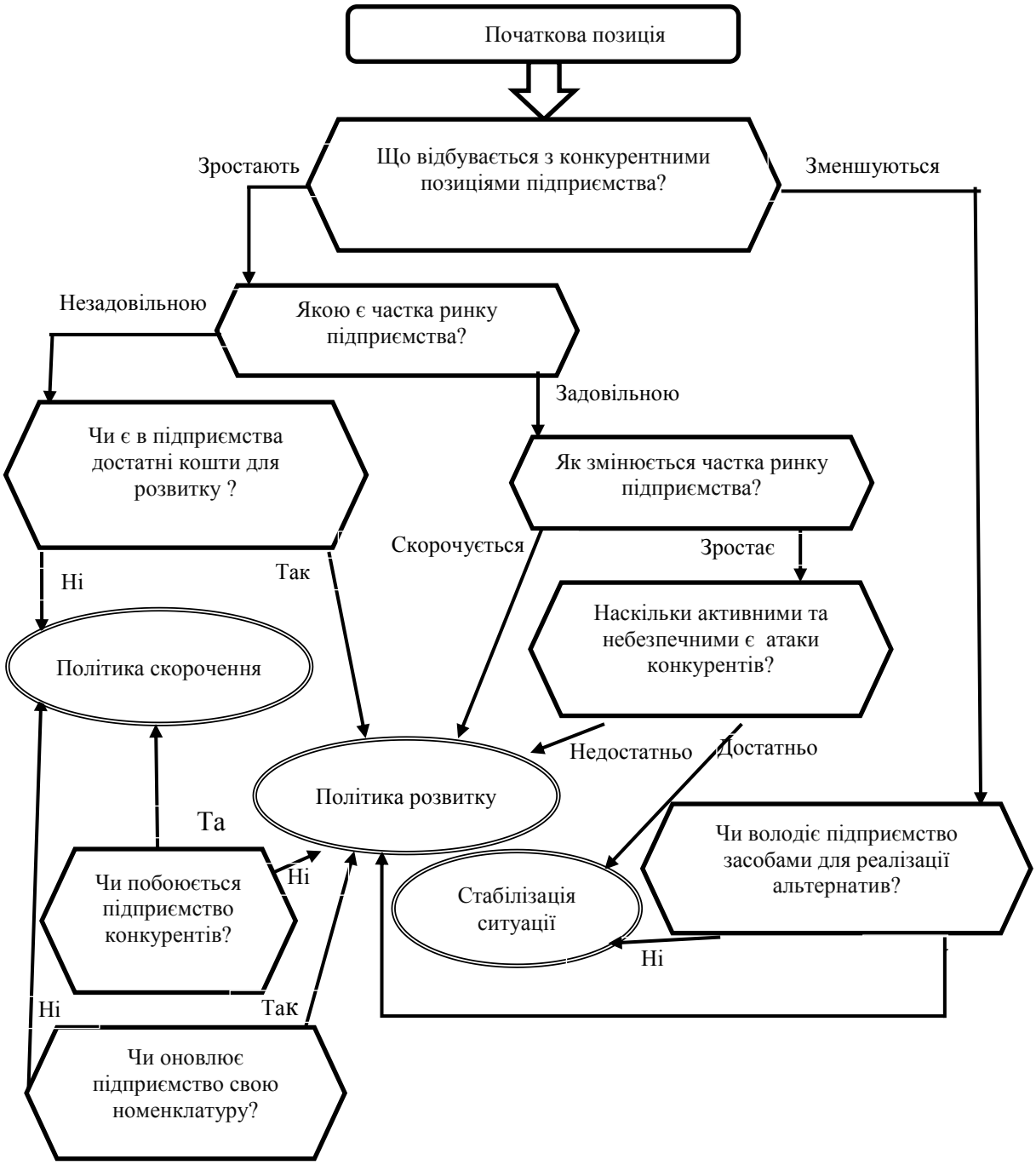


Рис. 4 Алгоритм вибору альтернативного напрямку дій ПАТ «Мотор Січ» за умов ситуаційного менеджменту (розробка авторів)

В ринковому середовищі, що характеризується значною мінливістю, складністю та рухливістю, особливого значення набуває здатність промислового підприємства адаптувати свою зовнішньоекономічну діяльність за рахунок впровадження сучасних концепцій ситуаційного менеджменту. З метою впровадження запропонованого алгоритму ПАТ «Мотор Січ» необхідно вживати упереджувальні заходи, оцінювати можливості та проблеми, вносити корективи на певних стадіях процесу управління з метою пом'якшення негативного впливу. Крім того, менеджмент компанії повинен визначити сукупність конкретних заходів, які можуть бути вжиті для зміни ситуації, що прогнозується, на їх користь. Врахування ситуаційної складової поєднаних з

елементами прогнозування щодо розвитку у процесі управління ПАТ «Мотор Січ» стає сьогодні необхідним для підвищення ефективності його зовнішньоекономічної діяльності.

Отже, турбулентні умови сьогодення вимагають від топ-менеджменту ПАТ «Мотор Січ» концентрації на управлінських рішеннях, вибір та придатність яких визначається ситуацією. Оскільки існує безліч «складно прогнозованих» факторів (як внутрішнього, так і зовнішнього середовищ), тому найефективнішим управлінським методом у конкретній ситуації є той, який найбільше їй відповідає. У такому разі успіх ситуаційного менеджменту значно залежить від об'єктивного визначення найбільш значимих факторів, що впливають на процес прийняття управлінських рішень та поєднуються в межах узгодженого алгоритму.

Список використаних джерел:

1. Гибсон Дж. Л. Организации: поведение, структура, процессы [Електронний ресурс] / Дж. Л. Гибсон, Д. М. Иванцевич, Д. Х. Доннелли – мл.; Пер. С 56г56іа. – 8-е 56г56. – М.: ИНФРА-М, 2000. – XXVI, 662 с. – Режим доступу: http://znanium.com/go.php?id=417454
2. Василенко В. А. Ситуационый менеджмент / В. А. Василенко, В.И. Шостка. – К. : ЦУЛ, 2003. – 285 с.
3. Бажин И.И. Управление изменениями / И.И. Бажин, Х. : Консум, 2006. – 337 с.
4. Грифін Р. Основи менеджменту : підручник / Р. Грифін, В. Яцура; наук. 56г56і. В. Яцура, Д. Олесневич. – Львів : БаК, 2001. – 624 с.
5. Полянська А. Формування концепції розвитку підприємств на засадах ситуаційного управління [Електронний ресурс] / А. Полянська // Науковий вісник. – 2012. – Вип. 9. – Режим доступу: www.lvivacademy.com/visnik9/fail/Poljanska.pdf
6. Маркова С. В. Управлінські підходи до формування системи менеджменту якості підприємства засобами розвитку персоналу та 56г56іально5656тного / С. В. Маркова, О. М. Олійник, А.С. Чкан // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – № 7(157). – С. 194-202
7. Годовой 56г56і ПАТ «Мотор Сич» 2013 год [Електронний ресурс] / ПАТ «Мотор Січ»: офіційний сайт. – Режим доступу : http://www.motorsich.com/userfiles/otchet%20emitenta%202013.pdf
8. Годовой 56г56і ПАТ «Мотор Сич» 2012 год [Електронний ресурс] / ПАТ «Мотор Січ»: офіційний сайт. – Режим доступу : http://escrin.nssmc.gov.ua/rpt3816_sect0.aspx

Рецензент Гуржій Н.М.

УДК 330.322
Шатирко Д.В.
Чернігівський національний технологічний університет

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД РЕГУЛЮВАННЯ ВЕНЧУРНОГО ІНВЕСТУВАННЯ

У публікації розглянуто особливості побудови систем венчурного фінансування в зарубіжних країнах, критерії успішності програм розвитку. Проаналізовано моделі розвитку венчурної діяльності в розвинутих країнах. Висвітлено найбільш поширені інструменти державної підтримки венчурних фондів.

Виведено систему побудови державної політики в області створення інституту венчурного фінансування. Оцінено можливості застосування світового досвіду в Україні.

Ключові слова: венчурне фінансування, венчурний фонд, інноваційний проект, модель розвитку венчурного інвестування, ризик, світовий досвід.

Shatyrko D.

FOREIGN EXPERIENCE OF VENTURE INVESTMENT REGULATION

The publication describes the features of construction venture financing systems in foreign countries, the criteria for the success of development programs. Analyzed the development models of venture activity in the foreign countries. Highlighted the most common tools of the state support of venture capital funds. Deduced the

system for the construction of the state policy in the field of venture financing institute. Shown the possibilities to apply world experience in Ukraine.

Keywords: venture financing; venture fund; innovation project; the development model of venture investment; risk; world experience.

Шатырко Д.В.

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ РЕГУЛИРОВАНИЯ ВЕНЧУРНОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ

В публикации рассмотрены особенности построения систем венчурного финансирования в зарубежных странах, критерии успешности программ развития. Проанализированы модели развития венчурной деятельности в развитых странах. Освещены наиболее распространенные инструменты государственной поддержки венчурных фондов. Выведена система построения государственной политики в области создания института венчурного финансирования. Оценены возможности применения мирового опыта в Украине.

Ключевые слова: венчурное финансирование, венчурный фонд, инновационный проект, модель развития венчурного инвестирования, риск, мировой опыт.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Тривалий шлях європейської інтеграції України довів необхідність структурних змін на шляху до інноваційної економіки. ЇЇ розвиток повинен орієнтуватися на V і VI технологічні уклади, для чого потрібно активізувати інноваційну діяльність і створити умови для розвитку венчурного інвестування.

Слід зазначити, що світова економіка характеризується загостренням конкурентної боротьби між США, Японією та країнами Західної Європи, що вимагає нових механізмів забезпечення конкурентоспроможності економік. Для успішного розвитку економіки інноваційного типу необхідний комплексний підхід з боку держави, в основі якого лежить побудова національної інноваційної системи, що забезпечує нарощування в експорті і на внутрішньому ринку частки наукомісткої та інноваційної продукції і послуг.

Одними з важливих елементів національної інноваційної системи стають венчурні фонди і венчурна діяльність в цілому, які в розвинених країнах здійснили значний вплив на створення і розвиток малих високотехнологічних підприємств, активізацію інноваційної діяльності, вирішення проблем підвищення конкурентоспроможності національної економіки тощо. Аналіз іноземного досвіду і дослідження моделей розвитку венчурного інвестування, розробка важелів та інструментів, спрямованих на підтримку венчурної діяльності, є першорядною умовою подолання бар'єрів, що перешкоджають інноваційному розвитку в частині теоретичних напрацювань та практичних впроваджень.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблем. Для того, щоб виділити відмінності в побудові систем венчурного фінансування у зарубіжних країнах, проаналізовано літературні джерела, що висвітлюють дане питання. Це роботи таких дослідників як Антонюк Л.Л. [1], Кочур Ю. Г. [2], Попова Ю. М. [4], Поручник А.М. [5] та 57г57. Виявлено, що проблема роботи венчурних фондів окреслена не повною мірою, незважаючи на те, що питання венчурного фінансування досліджені всесторонньо із глибоким теоретичним 57г57іально57.

Незважаючи на значний дослідницький інтерес до венчурного інвестування, й досі залишається актуальним питання вибору правильної моделі розвитку, а також її адаптації в нашій державі.

Цілі статті. Проаналізувати світовий досвід розвитку венчурної діяльності, дамо оцінку державних моделей регулювання венчурної діяльності в країнах, де вона отримала розвиток, розглянути принципи побудови державної політики в області венчурного інвестування, дослідити важелі та інструменти підтримки венчурних інвестицій для подальшого впровадження досвіду іноземних венчурних фондів у вітчизняну економіку.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Світовий венчурний ринок переживає перехідний період: число учасників галузі скорочується через слабкі фінансові результати, внаслідок чого зростає вибірковість інвесторів. Тенденція поступово проявлялася протягом останніх 10 років, однак початок економічного спаду, що збіглося із закінченням терміну дії 10-річних венчурних фондів, які були створені в 2000 році, прискорив процес. Наслідки цього можна легко простежити на прикладі скорочення обсягу венчурних угод в США [7].

В результаті на венчурному ринку залишається все менше гравців, зменшується і сам розмір фондів (хоча провідні транснаціональні компанії, як і раніше, здатні формувати та фінансувати великі фонди). Зміни, що відбуваються, також посилюють роль ефективних бізнес-моделей із швидким виходом на прибутковість, що деякі аналітики порівнюють з інвестиційним середовищем початку 1990-х років. Це робить привабливими такі сектори ринку як соціальні медіа, споживчі послуги, де є хороші перспективи зростання при відносно невеликих фінансових витратах. У секторах, де терміни виходу на самоокупність більші, а потреби в капіталі вищі (наприклад, в секторі відновлюваної енергетики або охорони здоров'я), найважливішу роль продовжують грати спеціалізовані фірми з глибоким знанням ринкових ризиків і можливостей. Корпоративні венчурні інвестиції та програми державної підтримки в цих секторах мають велике значення. Внаслідок згаданих змін і впливу макроекономічних чинників змінилося і ставлення венчурних фондів до державного фінансування. Інвестори намагаються шукати додаткові джерела фінансування для того, щоб знижувати власні ризики [4]. Фонди почали стежити за доступними заходами державної підтримки, в підсумку портфельні компанії стали використовувати такі інструменти набагато активніше, ніж раніше. Якщо в минулому обмеження і правила робили отримання державного фінансування непривабливим, то сьогодні фонди приймають його до уваги при оцінці бізнес-моделей [3].

Набирає обертів співпраця держав з венчурними фондами. Відсутність приватного капіталу для фінансування інновацій змушує держави задуматися про заходи підтримки приватних фондів для залучення ними коштів.

Програми державної підтримки повинні враховувати багато факторів. Як згадувалося вище, ставлення венчурних фондів до програм державної підтримки змінилося. Однак у випадках, коли умови надання допомоги не влаштовують фонди, інвестори докладають усіх зусиль до того, щоб їх портфельні компанії не користувалися програмами державної підтримки. Держава повинна звертати увагу на потреби гравців галузі та розробляти механізми підтримки з урахуванням потреб бізнесу [1].

Розглянемо 10 основних критеріїв успішних програм. Дослідження заходів державної підтримки показують, що успішним програмам, ініціативам та пільгам притаманні загальні риси. Основні критерії успішних програм [6]:

- орієнтація на потреби галузі;
- достатня кількість потенційних учасників;
- заздалегідь встановлені цілі;
- однаковий і прозорий процес відбору учасників;
- розумний рівень бюрократії;
- прийнятні норми і правила;
- виділення достатнього бюджету;
- розуміння довгострокових перспектив;
- механізм активного зворотного зв'язку з ринком;
- контроль та підтримка програми на державному рівні.

Аналіз зарубіжного досвіду дозволяє виділити окремі моделі розвитку венчурної діяльності. Кожна модель визначається сукупністю засобів, методів і заходів державного стимулювання венчурної діяльності в країні. Залежно від форми фінансової участі держави можна поділити ці моделі на чотири групи: 1) пряме інвестування державних коштів в інноваційні компанії; 2) інвестування державних коштів через венчурні фонди; 3) змішані програми розвитку венчурної діяльності; 4) гарантійні програми розвитку венчурної діяльності [3].

Розглянемо дані моделі більш докладно.

1. Держава в особі регіональних або центральних органів на основі конкурсного відбору виділяє поряд з приватними інвесторами фінансові ресурси в інноваційні підприємства та проекти в обмін на частку акцій у статутному фонді таких компаній або шляхом надання їм кредитів. Разом з іншими інвесторами держава виступає власником інноваційних компаній і в перспективі розраховує на частку прибутку. Недоліком даної моделі є потреба в значних фінансових ресурсах, можливість підтримки безперспективних фірм і розкрадання державних коштів чиновниками.

2. Держава створює державний венчурний фонд, який здійснює пряме інвестування в інноваційні компанії, або фонд фондів, який розміщує свої кошти в приватні венчурні фонди поряд з іншими інвесторами. Державні фонди користуються всебічною підтримкою уряду і додатковими пільгами. Проте дані фонди, як правило, відчувають дефіцит кваліфікованих управлінських кадрів та орієнтовані на прибуток в меншій мірі, ніж фонди інших типів. Хоча формально фонди цього типу є комерційними, уряд часто турбується про цілі використання коштів, відмінні від досягнення прийнятної віддачі від інвестицій. Створення фонду фондів, що виступає в ролі посередника при передачі фінансових ресурсів від держави до приватних венчурних фондів, дозволяє уникнути цих недоліків.

3. Держава створює змішаний державний венчурний фонд, який бере участь у створенні інших венчурних фондів поряд з іншими інвесторами (банками, підприємствами та ін.) і здійснює пряме інвестування в інноваційні фірми.

4. Держава дає венчурним інвесторам гарантії з відшкодування можливих збитків, пов'язаних з венчурними інвестиціями в малі інноваційні підприємства. Вони можуть бути реалізовані як у формі гарантій за кредитами, позиками, так і у формі відшкодування втрачених інвестицій шляхом надання венчурним інвесторам податкових пільг.

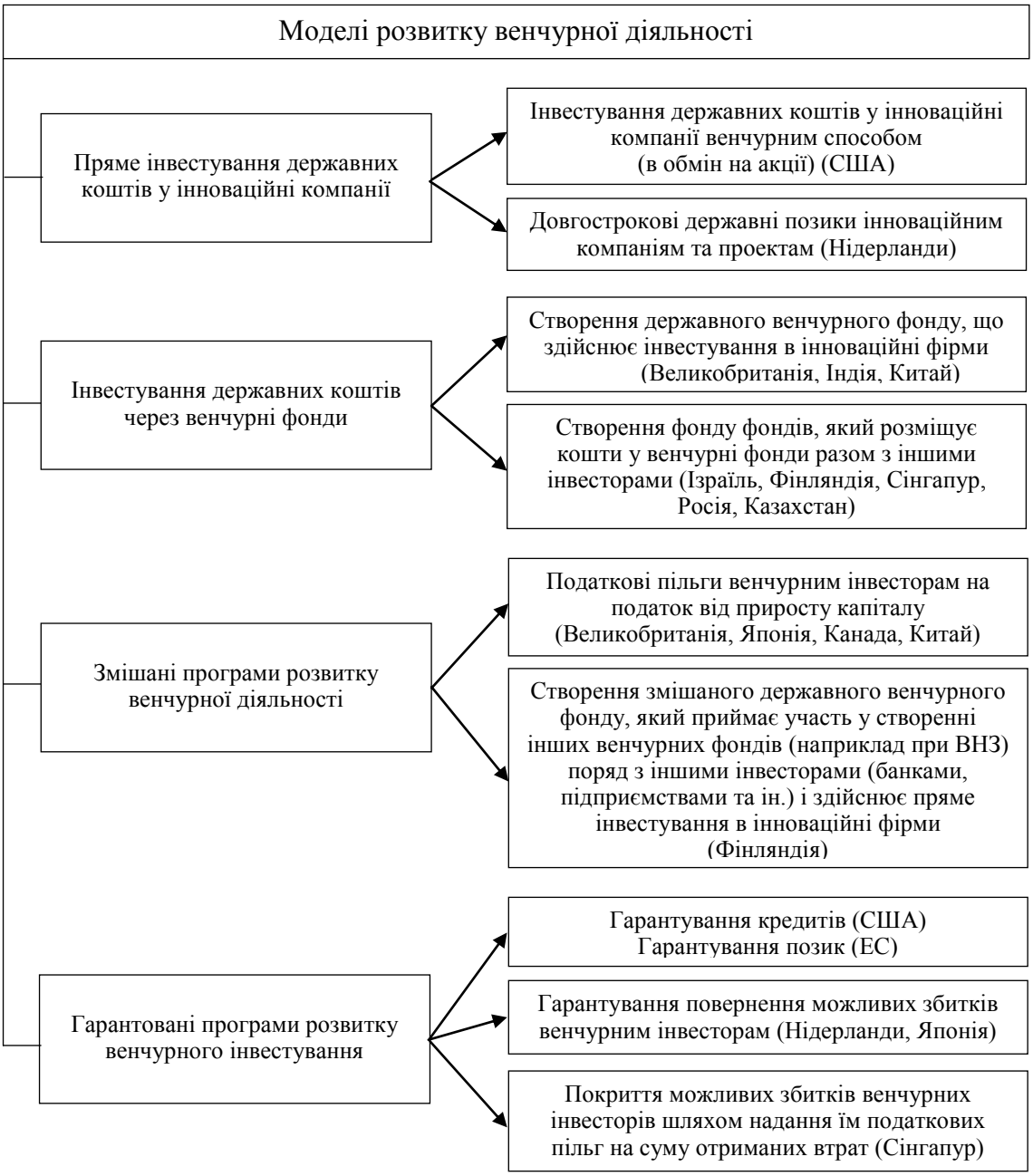


Рис 1. Моделі розвитку венчурної діяльності
Джерело: розроблено автором

Вибір конкретної державної програми розвитку венчурної діяльності залежить від можливостей державного бюджету, цілей економічної політики держави, рівня розвитку ринку, інституціональних умов, сприятливих для венчурної діяльності. На рисунку 1 показано основні моделі розвитку венчурної діяльності і використовувані в їх рамках методи підтримки. Результати аналізу представлених моделей дозволяють звернути увагу насамперед на наступну важливу обставину: державні моделі прямого інвестування в інноваційні компанії в основному характерні для розвинених ринкових економік, а ті, що розвиваються або близькі до цього статусу економіки досягали успіху завдяки моделям інвестування державних коштів через венчурні фонди.

Як правило, венчурний капітал відіграє найбільш важливу роль в комерціалізації компаній на ранніх стадіях, а його доповнення державними грантами тільки збільшує

шанси на успіх. Держава використовує різноманітні важелі та інструменти підтримки венчурних інвестицій.

Це питання актуальне і для підприємств, що знаходяться на інших стадіях розвитку. Програми державних грантів можуть виявитися успішними за наявності додаткової підтримки на більш пізніх етапах інноваційного розвитку. Компанії здатні ефективніше комерціалізувати НДДКР з використанням відповідних інструментів державної підтримки. У країнах з розвиненими ринками венчурного капіталу, наприклад у США, Ізраїлі, Австралії, Канаді та інших, існують програми державної підтримки для всіх стадій циклу інноваційного розвитку: від грантів до заходів підтримки венчурних інвестицій. Наприклад, в Австралії є програма R&D з надання грантів малому та середньому бізнесу на комерціалізацію інновацій. Її доповнює програма по стимулюванню інвестицій венчурних фондів у інноваційний малий і середній бізнес.

Незважаючи на недоліки венчурного фінансування, в країнах із середнім рівнем доходу великі транснаціональні корпоративні інвестори, такі як General Electric, Siemens, IBM, здатні навіть більшою мірою, ніж венчурні інвестори, забезпечити фінансування інновацій. Транснаціональні корпорації зазвичай виступають як співінвестори при створенні місцевих приватно-державних фондів, в тому числі для фінансування проектів у секторах економіки, де корпорації зацікавлені в появі нових технологічних компаній, здатних зміцнити їх власний бізнес. Галузь корпоративного венчурного капіталу є важливим гравцем на венчурному ринку. Вона відіграє значну роль у розвитку як локальної, так і глобальної економіки інновацій.

Успіх венчурної індустрії на місцевому та національному рівнях залежить від досвіду управлінських команд фондів. Згідно зі статистикою OECD, успіх найбільш відомих венчурних фондів визначається наступними факторами [7]:

1. Досвід здійснення інвестицій. Менеджери венчурних фондів повинні володіти управлінським досвідом і добре знати ринок, щоб впливати на управлінські рішення портфельних компаній і забезпечувати їх успіх. Венчурні аналітики мають вузьку спеціалізацію, їх відрізняє глибоке розуміння нових технологій і своїх ринків.

2. Управління ризиками. Необхідно визначитися з профілем ризику фонду в залежності від його бізнес-стратегії. Прикладом можливої стратегії є диверсифікація портфеля компаній таким чином, щоб високі прибутки від успішних інвестицій компенсували можливі втрати на інших проектах (перехресне субсидування).

3. Черга проектів. Одним з важливих критеріїв є доступ фондів до якісних проектів – перспективних компаній, які переходять на нову стадію розвитку, технологічних або інноваційних проектів.

Не всі з перелічених інструментів можуть працювати – їх ефективність залежить від розвитку місцевої екосистеми. Фінансовані або керовані державою фонди, зокрема, повинні точно відповідати потребам у конкретній країні та бізнес-середовищі. Зазвичай державні службовці не володіють великим досвідом у сфері венчурних інвестицій і технологій, а також готовністю приймати ризиковані рішення, необхідні для підтримки інноваційного процесу на етапі комерціалізації. Крім того, венчурні фонди, керовані державними структурами, зазвичай працюють з успішними компаніями, відбирають найменш ризиковані проекти і в основному інвестують в невеликі компанії на більш пізніх стадіях з менш ризикованими продуктами. Слід зазначити, що державні фонди повинні бути орієнтовані на завдання бізнесу. При цьому запорукою успіху є участь в них приватного сектора.

Існує ряд ринків (наприклад, Ізраїль, КНР, США і Тайвань), на яких державам вдалося створити успішну інфраструктуру підтримки венчурної галузі [3].

Дана підтримка призвела до розвитку приватних венчурних інвестицій у цих країнах. Таким чином, держава відіграла важливу роль у розвитку місцевої венчурної економічної системи. По суті держава надала «стартовий капітал», необхідний для становлення венчурного ринку, шляхом інвестування у приватні фонди. Держава розділяє ризики інвестування в технологічно-орієнтовані новостворені проекти (малий та середній бізнес), а венчурні фонди діляться своїм комерційним та управлінським досвідом. Ця форма взаємодії також дозволяє фондам відмовитися від державної підтримки якщо їх не влаштовують умови її надання. Найбільш поширеними інструментами підтримки венчурних фондів є:

1. Пряме співфінансування. Уряд забезпечує приватним фондам ліквідність, виступає в якості первинного інвестора і стимулює залучення інших потенціальних інвесторів (приклад – програма Yozma). Ця модель працює тільки при наявності досвідчених LP-інвесторів та зручних форм юридичного оформлення відносин.

2. Субсидування прибутку. Держава діє в якості покупця звичайних акцій або надає гранти, виступаючи співінвестором поряд з приватними інвесторами. Однак при цьому вона претендує лише на невелику частку прибутку, таким чином збільшуючи привабливість інвестування для приватного капіталу. Наприклад, в рамках австралійської програми "Інновації, інвестиційний фонд" (IIF) держава надає венчурним фондам до 2/3 капіталу, але претендує лише на 10% прибутку. Решта 90% розподіляються між приватними інвесторами та управлінською командою фонду. В обмін на участь в програмі фонди повинні інвестувати частину своїх коштів у малий і середній бізнес, а також в компанії на ранніх стадіях розвитку, включаючи новостворені проекти. Аналогічні заходи використовуються і в інших країнах – наприклад, у США є програма для малого бізнесу "Інвестиційна компанія". Доцільно відзначити, що такі програми успішні тільки у країнах, де є можливість отримання високої прибутковості на вкладений капітал.

3. Надання гарантій. У країнах з розвиненою економікою, де є змога досить точно робити оцінку ризиків, існують моделі відшкодування збитків. Вони успішно використовуються для стимулювання інвестицій у венчурні фонди. Держава значно знижує ступінь ризику збитків, компенсуючи певну їх частину інвесторам. В деяких випадках вона захищає інвесторів від великих збитків, граючи при цьому другорядну роль у розподілі прибутків фонду.

Висновки. Підсумовуючи результати дослідження, можна зробити висновок, що наша країна не може не враховувати досягнення практики побудови моделей розвитку венчурного інвестування у світі для створення своєї української моделі. Важливе значення мають загальні підходи щодо побудови державної політики в області створення інституту венчурного фінансування:

а) стратегічні цілі, пов’язані з фінансуванням інновацій, мають бути реалістичні, вони повинні брати до уваги переважаючі умови стосовно стадій циклу фінансування інноваційних розробок і враховувати зв’язки між різними факторами попиту та пропозиції;

б) стратегічні цілі повинні бути конкретними: необхідно вказувати типи підприємств, які отримають підтримку – інноваційні, новостворені, на стадії зростання, успішні і т.п. Кожен тип підприємств припускає різні перспективи залучення приватних інвесторів;

в) вивчення досвіду інших країн і, отже, створення та реалізація програм, успішно здійснених в цих країнах, залежать від того, чи чітко інвестори розуміють, в чому полягали дії, вжиті в минулому, і в чому полягає історична спадщина інноваційних можливостей розвитку ринку;

г) державні програми показують найкращі результати, коли вони є допоміжним елементом, сприяючим ринковим механізмам, пов'язаним з фінансуванням інноваційних розробок. Урядам вдається краще формувати параметри, в рамках яких приватні інвестори приймають рішення, за допомогою надання відповідних стимулів, ніж приймати рішення самим. Рішення про пряме інвестування бюджетних коштів, що приймаються урядами, повинні здійснюватися децентралізовано із залученням установ, тісно пов'язаних із об'єктами інвестицій, і переважно щодо проектів на самій ранній стадії розвитку.

Дані підходи і теоретичні напрацювання, особливо враховуючи їх практичну реалізацію в країнах світу, не тільки можливо, а й необхідно застосовувати у формуванні вітчизняної політики в області створення інституту венчурного фінансування.

Список використаних джерел:

1. Антонюк Л. Л. Інновації: теорія, механізм розробки та комерціалізації : монографія / Л. Л. Антонюк, А. М. Поручник, В. С. Савчук. – К. : КНЕУ, 2003. – 394 с.
2. Кочур Ю. Г. Зарубежный опыт функционирования венчурных фондов [Електронний ресурс] / Ю. Г. Кочур // Актуальні проблеми економіки. – 2012. - № 10. – С. 9-14. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ape_2012_10_3.pdf.
3. Лобас І.В. Зарубіжний досвід державної підтримки венчурного інвестування інноваційної діяльності [Електронний ресурс] / І. Лобас // Вісник Національної академії державного управління при Президентові України . – 2012. – Вип. 1. – С. 196-203. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Vnadu_2012_1_24.pdf
4. Попова Ю. М. Світові тенденції венчурного фінансування [Електронний ресурс] / Ю. М. Попова, А. К. Хавер // Вісник Харківського національного аграрного університету 63г63. В. В. Докучаєва. Сер. : Економічні науки . – 2014. - № 6. – С. 152-156. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Vkhnau_ekon_2014_6_24.pdf.
5. Поручник А. М. Венчурний капітал: зарубіжний досвід та проблеми становлення в Україні : монографія / А. М. Поручник, Л. Л. Антонюк. – К. : КНЕУ, 2000. – 172 с.
6. РВК. Звіт Ernst&Young. Исследование мирового и российского венчурного рынка за 2007-2013 годы [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.rusventure.ru/ru/programm/analytics/docs/201402_RVC_EY_venture_markets_RU.pdf.
7. Офіційний сайт Організації економічного співробітництва та розвитку [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.oecd.org/.

Рецензент Савченко В.Ф.

РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК: 338.1 : 330.341.1 : 332.1
Антохов А.А. к.е.н., доцент
Чернівецького національного університету ім. Ю. Федьковича

ІНТЕЛЕКТУАЛІЗАЦІЯ СУСПІЛЬСТВА ТА РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ: ВЗАЄМОЗВ»ЯЗОК ТА ПРОТИРІЧЧЯ

У статті визначено сутність інтелектуалізації суспільства, з'ясовано новий зміст знань та інтелекту. Виділено основні наслідки інтелектуалізації суспільства для економіки, освіти та зайнятості. Окреслено функціональну значимість регіональної економіки в контексті стимулювання процесів інтелектуалізації суспільства.
Ключові слова: інтелектуалізація суспільства, розвиток регіональної економіки, знання, інтелект, інтелектофобія.

Antohov A.

INTELECTUALIZATION OF SOCIETY AND DEVELIPMENT OF REGIONAL ECONOMY: THE RELATIONSHIP AND CONTRADICTIONS

The purpose of the intellectualization of society and new content knowledge and intelligence in the article was defined. The basic effects of intellectualization of society to the economy, education and employment were allocated. The functional significance of the regional economy in the context of stimulating processes of intellectualization of society was outlined.
Keywords: intellectualization of society, the development of regional economy, knowledge, intelligence, intelectophobia.

Антохов А.А.

ИНТЕЛЕКТУАЛИЗАЦИЯ ОБЩЕСТВА И РАЗВИТИЕ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ: ВЗАИМОСВЯЗЬ И ПРОТИВОРЕЧИЯ

В статье определена сущность интеллектуализации общества, выяснен новый смысл знаний и интеллекта. Выделены основные последствия интеллектуализации общества для экономики, образования и занятости. Определена функциональная значимость региональной экономики в контексте стимулирования процессов интеллектуализации общества.
Ключевые слова: интеллектуализация общества, развитие региональной экономики, знания, интеллект, интеллектофобия.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Сучасне українське суспільство як ніколи потребує активізації процесів інтелектуалізації, які б знаходили своє відображення в економічних вимірниках регіонального розвитку. У нинішніх умовах розвиток регіональної економіки набуває дещо інших, стратегічних ознак. Це обумовлено концептуальною зміною характеру загального розвитку людства, його входження в епоху постіндустріальної економіки. Відтак розвиток економіки регіону при цьому також зазнає часто стихійних впливів. Усе частіше перед нею постають нові виклики, на які вона просто не встигає реагувати і в результаті втрачає конкурентні позиції, що надалі позначається на рівні матеріального добробуту населення. Тому при розумінні розвитку регіональної економіки слід враховувати загальні процеси динамічності змін з

наростаючими тенденціями. І такі зміни важливо супроводжувати підтримкою інтелектуалізації суспільства.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. У вітчизняній науці несправедливо оминаються увагою процеси інтелектуалізації суспільства, їх взаємозв'язок з економічним зростанням. Водночас у постійному науковому фокусі перебуває вивчення інтелектуальних ресурсів, потенціалу й капіталу. Яскравими представниками вивчення 65г65іаль напряму можна назвати Г. Башнянина, С. Вовканича, В. Григоренка, В. Гунько, В. Куценко, Б. Малицького, В. Петренка, Л. Семів, І. Чуєва та ін. Водночас виявлення взаємозв'язку процесів інтелектуалізації та економічного розвитку регіонів є мало відображеним у наукових напрацюваннях. Відтак тематика даного дослідження є дуже актуальною.

Цілі статті. Метою статті постає теоретичне обґрунтування сутності інтелектуалізації суспільства та її впливу на розвиток регіональної економіки. Завданнями при цьому будуть наступі:

- формулювання дефініції інтелектуалізації суспільства, з'ясування нового змісту знань та інтелекту;
- виділення основних наслідків інтелектуалізації суспільства для економіки, освіти та зайнятості;
- окреслення функціональної значимості регіональної економіки з метою стимулювання процесів інтелектуалізації суспільства.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. *Інтелектуалізацію суспільства* слід розглядати як процес посилення ролі результатів використання інтелектуальних здібностей людини для суспільного розвитку, покращення умов життєдіяльності та стимулювання подальшого прогресу. Це означає, що процеси інтелектуалізації в суспільному вимірі мають передбачати не просто «експлуатацію» інтелектуальних задатків населення, але й спрямовувати результати їх використання на благо суспільства, переслідуючи цілі сталості, а також на створення сприятливих умов для подальших прогресивних змін (рис. 1). На рис. 1 сутність процесу інтелектуалізації відображена в превалююче позитивному контексті. Це не означає, що результати використання інтелектуальних здібностей людини не можуть набувати негативних ознак. Нажаль, у сучасному комерціалізованому світі продукти інтелектуальної діяльності часто використовуються з метою задоволення інтересів окремих груп. Мається на увазі, що вони можуть спрямовуватись на комерційні цілі з наслідковим негативним відображенням на стані суспільного здоров'я (специфічні засоби фармацевтики, індивідуального лікування тощо), девіантної поведінки (ігрова та Інтернет-залежність, азартність тощо), способів життєдіяльності (зменшення навантажень на організм, спрощене харчування тощо). У даному контексті особливо проявляється функціональність регіональної економіки. Важливо, щоб результати інтелектуальної діяльності не призводили до соціальних протиріч та, що дуже важливо, не завдавали шкоди самому носію інтелектуального потенціалу, який може піддаватись надмірному навантаженню (фізичному та психоемоційному), відзначатись, як правило, вищою схильністю до депресій і суїцидів.

Очевидно, що інтелектуалізація суспільства повинна супроводжуватись інтелектуалізацією економіки. У цьому проявлятиметься її корисність. В іншому ж випадку явище інтелектофобії буде інституціоналізуватись. Це означає, що інтелектуали не матимуть змоги і фактично мотивації до участі у державо-владних, управлінських процесах, адже зустрічатимуть спротив з боку осіб, які не володіють достатніми інтелектуальними здібностями, проте мають навики «споживання» благ при існуючій системі для власної вигоди. У такому випадку інтелектофобія перетворюється на потужний інструмент ліквідації концептуальної влади інтелекту в соціальних

системах, що далі веде до деінтелектуалізації суспільства [1]. Тому наголошуємо на важливості першопричинного характеру інтелектуалізації суспільства з подальшою процесністю в економіці, що буде виражатись у покращенні умов життєдіяльності населення, зокрема через економічне зростання.

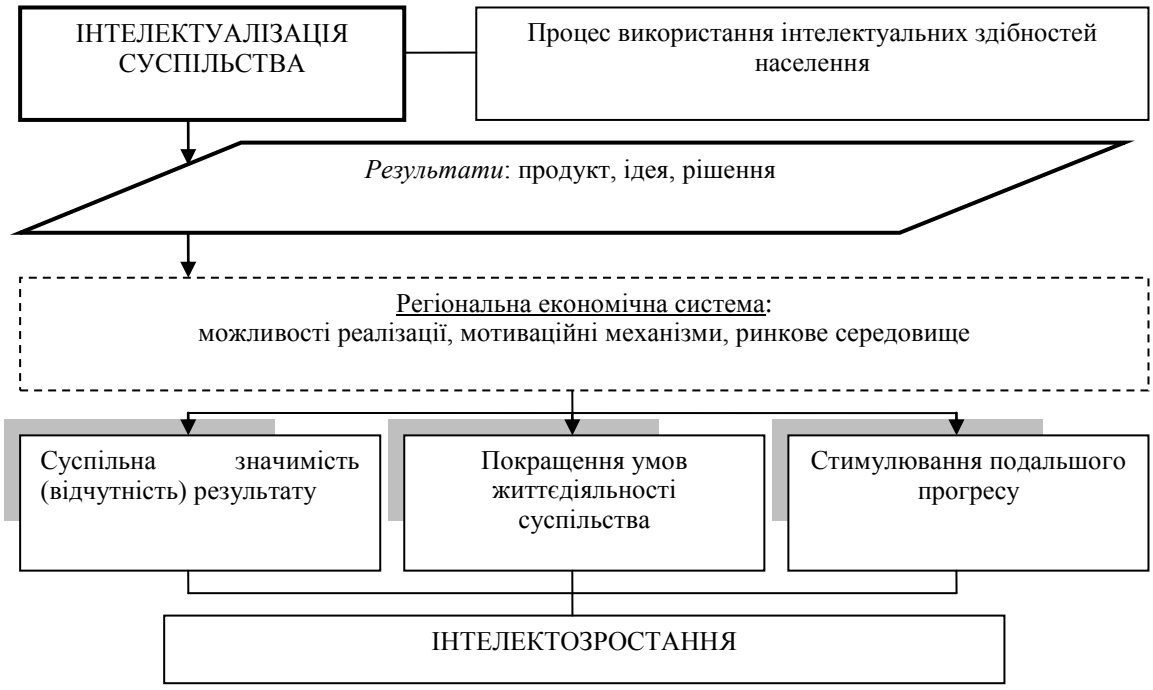


Рис. 1. Сутність інтелектуалізації суспільства та взаємозв'язок з регіональною економікою*

* Складено автором

Складність та багатоплановість протікання процесів інтелектуалізації суспільства й економіки значно розширюють теоретичну основу їх дослідження. Узагальнено в теоретичному контексті їх можна розглядати через призму:

1) періодизації суспільного розвитку;

2) формування нових теоретико-прикладних основ обґрунтування можливостей розвитку людського потенціалу та діяльності.

Перший напрям вимагає розуміння значення знань та інтелекту для загального цивілізаційного розвитку. За другим напрямом чітко вирізняються положення концепції неперервної освіти, адже процеси інтелектуалізації суспільства нерозривно пов'язані з потребою неперервного розвитку людини. Можливості навчання дозволяють людині розуміти свої переваги від інтелектуальної діяльності. Відтак процеси інтелектуалізації суспільства з докорінною зміною традиційного способу життя вимагають інституціоналізації нових пріоритетних завдань сучасної освіти [2, с. 569]:

- навчання навчатися – вироблення вмінь оволодівати й оперувати найрізноманітнішою інформацією;
- навчання працювати – формування здатності ефективно оволодівати професійними навичками, уміння знаходити вихід у найнепередбачуваніших виробничих ситуаціях, співпрацювати в колективі, співвідносити себе з конкретними фаховими ролями й ефективно їх виконувати;
- навчання співіснувати – розвиток таланту до налагоджування соціальних відносин, виховання здатності до емпатії, персоніфікованих відносин з іншими людьми;

- навчання жити – формування цілісного світогляду, уміння бачити особистісний сенс життя, прагнути до духовної зрілості, бути відповідальним за себе та інших.

Окрім нових вимог до сучасної освіти, процеси інтелектуалізації суспільства супроводжуються значними трансформаціями в сфері зайнятості. Усе більш звичним явищем є нестандартні форми зайнятості – неповна зайнятість, зайнятість на умовах строкових трудових договорів, запозичена праця (лізинг, аутсорсинг, аутстафінг), дистанційна зайнятість (надомна праця, позаштатна дистанційна робота, мобільна, телесело, фріланс), неформальна зайнятість, самозайнятість, сезонна зайнятість [3, с. 469-470]. На тлі активних процесів інтелектуалізації суспільства та економіки формуються нові професійні сфери. Вони виникають у зв'язку з новини видами професійної діяльності, що їх вимагає інформатизація праці, а також підвищених можливостей одержання доходу за рахунок прав інтелектуальної власності. Для прикладу, все більш поширеною сьогодні є діяльність патентних тролів (патентних вимагачів) – компаній або підприємців, чий бізнес полягає виключно в отриманні ліцензійних платежів за використання належних їм патентів [4, с. 17]. Змінюються, окрім того, вимоги до самих працівників – здатність швидко навчатись, творчість, креативність, вміння самостійно приймати рішення, адаптивність, інноваційність, стресостійкість. Усе це наслідки посилення ролі знань та інтелекту в економічній діяльності, причому вже не на екстенсивних підходах, з використанням фізичних сил людини, як це було в епоху індустріалізму, а з оптимальним включенням її інтелектуальних здібностей, що можуть набувати різних потенційних ознак.

Таким чином, процеси інтелектуалізації суспільства прямо відображаються на сфері зайнятості та ставлять нові вимоги до сфери освіти. Що ж стосується економічної системи регіону, то тут її функціональність проявляється специфічно і в значній мірі розкриває практичне призначення та корисність 67г67іальн інтелектуалізації.

Для розуміння прикладної значимості інтелектуалізації суспільства для розвитку економіки регіонів необхідно виявити нову функціональну роль знань та інтелекту. Їх можна інтерпретувати по-різному, залежно від галузі знань, в якій досліджуються дані поняття. Соціологічний зріз досліджень передбачає розгляд *знань* як базисної форми когнітивної організації результатів відображення людьми об'єктивних властивостей і ознак дійсності, об'єднаних у певну впорядковану систему, що робить їх важливим чинником організації повсякденної життєдіяльності людей; це те, що вже відклалося у свідомості і становить невід'ємну частину пам'яті [5, с. 28-29; 6, с. 111-112]. Важливо розуміти відмінність знань від інформації. Інформація є інструментом знань, тому знанням вона бути не може; вона залишається формою знань, стабільною, індексованою по відношенню до часу та користувача [7; 8].

В економічному контексті безумовно головне змістовне наповнення знання набувають у понятті «економіка знань». Відтак вважаємо, що тут знання слід розглядати більше як колективне благо, таке, що формує «додану вартість» при проявах «колективного розуму» [9]. Економіку знань при цьому розглядають з різних позицій – з акцентом на окремі її специфічні ознаки. Поширеним є розгляд економіки знань, для котрої головною продуктивною силою постає наука і така економіка покликана задовольнити потреби вищого рівня (мова йде про самореалізацію, духовне зростання особистості тощо) [10]. Така економіка спирається на інтелектуальний потенціал суспільства, який є сукупністю повсякденних (буденних) і спеціалізованих (наукових) знань, наявних у свідомості людей та матеріалізованих у технологічних способах виробництва [11, с. 32]

Інтелект у свою чергу являє собою рівень розумового розвитку людини, який дає їй змогу розпізнавати навколишні явища природи і суспільства, самостійно пізнавати природні та суспільні закони, узагальнювати закономірності розвитку природних і суспільних процесів, створювати нові системи знань, виробництва, культури, побуту

тощо [12, с. 138]. Інтелект має виражену генетичну обумовленість, хоча й не завжди превалюючу: за дослідженнями вчених, спадковість щодо інтелекту проявляє себе в 40-70% випадків (для прикладу, відносно росту показник сягає 70-90%) [13].

В економічному контексті сутність інтелекту відображається через рівень інтелектуального капіталу – як вартісного вимірника ефективності використання інтелектуального потенціалу суспільства. У більших просторових вимірах масштаби обороту інтелектуального капіталу є одним із важливих критеріїв нарощування інноваційного потенціалу країни, а також регіональної економіки [14, с. 87]. Більше того, людський та інноваційний розвиток синкретично взаємопов'язані: з одного боку, інноваційні процеси є результатом інтелектуальної, творчої, підприємницької, професійної діяльності людини, тому розвиток людського потенціалу – це соціальна основа інновацій; з іншого – інноваційний розвиток є засобом людського розвитку, оскільки створює нові можливості для задоволення потреб та соціокультурного розвитку людини [15, с. 6]. Таким чином, з особистісного рівня із акумулюванням на вищих інституційних масштабах інтелектуальні здібності людини можуть спричиняти неперервний інноваційний розвиток країни, причому не просто на звичних засадах, а як однієї з передових у глобальному світі, що пропонує людству нові, прогресивні способи виробництва та задоволення конструктивних людських потреб.

Розуміючи сутність основних термінів і понять обраного предмету дослідження, слід зосередитись на питанні *функціональності регіональної економічної системи у забезпеченні процесів інтелектуалізації* (тобто щоб інтелектуалізація суспільства трасформовувалась і супроводжувалась процесами інтелектуалізації економіки). Вважаємо, що функції регіональної економіки повинні спрямовуватись на виконання наступних завдань:

1. Створення умов для реалізації інтелектуальних здібностей людини через розвиток знаннємістких видів економічної діяльності, залучення творчої, обдарованої молоді, створення інноваційних робочих місць (ключове завдання);

2. Забезпечення трансформації інтелектуального потенціалу в капітал через ринкові механізми з умовами добросовісної конкуренції та максимальним залученням внутрішніх ресурсних можливостей (тобто без надмірної узалежненості від, для прикладу, іноземного інвестування з подальшим відтягування інтелектуального потенціалу та капіталу за кордон);

3. Формування попиту на фахівців і робітників з відповідними інтелектуальними здібностями та супровідними психоемоційними властивостями;

4. Підтримка конкуренції в сфері зайнятості з доланням інтелектофобії та сприянням інтелектуалізації управління розвитком регіону через використання фінансових ресурсів;

5. Балансування спрямованості результатів інтелектуальної діяльності на суспільно значимі цілі (концепція соціальної відповідальної бізнесу);

6. Підтримка формування електронного економічного простору з новими (віртуалізованими) формами бізнесу, що вимагають фахівців з вищими інтелектуальними здібностями та надають змогу доступу до інформації для широкого кола осіб.

Виконання таких завдань повинно «обростати» ринковими механізмами перерозподілу людських ресурсів між тими видами економічної діяльності, які здатні поглиблюватись і розмежовуватись на нові напрямки, відкривати нові сегменти ринку. Таким чином, інтелектокористування відображатиме найвищу результативність при умові суспільної корисності результатів інтелектуальної діяльності.

Слід додати, що процеси інтелектуалізації суспільства, окрім високого рівня залежності від регіональної економіки, дозволяють більш ефективно реалізовувати низку її функцій. Особливо це стосується трансформаційних та новітніх функцій.

Хочемо підкреслити вагомість процесів інтелектуалізації суспільства для реалізації гуманістичної функції регіональної економіки, сутність котрої полягає у підтримці споживчого патріотизму, прагнення розвитку бізнесу за місцем постійного проживання. Тут виникає дуже важливий аспект – сприйняття своїх земляків як справжніх інтелектуалів, з ознаками інтелігентності, що завдяки своїм інтелектуальним здібностям спроможні не лише забезпечити гідний рівень власного матеріального добробуту, але й покращувати умови проживання інших мешканців регіону. У результатів формується світоглядна цілісність і схильність населення 69г69іа до інтелектуальної діяльності, що сьогодні є визначальною для розвитку людства. У регіональних масштабах така ситуація є надважливою, адже зумовлює відмінні передумови для подальшого соціально-економічного розвитку.

Висновки. Отже, за своїм змістом інтелектуалізація суспільства є, з одного боку, складним і, що важливо, неперервним процесом та, з іншого боку, результатом інтелектокористування. Останнє залежить від тих умов, які надає економічна система регіону. У випадку відсутності достатнього ресурсного забезпечення інтелектуалізація приречена залишитись спонтанним соціогуманітарним процесом, що не знайшов свого відображення в економічних результатах. Відтак система економіки регіону повинна підтримувати її неперервність через створення мотиваційного середовища з капіталізацією потенційних інтелектуальних можливостей населення у матеріальні вигоди.

Список використаних джерел:

1. Тимошенко Д. В. Інтелектуальна праця : особливості та актуальні завдання з управління мотивацією / Д. В. Тимошенко : Scientific World. [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/tpdu/2009-2/doc/1/08.pdf.
2. Тувакова Н. В. Ключові аспекти фахової підготовки майбутніх економістів / Н. В. Тувакова // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. Проблеми інтеграції України у світовий фінансовий простір (збірник наукових праць) / НАН України. Ін-т регіональних досліджень ; редкол. : від. Ред. В. С. Кравців. – Львів, 2013. – Вип. 1 (99). – 599 с. – С. 567–573.
3. Гузар У. Є. Нестандартні форми зайнятості в умовах розвитку постіндустріального суспільства / У. Є. Гузар, М. В. Луцик // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. Проблеми інтеграції України у світовий фінансовий простір (збірник наукових праць) / НАН України. Ін-т регіональних досліджень ; редкол. : від. Ред. В. С. Кравців. – Львів, 2013. – Вип. 1 (99). – 599 с. – С. 467–476.
4. Андрощук Г. О. Збитки від дій патентних тролів (на прикладі економіки США) / Г. О. Андрощук // Науковий журнал «Науково-технічна інформація». – 2013. – № 1 (55). – С. 17–21.
5. Краткий словарь когнитивных терминов / Под общей редакцией Е. С. Кубряковой. – М. : Филол. Ф-т МГУ им. М.В. Ломоносова, 1997. – 245 с.
6. Ясіновська О. Репрезентація знання у свідомості носія культури / Оксана Ясіновська // Вісник Львів. Ун-ту. Серія філол. – 2009. – Вип. 46. – Ч. 1. – С. 111–126.
7. Всемирный доклад ЮНЕСКО «К обществам знания/ Из-во ЮНЕСКО, 2005. – 231 с. » [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://unesdoc.unesco.org/images/ 0014/001418/141843r.pdf.
8. Семилетов С. И. Информация как особый нематериальный обьект права / С. И. Семилетов // Государство и право, 2000. – № 5. – С. 67–74.
9. Гончарова О. В. Теоретичні уявлення щодо поняття «економіка знань» / О. В. Гончарова : Харківський регіональний інституту державного управління НАДУ при Президентові України. [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/tpdu/2009-2/doc/1/08.pdf.
10. Сорока М. В. Значення розвитку економіки знань для України / М. В. Сорока [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://www.confcontact.com/2009kach/ soroka.htm
11. Геєц В. М. Інноваційні перспективи України / В. М. Геєц, В. П. Семиноженко. – Харків : Константа, 2006. – 272 с.
12. Заболоцький Б. Ф. Національна економіка : Підручник / Б. Ф. Заболоцький. – Львів : Новий світ-2000, 2009. – 582 с.
13. Генетики знайшли зв'язок між ростом і інтелектом : Центр сімейної медицини. [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://www.centrmed.com/news/detail.php?ID=27589#.U4hPVHJ_vvk.
14. Осецький В. Л. Модернізація регіональної економіки на основі інноваційно-інвестиційної моделі розвитку / В. Л. Осецький // Экономика и управление. – 2011. – № 3. – С. 85–88.
15. Білоусова А. О. Людський розвиток як домінанта інноваційних перетворень в Україні : автореф. Дис. На здобуття наук. Ступеня канд. Екон. Наук : спец. 08.00.07 «Демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика» / А. О. Білоусова. – Донецьк, 2014. – 20 с.

Рецензент Галушка З.І.

УДК 332.1/338.24
Бубенко П.Т., д.е.н., професор
Північно-Східний науковий центр НАН і МОН України
Лук'янець С.П., к.е.н.
Інститут сцинтиляційних матеріалів НАН України

КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЯ ОБ'ЄКТІВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ЇХ РОЛЬ У РОЗВИТКУ КРЕАТИВНИХ ІНДУСТРІЙ

У статті розглядаються питання комерціалізації об'єктів інтелектуальної діяльності та визначено їх роль у розвитку креативних індустрій. Зокрема, зосереджено увагу на дослідженні категорії «інтелектуальний капітал», особливостях комерціалізації наукової діяльності, пов'язаної з виробництвом нематеріальної продукції.
Ключові слова: інтелектуальний капітал, креативні індустрії, наукова діяльність, наукові організації.

Бубенко П.Т., Лукьянец С.П.

КОММЕРЦИАЛИЗАЦИЯ ОБЪЕКТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ИХ РОЛЬ В РАЗВИТИИ КРЕАТИВНЫХ ИНДУСТРИЙ

В статье рассматриваются вопросы коммерциализации объектов интеллектуальной деятельности и определена их роль в развитии креативных индустрий. В частности, сосредоточено внимание на исследовании категории «интеллектуальный капитал», особенностях коммерциализации научной деятельности, связанной с производством нематериальной продукции.
Ключевые слова: интеллектуальный капитал, креативные индустрии, научная деятельность, научные организации.

Bubenko P., Lukyanets S.

COMMERCIALIZATION OF INTELLECTUAL ACTIVITY AND THEIR ROLE IN DEVELOPMENT OF CREATIVE INDUSTRIES

The article deals with the commercialization of intellectual activity and determined their role in the development of creative industries. In particular, the study focuses on the category of "intellectual capital", features the commercialization of research activities related to the production of intangible goods.
Keywords: intellectual capital, creative industry, scientific research, scientific organizations.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Специфіка постіндустріальної фази розвитку, у якій вже знаходяться передові, розвинуті країни світу, і яка у вирішальній мірі визначає перспективні орієнтири еволюції світової економіки, полягає в тім, що домінуючим фактором науково-технічного прогресу і об'єктом прикладення ділової, комерційної та інвестиційної активності усе в більшому ступені виявляються і постають нематеріальні цінності, які містяться в нових перспективних ідеях, наукових розробках, інформаційних і інших високих технологіях, що в реальній господарській практиці реалізується у формі інтелектуального капіталу і нематеріальної продукції. Трансформація результатів сфери інтелектуальної діяльності у сучасні зразки нової техніки та технології, їх комерційне використання є однією з складних ланок, що пов'язує науку з виробництвом та споживанням, оскільки без адаптації, підключення інтелектуальної продукції до ринку дуже проблематично розраховувати на швидке опанування господарським комплексом країни інноваційних алгоритмів зростання.

Аналіз останніх досліджень у яких започатковано вирішення проблеми. Категорія „інтелектуальний капітал" одночасно і нова і складна, вона стала активно досліджуватись західними економістами наприкінці минулого століття, коли за виразним визначенням Т.Стюарта, сукупні витрати суспільства на інформаційні

технології, збір, обробку та розповсюдження інформації перевищили сукупні витрати на сировину, машини, верстати і інші атрибути індустріального виробництва, і людство стартувало у постіндустріальне життя [1, с.374-375]. Найбільш ґрунтовно сутність та особливості інтелектуального капіталу розкрито в роботі Л.Едвінсона та М.Мелоуна [2, с.432-435]. Серед досліджень вітчизняних економістів, які займаються питаннями змісту економічних процесів постіндустріальної системи господарювання, сутності форм і закономірностей розвитку інтелектуального капіталу, виділяють роботи академіків НАН України А.А.Чухна, О.Г. Білоруса, науковців А. Кендюхова, Є. К. Марчука, В. Денисюка, Т. В. Груздової [3-8].

Так, А.А.Чухно доводить, що інтелектуальний капітал складається з двох великих частин – людського капіталу (human capital) і структурного капіталу (structural capital). Перша частина його втілена в робітниках компанії у вигляді досвіду, знань, навичок, здатності до нововведень, а також у спільній культурі, філософії фірми, її внутрішніх цінностях. Фундаментальною особливістю людського капіталу є те, що він не може бути власністю компанії, підприємства, тому що людину можна найняти на роботу, але не можна придбати у власність. Людський капітал, котрий у повному змісті є нематеріальним, невідчутним фактором, невід'ємним, невідчужуваним капіталом, не може бути скопійованим, або відтвореним ні в якій іншій компанії.

Цілі статті. Запропонувати деякі методологічні підходи до процесу комерціалізації об'єктів інтелектуальної діяльності, як визначального фактора розвитку креативних індустрій.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Таким чином, людський капітал не може бути віднесений не тільки до власних засобів фірми, підприємства, а й взагалі не може розглядатися як одна з складових їх активів. Він є своєрідними тимчасово залученими засобами, які відносяться до пасивів, подібно борговим зобов'язанням і акціям, отже не може бути підверженим традиційним вартісним оцінкам.

Друга частина інтелектуального капіталу – структурний капітал – включає в себе технічне і програмне забезпечення, організаційну структуру, патенти, торгові марки і все інше, що дозволяє робітникам компанії реалізувати свій виробничий потенціал. На відміну від людського капіталу, структурний може бути власністю компанії, а, відповідно, і об'єктом купівлі-продажу. Вартість елементів структурного капіталу відбивається на рахунку фірми або підприємства у складі таких статей, як „нематеріальні активи", „капіталізовані видатки на науково-дослідні та конструкторські роботи", або ціна, що сплачена за окремі права інтелектуальної власності у вигляді ліцензії або патенту. Придбані права власності, ліцензії, патенти, бази даних стають активами фірми, які відображаються в її балансах у вигляді нематеріальних активів [3, с.50].

Отже, для сучасного підприємства поряд з традиційними складовими його активів, таких як споруди, обладнання, все більш вагомішими стають складові інтелектуального капіталу у формі його нематеріальних активів, тобто знань і досвіду співробітників.

А.Кендюхов, наприклад [5, с.31], спираючись на функціональний підхід, трактує інтелектуальний капітал як категорію ресурсу підприємства, здатного створювати нову вартість, і такий ресурс представлений людським і машинним інтелектом, а також інтелектуальними продуктами.

Існують й інші [5, с.30], але схожі з наведеними вище, визначення складових інтелектуального капіталу, інтелектуальної продукції. Є.К.Марчук [8, с.15] пропонує використовувати більш широке поняття, таке як „гуманітарний потенціал суспільства", і визначати його рівнем інтелектуального здоров'я суспільства, соціального добробуту, моральності, духовності, гуманітарної активності, загальним інтелектуальним розвитком. З такого визначення, і з цим варто погодитися, випливає, що інтелектуальний потенціал складається з потенціалу систем науки і освіти,

комп'ютерного забезпечення, систем зв'язку, баз даних бібліотек і електронних систем, а також інтелектуальної власності (патенти, ліцензії, ноу-хау). Тож інтелектуальний капітал – це інтелектуальний потенціал, який використовується суб'єктами господарювання, або власне суспільством в процесах економічної діяльності та суспільного розвитку.

Незважаючи на особливості та складності обліку інтелектуального потенціалу, сучасний ринок все більш переконливо вимагає врахування нових співвідношень між його традиційними формами і інтелектуальною складовою, і сьогодні категорія інтелектуального потенціалу (капіталу) стає універсальною категорією та критерієм оцінки активів як окремого підприємства, так і сучасних державних економічних систем.

Про те, що в умовах постіндустріальної глобальної конкуренції, нарощування інтелектуального потенціалу, „високих" технологій, приводить до кардинальних вартісних змін, свідчить положення „у табелю рангів" провідних компаній світу. Так, серед 25 самих могутніх і багатих компаній США сьогодні нема традиційних для класичного індустріального виробництва підприємств металургійної, вугільної промисловості, а більшість з цього переліку працюють в сфері інформаційних, High-Tech технологій. Очолює список компанія Microsoft з капіталом понад 400 млрд. дол., причому вартість матеріальних активів – споруд, обладнання, сировини складає одиниці відсотків від загальної комерційної вартості компанії, а переважна частина цієї вартості – це інтелектуальний капітал [9, с.61].

Додамо, що коли компанія Microsoft розробила програму Windows'95 та вийшла з нею на міжнародні ринки інтелектуальної продукції, це забезпечило таке зростання вартості акцій компанії, яке за декілька днів перевищило вартість акцій самого великого американського експортера – аерокосмічної компанії Boeing [10, с.22].

Повертаючись до стану справ у розв'язанні цих питань у секторі креативних індустрій України, треба пам'ятати, що незадовільний і невідповідальний нагальним вимогам часу стан вітчизняної науки і техніки у вирішальній мірі обумовлений тим, що фінансово-економічна система держави й досі зовсім не пристосована до роботи з нематеріальними активами, інтелектуальною продукцією, до яких відноситься переважна частка продукції наукових установ. Фундаментальні причини цього полягають у тім, що розпад існуючої в радянській економіці системи організації і фінансування сфери інтелектуальної діяльності не супроводжувався побудовою замість неї прозорої нормативно-правової бази і нових організаційно-економічних механізмів, які б дозволили забезпечити адаптацію цієї сфери діяльності до умов функціонування і розвитку у ринковому середовищі, відтворення і розширення інтелектуального потенціалу за рахунок його включення у сучасні форми ринків продуктивного капіталу.

Іншими словами, мова йде про найбільш прийнятні способи та форми капіталізації інтелектуальної власності і, природно, про комерціалізацію наукової діяльності, пов'язаної з виробництвом нематеріальної продукції.

У сьогоднішній практиці, в ринкових умовах, проблема трансформації науково-технічних розробок в інноваційний продукт, його комерційне використання є самою складною у ланцюжку, який пов'язує науку з виробництвом та споживанням. Також зрозуміло, що без адаптації інтелектуального потенціалу до ринкових умов у формах, що дозволять включити цей потенціал в сучасні ринки продуктивного капіталу марно розраховувати на швидке опанування вітчизняним господарським комплексом інноваційних алгоритмів зростання.

Ідеєю комерціалізації результатів науково-технічної діяльності переймається усе більша кількість керівників наукових структур, вони вже розуміють, що держава сьогодні не в змозі брати на себе усі ризики, пов'язані з просуванням нової продукції на ринок, а головне – фінансувати цей процес, хоча без належної державної підтримки такої комерціалізації ця справа буде буксувати.

У самому загальному вигляді, в інноваційному процесі представлені чотири позиціонери: автор розробки (фізична або (чи) юридична особа); стратегічний партнер - підприємство – виробник інноваційного продукту; інноваційний менеджер і інвестор проекту. З першим з них усе зрозуміло, хоча питання оптимізації, гармонізації певних інтересів, насамперед, інтересів власності, належного їх забезпечення щодо авторів наукових розробок та наукових установ, у яких такі розробки отримані, з порядку денного зовсім не зняте.

Стратегічний партнер, тобто промислові підприємства, яким належить виступати у цій ролі, до сьогодні не розглядають науково-технічні та науково-технологічні розробки як кінцевий ринковий продукт. І для цього є цілком очевидні підстави. Відкриття внутрішнього ринку та спроби виходу на зовнішні яскраво висвітлили принципові розходження про технологію, як товар, у вітчизняних та закордонних розроблювачів і виробників такого товару. Тож, якщо наші фахівці вважають технологією розробку (технологічний процес, обладнання), у якій вирішені ті чи інші наукові і інженерні задачі, і яка здатна, після її адаптації до конкретних умов виробництва, привести до певних результатів, то закордонні розглядають останню як систему, здатну до безпосереднього використання у замовника – покупця, і щодо якої у нього гарантовано не виникне проблем правового чи технічного характеру.

Дисертант, який багато років досліджує питання інноваційного підприємництва, просування науково-технічних розробок на ринки інтелектуальної продукції, доводить, що ключовою фігурою серед наведених вище позиціонерів у розвиткові інноваційної діяльності є саме інноваційний менеджмент, виховання своєрідного класу керівників та спеціалістів, здатних на високому професійному рівні здійснювати складний процес комерціалізації науково-технічних розробок, виходити на сучасні світові ринки високих технологій. Виключну стурбованість висловлює з цього приводу академік Б.Є.Патон, коли вказує на відсутність у нас справжнього розуміння, і не на словах, а на ділі, життєвої необхідності та виняткової важливості інновацій з боку існуючого в державі менеджменту [11, с.12]. Підкреслимо, що у контексті сучасного інноваційного менеджменту автор на перше місце ставить саме опанування останнім сучасних організаційно-економічних форм та схем взаємодії з ключовою фігурою процесу – інвестором.

Рішення цієї задачі вимагає вироблення і реалізації конкретних сценаріїв комерціалізації відповідних видів діяльності і створення організаційно-економічних механізмів включення їх у сучасні форми ринкових відносин. Необхідно підкреслити, що поки не існує універсального способу адаптації різних видів інтелектуальної діяльності і різних типів організацій, зайнятих цією діяльністю, до ринкових умов. Тут треба виходити зі специфіки самої діяльності, передісторії вже здійснюваних сценаріїв ринкової трансформації відповідних організацій, а також зі сформованого в сучасній економіці різноманіття форм включення відповідних об'єктів у ринковий оборот капіталу і способів посилення інвестиційної активності стосовно розглянутої сфери діяльності.

Пропоновані сценарії й організаційно-економічні механізми функціонування в ринковому середовищі для фірм, що створюють нематеріальну продукцію, засновані на можливостях чинного законодавства, хоча в необхідних випадках треба ставити питання про ініціювання окремих коректувань існуючої нормативної бази.

Автор дослідження вважає, що першим кроком на шляху реалізації цієї задачі повинне стати створення підприємницьких науково-технічних фірм, засновниками яких мають бути безпосередні носії інноваційного потенціалу – володарі інтелектуальної власності, у тому числі і, головним чином, - фізичні особи. Статутний капітал таких науково-технічних фірм повинен формуватись цілком (чи в основному) за рахунок об’єктів інтелектуальної власності у формі нематеріальних активів, і така форма представлення є найбільш гнучким інструментом залучення інвестицій, тому що

корпоративні зобов'язання відповідних фірм в частині вартості нематеріальних активів стають об'єктами купівлі-продажу на ринках науково-технічної продукції.

Створення означених фірм насамперед фізичними особами підкреслює їхню особливу значимість для секторів нематеріального виробництва, у яких основний капітал представлений цілком, чи у вирішальному ступеню, саме інтелектуальною власністю. Йдеться про те, що для потенційного інвестора-замовника інноваційного продукту більш привабливим є не знеособлене фінансування деякої „громіздкої" структури типу традиційного науково-дослідного інституту, а вкладення коштів у конкретну розробку або в інтелектуальний продукт, що присутні на ринку ресурсів у формі об'єктів інтелектуальної власності і обумовлених цим прав їхнього використання.

Додамо, що така форма капіталізації інтелектуальної власності має досить універсальний характер і, у принципі, може використовуватись і стосовно науково-дослідних структур „класичного" типу, особливо привабливим і економічно найбільш доцільним він може виявитися з погляду залучення додаткового фінансування нових продуктивних ідей чи розширення фронту робіт по дослідженням, які вже ведуться. У таких випадках відповідна наукова чи проектно-конструкторська організація може також виступати засновником (співзасновником) фірми згаданого вище типу, вносячи у її статутний капітал у форму нематеріальних активів конкретний об'єкт інтелектуальної власності чи права на її комерційне використання.

Другим кроком має бути розв'язання питання про обґрунтовану оцінку вартості нематеріальних активів, що складають капітал створюваних фірм, і визначаючих пайову участь у ньому кожного засновника. Як відомо, відповідно до законодавства це питання вирішується самими засновниками і ніяких об'єктивних (обов'язкових) рекомендацій оцінки вартості об'єктів інтелектуальної власності не існує. Те ж саме можна сказати і про матеріальні об'єкти, оскільки їх "об'єктивна" вартість, також як і вартість нематеріальних активів, в остаточному підсумку визначається ринком. Тому, якщо вартість нематеріальних активів буде становити практичний інтерес лише з погляду їхнього залучення в ринкові відносини, то практичну значимість буде мати саме їхня ринкова вартісна оцінка.

Однак на практиці такого роду розуміння не можуть вважатися задовільними, оскільки саме первісна, "суб'єктивна" оцінка вартості нематеріальних активів у значній мірі впливає на початкові умови і на перспективи операцій з ними на фондовому ринку. Ця теза несе в собі серйозний економічний зміст. Дійсно, вартість тих чи інших активів, формована ринками капіталів, власне кажучи, визначається уявленнями потенційного інвестора про ефективність відповідних капіталовкладень, що, у свою чергу, приводить до необхідності досить реалістичної оцінки очікуваної норми прибутку.

І якщо в сфері матеріального виробництва такі оцінки як для продавця, так і для покупця активів, можуть спиратися на досить об'єктивні уявлення про очікувані витрати, стан ринків збуту і, в остаточному підсумку, про очікуваний прибуток і окупність інвестицій, то стосовно нематеріальних активів подібні оцінки носять значно більш суб'єктивний характер.

Створення підприємницьких науково-технічних структур потребує дуже кваліфікованого юридичного забезпечення, оскільки їхнє заснування в кожному конкретному випадку буде торкатися досить складних правових аспектів взаємин учасників як між собою, так і з іншими фізичними і юридичними особами. Мова йде, наприклад, про рівень правової захищеності об'єктів інтелектуальної власності і про розподіл прав власності на результати наукової чи іншої інтелектуальної діяльності між їхніми авторами і юридичною особами, скажемо, науково-дослідними структурами, у яких ці результати були отримані. Істотні претензії може висунути і держава у випадку, якщо при виконанні відповідних досліджень використовувалися державні ресурси.

Зі сказаного випливає, що сам факт заснування такого роду фірм потребує здійснення консалтингових послуг, пов'язаних з аналізом нормативно-правових аспектів, які, у свою чергу, взаємопов'язані зі змістом розглянутого виду діяльності, її технічними особливостями й економічними оцінками. У контексті комерціалізації інноваційного потенціалу створення підприємницьких консалтингових фірм має сенс остільки, оскільки вони здатні стать об'єктом зацікавленої уваги з боку потенційних інвесторів.

Ще один найважливіший аспект консалтингового обслуговування процесів комерціалізації інноваційного потенціалу полягає в здійсненні ділових контактів, тобто в забезпеченні постійної активної присутності наукових структур у середовищі найбільш значимих суб'єктів міжнародних фінансових ринків і інших потенційних інвесторів. Тож, неодмінною активною складовою організаційно-економічних механізмів комерціалізації інноваційного потенціалу регіону й елементом інфраструктури ринку об'єктів інтелектуальної власності повинні стати спеціалізовані інститути консалтингу, що здійснюють постійний моніторинг відповідних секторів ринку і комплексне забезпечення процесів створення і діяльності інноваційних фірм, а також надання послуг організаційно-правового, інженерно-технічного і фінансово-економічного характеру, перш за все – первісні оцінки комерційної вартості того чи іншого інтелектуального ресурсу.

Встановлення критеріїв та методик оцінки вартості інтелектуальної продукції так чи інакше пов’язане з добре відомими економічними категоріями як дохід і прибуток, але одночасно воно завжди буде мати суто суб’єктивний характер, тому що практично дуже складно вирішити задачу інкорпорування, привнесення у традиційні форми бухгалтерської звітності суб’єктивних вартісних оцінок частки людського капіталу інтелектуальної продукції.

Автор поділяє висновок А.А.Чухна [3, с.64-65], що вартість людського капіталу урівноважується і може дорівнювати лише „добрій волі” покупця або інвестора, котра у відповідності з правилами ведення бізнесу є борговим зобов’язанням (віра акціонерів в успіх бізнесу, бажання клієнтів вибирати продукцію тільки однієї фірми і довіра, яка зміцнює зв’язки між виробником і споживачем). Таким чином „добра воля” – це суб’єктивна оцінка нематеріальних активів компанії покупцями її продукції і агентами фондових ринків, і вона є головним критерієм, який лежить в основі ринкової ціни компанії, але подібно людському капіталу, цей критерій не може бути визначений традиційним калькулюванням вартісних показників.

Тому питання про первісну оцінку комерційної вартості того чи іншого інтелектуального продукту або ресурсу в значній мірі зводиться до професійного аналізу і прогнозу реальних перспектив його використання, очікуваних при цьому витрат, до зіставлення з аналогами. Вихідною умовою такої оцінки має стати класична ринкова вимога про багаторазове перевищення ринкової ціни фірми у порівнянні з балансової вартістю її матеріальних активів, і саме ця різниця буде умовно дорівнювати вартості інтелектуальної складової (значенню „доброї волі”).

Дуже близькими до запропонованого варіанту оцінки є пропозиції знаходження вартості інтелектуального капіталу як різниці між ринковою і прейскурантною вартістю акцій компанії, або різниці між прибутком компанії, яка має інтелектуальний капітал, та прибутком компанії, у якої ця компонента діяльності відсутня [3, с.65].

Зрозуміло, що коли в процесі визначення вартісних значень нематеріальних активів поєднуються класичні об’єктивні вартісні показники та суб’єктивні індивідуальні оцінки, не обійтися без високопрофесійного консалтингу технічного і фінансово-економічного характеру.

Умовна схема такої первісної оцінки може бути наступною. Наприклад, є інвестор, який зацікавлений у реалізації інноваційного проекту, що пропонується на ринку науково-технічних послуг окремим підприємством, створеним за наведеною вище формою. Вартість такого проекту, тобто розмір необхідних інвестицій, дорівнює

1000 грн., у яких частка інтелектуальної, нематеріальної складової дорівнює 20%. Решта – 80% - умовно припадає на матеріальну складову, таким чином вартість інтелектуальних ресурсів в умовному проекті складає 250 гривень $\left(\frac{1000 \cdot 0,2}{0,8}\right)$.

Наступним кроком має стати договірно-правова формалізація взаємовідносин між виконавцем, тобто власником інтелектуальної продукції, і її замовником – потенційним інвестором.

Згідно з чинною практикою, в договорах на створення (передачу) науково-технічної продукції між виконавцем та замовником обов'язковою умовою є встановлення і дотримання права сторін на таку продукцію (власність, порядок тиражування). Дисертант пропонує конструктивно використовувати цю договірну норму, додаючи до неї, яка частка загальної вартості договірної ціни припадає на нематеріальну, інтелектуальну складову і в яких пропорціях вона розподіляється між виконавцем та замовником.

З урахуванням вартості інтелектуальної продукції у собівартості кінцевої інноваційної продукції, замовник, що є господарюючим суб'єктом, має підстави збільшити свій статутний капітал на величину отриманого нематеріального активу. При цьому, якщо нематеріальні активи (інтелектуальна продукція) розподілені між замовником і виконавцем на частки, останній отримує відповідну своїй частці кількість акцій замовника. Додамо, що діюче законодавство дозволяє створення акціонерних товариств з часткою статутного капіталу у вигляді нематеріальних активів. На базі таких акціонерних товариств мають гарні шанси розвиватись своєрідні банки інтелектуального капіталу, що є привабними для інших потенційних інвесторів, нарешті, приводиться в дію механізм тиражування (повторних продаж), який органічно властивий такому специфічному виду продукції як інтелектуальна продукція.

Висновки. Підсумовуючи наведене, слід підкреслити, що універсального способу розв'язання складної проблеми адаптації до ринкових умов різноманітних видів інтелектуальної діяльності та різних типів організацій, що здійснюють таку діяльність, не існує. Конкретні ж рішення повинні враховувати і виходити із специфіки самої діяльності, передісторії сценаріїв ринкової трансформації відповідних організацій, які вже відбулися, а також із розмаїтості форм включення відповідних об'єктів у ринковий оборот капіталів, що склалися в сучасній економіці, нарешті, від спроможності посилення інвестиційної привабливості цієї сфери діяльності.

Список використаних джерел:

1.Стюарт Т. Интеллектуальный капитал // Новая постиндустриальная волна на Западе. – М.: «Academia», 1999. – С. 374-375.

2.Эдвинссон Л., Мелоун М. Интеллектуальный капитал. Определение истинной стоимости компании // Новая постиндустриальная волна на Западе. – М.: "Academia", 1999. - С.430-434.

3.Чухно А. Интеллектуальный капитал: сущность формы и закономерности развития // Экономика Украины. – 2002. - №11. – С. 48-55; №12. – С.61-67.

4.Белорус О. Императивы стратегии развития Украины в условиях глобализации // Экономика Украины. – 2001. - №11. – С. 4-13.

5.Кендюхов А. Гносеология интеллектуального капитала // Экономика Украины. – 2003. - №4. – С. 28-34.

6.Денісюк В. Комерціалізація результатів науково-дослідних робіт: проблеми і перспективи // Вісник НАН України. – 2006. №5. – С. 39-53.

7.Груздова Т. В. Комерціалізація результатів інтелелктуальної діяльності на провідних підприємствах фармацевтичної галузі // Проблеми науки. 4–5 (160-161). – 2014. – С. 9-15.

8.Марчук Є.К. Стратегічна орієнтація суспільства – рух на випередження // Стратегічна панорама. – 1999. - №4. – С.13-17.

9.Статистичний щорічник України за 2013 рік / Державний комітет статистики України; Під ред. О.Г.Осауленка. – К.: Техніка, 2013. – 598с.

10. Greider W. One World Ready or Not. // The Manic Logic of Global Capitalism. – 1997. – №4. – P.22.

11.Патон Б.Є. Інноваційний шлях розвитку економіки України // Вісник Національної академії наук України. – 2001. - №2. – С. 11-15.

УДК 332.12
Вахович І.М., д.е.н., професор
Ропотан І.В., здобувач
Чапюк О.П., здобувач
Луцький національний технічний університет

ФІНАНСОВІ ІНСТРУМЕНТИ КОНВЕРГЕНЦІЇ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ

Стаття спрямована на теоретико-методологічне обґрунтування сутності та значення фінансового забезпечення у розвитку регіонів, обґрунтовано фінансові інструменти конвергенції регіонального розвитку.
Ключові слова: сталий розвиток регіону, регіональна конвергенція, фінансове забезпечення сталого розвитку, діагностика регіональної конвергенції, фінансові інструменти регіональної конвергенції.

Вахович И.М., Ропотан И.В., Чапюк О.П.

ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ КОНВЕРГЕНЦИИ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

Статья направлена на теоретико-методологическое обоснование сущности и значения финансового обеспечения в развитии регионов, обосновано финансовые инструменты конвергенции регионального развития.
Ключевые слова: устойчивое развитие региона, региональная конвергенция, финансовое обеспечение устойчивого развития, диагностика региональной конвергенции, финансовые инструменты региональной конвергенции.

Vahovych I., Ropotan I., Chapyuk O.

FINANCIAL INSTRUMENTS CONVERGENCE REGIONAL DEVELOPMENT

The article focused on the theoretical and methodological study of the nature and importance of financial security in developing regions, reasonable financial instruments convergence of regional development.
Keywords: sustainable development of the region, regional convergence, financial support sustainable development, regional convergence diagnostics, financial instruments of regional convergence.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Найважливішим завданням, що стоїть на даному етапі розвитку економіки нашої країни, є утвердження ринкових відносин, створення конкурентоспроможного ринкового господарства, запровадження європейських принципів господарювання. У розвинутій ринковій економіці спрямованість регіональної політики повинна визначатись цілями сталого розвитку, що залежить від рівнів зайнятості, купівельної спроможності, якості навколишнього середовища, темпів економічного зростання, характеру розподілу доходів тощо. Основним інструментом реалізації цих цілей є фінанси як економічні відносини, що виникають у процесі функціонування регіональної системи з приводу формування, розподілу та використання фондів грошових коштів.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Дослідженню змісту, обґрунтуванню принципів, переваг та недоліків фінансового забезпечення регіонального розвитку в Україні сьогодні приділяється значна увага. Вона є об’єктом дослідження провідних спеціалістів академічних установ, предметом дискусій для практиків, представників законодавчих та виконавчих органів на різних

владних рівнях. Серед вітчизняних науковців, які присвятили свою діяльність розв'язанню питань фінансового забезпечення суспільних формацій різних територіальних рівнів, слід виділити дослідження О.Амоші, В.Андрущенка, О.Барановського, В.Бєсєдіна, О.Василика, З.Варналія, А.Гальчинського, В.Геєця, Л.Єрмошенка, Т.Єфименка, М.Карліна, М.Козоріз, В.Копилова, Л.Лазебника, Е.Лібанової, І.Луніної, С.Мочерного, Ц.Огня, В.Опаріна, Л.Тарангул, С.Писаренко, В.Федосова, Ф.Ярошенка, І.Чугунова та багатьох інших.

Цілі статті. Метою даного дослідження є розробка теоретико-методологічних засад фінансового забезпечення регіонального розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. За роки державної незалежності прослідковується недофінансування, значна диференціація і непропорційність фінансового забезпечення соціальної, економічної та екологічної сфер, що призводить до поглиблення дисбалансу (в т.ч. територіального) у їх розвитку. Непропорційність умов та факторів регіонального розвитку, що мають місце сьогодні у державі чи не найбільшою мірою стосуються фінансової сфери.

Процедури та результати фінансового управління територіального розвитку нині в Україні піддаються значній критиці. Недоліками цього управління є надмірна централізація, політизованість, низька дієвість, суб'єктивізм, неврегульованість процесів формування та розподілу. Основними фінансовими проблемами на регіональному рівні є низька доходна база місцевих бюджетів, їх недофінансування, низький рівень інвестиційної активності та інвестиційної привабливості регіонів, дотаційність більшості регіональних бюджетів, що стоїть на заваді вирішенню проблем сталого розвитку.

Зміна ситуації, на нашу думку, можлива шляхом послідовного і системно організованого впорядкування всіх сторін регіональної політики фінансового забезпечення сталого розвитку: від уявлень про суть сталого розвитку до конкретних процедур прийняття фінансових рішень і оцінки їх результатів.

Л.Л.Лазебник аналізує недоліки існуючої фінансової політики, стверджуючи, що на фоні нерівномірного зростання бюджетних надходжень у 2005 році відбулося значне скорочення валового нагромадження основного капіталу, і, як наслідок, уповільнення росту ВВП. Агресивне зменшення державних інвестицій на користь соціальних виплат спричинило не капіталізацію національних заощаджень внаслідок відсутності в Україні повноцінних фінансових ринків, а збільшення споживчого попиту, яке у свою чергу співпало з уповільненням товарної пропозиції. Такі результати, за словами автора, отримані внаслідок того, що економічний зміст запровадженого реформування в контексті створення стимулів для економічних агентів був з різних причин не врахований, що обґрунтовує актуальність наукових пошуків та підвищує значущість наукових досліджень фінансової політики з метою одержання реальних поточних (макроекономічної збалансованості, бездефіцитності бюджету, сприяння розвитку підприємницької діяльності, удосконалення механізмів соціального страхування, забезпечення реалізації соціальних гарантій та соціального захисту вразливих верств населення тощо) та стратегічних результатів (безперервний економічний розвиток країни, зростання ВВП, інвестицій, добробуту населення, платоспроможності країни) [1, с. 52].

Основними позитивами існуючої політики фінансового забезпечення в Україні можна визнати:

- вдосконалення нормативно-правової бази з прийняттям Бюджетного кодексу України;

- стабілізацію національної валюти, стримування інфляційного процесу;
- зростання інвестиційних вкладень в економіку;
- розширення ринку фінансових послуг;
- збільшення обсягів банківського кредитування (в т.ч. довгострокового);
- зростання надходжень у бюджети різних рівнів тощо.

Разом з тим існуюча політика містить ряд недоліків та суперечностей, серед яких:

- низький рівень економічного розвитку та високий рівень тінізації економіки регіонів та країни в цілому, що породжує низьку доходність місцевих бюджетів;
- у питаннях фінансового забезпечення місцевого самоврядування основна увага зосереджується на повноваженнях територіальних органів, тоді як на перший план повинні ставитись інтереси територіальної громади;
- надмірна централізація формування доходів бюджетів країни, адже закріплені за місцевими бюджетами доходи і дотація вирівнювання займають переважну частину обсягу загального фонду місцевих бюджетів (до 90%), тоді як частка власних доходів, розпорядження якими є прерогативою суто органів місцевого самоврядування, становить лише 10 %; такий стан справ породжує декларативність принципу самостійності місцевих бюджетів, адже надходження та видатки закріплених доходів регламентуються централізовано в законодавчому порядку;
- територіальна диференціація фінансової спроможності органів місцевого самоврядування, що породжує неефективну політику перерозподілу державних доходів між територіями України для підтримки відсталих у соціально-економічному плані регіонів за рахунок більш розвинутих, що не стимулює території нарощувати власний фінансовий потенціал;
- досить витратомісткою є процедура перерозподілу міжбюджетних трансфертів, частка яких у доходах місцевих бюджетів щорічно зростає;
- неузгодженість функцій між органами місцевого самоврядування та органами виконавчої влади з формування бюджетів, що спричиняє проблеми у питаннях відповідальності за ефективність використання бюджетних коштів; формальність розгляду та затвердження бюджетів різних рівнів;
- низький рівень інформатизації бюджетного процесу у переважній більшості територіальних громад;
- непрозорість бюджетного процесу, що унеможливлює контроль зі сторони громадян щодо його ефективності.

Тому реалізація цілей сталого розвитку потребує розробки дієвого механізму формування та реалізації регіональної політики фінансового забезпечення сталого розвитку держави. Така політика повинна враховувати стратегічні інтереси регіональної конвергенції фінансового забезпечення розвитку країни, що потребує глибоких теоретичних досліджень, узагальнення переваг та недоліків існуючих підходів та розробки дієвого фінансового механізму.

Такий фінансовий механізм забезпечення зближення рівнів розвитку регіонів України передбачає застосування системи фінансових інструментів, дія яких у комплексі сприятиме єдності країни.

Система таких інструментів повинна відповідати певним принципам, якими, на нашу думку, повинні бути:

- *принцип справедливості*, що передбачає зацікавленість регіонів нарощувати власний фінансовий потенціал шляхом запровадження правила міжбюджетних відносин «більше заробляєш – більше маєш»;
- *принцип комплексності*, що передбачає системний підхід до вибору фінансових інструментів, що дозволить забезпечити конвергенцію сталого розвитку регіонів;

- *принцип ієрархічності,* що передбачає розгляд системи фінансових інструментів конвергенції сталого розвитку регіонів як підсистеми більш широкої глобальної системи;

- *принцип взаємоузгодженості*, що передбачає встановлення відповідності між фінансовими інструментами, їх спрямування у досягненні спільної мети;

- *принцип плановості,* що передбачає формування програми запровадження інструментів та її послідовної реалізації, визначені виконавців, розподілі та координації їх обов'язків;

- *принцип економічності*, що передбачає співставність результату та витрат, необхідних для його досягнення, за яким результат повинен бути більшим за витрати на його досягнення.

Наведені принципи відображають найбільш суттєві характеристики, що відповідають за правильне функціонування системи фінансових інструментів конвергенції сталого розвитку регіонів, без яких вона не може виконувати поставлене завдання.

Фінансові інструменти конвергенції регіонального розвитку можна умовно поділити на декілька типів, залежно від ознак, за якими здійснюється їх поділ.

Так, залежно від належності до бюджетного процесу, слід виокремити такі фінансові інструменти конвергенції регіонального розвитку, як інструменти збалансування місцевих бюджетів.

До інструментів збалансування місцевих бюджетів слід в першу чергу віднести інструменти міжбюджетних взаєморозрахунків, що визначають перерозподіл фінансових ресурсів між рівнями бюджетної системи у процесі виконання Державного і місцевих бюджетів. Зауважимо, що у Конституції України бюджетну систему визначено як унітарну, яка включає дві ланки - державний і місцевий бюджети. Тобто в основі таких інструментів лежить необхідність збалансування доходів і видатків між різними рівнями бюджетної системи та найбільш ефективний розподіл повноважень між відповідними органами влади. Згідно діючого законодавства, інструментами міжбюджетних взаєморозрахунків при цьому є дотації, субсидії, субвенції, бюджетні позички, взаємозаліки та ін.

Варто зазначити, що розгляд інструментів збалансування місцевих бюджетів є досить важливим та складним процесом, в основі якого знаходиться проблема узгодження взаємовідносин між бюджетом центральної влади та бюджетами органів місцевого самоврядування з позиції пошуку механізмів перерозподілу бюджетних коштів, за яким, з одного боку, держава забезпечуватиме однаковий доступ громадян до суспільних благ, а, з іншого, забезпечуватиме зацікавленість місцевих громад накопичувати фінансові ресурси, які будуть спрямовуватись не лише на потреби своєї громади, а й менш економічно розвинутих громад. Тому особливої уваги при розгляді інструментів збалансування місцевих бюджетів слід надавати врахуванню принципу справедливості, про який йшлося вище.

Більше того, регіональні відмінності у рівнях розвитку, і, відповідно, можливостях акумулювати податковий потенціал на своїй території, а також регіональні відмінності у потребі витрачання бюджетних коштів (що зумовлено в першу чергу кількістю та віковим складом населення) не дозволяє збалансувати усі бюджети виключно шляхом розмежування доходів для бюджетів певного рівня.

Саме тому необхідно дослідити та удосконалити систему інструментів збалансування місцевих бюджетів в Україні. За словами Сунцової О.О., як дотації, так і субвенції повинні надаватися на єдиних для всіх суб'єктів міжбюджетних відносин засадах з використанням простої і зрозумілої методики. Це дасть змогу усунути

непрозорість системи бюджетного регулювання в цілому і порядку надання фінансової допомоги місцевим бюджетам зокрема. Нині на процес визначення конкретних розмірів дотацій впливають не об'єктивні, а здебільшого суб'єктивні фактори. Відсутність єдиних критеріїв, на підставі яких визначаються розміри дотацій і субвенцій, ставить їх в нерівні умови, посилює фінансову залежність місцевих органів самоврядування від рішень центру [2, с.345].

Застосування таких інструментів повинне забезпечити бюджети усіх рівнів доходами, достатніми для виконання покладених на них функцій та завдань. Для забезпечення фінансової конвергенції сталого розвитку регіонів дія інструментів спрямована на підтримку бюджетів менш фінансово забезпечених регіонів за рахунок вилучення коштів з бюджетів більш фінансово забезпечених. Певним чином такий підхід суперечить принципу справедливості, однак зобов'язаннями унітарної держави є забезпечення однакових умов для населення, незалежно від території проживання. Тому застосування таких інструментів є необхідним з позиції як виконання конституційних норм, так і забезпечення конвергентності регіонального розвитку. Завданням регіональної політики при цьому є пошук компромісу між економічною та соціальною справедливістю. Економічну справедливість при цьому будемо розглядати як створення умов, за яких економічно активні регіони матимуть значно більші фінансові преференції, які самі і заробили. Тоді як соціальну справедливість слід розглядати як підтримку «фінансово бідних» регіонів з метою забезпечення соціальних гарантій їх населенню.

Загалом у світовій практиці використовуються різноманітні інструменти регіональної конвергенції фінансового забезпечення сталого розвитку країни: податкові, міжбюджетної підтримки та дольової участі.

У більшості високорозвинених країн (США, Західна Європа), де досягнута відносна вертикальна збалансованість, інструменти дольової участі мають набагато менше значення, ніж міжбюджетні трансферти [3].

Орієнтуючись на досвід високорозвинених країн, які застосовують трансфертні інструменти фінансової конвергенції, в Україні інструменти дольової участі також не набули широкого застосування. Основним чином для фінансової конвергенції сталого розвитку регіонів України застосовуються інструменти міжбюджетної підтримки – міжбюджетні трансферти (дотації, субвенції) – кошти, які безоплатно і безповоротно передаються з одного бюджету до іншого [4].

У даний час міжбюджетні відносини в Україні вибудовані за системою трансфертного типу, яка призвела до надмірної централізації бюджетних коштів та бюджетних обмежень органів місцевої влади.

За словами Горника А.В., для України оптимальним є такий варіант побудови міжбюджетних відносин, за якою встановлюється максимально допустимий рівень самостійності місцевих органів за збереження принципу бюджетного унітаризму, під яким розуміється єдність правової бази, регулювання бюджетних відносин, бюджетної класифікації, порядку виконання та ведення бухгалтерського обліку й звітності [5].

Василенко І.С. пропонує для забезпечення фінансування в повному обсязі делегованих повноважень доцільно перейти до закріплення за адміністративно-територіальними одиницями довгострокових нормативів відрахувань від податку на додану вартість, акцизного збору та податку на прибуток, а трансферти надавати лише депресивним регіонам, які не мають джерел власних фінансових надходжень [6].

На сьогодні алгоритм застосування трансферної системи має такий вигляд (рис.1). Найбільший інтерес для забезпечення виконання принципу справедливості застосування фінансових інструментів конвергенції сталого розвитку регіонів, про який

йшлося вище, у наведеній схемі належить коефіцієнту вирівнювання, який застосовується до обчисленого за формулою обсягу коштів, що підлягають передачі до державного бюджету, і визначається в межах від 0,6 до 1 з метою стимулювання нарощування доходів, що враховуються при визначенні обсягу міжбюджетних трансфертів, та диференціюється залежно від рівня виконання таких доходів (ст. 100 БКУ).

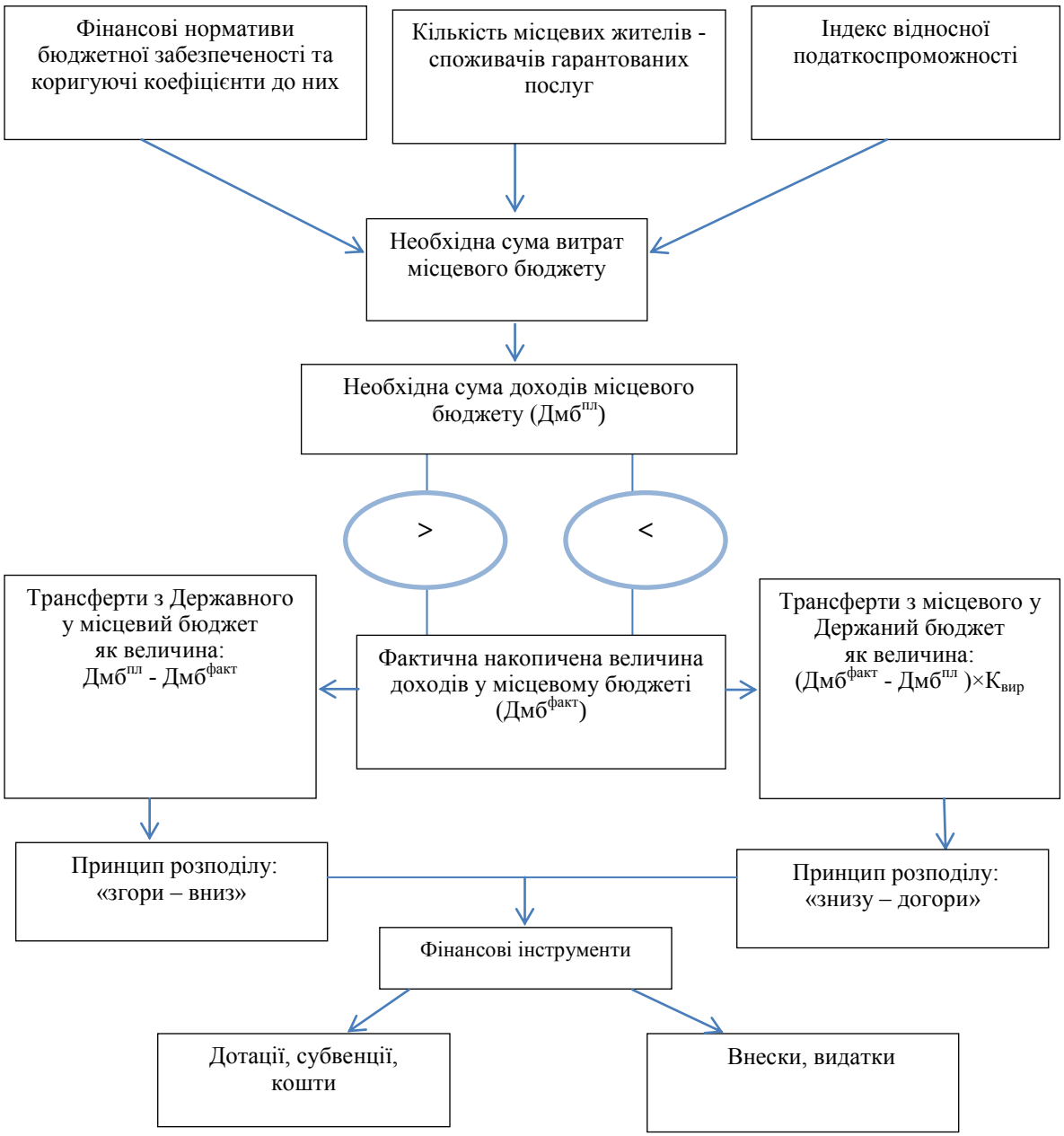


Рис. 1. Алгоритм застосування трансферної системи розподілу доходів

Умовні позначення:

Квир - коефіцієнт вирівнювання, що застосовується до обчисленого за формулою обсягу коштів, що підлягають передачі до державного бюджету, і визначається в межах від 0,6 до 1 з метою стимулювання нарощування доходів, що враховуються при визначенні обсягу міжбюджетних трансфертів, та диференціюється залежно від рівня виконання таких доходів (ст. 100 Бюджетного кодексу України);

$Дмб^{пл}$ - необхідна сума доходів місцевого бюджету;

$Дмб^{факт}$ - фактична накопичена величина доходів у місцевому бюджеті.

Фактично даний коефіцієнт є важливим фінансовим інструментом, на який і покладаються функції збалансування протиріч між економічною та соціальною справедливістю. Так, з одного боку, місцеві бюджети «віддають» Державному бюджету частину доходів у разі їх перевищення над тими потребами, що передбачені для виконання їх функцій, а з іншого, - місцеві бюджети, які виконують зобов'язання за доходами, мають можливість залишити частину коштів на місцевому рівні.

Разом з тим, непрозорою є процедура встановлення таких коефіцієнтів для регіонів країни, адже ні в Бюджетному кодексі України, ні в ЗУ «Про Державний бюджет України» чітка процедура їх формування не прописана.

Відповідно, місцеві органи влади не у достатній мірі зацікавлені у нарощенні власної фінансової бази, оскільки не можуть чітко спланувати фінансовий зиск від ефективної роботи на наступний період.

З метою вирішення такої проблеми пропонуємо встановити чітку залежність між рівнем ефективності накопичення власних доходів місцевими бюджетами та величиною коефіцієнта вирівнювання та закріпити такі норми законодавчо (табл.1). Таким чином, запропонований алгоритм визначення частки коштів, що залишається на місцевому рівні чітко корелює з ефективністю діяльності органів місцевої влади у питаннях виконання доходів бюджету.

Фактично ця частка характеризує рівень стимулювання регіонів нарощувати власну фінансову базу.

За такого підходу слід дозволити економічно ефективним регіонам обсяг коштів, що залишатимуться на місцевому рівні, як стимулюючий інструмент, акумулювати у бюджеті розвитку місцевих бюджетів для вирішення стратегічних завдань регіонів.

Розглядаючи запропонований алгоритм з позиції забезпечення зближення рівнів сталого розвитку регіонів, слід зупинитись на аспекті розв'язання компромісу між економічною та соціальною справедливістю застосування фінансових інструментів конвергенції сталого розвитку країни, адже при встановлені запропонованої залежності рівень конвергенції сталого розвитку регіонів не забезпечується у повній мірі.

Поясненням такої ситуації є те, що запропонована залежність, з одного боку, дозволяє зацікавити регіони у нарощення власної фінансової бази (через чітко встановлену частку коштів, що залишається на місцевому рівні), а з іншого – забезпечити кожному регіону виконання гарантованих державою соціальних виплат. І хоча такий алгоритм не зумовить абсолютного зближення рівнів фінансової конвергенції економічно відсталих та економічно активних регіонів, однак дозволить зацікавивши регіони нарощувати фінансовий потенціал, а рівень дивергенції за цим фінансовим параметром максимально становитиме 40 % (за умови генерування доходів у місцевому бюджеті найбільш економічно активного регіону у розмірі, що перевищує 190 % від розрахункового обсягу доходів (Др).

Крім того, назва коефіцієнта вирівнювання, на нашу думку, не відображає його змісту, оскільки йдеться про стимулювання активності, а не про вирівнювання можливостей місцевих бюджетів.

Тому з метою встановлення відповідності назви показника його змісту пропонуємо змінити його назву з коефіцієнта вирівнювання на коефіцієнт стимулювання.

Таблиця 1

Встановлення відповідності між рівнем виконання доходів місцевими бюджетами та величиною коефіцієнта вирівнювання при визначенні міжбюджетних трансфертів

Розрахунковий обсяг доходів місцевих бюджетів, для яких у держбюджеті визначаються міжбюджетні трансферти відповідно до статей 64 та 66 БКУ (Др)	Розрахунковий обсяг видатків місцевих бюджетів, обрахований із застосуванням фінансових нормативів бюджетної забезпеченості та коригуючих коефіцієнтів (Вр)	Розрахунковий обсяг коштів, що підлягає передачі з місцевого до державного бюджету ($О_к^{розр}$)	Рівень виконання доходів місцевими бюджетами, %	Коефіцієнт вирів-нювання ($К_{вир}$)	Формула визначення фактичного обсягу коштів, що підлягатиме передачі з місцевого до державного бюджету	Фактичний обсяг коштів, що підлягатиме передачі з місцевого до державного бюджету ($О_к^{факт}$)	Частка коштів, що залишається на місцевому рівні, у % до $О_к^{розр}$
Др	Вр	$О_к^{розр} = Др - Вр$	≥ 190 %	0,60	$О_к^{факт} = О_к^{розр} \times К_{вир}$	$О_к^{факт} = О_к^{розр} \times 0,60$	40 %
Др	Вр	$О_к^{розр} = Др - Вр$	180 % - 189%	0,65	$О_к^{факт} = О_к^{розр} \times К_{вир}$	$О_к^{факт} = О_к^{розр} \times 0,65$	35 %
Др	Вр	$О_к^{розр} = Др - Вр$	170 % -179 %	0,70	$О_к^{факт} = О_к^{розр} \times К_{вир}$	$О_к^{факт} = О_к^{розр} \times 0,70$	30 %
Др	Вр	$О_к^{розр} = Др - Вр$	160 % -169 %	0,75	$О_к^{факт} = О_к^{розр} \times К_{вир}$	$О_к^{факт} = О_к^{розр} \times 0,75$	25 %
Др	Вр	$О_к^{розр} = Др - Вр$	150 % -159 %	0,80	$О_к^{факт} = О_к^{розр} \times К_{вир}$	$О_к^{факт} = О_к^{розр} \times 0,80$	20 %
Др	Вр	$О_к^{розр} = Др - Вр$	140 % -149 %	0,85	$О_к^{факт} = О_к^{розр} \times К_{вир}$	$О_к^{факт} = О_к^{розр} \times 0,85$	15 %
Др	Вр	$О_к^{розр} = Др - Вр$	130 % -139 %	0,90	$О_к^{факт} = О_к^{розр} \times К_{вир}$	$О_к^{факт} = О_к^{розр} \times 0,90$	10 %
Др	Вр	$О_к^{розр} = Др - Вр$	120 % -129 %	0,95	$О_к^{факт} = О_к^{розр} \times К_{вир}$	$О_к^{факт} = О_к^{розр} \times 0,95$	5 %
Др	Вр	$О_к^{розр} = Др - Вр$	100% - 119 %	1,00	$О_к^{факт} = О_к^{розр} \times К_{вир}$	$О_к^{факт} = О_к^{розр} \times 1,00$	0 %

Висновки. Запровадження запропонованого алгоритму дозволить вирішити поставлене завдання з досягнення компромісу між економічною та соціальною справедливістю при застосуванні фінансових інструментів конвергенції сталого розвитку регіону.

Список використаних джерел:

1. Лазебник Л.Л. Щодо теорії фінансової політики: дослідження в координатах організаційно-економічних відносин // Актуальні проблеми економіки - № 9(63), 2006. – с. 51 - 64.
2. Сунцова О.О. Місцеві фінанси: Навчальний посібник / О.О.Сунцова. – Київ: Центр навчальної літератури, 2005. – 560 с.
3. Бюджетний кодекс України [Электронный ресурс] // Відомості Верховної Ради України. – 2010. – №50-51. – с. 572. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2456-17.
4. Найденова Т. А. Бюджетное выравнивание как инструмент реализации бюджетной политики северных территорий [Электронный ресурс] / Т. А. Найденова // Корпоративное управление и инновационное развитие Севера : Вестник Научно-исследовательського центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета. – 2012. – №3. http://vestnik-ku.ru/2012/2012-3/9/9.htm.
5. Горник А.В. Теоретичні аспекти формування ефективних систем міжбюджетних відносин. Електронний ресурс. Режим доступу: [http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/db/2007-2/doc/1/11.pdf]
6. Василенко І.О. Механізм організації міжбюджетних відносин. Електронний ресурс. Режим доступу: [http://www.rusnauka.com/2_KAND_2011/Economics/78138.doc.htm].

УДК 352.07

Дудка У.Т.
Відокремлений підрозділ Національного університету біоресурсів і природокористування України «Бережанський агротехнічний інститут»

МІСЦЕВЕ САМОВРЯДУВАННЯ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ: СТАН, ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

У статті розглянуто сучасний стан та проблеми місцевого самоврядування сільських територій, визначено пріоритетні напрямки його розвитку. З'ясовано, що на сучасному етапі функціонування місцевому самоврядуванню на селі не вистачає фінансування, повноважень та досвіду. Встановлено, що місцеве самоврядування потребує реформування.

Ключові слова: місцеве самоврядування, сільські території, фінансування, забезпечення, соціально-економічний розвиток.

Дудка У.Т.

МЕСТНОЕ САМОУПРАВЛЕНИЕ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ: СОСТОЯНИЕ, ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

В статье рассмотрено современное состояние и проблемы местного самоуправления сельских территорий, определены приоритетные направления его развития. Выявлено, что на современном этапе функционирования местному самоуправлению на селе не хватает финансирования, полномочий и опыта. Установлено, что местное самоуправление нуждается в реформировании.

Ключевые слова: местное самоуправление, сельские территории, финансирование, обеспечение, социально-экономическое развитие.

Dudka U.

LOCAL SELF-GOVERNMENT OF RURAL AREAS: STATE, PROBLEMS AND PROSPECTS AND DEVELOPMENT

The article investigates the current state and the problems of local self-government of rural areas, the priority lines of its development have been determined. It has been ascertained, that at the present stage of its functioning, local self-government in the villages lacks financing, authority and experience. It has been determined, that local self-government needs restructuring.

Keywords: local self-government, rural areas, financing, support, social and economic development.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Сучасну демократичну державу неможливо уявити без повноцінної та дієвої системи місцевого самоврядування. Адже якою досконалою не була б державна влада в центрі, вона ніколи не стане ефективною, якщо не буде здійснюватися самоврядування на місцях. Саме місцеве самоврядування покликане відігравати визначальну роль в організації життєдіяльності населення на місцях, забезпечуючи йому життєве середовище, встановлюючи взаємини з більш високими владними рівнями, створюючи можливість реалізовувати потенціал населення в сфері соціально-економічної діяльності, насамперед на основі місцевих ресурсів. Особливе місце в загальній системі місцевого самоврядування займає самоврядування на селі. Від повноцінного та ефективного місцевого самоврядування, яке забезпечене відповідними повноваженнями та фінансами, залежить соціально-економічний розвиток сільських територій. Країна не може бути демократичною, мати стійку соціально-економічну базу без розвиненого місцевого самоврядування. Тому актуальним питанням сьогодення залишається дослідження стану, проблем та перспектив розвитку місцевого самоврядування сільських територій.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Теоретичну основу дослідження проблематики становили праці таких вчених як П. Біленчук, В. Борденюк, Ю. Губені, В. Кампо, В. Кравченко, О. Лазор, В. Мамонова, Ю. Панейко та г . Значну увагу вирішенню питань становлення та розвитку місцевого самоврядування сільських територій приділяли вітчизняні й зарубіжні вчені: Т. Алтер, В. Бакум, І. Белебеха, Дж. Бриджер, Л. Лисенко, А. Саломаткин. Проте, не зважаючи на ряд досліджень дане питання залишається актуальним та малодослідженим.

Цілі статті. Мета статті – вивчення сучасного стану місцевого самоврядування сільських територій, його проблем та перспективних напрямків розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Українське село перебуває в критичному стані. За останні роки в наслідок відсутності достатнього фінансування місцевого самоврядування, кризового стану економіки сільського господарства, низького рівня інвестиційних вкладень відбулось зниження потенціалу соціальної сфери села. Вирішення даної ситуації, як засвідчують дослідження, забезпечується наявністю ефективного місцевого самоврядування та прийнятними умовами господарювання, на основі яких ефективно функціонуватимуть як сільськогосподарські організації, так і інші формування села. Якщо умови господарювання забезпечують розвиток економіки, то ефективне місцеве самоврядування здійснює значний вплив на соціальний розвиток сільських територій.

Існує декілька поглядів щодо функціонування сільських територій. З одного боку, сільські території розглядаються як один із основних об'єктів аграрної політики держави. Інші науковці вважають сільські території незалежним напрямом економічної політики держави. Ми погоджуємося з думкою, що не можна розглядати дану категорію відокремлено або від сільського господарства, або інших видів господарського життя даної території. В Європі основою розвитку сільських територій виділяють місцеве самоврядування, такий вид політики, в якій переважає сільськогосподарський напрямок, але, залишаючи першочергову роль у розвитку сільських територій, саме рівню добробуту їх жителів і доходів місцевих бюджетів [12. С. 68].

Місцеве самоврядування в Україні відповідно до норм та правил законодавства повинне зміцнювати засади конституційного устрою, забезпечувати реалізацію конституційних прав людини та громадянина, створювати умови для задоволення населення життєво важливими потребами та законними інтересами, а також розвивати місцеву демократію. Проте, ефективність місцевого самоврядування більшої частини територіальних громад можна поставити під сумнів, адже воно не створює та не підтримує життєво необхідні умови, які б забезпечували всебічний розвиток людини,

надавали якісні та доступні соціальні, адміністративні та інші послуги, а, відповідно, не сприяє сталому розвитку громад.

Починаючи з 1991 року чисельність сільського населення зменшилася на 2,5 млн. осіб, а кількість сільських населених пунктів – на 348 одиниць. Разом з тим, кількість сільських рад збільшилася на 1067 одиниць. З майже 12 тис. територіальних громад, більш як половина має чисельність жителів менш як 3 тис. осіб з них: 4809 громад – менш як 1 тис. осіб, 1129 громад – менш як 500 осіб. У більшості із цих територіальних громад не утворено відповідно до законодавства виконавчих органів місцевих рад, немає бюджетних установ, комунальних підприємств тощо. Органи місцевого самоврядування таких громад фактично не можуть здійснювати надані їм законом повноваження. Дотаційність 5419 місцевих бюджетів становить понад 70 відсотків, 483 територіальні громади на 90 відсотків утримуються за рахунок коштів державного бюджету [6]. Отже, система місцевого самоврядування, яка існує в Україні, не спроможна задовольнити потреби громадян.

Через велику подрібненість територіальних громад, відсутність власних можливостей розвитку, старіння населення, значний відтік економічно активної його частини у великі міста чи за межі України поліпшити якість надання членам територіальних громад, насамперед сільських та селищних, гарантованих державою якісних соціальних та адміністративних послуг, відповідальність за які несуть органи місцевого самоврядування, на нинішній територіальній та законодавчій основі немає можливості [2].

Стабільне матеріальне та фінансове забезпечення територіальних громад допомагає підтримувати економічний розвиток територій. Проте, місцеві бюджети досить обмежені, а сільські, селищні ради та міста районного значення забезпечені лише 2-3 % доходів і видатків зведеного бюджету. Тільки незначна частина інвестицій виділяється на розвиток комунального господарства, освіти, культури, медицини, підтримку підприємництва.

З року в рік простежується негативна тенденція зменшення кількості введених в експлуатацію загальноосвітніх навчальних, дитячих дошкільних та лікарняних й амбулаторно-поліклінічних закладів. В окремих регіонах рівень забезпечення сільських населених пунктів об’єктами соціальної інфраструктури є вкрай низьким. Наприклад, у Житомирській та Рівненській областях дошкільні заклади мають лише 15% сіл – більш як вчетверо менше, ніж у Вінницькій, Закарпатській і Черкаській областях, та майже вдвічі – ніж у середньому по Україні [1, с. 372].

В наслідок ресурсної неспроможності органи місцевого самоврядування не можуть здійснювати власні та делеговані повноваження, що призводить до погіршення якості та доступності публічних послуг, через обмежені фінансові ресурси теплові, каналізаційні, водопостачальні мережі та житловий фонд зношені, що призводить до аварій, а у більшості територіальних громад виникло складне демографічне становище.

Місцева політика соціально-економічного розвитку через різні причини відрізняється від реальних інтересів територіальних громад, спостерігається надмірна централізація повноважень та фінансово-матеріальних ресурсів, в наслідок непрозорої та закритої діяльності органів місцевого самоврядування відбувається не ефективне використання ресурсів, погіршується інвестиційна привабливість територій, зростає соціальна напруга, а також через ряд причин знижується кваліфікаційний рівень посадових осіб місцевого самоврядування, що зумовлює низьку ефективність управлінських рішень.

Сьогодні можна впевнено сказати, що іноді органам місцевого самоврядування не вистачає повноважень, досвіду, фінансування. Усе це пов’язано з тим, що в Україні тільки формується дієздатний механізм місцевого самоврядування в нових політичних і економічних умовах, а також в рамках адміністративно-територіальної реформи. Ресурсне забезпечення і відрегульоване законодавство є ефективним фундаментом під час розбудови сталого розвитку сільської території, але без фінансової самостійності

реалізувати місцеве самоуправління просто неможливо. На жаль, тих коштів, які сьогодні Уряд в змозі надати органам місцевого самоврядування, недостатньо, а займатися самофінансуванням не всім громадам до снаги, ось і виникає проблема за проблемою. Саме повна реалізація можливостей народовладдя є неодмінною умовою динамічного соціально-економічного, культурного розвитку будь-якої території і країни в цілому [9].

Разом з тим, українське місцеве самоврядування, на жаль, так і не стало дієвим інститутом публічної влади, що ефективно виконує суспільне замовлення. Проблема насправді є доволі серйозною для подальшого поступу Української держави та становлення громадянського суспільства. Адже без існування реального, а не декларативного самоврядування, яке спроможне вирішувати питання, віднесені Конституцією до його компетенції, вести мову про європейський вектор розвитку України видається недоречним. Іншими словами, допоки територіальні громади, в яких мешкають конкретні громадяни держави, залишатимуться неспроможними здійснювати ефективне управління у своїх населених пунктах самостійно, без зовнішнього втручання, надавати якісні послуги населенню, тенденції деградації українського села, селища, невеличкого містечка продовжуватимуться [10].

Висновки. З вище сказаного можна зробити висновок, що місцеве самоврядування потребує реформування. Важливими проблемами місцевого самоврядування сільських територій, які вимагають негайного вирішення є відсутність фінансових ресурсів, повноважень та досвіду роботи.

Для вирішення проблем місцевого самоврядування сільських територій необхідно: створити належні матеріальні, фінансові та організаційні умови, які забезпечать виконання органами місцевого самоврядування своїх повноважень; розмежувати повноваження органів виконавчої влади та місцевого самоврядування за принципом субсидіарності та на основі децентралізації влади; запровадити обґрунтовану територіальну основу, на якій зможуть функціонувати органи місцевого самоврядування та органи виконавчої влади задля надання доступних та якісних послуг; залучати населення до вирішення місцевих проблем; сприяти розвитку народовладдя.

Органи місцевого самоврядування в Україні мають стати реальними господарями території з повноваженнями та матеріально-фінансовими ресурсами для підтримування соціально-економічної стабілізації і розвитку територій, самостійного вирішення питань місцевого значення та виконання делегованих повноважень держави.

Список використаних джерел:

1. Аграрна реформа в Україні / [Гайдуцький П.І., Саблук П.Т., Лупенко Ю.О. та г .]; За г і. П.І. Гайдуцького. – ННЦ ІАЕ, 2005.– 424 с.
2. Актуальні проблеми регіонального управління [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://reforma.gov.ua/about.html
3. Головня О.М. Соціально-економічні аспекти розвитку сільських територій / О. М. Головня // Зб. наук. г . – Вінниця: ВДАУ, 2008. – Випуск 36. – С. 7-11.
4. Губені Ю. Е. Фінансова неспроможність місцевого самоврядування [Електронний ресурс] / Ю. Е. Губені // Наукові записки [Національного університету «Острозька академія»]. Сер. : Економіка . – 2009. – Вип. 11. – С. 26-31. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Nznuoa_2009_11_6.pdf
5. Кампо В. М. Місцеве самоврядування в Україні. [Текст] / В. М. Кампо. – Київ : Ін Юре, 1997. – 36 с.
6. Концепція реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.auc.org.ua/sites/default/files/koncepciya_17__03_2014.pdf
7. Кравченко В. В. Конституційні засади місцевого самоврядування в Україні: Основи муніципального права: навч. Посіб. / В. В. Кравченко, М. В. Пітцик. – К.: Арарат-центр, 2001. – 176 с
8. Лазор О. Д. Практикум із місцевого самоврядування [Текст] / О. Д. Лазор, О. Я. Лазор. — Львів: ЛФ УАДУ, 2001. — 176 с.
9. Лисенко Л. В. Ефективність місцевого самоврядування як чинник сталого розвитку сільських територій / Л. В. Лисенко // Державне управління та місцеве самоврядування: зб. наук. Праць. – Дніпропетровськ: ДРІДУ НАДУ, 2010. – Вип. 1(4). – С. 304–311.
10. Малиновський В.Я. Практичний посібник з питань проходження служби в органах місцевого самоврядування [Текст] / В.Я. Малиновський, О.В. Кучмук. – Луцьк. – 2010. – 34с.
11. Мамонова В. В. Методологія управління територіальним розвитком : [монографія] / В. В. Мамонова.- Харьков : Вид-во ХарРІ НАДУ «Магістр», 2006. – 196 с.
12. Славов В. П. Економіко-енергетична система сталого розвитку сільських територій / В. П. Славов, О. В. Коваленко // Вісник аграрної науки. – 2007. – № 9. – С. 68–71.

Рецензент Жибак М.М.

УДК 336+332.1:332.14
Ковальська Л.Л., д.е.н.,професор
Савош Л.В., к.е.н.
Луцький національний технічний університет

ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА РЕГІОНУ: ОЦІНКА ТА МЕХАНІЗМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

Розглянуто сутність поняття «безпека регіону». Обґрунтовано роль та значення економічної безпеки в процесах регіонального розвитку. Проведено оцінку безпеки регіонів держави. Виявлено регіони, що знаходяться в стані безпеки та небезпеки. Запропоновано механізми забезпечення безпеки регіонів держави.
Ключові слова: регіон, конкурентоспроможність, безпека, порогові значення, соціально-економічний розвиток, механізм

Kovalska L., Savosh L.

ECONOMIC SECURITY OF THE REGION : EVALUATION AND MECHANISMS OF ENSURING

Considered essence of the notion of “security of the region”. Substantiated the role and significance of economic security in the process of regional development. Conducted security assessment of regions of the state. Detected regions in a state of security and insecurity. Proposed themechanisms of ensuring security regions of the country.
Keywords: the region, competitiveness, security, the threshold values, socio-economic development, the mechanism

Ковальська Л.Л., Савош Л.В.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ РЕГИОНА: ОЦЕНКА И МЕХАНИЗМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ

Рассмотрены сущность понятия «безопасность региона». Обоснована роль и значение экономической безопасности в процессах регионального развития. Проведена оценка безопасности регионов страны. Выявлено регионы, находящиеся в состоянии безопасности и опасности. Предложены механизмы обеспечения безопасности регионов страны.
Ключевые слова: регион, конкурентоспособность, безопасность, пороговые значения, социально-экономическое развитие, механизм.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв’язок з важливими науковими та практичними завданнями. Наявність кризових явищ соціально-економічного розвитку регіону, з однієї сторони, зумовлена неефективним антикризовим регіональним менеджментом, з іншої – нівелюванням впливу дестабілізуючої дії різних чинників на регіональний розвиток. Регіональне управління соціально-економічним розвитком вимагає оцінки рівня їх безпеки з метою своєчасного державного втручання в розвиток тих регіонів, які знаходяться в стані небезпеки, або ж така небезпека існує.

Зростання дії дестабілізуючих факторів призводять до поглиблення відмінностей у рівнях конкурентоспроможності регіонів держави, здатних перетворитись в різного роду небезпеки для економіки держави. Це зумовлює необхідність розробки спеціального інструментарію для оцінки економічної безпеки регіону, використання якого дозволить формувати механізм забезпечення економічної безпеки 89г89іально урахуванням особливостей кожного з регіонів та розробити заходи щодо підвищення їх конкурентоспроможності.

Особливої актуальності питання економічної безпеки держави набувають в першу чергу для тих країн, економіка яких переживає трансформаційну кризу. Трансформація будь-якої соціальної системи здебільшого відбувається в кризових умовах (приклад тому – економіка України), які за певних обставин можуть перетворитися в небезпеки для існування самої системи. Економічна безпека є складовою національної безпеки, взаємодіє з іншими складовими, залишаючись при цьому основою безпеки держави: не можливо досягти військової стабільності, усунути виникнення екологічних катастроф, досягнути високого рівня науково-технічного потенціалу, зняти соціальну напруженість без розвиненої, стабільної та ефективної економіки України. Іншими словами можемо сказати, що економічна безпека – це матеріальна основа національної безпеки. Її об'єктами є держава, регіони, галузі, окремі території, громади, підприємства, сім'я, особа. Економічній безпеці держави притаманний інтегральний характер, оскільки вона є результатом спільних зусиль всього народу – це проявляється через дії всіх гілок влади на всіх рівнях (від центру до регіонів і т.д.), наявних у державі та її регіонах сил та засобів спрямованих на необхідний захист громадян. Ефективність державного управління залежить від поєднання інтересів держави та регіону, оскільки регіон є цілісним соціально-економічним утворенням і в той же час є елементом соціально-економічної системи держави.

З метою виявлення гранично допустимих меж наявності регіональних асиметрій у рівнях конкурентоспроможності регіонів держави здійснимо оцінку рівня економічної безпеки регіонів держави, в основу якої покладено порогові значення, що характеризують дію негативних факторів на рівень їх економічного розвитку.

Оцінка рівня економічної безпеки регіонів держави дозволить здійснити своєчасне державне втручання у економіку тих регіонів, які знаходяться в стані виклику або небезпеки.

Нині існують різноманітні підходи до визначення рівня безпеки регіонів країни. Вони базуються на методиці порівняння фактичних даних з індикаторами рівня дестабілізаторів. Такі індикатори прийнято називати пороговими значеннями безпеки [1].

Порогові значення характеризують граничні межі, нижче (вище) яких певна економічна система виходить зі стану рівноваги, розбалансовується та переходить у небезпечну для подальшого функціонування і розвитку зону. Ігнорування такими межами може спричинити руйнівні тенденції у забезпеченні та підвищенні конкурентоспроможності регіону, що негативно відобразиться на рівні людського розвитку.

В свою чергу індикатори – це орієнтири розвитку, що визначають межу негативних процесів, подаючи сигнали учасникам ринку про можливі несприятливі сфери, зниження глобального рівня національної безпеки. Вони дозволяють кількісно оцінити і сигналізувати про майбутню небезпеку, здійснити комплекс 90г90іально90-цільових заходів щодо стабілізації ситуації [2].

За порогові значення зазвичай приймають міжнародні еталонні порогові значення, значення економічно розвинутих країн, найкращі значення за сукупністю регіонів, країн, світових та вітчизняних експертів, максимальні або мінімальні з усієї сукупності показників.

За рівнем викидів шкідливих речовин в атмосферне повітря від стаціонарних та мобільних джерел забруднення в стані небезпеки знаходяться такі регіони держави як Дніпропетровська, Донецька, Запорізька, Луганська, Львівська, Полтавська, Харківська області та м. Київ та м. Севастополь. Дані регіони держави мають загрозливий стан на навколишнє середовище, що свідчить про порушення екологічної рівноваги. В стані загрози знаходяться Вінницька, Закарпатська, Київська, Полтавська області.

За рівнем забезпеченості об'єктами природно-заповідного фонду та лісовими ресурсами в стані небезпеки знаходяться практично усі регіони держави, що вимагає пошуку шляхів відтворення природних ресурсів. Стан безпеки спостерігається лише у Закарпатській області, однак з метою уникнення стану небезпеки у майбутньому слід виважено підходити до використання лісового фонду регіону.

Важливим показником безпеки регіонів держави є обсяг інвестицій в основний капітал та обсяг іноземних інвестицій, розраховані у відсотках до ВРП. Пороговим значенням інвестицій в основний капітал є 20% від ВРП. Вінницька область за значенням цього індикатора знаходяться в стані небезпеки, що свідчить про відсутність відтворювальної спрямованості регіону до введення в дію основних виробничих потужностей та не сприяє підвищенню їх конкурентоспроможності. В свою чергу Донецька, Житомирська, Запорізька, Сумська, Тернопільська, Херсонська, Чернігівська області та м. Севастополь знаходяться в стані ризику. За показником іноземних інвестицій, порогове значення якого становить більш як 5% від ВРП, всі регіони держави знаходяться в стані безпеки, що свідчить про їх інвестиційну привабливість та можливість підвищувати рівень конкурентоспроможності.

Одним із напрямів підвищення рівня соціально-економічного розвитку регіону та забезпечення його безпеки є врахування та оцінка демографічних та відтворювальних процесів. Так, за коефіцієнтом природного приросту усі регіони держави знаходяться в стані небезпеки, оскільки рівень смертності перевищує рівень народжуваності. Виняток складає Закарпатська область, де природний приріст населення дорівнює нулю. Таким чином, у контексті демографічних аспектів людського розвитку на державному та регіональному рівнях слід звернути увагу на загрозливу тенденцію скорочення загальної чисельності населення. Україна зазнає значних втрат у генофонді, що негативно позначається на подальшому відтворенні населення, робочої сили та конкурентоспроможності регіонів держави.

За рівнем безробіття, де порогове значення складає 7% від працездатного населення, за методологією Міжнародної організації праці, практично усі регіони держави знаходяться в стані безпеки, що свідчить про залучення працездатного населення до трудоактивної діяльності та можливості генерувати ідеї, випускати конкурентоспроможну продукцію. Не спостерігається перевищення фактичних значень над пороговими щодо частки працездатного населення у загальній кількості населення регіону. Усі регіони держави за даним індикатором знаходяться в стані безпеки.

Про низький рівень заробітної плати населення регіонів свідчить показник співвідношення середньої заробітної плати до прожиткового мінімуму – 3:1. Практично все населення регіонів держави має рівень доходів нижчий за офіційно встановлений прожитковий мінімум, в результаті чого всі регіони держави (за винятком м.Києва) знаходяться в стані ризику та небезпеки. Така ситуація може призвести до руйнації трудового потенціалу, життєдіяльності та життєздатності населення.

Важливим індикатором безпеки регіону є показники, що характеризують його інноваційну активність. Такими показниками є кількість підприємств регіону, які запроваджують інновації, питома вага витрат на науку у % до ВРП. За цими показниками спостерігається різний рівень диференціації, де перевищення фактичних показників над пороговими характерно для таких регіонів держави як Дніпропетровська, Донецька, Львівська, Харківська області та м. Київ (стан безпеки). Решта регіонів держави знаходяться у стані ризику та небезпеки, що є негативним у їх функціонуванні, оскільки саме інновації виступають основою підвищення їх конкурентоспроможності.

Оцінка інтегрального індексу безпеки конкурентних переваг регіонів держави свідчить, що в стані ризику знаходяться такі регіони як Вінницька, Кіровоградська,

Тернопільська, Хмельницька, Черкаська, Чернівецька, Чернігівська області, що вимагає пошуку шляхів забезпечення їх безпеки.

Важливими показниками, що характеризують безпеку людського розвитку, є темп росту ВРП на душу населення, рівень смертності та кількість студентів на 1000 чол. Населення. За показником рівня смертності усі регіони держави знаходяться або в стані ризику, або ж небезпеки, що свідчить про низький рівень здоров'я населення, катастрофічну демографічну ситуацію.

Показник кількості студентів вищих навчальних закладів на 1000 чоловік населення в регіонів характеризує рівень розвитку його інтелектуального потенціалу. Розвиток системи вищих навчальних закладів регіонів держави відбувається нерівномірно. За кількістю студентів вищих навчальних закладів на 1000 чол. Населення згідно порогового значення стан безпеки мають лише Харківська область та м.Київ. У стані ризику знаходяться такі регіони держави як Дніпропетровська, Донецька, Луганська, Львівська, Одеська, Полтавська, Рівненська, Сумська, Тернопільська області та м.Севастополь. Решта регіонів держави мають стан небезпеки, що свідчить про занепад науково-педагогічних та освітніх шкіл у регіонах, зниження наукового потенціал тощо.

В умовах інтеграції України у міжнародний економічний простір важливе значення відіграють показники, що характеризують рівень безпеки регіонів 92г92іально точки зору їх зовнішньоекономічної діяльності. Так, пороговий показник відкритості економіки регіонів держави повинен становити більше 72% від ВРП. Відносно цього показника стан безпеки мають такі регіони держави як Донецька, Дніпропетровська, Запорізька та Луганська області, що свідчить про високий рівень інтеграції у світовий економічний простір.

За показником покриття експортом імпорту, де порогове значення повинне становити одиницю, стан безпеки спостерігається у Автономній Республіці Крим, Вінницькій, Донецькій, Дніпропетровській, Житомирській, Запорізькій, Івано-Франківській, Луганській, Миколаївській, Полтавській, Сумській, Херсонській, Черкаській областях та м.Севастополі. За індексом зовнішньоекономічної безпеки в стані безпеки знаходяться такі регіони держави як Дніпропетровська, Донецька, Луганська, Миколаївська, Полтавська областях.

Аналіз показників безпеки соціально-економічного розвитку свідчить, що не усі регіони держави відповідають нормативним (пороговим) значенням, що її характеризують. Лише Донецька, Дніпропетровська області та м.Київ характеризуються забезпеченістю їх соціально-економічної безпеки (рис.1).

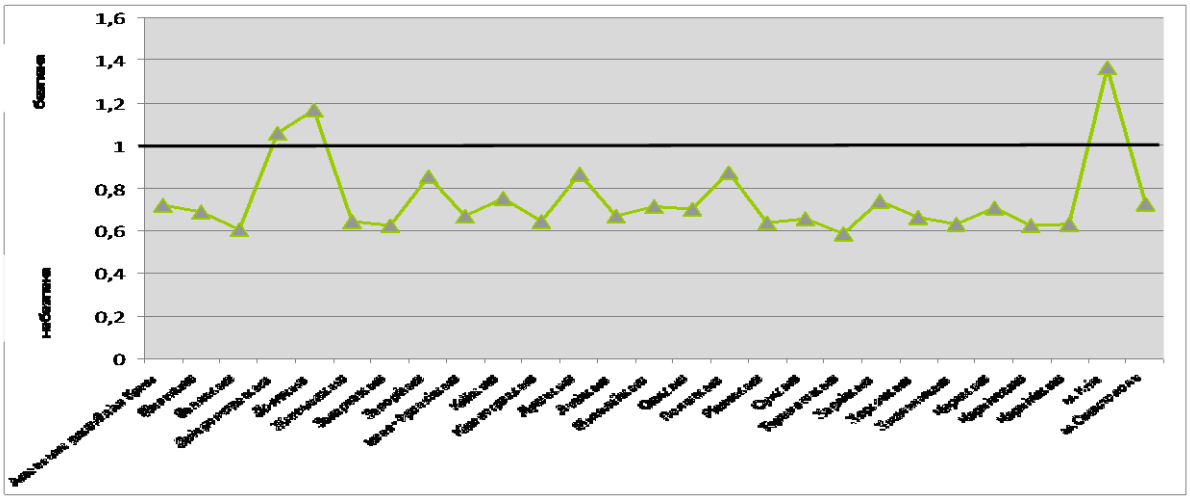


Рис.1. Показники безпеки соціально-економічного розвитку регіонів

Це свідчить, що показники, які характеризують конкурентоспроможність регіону, знаходяться в межах порогових значень. В стані небезпеки знаходяться решта регіонів держави. Такий стан обумовлений тим, що показники, які характеризують конкурентоспроможність регіону, переходять гранично допустимі межі, в результаті чого економічна система може вийти зі стану рівноваги, розбалансуватись та перейти у небезпечну для подальшого функціонування і розвитку зону.

Групування регіонів держави за рівнем соціально-економічної безпеки наведено на рис. 2.

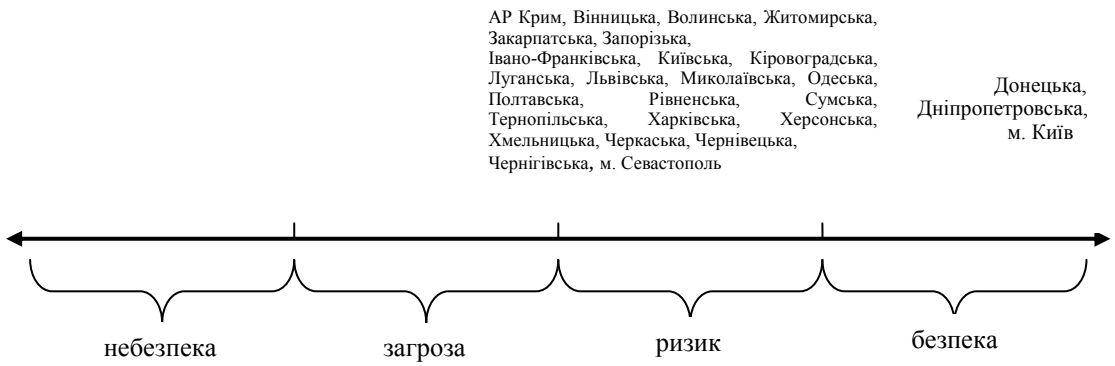


Рис. 2. Типологічний розподіл регіонів держави за рівнем соціально-економічної безпеки (складено авторами)

У динаміці можемо спостерігати покращення показників безпеки соціально-економічного розвитку усіх регіонів. Наближеними до забезпечення безпечного стану соціально-економічного розвитку є такі регіони держави як АР Крим, Дніпропетровська, Луганська та Херсонська області. У цих областях існують значно кращі можливості щодо відтворення самого життя, готовності економіки забезпечити сприятливі умови проживання, розвитку особливості, реалізації інтелектуального потенціалу, зменшити навантаження на соціальну сферу та ефективніше спрямовувати і використовувати фінансові джерела на забезпечення соціально-економічного розвитку регіону.

Основними причинами нездатності регіональних соціально-економічних систем забезпечити безпечні показники їх розвитку, наявність яких породжують кризу, є неконтрольована криза економіки регіону та відсутність достатніх ресурсів для структурної його перебудови; посилення залежності від іноземного капіталу, втрата економічної самостійності і перетворення регіонів на ринок сировини, збуту, робочої сили, закріплення технологічного відставання; руйнування системи науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт, особливо фундаментальної та прикладної науки у регіонах держави; еміграція вчених та науковців; занепад системи підготовки та перепідготовки кадрів; відсутність ефективного механізму реалізації науково-технічних досягнень; недосконаліть системи організації науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт та зв'язків між академічною, вузівською, галузевою та фірмовою наукою в межах міжрегіональних кластер них утвореннях.

Задля забезпечення безпечного регіонального розвитку необхідно детально визначити та враховувати основні дестабілізуючі чинники та загрози, які перешкоджають соціально-економічному розвитку регіонів держави шляхом розробки відповідного механізму забезпечення такої безпеки. Під механізмом забезпечення безпеки будемо розуміти сукупність засобів, інструментів, методів та форм управління регіональним розвитком, які взаємодіючи між собою забезпечують здатність регіональної системи до стабільного розвитку, стійкості протистояти дестабілізуючій дії чинників середовища.

Серед етапів механізму пропонуємо виділити такі як:

1. Встановлення порогових значень показників (критеріїв) забезпечення безпеки регіону, які стануть індикаторами визначення стану регіону за рівнем соціально-економічної безпеки регіону: безпека або небезпека. Застосування індикаторів (порогових значень) показників, які визначають прийнятний рівень ризиків, є певним стандартом чи нормою для недопущення стану, який є загрозливим для соціально-економічного розвитку регіону.

2. Оцінка впливу дестабілізуючих чинників впливу на соціально-економічну безпеку регіону в розрізі чинників зовнішнього та внутрішнього середовища функціонування регіональної соціально-економічної системи. Основними чинниками зовнішнього середовища, які можуть здійснити дестабілізуючий вплив на соціально-економічний розвиток регіону є ефективність бюджетної політики, яка визначає обсяги міжбюджетних трансфертів як інструменту виведення регіону із кризи, механізм розподілу ресурсів, економічна політика держави в цілому, політична ситуація, рівень інфляції, стабільність грошової одиниці, рівень зовнішньоекономічної відкритості економіки, структура економіки країни, ефективність державного управління та ін. Серед внутрішніх чинників доцільно виділити такі як рівень дохідної частини місцевого бюджету, рівень ресурсного потенціалу, геополітичне розташування, рівень інвестиційної привабливості, наявність інноваційно активних підприємства, ефективність регіонального управління.

Дестабілізуючий вплив чинників на соціально-економічний розвиток регіону може проявлятися через недоліки та помилки у вибору та реалізації стратегії соціально-економічного розвитку регіону; неузгодження інтересів між центром та регіоном, економічної нестабільності, що зумовлює кризу регіонального розвитку та знижує купівельну спроможність населення, підвищення рівня захворюваності населення через неефективну систему охорони здоров'я, погіршення демографічної ситуації тощо. Тому органи регіонального управління повинні виважено підійти до аналізу та оцінки цих чинників задля мінімізації ризиків появи кризових ситуацій соціально-економічного розвитку регіону.

3. Оцінка ризику забезпечення соціально-економічної безпеки регіону. Ризики виникають під впливом зовнішніх та внутрішніх чинників. Але через різну їх спрямованість дії та нескоординованість стратегії соціально-економічного розвитку регіону щодо досягнення рівноважного соціально-економічного регіонального розвитку виникатимуть ризики забезпечення безпеки. Перед органами регіонального управління виникла необхідність попередження та мінімізації ризиків залежно від глибини впливу дестабілізуючих чинників. Тому актуального значення в умовах сьогодення набувають питання встановлення причин виникнення ризиків, упорядкування, систематизація та пошук ефективних механізмів управління ними з боку органів регіональної влади, а також детальної оцінки чинників, що зумовили їх появу. Тут має значення поступова трансформація ризику від моменту його виникнення до прийняття виважених управлінських рішень по його усуненню або мінімізації, що розкриватиме зміст регіонального менеджменту з позиції попередження кризових ситуацій та її усунення.

4. Розробка заходів по мінімізації та нейтралізації ризиків забезпечення безпеки регіону. Оскільки ризики піддаються управлінню (керування, регулювання, прогнозування ризиків тощо), то доцільним є розробка дій по їх нейтралізації чи усуненню залежно від ступеня їх виникнення та дії задля уникнення небажаних деструктивних процесів соціально-економічного розвитку регіону. Однак, регіональні органи влади повинні усвідомити значущість виникнення ризиків як невід'ємного явища, особливо за умов наявності світової фінансово-економічної кризи та суспільної реальності, які закономірно виникають і потребують подальшого відстеження для попередження та мінімізації їх деструктивного впливу із одночасним стимулювання їх позитивної дії. Управління ризиками потребує обґрунтування та прийняття якісних

управлінських рішень, які мають певну межу компромісу, але орієнтовані на досягнення цілей регіонального розвитку.

Таким чином, запропоновані заходи сприятимуть забезпеченню безпечного регіонального розвитку як передумови забезпечення конкурентоспроможності кожним регіоном держави.

Список використаних джерел:

1. Экономическая безопасность России: Общий курс: Учебник / [под ред.В.К.Сенчагова]. – М.: Дело, 2005. – 896 с.
2. Косевцов В.О. Національна безпека України: проблеми та шляхи реалізації пріоритетних національних інтересів / Косевцов В.О., Зінько І.Ф. – К.: НІСД, 1996. – 54 с.

УДК 332.122
Ковальська Л.Л., д.е.н., професор
Оксенюк К.І.,к.е.н., доцент
Салівончик О.М., к.е.н.
Луцького національного технічного університету

СТРАТЕГІЧНІ ІМПЕРАТИВИ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ РЕГІОНУ

Забезпечення потреб населення в об’єктах соціальної інфраструктури, надання ними високої якості соціальних послуг потребують вибору та реалізації виваженої стратегії розвитку соціальної інфраструктури регіонів. Тому всі пропозиції щодо виходу з кризових ситуацій мають бути обґрунтовані з врахуванням стратегічних орієнтирів розвитку регіонів держави.

Ключові слова: соціальна інфраструктура, регіон, стратегія, стратегічні імперативи, об’єкти соціальної інфраструктури.

Kovalska L., Oksenjuk K., Salivonchyk H.

A STRATEGIC IMPERATIVE DEVELOPMENT OF THE SOCIAL INFRASTRUCTURE IN THE REGION

The needs of the population in social infrastructure, provision of quality social services need to select and implement a balanced strategy for the development of social infrastructure in the region. Therefore, all proposals for solving the crisis must be reasonable in view of the strategic orientations of the regions of the state.

Keywords: social infrastructure, region, strategy, strategic imperatives, objects of social infrastructure.

Ковальска Л.Л., Оксенюк К.И., Саливончик Е.Н.

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ИМПЕРАТИВЫ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ РЕГИОНА

Обеспечение потребностей населения в объектах социальной инфраструктуры, предоставления ими высокого качества социальных услуг требуют выбора и реализации взвешенной стратегии развития социальной инфраструктуры регионов. Поэтому все предложения по выходу из кризисных ситуаций должны быть обоснованы с учетом стратегических ориентиров развития регионов страны.

Ключевые слова: социальная инфраструктура, регион, стратегия, стратегические императивы, объекты социальной инфраструктуры.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Стратегічною метою розвитку соціальної інфраструктури є підвищення якості життєдіяльності населення держави, об’єднання зусиль усіх його верств для реалізації цілей соціального розвитку з орієнтацією на досягнення високих соціальних стандартів та нормативів.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. На сьогодні існує ряд нормативно-правових актів, які регулюють питання стосовно реалізації стратегії розвитку регіонів держави [1, с. 128]. Нормативно-правовою базою розробки стратегії регіонів держави є Конституція України, Закони України «Про

місцеві державні адміністрації», «Про місцеве самоврядування в Україні», Про державне прогнозування та розроблення 96г96іальн економічного та соціального розвитку України», «Про розроблення прогнозних і програмних документів економічного та соціального розвитку та складання проекту державного бюджету», Стратегія економічного та соціального розвитку України «Шляхом європейської інтеграції» на 2004–2015 роки (схвалена Указом Президента України № 493/2004 від 28.04.2004 р.)», Концепція вдосконалення системи прогнозних і програмних документів з питань соціально-економічного розвитку України, державні цільові та регіональні галузеві програми соціально-економічного розвитку.

Цілі статті. Досягненню даної мети, сприятиме реалізація таких цілей: підвищення рівня розвитку соціальної інфраструктури, зменшення рівня регіональних асиметрій у рівнях розвитку соціальної інфраструктури регіону, забезпечення соціальної безпеки регіонів держави.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Реалізація наведених цілей можлива за умови спрямування зусиль влади, бізнесу та громади у визначених напрямах. Як зазначають фахівці, цілі будь-якої організаційної системи, а регіональної – не виняток, можна розглядати у вигляді «дерева цілей» [2, с. 99]. Його будують, виходячи з принципів дедуктивної логіки, шляхом розподілу цілей на підцілі при переході від одного рівня до іншого [3, с. 21]. Визначальною складовою «дерева цілей» регіонального управління є стратегічні цілі, пов'язані з якістю економічної системи, її збереження чи перетворення [3, с. 29]. Стратегічні цілі трансформуються в тактичні, які фіксують великі блоки дій з досягнення перших; а тактичні – в оперативні, які визначають щоденні конкретні дії з досягнення перших і других груп [3, с. 30]. Ієрархія «дерева цілей» і завдань, як правило, відповідає організаційній будові регіональних систем [3, с. 31]. Таким чином, пропонується обрати такі види стратегій розвитку соціальної інфраструктури регіонів держави.

Стратегія підтримки статусу передбачає утримання лідерського статусу на основі активізації соціальної інфраструктури. Пропонуємо застосовувати регіонам, які володіють високим рівнем усіх ознак розвитку соціальної інфраструктури. Основним напрямом стратегії є утримання лідерських позицій за рахунок підвищення ефективного використання об'єктів соціальної інфраструктури, активізації незадіяних джерел зростання (впровадження та розвиток новітніх методів розвитку).

Стратегія усунення (пом'якшення) дестабілізуючих чинників впливу на розвиток соціальної інфраструктури спрямована на територіальну доступність, тобто середня відстань від споживача до місця локалізації закладу. Територіальна доступність об'єктів соціальної інфраструктури фактично є критерієм оптимальності розміщення цих об'єктів та ефективності їх розвитку.

Стратегія фокусування характеризується виділенням одного або декількох об'єктів соціальної інфраструктури, на які спрямовуються основні зусилля.

Стратегія стабілізації має свої особливості. Залежно від реальної соціальної ситуації в регіоні рекомендується використовувати один з двох вірогідних підходів до практичного здійснення стратегії стабілізації:

1) розробка заходів та проектів місцевими органами влади у тісній співпраці з громадою, враховуючи національні, історичні та культурні особливості місцевості;

2) підвищення мотивації та стимулювання населення регіону (стабілізації певного регіону), формування якісного соціального середовища, покращення демографічної ситуації, культивування бажання людей самоіндетифікуватись із певною територією.

Стратегія стимулювання інвестиційної та інноваційної діяльності. Однією з причин недостатнього соціального зростання є практично повна відсутність інноваційно-інвестиційної активності в державі та покращень інвестиційного клімату. Це зумовлене тим, що інновації, які раніше здійснювалися за рахунок централізованих джерел, звелися до вельми малої величини. Кризовий стан економіки, розлад фінансово-кредитної системи, інфляція, гостра напруженість суспільного життя

призводять до прийняття, в першу чергу, заходів тимчасового характеру. Це наслідок ліберально орієнтованої стратегії перетворювань, яка спочатку була направлена на відмову держави від підтримки інвестицій в реальний сектор економіки. Все це дестабілізувало ринок капітальних вкладень і позбавляє народне господарство імпульсу для відновлення економічного зростання, а одночасно і для вирішення соціальних проблем, що загострилися.

Стратегія стимулювання інвестиційної та інноваційної діяльності регіонів держави повинна включати такі стратегічні цілі:

- розробити інвестиційну політику міста із залученням громади (отримати особливий статус території, у зв`язку з наявністю поблизу міста потенційно небезпечного виробництва, що потребує виконання особливих вимог його експлуатації, які повинні бути направлені на створення відповідних умов для залучення інвесторів, розробити документ місцевого рівня, що визначає інвестиційну та інноваційну політику міста, розробити нормативні акти місцевого рівня, які регламентують порядок передачі об'єктів в концесію та порядок приватизації);
- збільшити доходну частину бюджету міста за рахунок покращення інвестиційної та інноваційної привабливості міста (удосконалити ринок землі, розробити механізми використання коштів альтернативних джерел для фінансування міської інфраструктури, створити конкурентне середовище у сфері розвитку житлово-комунального господарства, створити інформаційну мережу з метою отримання потенційними інвесторами інформації щодо ресурсного потенціалу міста та нормативної бази, необхідної для здійснення інвесторами своєї діяльності, створити умови для розвитку малого та середнього бізнесу в місті, створити в нежитловій (промисловій, комунальній) зоні міста модулі для розміщення в них різних об'єктів інфраструктури).

Основними заходами стратегії стимулювання інвестиційної та інноваційної діяльності регіонів держави є:

- формування стратегічних орієнтирів розвитку регіону;
- забезпечення розвитку соціальної інфраструктури регіону.

Стратегія відновлення соціальної інфраструктури. Важливе місце у реалізації стратегії відновлення соціальної інфраструктури регіону належить регіональному маркетингу. Регіональний маркетинг дає змогу здійснити позиціювання регіону стосовно інших регіонів, сформувати програму створення властивостей регіону.

Переваги мають спрямовуватись на розвиток тих видів соціальної діяльності, які забезпечать розвиток регіону держави.

Основними заходами стратегії відновлення соціальної інфраструктури:

- формування стратегічних орієнтирів розвитку регіону;
- формування напрямків розвитку та розміщення соціальних інфраструктури регіону, часткова структурна перебудова економіки регіону.

Стратегія підвищення ефективності функціонування об'єктів соціальної інфраструктури: органам місцевого самоврядування необхідно забезпечити належне функціонування об'єктів соціальної інфраструктури, зберігши мережу та функціональне призначення, не знизивши при цьому рівня якості надання послуг населенню. Об'єкти соціальної інфраструктури повинні мати свого реального власника, здатного забезпечувати їх ефективне використання. [4, с. 31]Функціонування й розвиток соціальної сфери, поліпшення якості житлово-комунальних, соціальних, побутових послуг мають позитивнезначення як для кожного громадянина окремо, так і для держави в цілому, адже семе розвиненість соціальної сфери визначає рівень добробуту населення.

Стратегія реструктуризації соціальної сфери регіону, яка полягає у нарощенні рівня соціальної інфраструктури за допомогою таких стратегічних цілей:

- благоустрій території регіону, що передбачає: забезпечення безпеку життєдіяльності міста, побудова нових та відремонтованих існуючих дитячих та спортивних майданчиків, забезпечення розширення мережі та забезпечення роботи

громадських туалетів, забезпечення освітлення вулиць, прибудинкових територій, територій біля навчальних закладів міста, забезпечення вільного доступу до місць громадського призначення для людей з обмеженими можливостями пересування (провести інвентаризацію об'єктів житлового та соціального призначення щодо відповідності житла та громадських будівель вимогам чинних будівельних норм та визначити місця облаштування необхідними пристосуваннями для груп населення з обмеженими можливостями пересування);

- розвиток ресурсного потенціалу територіальної громади, що передбачає: удосконалення та ремонт комунікаційної мережі міста, забезпечення житлом громадян міста, які потребують поліпшення житлових умов, будівництво (реконструкція) та придбання соціального та доступного житла.

Таким чином, запропонована стратегія передбачає:

- участь широких верств громадськості та бізнес-структур в розробці та прийнятті важливих для громади рішень;
- високий розвиток соціальної інфраструктури;
- оптимальне розміщення об'єктів соціальної інфраструктури, що призведе до соціальної безпеки регіонів держави;

Стратегія підвищення якості соціальних послуг передбачає модернізувати існуючі каналізаційно-очисні споруди, замінити зовнішні інженерні мережі тепло-, водопостачання та водовідведення міста, забезпечити регіон безперебійним водопостачання, провести реконструкцію та капітальні ремонти доріг та вулиць міста, завершити реконструкцію зовнішнього освітлення з використанням сучасних енергозберігаючих технологій, здійснити реконструкцію та капітальний ремонт наявного житлового фонду, встановити засоби обліку та контролю за споживанням води.

Стратегія забезпечення соціальної безпеки. З метою забезпечення первинними потребами населення регіону у соціальних послугах та підвищення рівня життя населення було б раціональним:

– поліпшення планування сім'ї, вдосконалення системи надавання відповідної кваліфікованої медичної допомоги сім'ям, які бажають мати дітей;

– поліпшення здоров'я населення шляхом збільшення видатків на охорону здоров'я, насамперед підлітків, молоді, а також зниження рівня професійних захворювань, побутового та виробничого травматизму населення;

– відновлення мережі дошкільних навчальних заходів, особливо у сільській місцевості, з метою забезпечення доступності дошкільної освіти;

– надання підтримки незахищеним верствам населення, всебічного розвитку освіти, культури, науки, поліпшення охорони здоров'я населення та інші

Стратегія забезпечення первинних потреб населення у соціальних послугах повинна визначати сукупність соціальних інтересів, що спричиняють суттєвий вплив на формування демографічної ситуації, збереження генофонду народу України, створення умов для нормальної життєдіяльності і відтворення населення, а також забезпечувати цілеспрямовані заходи щодо реалізації цих соціальних інтересів. Стратегічним напрямком соціальної безпеки, який тісно пов'язаний з демографічною ситуацією в країні, особливо в період економічних перетворення, є збереження трудового та наукового потенціалу країни [4, с. 58].

Стратегія ідентифікації соціальної інфраструктури. Для реалізації даної стратегії повинно передбачатись:

- загальне збільшення числа установ соціальної інфраструктури;
- збільшення обсягів, покращення якості наданих послуг;
- достатня організаційно-фінансова підготовка регіонів для інвестування в плані привабливості об'єктів.

Висновки. Розроблені стратегій розвитку соціальної інфраструктури регіонів держави сприятимуть підвищенню рівня соціальної інфраструктури регіонів,

згладжування регіональних асиметрій у рівнях соціальної інфраструктури та усунення наявності диференціації в рівнях соціальної безпеки регіонів держави.

Список використаних джерел:

1. Ковальська Л.Л. Стратегічний потенціал регіону: методика оцінки та механізм нарощення: монографія / Л.Л. Ковальська, К. І. Оксенюк. – Луцьк: РВВ ЛНТУ, 2010. – 328 с.
2. Мазур А. Цілі регіонального управління в перехідний період / А. Мазур // Регіональна економіка. – 2000. – С. 168 – 176.
3. Економічний потенціал регіону: пріоритети використання: монографія / І. М. Школа, Т. М. Ореховська, І. Д. Козменко та ін.; за ред. І. М. Школи. – Чернівці, 2003. – 464 с.
4. Матюшко Є. Реформа системи охорони здоров'я в Україні та її регіональні аспекти / Матюшко Є. // Регіональна економіка. – 2001. – №1. – С.106.

УДК 336.144:334

Поліщук В.Г., к.е.н.
Луцький національний технічний університет

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ЗАСТОСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ІНСТРУМЕНТІВ ФІНАНСОВОГО СТИМУЛЮВАННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ

У статті запропоновано концептуальні засади застосування інноваційних фінансових інструментів. Визначено роль інструментів фінансового стимулювання сталого розвитку. Досліджено вплив фінансових інновацій на активізацію сталого розвитку регіону.

Ключові слова: фінансовий інжиніринг, сталий розвиток регіону, фінансові інновації, фінансове стимулювання.

Polishchuk V.

THE CONCEPTUAL FOUNDATIONS OF APPLICATION OF INNOVATIVE INSTRUMENTS FINANCIAL STIMULATION OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF REGION

In the article the conceptual foundations of application of innovative financial instruments. Certainly role of financial instruments to stimulate sustainable development. The influence of financial innovation on the revitalization of sustainable development.

Keywords: trend memory, dynamic row, prognosis, modeling.

Полищук В.Г.

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ПРИМЕНЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ИНСТРУМЕНТОВ ФИНАНСОВОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

В статье предложены концептуальные основы применения инновационных финансовых инструментов. Определена роль инструментов финансового стимулирования устойчивого развития. Исследовано влияние финансовых инноваций на активизацию устойчивого развития региона.

Ключевые слова: financial engineering, sustainable development of the region, financial innovation, financial incentives.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Механізм стимулювання сталого розвитку регіону передбачає застосування фінансових методів стимулювання сталого розвитку регіону. Фінансові методи стимулювання є способом стимулюючого впливу фінансових відносин на сталий розвиток регіону.

Основним фінансовим методом механізму стимулювання сталого розвитку регіону можна вважати фінансове забезпечення політики стимулювання сталого розвитку регіону.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Теоретичний зміст стимулювання сталого розвитку регіону досить широко представлений у працях Герасимчук З.В. та Поліщук В.Г. [4;5;12]. Зокрема, з'ясовано питання регіональної політики сталого розвитку, теоретичні основи стимулювання сталого розвитку регіону, визначено основні положення теорії, методології та практики стимулювання сталого розвитку регіону.

Фінансове забезпечення стимулювання сталого розвитку регіону повинне включати фінансування таких основних складових процесу стимулювання сталого розвитку як податкове, інвестиційно-інноваційне, трансфертне та інституційне стимулювання сталого розвитку регіону. Розглянемо зміст фінансового забезпечення стимулюючих заходів, спрямованих на досягнення сталого розвитку регіону, за виділеними напрямами.

Цілі статті. Метою нашого дослідження є розгляд концептуальних засад застосування інноваційних інструментів фінансового стимулювання сталого розвитку регіону

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. До основних ланок фінансового забезпечення політики стимулювання сталого розвитку регіону в межах фінансів суб'єктів господарювання належать: фінанси установ соціальної сфери, що діють в регіоні (кошти, що належать суб'єктам господарювання регіону, що не займаються комерційною діяльністю), фінанси комерційних підприємств усіх форм власності, що діють в регіоні (кошти всіх суб'єктів господарювання, що діють в регіоні, і в своїй діяльності націлені на тримання прибутку), фінанси громадських установ та доброчинних фондів, що діють в регіоні (кошти суб'єктів господарювання, що займаються громадською діяльністю). До державних фінансів регіону варто віднести: зведений бюджет регіону, державний регіональний кредит та кошти державних цільових фондів, що діють в регіоні.

Враховуючи це, можна стверджувати, що фінансове забезпечення стимулювання сталого розвитку регіону є необхідною умовою політики стимулювання сталого розвитку регіонів, адже ефективне фінансування соціальних, економічних та екологічних програм та заходів посилює можливості органів державної та місцевої влади при вирішенні проблем регіону. Напрями фінансового стимулювання сталого розвитку регіону представлені на рис. 1.

Слід пам'ятати, що саме стимулюючі інструменти впливають на прагнення системи досягти сталого розвитку регіону і вийти із теперішнього стану регіональної системи. Зрозуміло, що будь-яка регіональна система прагне не допустити стану нерівноваги, проте в силу дії різних факторів (зовнішніх та внутрішніх) починання по досягненню сталого розвитку регіону можуть бути зупинені ще на початку. Тому стимулювати сталий розвиток необхідно: по-перше, на предмет досягнення сталого розвитку як стратегічної мети; по-друге, на предмет досягнення динамічної рівноваги регіональної СЕЕ системи; по-третє, на предмет досягнення оптимального співвідношення якісних та кількісних характеристик регіональної СЕЕ системи, а по-третє досягнення збалансованості сталого розвитку регіону; по-четверте, на предмет досягнення взаємозв'язку між соціальною, економічною та екологічною сферами регіону, тобто, досягнення гармонійності; по-п'яте, на предмет підтримання протягом тривалого терміну позитивних параметрів розвитку регіональної СЕЕ системи, саме досягнення стабільності сталого розвитку регіону; по-шосте, на предмет активізації потенційних можливостей регіону нарощувати та ефективно

використовувати конкурентні переваги у соціальній, економічній та екологічній сферах регіону, тобто, досягнення конкурентоспроможності регіону; по-сьоме, на предмет досягнення здатності регіональної СЕЕ системи до самовідтворення та недопущення дії дестабілізуючих чинників, саме досягнення безпеки сталого розвитку регіону.

Об'єктом стимулювання є сталий розвиток регіональних соціо-еколого-економічних систем. Перш ніж досягнути сталого розвитку регіону, система повинна досягти стану рівноваги, гармонії, збалансованості, стабільності, конкурентоспроможності та безпеки. Міра досягнення динамічного рівноважного стану буде визначатись комплексом ознак. Кожна з ознак матиме межі, вихід чи недосягнення яких системою означатиме недосягнення сталого розвитку. Проте залишається невизначеним стимулювання регіональної соціо-еколого-економічної системи через механізм формування мотивації до внутрішьорегіональної самоорганізації системи метою досягнення сталого розвитку регіону.

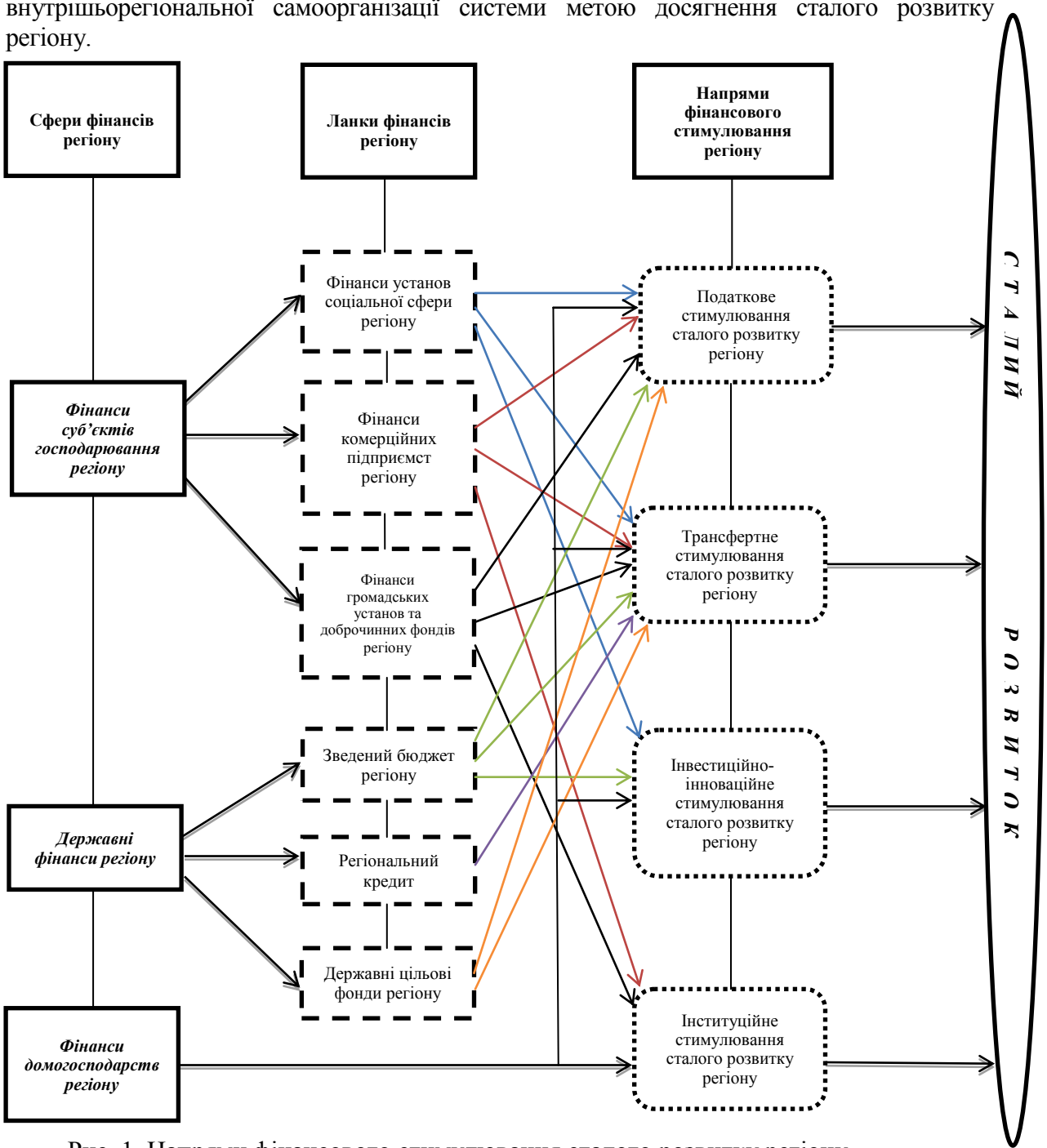


Рис. 1. Напрями фінансового стимулювання сталого розвитку регіону

Стимул у регіональному вираженні виступає зовнішнім каталізатором розвитку регіональної СЕЕ системи, спрямованим на досягнення динамічної рівноваги регіону, а відтак і його сталого розвитку. Регіональна СЕЕ система не може існувати без стимулів розвитку, вона залежить від них. Особливо ця залежність посилюється на етапі погіршення ситуації в одній чи одночасно кількох сферах життєдіяльності. Стимули у даному випадку матимуть як матеріальну форму (безпосередній прямий фінансовий вплив через інвестиції), так і нематеріальну форму (опосередкований непрямий вплив через дозволи та угоди). Стимул регіону передбачає залучення зовнішніх впливів на регіональну систему для досягнення сталого розвитку регіону [1;5;14;15].

Механізм впливу фінансового інжинірингу на сталий розвиток регіону представлений на рис. 2.

Економічна сфера розвитку регіональних систем за першооснову ставить задоволення економічних потреб. Під впливом економічної потреби, наприклад, нестачі фінансових ресурсів у регіоні, формується відповідний економічний інтерес господарюючих структур. Тобто шукається спосіб, інструмент, метод для задоволення потреби. Інтерес породжує як внутрішнє бажання задовольнити економічну потребу всередині регіональної системи (економічний мотив), так і зовнішнє (економічний стимул). Під дією стимулювання та мотивування здійснюється активна діяльність суб'єктів сталого розвитку регіону з досягнення конкретної цілі. Проте активну діяльність не так легко проводити, оскільки на шляху досягнення виникають різноманітні перепони: зовнішні (позасистемні) та внутрішні (системні).

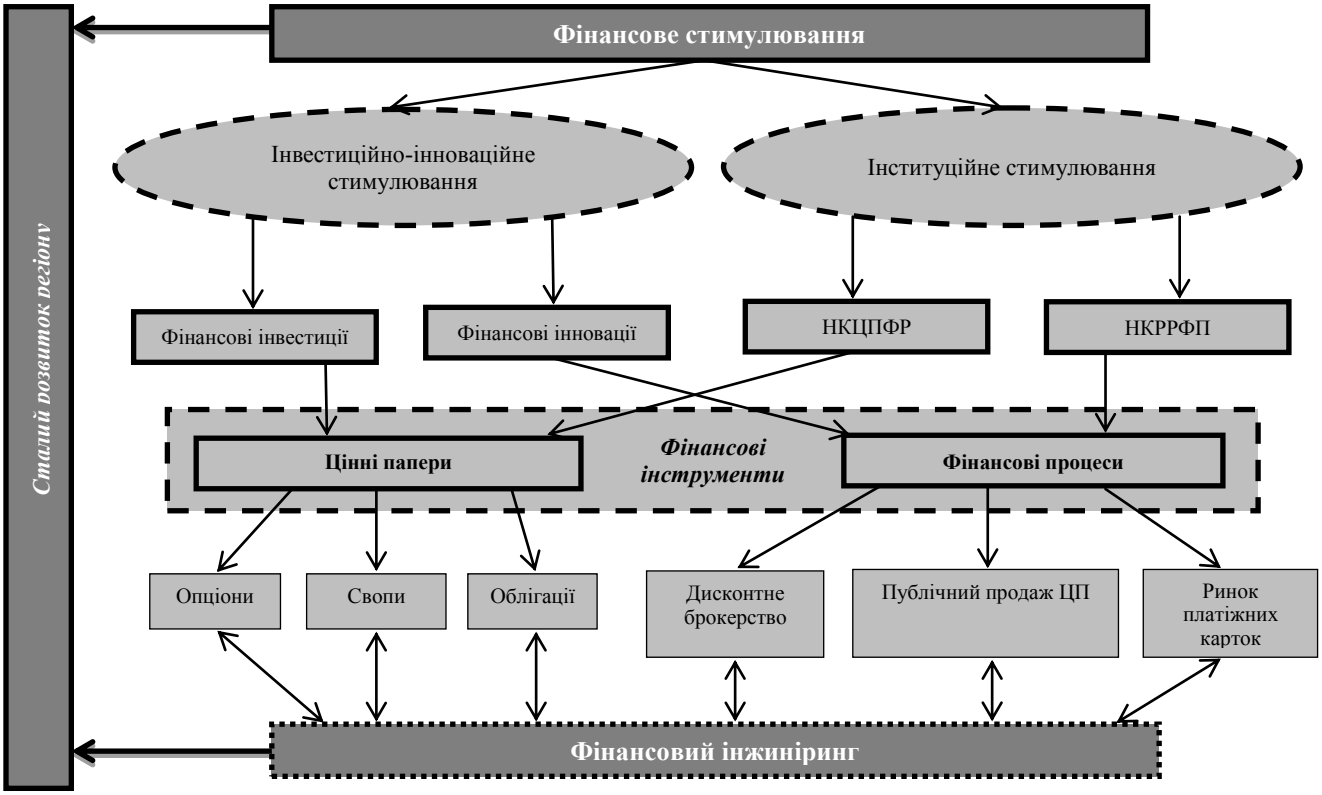


Рис. 2. Механізм впливу фінансового інжинірингу на сталий розвиток регіону

Тому іноді доводиться чекати на впровадження активних дій до регіональної системи з досягнення економічної цілі (надходження коштів). Тобто, стимули та мотиви повинні діяти і по відношенню до суб'єктів, а не лише до об'єктів сталого розвитку регіону. У тому разі, коли економічну ціль досягнуто, автоматично система спрацьовує на зародження нової економічної потреби, що спрямована на якісне чи кількісне покращення параметрів регіональної системи.

Податкове стимулювання сталого розвитку регіону. Податкова реформа є ключовим завданням у вирішенні проблем створення робочих місць і захисту довкілля. Особливо вона важлива у контексті фінансового забезпечення сталого розвитку регіону. В залежності від виду і розміру, еко-податки обіцяють кілька вигод: запроваджують принцип "платить забруднювач" – інтерналізують екстерналії, пов'язані з виснаженням і забрудненням, трансформуючи їх у внутрішні витрати виробництва; забезпечують стимули до більш ефективного використання енергії і ресурсів (зменшення ресурсопотоку) та сприяють технологічним інноваціям [10].

Необхідно проводити наступні кроки щодо реформування податкової системи регіонів за рахунок:

1) підвищення ефективності адміністрування податків на регіональному рівні;

2) зниження рівня податкового навантаження на бізнес регіону і скорочення витрат часу платників на нарахування й сплату податків;

3) посилити поруч із перерозподільчою стимулюючу функцію податків.

Податковий кодекс України, прийнятий 2 грудня 2010 р., вперше визначає на найвищому нормативному рівні ряд положень, пов'язаних з екологічним оподаткуванням, що безумовно можна вважати головним елементом податкового стимулювання сталого розвитку як держави в цілому, так і регіонів країни зокрема. У Податковому кодексі України виділено розділ, присвячений екологічному податку, крім того окремо виділені у розділи питання, присвячені регулюванню рентної плати, плати за користування надрами, зборів за спеціальне використання води та лісових ресурсів [9]. Тобто, можна стверджувати, що питання комплексного регулювання екологічного оподаткування вперше підняті на законодавчому рівні.

Інвестиційно-інноваційне стимулювання сталого розвитку регіону має бути спрямоване на створення у кожному регіоні оптимальних за структурою основних фондів, виробничих потужностей і соціально-культурної бази, а також відновлення довкілля з використанням інноваційних розробок. Даний напрямок стимулювання складається з двох взаємопов'язаних напрямків стимулювання сталого розвитку регіональної СЕЕ системи: інвестиційного та інноваційного стимулювання. Інвестиційне стимулювання направлене на забезпечення капіталовкладень у соціальну, економічну та екологічну сферу регіону для досягнення сталого розвитку регіональної соціо-еколого-економічної системи. Для того, щоб цього досягти необхідно прагнути створити сприятливий інвестиційний клімат регіону.

Інвестиційно-інноваційне стимулювання сталого розвитку регіону пов'язане із: фінансами комерційних підприємств усіх форм власності та фінансами громадських установ та доброчинних фондів, що діють в регіоні (кошти, що залучаються від таких суб'єктів господарювання, повинні бути спрямовані на вкладення у певні соціо-еколго-економічні проекти, що реалізуються у регіоні). Також вагомою є роль зведеного бюджету регіону (у частині здійснення бюджетного інвестування у пріоритетні соціальні, економічні чи екологічні проекти), та фінансів домогосподарств регіону (залучення тимчасово вільних коштів населення для інвестування їх у важливі з точки зору сталого розвитку проекти).

Варто погодитись із Галушкіною Т.П., Реутовим В.Є. та Качаровською Л.М., які вважають, що державне управління досягнення сталого розвитку регіонів України повинне досягатись за рахунок збільшення обсягу інвестицій в основні сфери економіки регіонів, які визначають стратегічні пріоритети їх розвитку [13].

Для того, щоб інвестиції стали потужним джерелом фінансових коштів для забезпечення сталого розвитку регіону, необхідно сприяти створенню сприятливого інвестиційного клімату, що покликаний на розвиток ефективного екологічно орієнтованого бізнес-середовища.

Інноваційне стимулювання сталого розвитку регіону повинне передбачати залучення коштів на розвиток інновацій у соціальній, економічній та екологічній сфері, спрямовані на досягнення сталого розвитку регіону. Для того, щоб сприяти розвитку

інноваційного стимулювання сталого розвитку регіону, необхідно враховувати такий важливий фактор досягнення сталого розвитку регіону, як науково-технічний 104г104іальн. Під впливом впровадження у виробництво науково-технічних досягнень відбуваються зміни як у показнику пропозиції, так і попиту. Науково-технічні нововведення здатні спричинити використання нових способів виробництва, що може безпосередньо вплинути на виробничі витрати і кількість зайнятих у виробництві і опосередковано на ціну виробів і доходи населення.

Для того, щоб подолати існуючі проблемні питання, пов'язані з впровадженням інновацій у виробничий 104г104іаль в регіоні заради досягнення сталого розвитку регіону, необхідно фінансово сприяти інноваційному інвестуванню регіональної науки та технологій, спрямованого на відновлення екологічної рівноваги, досягнення соціальної справедливості та забезпечення економічного росту регіонів за рахунок впровадження наукоємних інвестиційних проектів; фінансувати інновації на відновлення первісних якостей використаних ресурсів регіонів, що спрямовані на відновлення природно-ресурсного потенціалу регіону, забезпечення придатності використання ресурсів з метою досягнення сталого розвитку регіону; фінансувати регіональні соціо-екологоорієнтовані і інвестиційні проекти, спрямовані на розвиток регіонів, забезпечення сталого розвитку регіонів тощо.

Трансфертне стимулювання сталого розвитку регіону має свої особливості. Для цього варто виокремити дві важливі категорії: місцеві бюджети та міжбюджетні трансферти. Місцевий бюджет – це план формування та використання фінансових ресурсів для забезпечення завдань і функцій, які здійснюються органами влади Автономної Республіки Крим, областей, районів, районів у містах, а також органами місцевого самоврядування.

Міжбюджетні трансферти – це кошти, які безоплатно і безповоротно передаються з одного бюджету до іншого. Міжбюджетні трансферти поділяються на: дотацію вирівнювання, субвенцію, кошти, що передаються до Державного бюджету України та місцевих бюджетів з інших місцевих бюджетів, інші дотації.

Фінансове забезпечення стимулювання сталого розвитку регіону у контексті покращення міжбюджетних відносин необхідно проводити за наступними ключовими напрямками:

1) стабілізація бюджетів регіонів через зміну фінансування таких соціально-орієнтованих галузей як охорона здоров'я, освіта, соціальне забезпечення (додаткове фінансування заходів, що реалізуються в рамках сталого розвитку через міжнародні програми); посилення фінансового забезпечення охорони навколишнього середовища та 104г104іальн, спрямованих на запобігання погіршенню довкіллю (через залучення додаткових коштів шляхом вкладення інвестицій, екологічному оподаткуванню та перерозподілу коштів з бюджетів інших рівнів);

2) поліпшення управління державними фінансами регіонів через фінансування проведення автоматизації та інформатизації процесу формування та втрачання коштів з Державного бюджету, застосування сучасних інформаційних технологій;

3) підвищення ефективності державних видатків з бюджетів регіонів через збільшення обсягу бюджетних інвестицій у проекти, пов'язані із втіленням ідей сталого розвитку на регіональному рівні, скорочення видатків, що не відносяться до бюджету розвитку (проведення оптимізації бюджетних витрат, обсяг яких є завищеним);

4) зростання доходів місцевих бюджетів через закріплення за місцевими бюджетами екологічних податків, податку з доходів фізичних осіб, плати за землю у повному обсязі, введення нових місцевих податків, що забезпечують місцеві соціальні, економічні та екологічні потреби (закріплення за місцевими органами влади нових повноважень, пов'язаних із досягненням сталого розвитку регіону), зменшення обсягу офіційних трансфертів у структурі доходів місцевих бюджетів, зокрема, прямих соціально-орієнтованих трансфертів (натомість розширення трансфертів, спрямованих на реалізацію соціо-еколого-економічних проектів на території регіону) тощо.

Трансфертне стимулювання сталого розвитку повинне виконувати стабілізуючу функцію бюджетів різних рівнів і мати переважно активізуючий характер. Успішне фінансування через трансфертне стимулювання певного типу політики стимулювання сталого розвитку регіону сприятиме досягненню високого рівня сталого розвитку регіону. Трансфертне стимулювання сталого розвитку регіону важливе тим, що воно може застосовуватись до всіх без виключення регіонів України. Тобто, трансфертне стимулювання буде актуальним для регіонів від першої до дев'ятої групи включно.

Основним недоліком сучасного трансфертного фінансування певних програм соціального, економічного чи екологічного характеру є невмотивованість розподілу певної суми, що виділяється з бюджету певного рівня. Вирішенням цієї проблеми займались ряд вітчизняних вчених, пропонуючи застосування стимулюючого регіонального трансферту, обсягу субсидії для забезпечення екологічної безпеки з державного бюджету для певного регіону та стимулюючого бюджету регіону. Зокрема, для розрахунку стимулюючого трансферту Герасимчук З.В. та Галущак В. Л. Пропонували враховувати наступні показники: необхідний регіональний трансферту (розраховується на основі оцінки важливості одиниці, спрямованої у стимулювання розвитку регіону, коштів бюджету розвитку регіонів, та суми валової доданої вартості, що створюється у кожному регіоні), а також місця регіону у рейтингу за інтегральною оцінкою його економічного розвитку [3]. Стимулюючий бюджет за регіонами пропонується Вахович І. М. розраховувати з врахуванням загального бюджету регіону, загальної кількості регіонів, кількості регіонів, які необхідно стимулювати, рейтингу регіону за інтегральною оцінкою фінансового забезпечення сталого розвитку та коефіцієнту значимості стимулюючого бюджету розвитку для певного типу регіонів [1]. Як бачимо, практично кожен підхід враховував бюджет регіону або Державний бюджет при розподілі коштів при здійсненні заходів стимулюючого характеру.

З огляду на те, що трансфертне стимулювання здійснюється з Державного бюджету та бюджету регіону, необхідно враховувати наступні особливості:

– яким чином розподілити кошти Державного бюджету та бюджету регіонів на фінансування соціальних, екологічних та економічних потреб;

– розробити алгоритм розподілу коштів з бюджетів різних рівнів для задоволення соціальних, економічних та екологічних потреб регіону.

Фінансування політики стимулювання сталого розвитку регіону в рамках трансфертного стимулювання повинне здійснюватись за двома напрямками. Перший напрямок передбачає формування та надання з Державного бюджету стимулюючого асигнування, спрямованого на вирішення існуючих проблем у регіоні у соціальній, економічній та екологічній сфері, об'єднаних спільною метою – досягнення сталого розвитку регіону.

Інституційне стимулювання сталого розвитку регіону пов'язане із побудовою ефективної дозвільної системи функціонування суб'єктів господарювання на території регіонів, спрямованої на досягнення сталого розвитку регіону. Власне зміст фінансового забезпечення інституційного стимулювання сталого розвитку регіону полягає у фінансуванні створення інституцій, направлених на забезпечення сталого розвитку регіону, а також підтримку системи адміністрування, пов'язаного із наданням дозволів на створення суб'єктів господарювання. Інституційне стимулювання сталого розвитку регіону повинне бути забезпечене фінансовими надходженнями від усіх видів суб'єктів господарювання, що дозволить вибудувати ефективну систему дозволів на здійснення підприємницької діяльності, зокрема, екологічної підприємницької діяльності.

Інституційне стимулювання повинне бути направлене на реалізацію наступних завдань:

– різні фінансові форми підтримки підприємств, що започатковують свою господарську діяльність на території регіонів;

– фінансова підтримка з боку державних та регіональних органів влади виробників екологічночистих продуктів через державні програми;

– фінансове сприяння збільшення центрів та лабораторій на території регіонів, що з'ясовують якість продуктів харчування тощо.

В Положенні (Стандарті) бухгалтерського обліку 13 "Фінансові інструменти", затвердженому наказом Мінфіну України від 30.11.2001 р. №559 та зареєстрованому в Мін'юсті України 19.12.2001 р. За №1050/6241, чинному з 01.01.2002 р. Фінансові інструменти трактуються як контракти, які одночасно призводять до виникнення (збільшення) фінансового активу в одного підприємства і фінансового зобов'язання або інструмента власного капіталу в іншого.

У фінансовому інжинірингу використовуються як грошові, так і фінансові інструменти. Фінансовими інструментами будемо вважати такі, що передбачають отримання доходу та можуть існувати у вигляді контрактів або цінних паперів.

Над питанням систематизації інструментів фінансового інжинірингу працювали такі вчені як Бансал В.К., Галанов В.А., Дженкінсон Н., Едвардес У., Маршалл Дж.Ф., Фіннерті Дж.Д., Салі Н. Нефтці, Янпар А. [6;8;11;16;17], а також українські вчені Карпенко Г.В., Примостка Л.О., Фещенко В.М., Сохацька О.М. та ін. [7;14].

Фінансові та грошові інструменти з'явилися в процесі тривалої еволюції стихійного розвитку ринкових відносин як результат колективної творчості учасників ринку, в першу чергу представників нової професії – фінансових інженерів. Особливого розвитку ця творчість досягла у 90-х рр. Минулого століття. Як уже зазначалось у попередніх розділах, цьому 106г106іальн сприяли: інфляція, криза традиційних інститутів та міжнародних угод, індустріалізація країн, що розвиваються (Китай, Індія), підвищення швидкості отримання та обробки інформації тощо. Сьогодні фінансові інженери у своєму розпорядженні мають широкий арсенал інструментів, який постійно поновлюється.

Член Асоціації фінансових інженерів, Дж. Фіннерті, систематизував всі наявні фінансові інструменти (їх уже в 90-х рр. XX ст. налічувалося більше ста і ця кількість постійно зростає). Він вперше класифікував фінансові інструменти за потребами їх користувачів, виділивши власне інструменти споживчого типу (цінні папери, як традиційні, так і абсолютно нові, типу одноіпотечних акцій з коригованою ставкою та облігацій із змінною відсотковою ставкою), фінансові процеси (дисконтний брокер, термінал на місці продаж, Internet-трейдинг) та фінансові стратегії і рішення (свопи акцій, проектне фінансування тощо) [16].

Список Фіннерті: Фінансові стратегії та рішення. До них можна віднести: більш ефективні стратегії "відгуку" капіталу; свопи акцій/ борг; купівля права на отримання привілейованого дивіденду; структуризація викупу з використанням важеля; проектне фінансування / оренда / фінансова структура, забезпечена активами; обміни боргу на борг; фактичне анулювання старої позики; хеджування "захоплення" дивідендів; реструктуризація корпорації.

Список Фіннерті: Фінансові інструменти споживчого типу. До них можна віднести: брокерські рахунки управління готівкою; фонди муніципальних облігацій; ощадний сертифікат для всіх; рахунок "доступу" до власного капіталу; дебетова картка; ф'ючерс "на навчання"; іпотека зі змінною коригуючою ставкою; взаємні фонди грошового ринку; рахунки грошового ринку; "нау"-рахунки; депозитні сертифікати "бик" / "ведмідь"; індивідуальні пенсійні рахунки / рахунки; страхування життя (універсальне або з "плаваючою" ставкою); конвертовані заставні або позика з опціоном скорочення.

Список Фіннерті: Фінансові процеси. До них можна віднести: дисконтне брокерство; термінал на місці продажу; електронні платежі / автоматизовані клірингові палати; публічний продаж цінних паперів; автоматичні касові машини; електронна торгівля цінними паперами; система "чіпси" (розрахунок того ж дня); управління готівкою / рахунки "СВІП".

Інноваційні фінансові інструменти – це модернізовані або нові фінансові товари та послуги, які передбачають як несподіване застосування відомих ідей, об'єднання існуючих

технологій, так і справжні і якісні зміни, які призводять до появи революційних управлінських технологій.

Висновки. В результаті проведеного дослідження встановлено, що фінансове забезпечення стимулювання сталого розвитку регіону є лише складовою частиною механізму стимулювання сталого розвитку регіональної СЕЕ системи. Для того, щоб з'ясувати всі аспекти механізму стимулювання сталого розвитку, необхідно розглянути систему інструментів стимулювання сталого розвитку та визначити джерела залучення коштів для проведення ефективної політики стимулювання сталого розвитку регіону.

Фінансовий інжиніринг передбачає створення (конструювання) нових фінансових продуктів (інновацій), надання нових фінансових послуг; використовує цінні папери та фінансові інструменти у вигляді контрактів для створення їх гібридних та синтетичних комбінацій; застосовується для управління ризиками, ліквідністю та доходністю; перерозподілу грошових ресурсів та інформації, передбачає вироблення схем оптимізації фінансової в цілому та податкової зокрема, виробничої та маркетингової діяльності із врахуванням законодавчих та ринкових недосконалостей.

Список використаних джерел:

1. Вахович І. М. Фінансова політика сталого розвитку регіону: методологія формування та механізми реалізації: Монографія / І. М. Вахович – Луцьк: Надстир'я, 2007. – 496 с.
2. Вахович І.М., Поліщук В.Г. Фінансовий менеджмент та фінансовий інжиніринг бізнес-процесів: магістерський курс: навчальний посібник в 2-х т. – 2-ге вид. – Т.2. Поліщук В.Г. Фінансовий інжиніринг бізнес-процесів. – Луцьк: СПД Гадяк Жанна Володимирівна, друкарня "Волиньполіграф"™, 2014. – 380 с.
3. Герасимчук З.В. Політика розвитку проблемних регіонів: методологічні засади формування та реалізації: Монографія. / Герасимчук З. В., Галущак В. Л. – Луцьк: Надстир'я, 2006. – 248 с.
4. Герасимчук З.В. Регіональна політика сталого розвитку: теорія, методологія, практика: Монографія / З. В. Герасимчук – Луцьк: Надстир'я, 2008. – 528 с.
5. Герасимчук З.В. Стимулювання сталого розвитку регіону: теорія, методологія, практика: Монографія / Герасимчук З.В., Поліщук В.Г. – Луцьк: РВВ ЛНТУ, 2011. – 516 с.
6. Jenkinson Nigel. Financial Innovation: What Have We Learnt? / Jenkinson Nigel, Penalver Adrian, Vause Nicholas // Bank of England Quarterly Bulletin No. 2008 Q3.
7. Інструменти та установи фінансового ринку. Енциклопедичний довідник / за 107г107і.. В.В. Фещенка. Укладачі: Фещенко В.В. (керівник проекту), Фещенко В.М., Мунтіян В.І., Романченко О.В., Новошинська Л.В. – К.: Українське агентство фінансового розвитку, 2007. – 504 с.
8. Маршалл Дж.Ф., Бансал В.К. Финансовая инженерия: Полное руководство по финансовым нововведениям: Пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 1998. – 784 с.
9. Податковий кодекс України // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2755-17
10. Приходченко А. А. Стратегія сталого розвитку: Навч. Посіб. / А. А. Приходченко, В. І. Вовк, Н. І. Заіка. – Дніпродзержинськ: ДДТУ, 2008. – 412 с.: 107г107.
11. Salih N. Neftci. Principles of financial engineering. Second edition. – London: Elsevier Inc, 2008. – 678 p.
12. Сталий розвиток та екологічна безпека суспільства в економічних трансформаціях / [Андрєєва Н.М., Бараннік В.О., Бєлашов Є.В. та 107г107.]; За науковою редакцією д.е.н., проф. Хлобистова Є.В. / РВПС Укпаїни НАН України, ІПРЕЕД НАН України, СусДУ, ЛНТУ, НДІ СРП. – Сімферополь: ПП "Підприємство "Фєнікс", 2010. – 582с.
13. Стратегічні вектори регіональних трансформаційних зрушень: монографія / Т.П. Галушкіна, В.Є. Реутов, Л.М. Качаровська; [за наук. 107г107і. Д-ра екон. Наук, проф. Т.П. Галушкіної]. – Сімферополь: ПП "Підприємство Фєнікс", 2009. – 320 с.
14. Фінансовий інжиніринг: Навчальний посібник / За 107г107і. О.М. Сохацької. – К.: Кондор, 2011. – 660 с.
15. Фінансове забезпечення сталого розвитку регіонів України: міжбюджетні відносини та інноваційні інструменти стимулювання: Монографія; за науковою редакцією д.е.н., проф. Вахович І.М. – Луцьк: Волиньполіграф™, 2014. – 331 с.
16. Finnerty John D. Financial Engineering in Corporate Finance: An Overview / John D. Finnerty // Financial Management, Vol. 17, No. 4 (Winter, 1988), pp. 14-33.
17. Yanpar Atila. A New Approach to Derivatives: Financial Engineering with Islamic Rules / Yanpar Atila // Conference on Financial Engineering, Izmir University of Economics, 20-21 October 2011, Izmir, Turkey. – Sermaye Piyasasi Dergisi, Vol.10, No. 2, 2012, pp. 168-179.

Рецензент Вахович І.М.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 621.316.13
Бандура І.О., к.т.н., доцент
Луцький національний технічний університет

ОПТИМІЗАЦІЯ ПРОЦЕСУ ВПРОВАДЖЕННЯ КОНДЕНСАТОРНИХ УСТАНОВОК В РОЗПОДІЛЬНІ ЕЛЕКТРИЧНІ МЕРЕЖІ ЕНЕРГОПОСТАЧАЛЬНИХ КОМПАНІЙ

В статті розроблено математичну модель впровадження КУ в розподільні мережі енергопостачальних компаній за величиною економічної ефективності.
Ключові слова: енергопостачальна компанія, розподільна мережа, конденсаторні установки, економічна ефективність.

Бандура И.А.

ОПТИМИЗАЦИЯ ПРОЦЕССА ВНЕДРЕНИЯ КОНДЕНСАТОРНЫХ УСТАНОВОК В РАСПРЕДЕЛИТЕЛЬНЫЕ ЭЛЕКТРИЧЕСКИЕ СЕТИ ЭНЕРГОСНАБЖАЮЩИХ КОМПАНИЙ

В статье разработана математическая модель внедрения КУ в распределительные сети энергоснабжающих компаний за величиной экономической эффективности.
Ключевые слова: энергоснабжающая компания, распределительная сеть, конденсаторная установка, экономическая эффективность.

Bandura I.

OPTIMIZATION OF IMPLEMENTATION PROCESS IN THE ELECTRICAL DISTRIBUTIVE NETWORKS OF ENERGY-SUPPLYING COMPANIES

The ground of expediency of setting of condenser options in the distributive networks of energyprocurement company needs comparing of him to other energykeeping events, and for this purpose it is necessary to untie tasks in obedience to indexes, that allow to make this comparison. By such index economic to efficiency of capital investments. Decision of task accordingly this index allows to compare investing of condenser options to investing of other productive and commercial operations that are characterized the certain sizes of economic efficiency. Except the that decision of task after economic efficiency gives an opportunity to take into account different specific expenses on setting and exploitation of condenser options in any knots of network. The aim of work is optimization of process of introduction of condenser options in the distributive electric networks of energyprocurement company with the condition of providing of a maximum of economic efficiency at the set financial possibilities of energyprocurement companies. In the article the considered cases of calculations are for the identical cost of condenser options and for the different cost of condenser options.Thus, the method of calculation of the stage-by-stage setting of condenser options is worked out in the distributive networks of energyprocurement companies, that allows to provide the set term of return on investments in condenser options at their identical and different cost.
Keywords: energy-suplinq companies, distributive networks, condensing units. Economic to efficiency.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Обґрунтування доцільності установлення конденсаторних установок в розподільних мережах енергопостачальної компанії потребує порівняння його з іншими енергозберігаючими заходами, а для цього необхідно розв'язати задачі згідно показників, які дозволяють проводити це порівняння. Таким показником є економічна ефективності капітальних вкладень [1,2,3]. Розв'язання задачі відповідно даного показника дозволяє порівнювати інвестування КУ з інвестуванням інших виробничих і комерційних операцій, які характеризуються певними величинами економічної ефективності. Крім того розв'язання задачі за

економічною ефективністю дає змогу враховувати різні питомі затрати на установку та експлуатацію КУ в будь-яких вузлах мережі.

Цілі статті. Є оптимізація процесу впровадження КУ в розподільні електричні мережі енергопостачальної компанії з умовою забезпечення максимуму економічної ефективності при заданих фінансових можливостях енергопостачальних компаній.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отрманих наукових результатів. Величина максимальної економічної ефективності $p_{kj}^{\max}$ при установленні КУ потужністю Q_{kij} знаходиться як:

$$p_{kj}^{\max} = \max_{i=1}^{n} \left\{ p_{kij} \right\},$$

де $p_{kij} = \dfrac{\delta P_{ij}^{\Sigma} T \tau}{c_{ki} Q_{kij}}$ - економічна ефективність вкладення коштів величиною $c_{ki} Q_{kij}$ в КУ *i*-го вузла мережі на *j*-ому етапі розрахунку;

τ – час найбільших втрат для розрахункової мережі; T – тариф на активну енергію; c_{ki} – питома вартість КУ, встановлених в *i*–му вузлі.

Відповідно, КУ потужністю Q_{kij} на *j*-ому етапі розрахунку встановлюємо у вузлі, де забезпечується максимальна ефективність використання коштів значенням $c_{ki} Q_{kij}$.

Середнє значення ефективності на *q*-ому кроці розрахунку визначиться як:

$$p_{kq}^{\max} = \frac{\sum_{j=1}^{q} p_{kj}^{\max}}{q}.$$

Тобто максимальна сумарна ефективність на будь-якому етапі розрахунку визначається як середнє значення максимальних ефективностей окремих етапів [108]. При цьому мінімальний термін окупності на кожному етапі можна визначити як:

$$T_{\min_q} = \frac{1}{p_{kq}^{\max}}.$$

Аналогічно побудові залежності $\delta P_{\Sigma q}^{\max} = f(Q_{kq})$ будуються залежності максимальної сумарної ефективності $p_{kq}^{\max} = f_1(Q_{kq})$ і відповідно мінімальної окупності вкладень в КУ $T_{\min} = f_2\left(Q_{kq}\right)$. Ці залежності дають можливість знаходити:

– максимально можливу економічну ефективність вкладання коштів або мінімальну величину терміну окупності при заданій сумарній потужності КУ;

– економічне значення потужності КУ, яке відповідає заданим величинам економічної ефективності $p_з$ та терміну окупності $T_з$:

$$Q_{ke} = p_з^{-1}\left(Q_{kq}\right) = T_з^{-1}\left(Q_{kq}\right),$$

де $p_з^{-1}(Q_{kq})$; $T_з^{-1}\left(Q_{kq}\right)$ значення функцій обернених відповідно до $p_{kq}^{\max}(Q_{kq})$ і $T_{\min}\left(Q_{kq}\right)$ при $p_{kq}^{\max} = p_з$ і $T_{\min} = T_з$.

Зробивши узагальнення проведених досліджень, представимо алгоритм розрахунку оптимальної траєкторії впровадження КУ за економічною ефективністю, рис. 1.

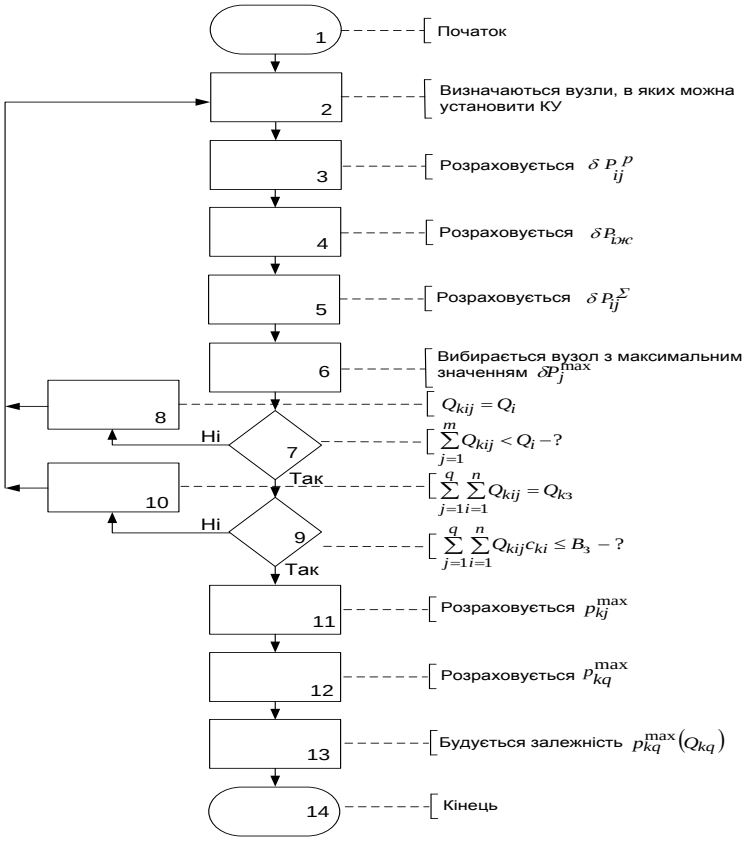
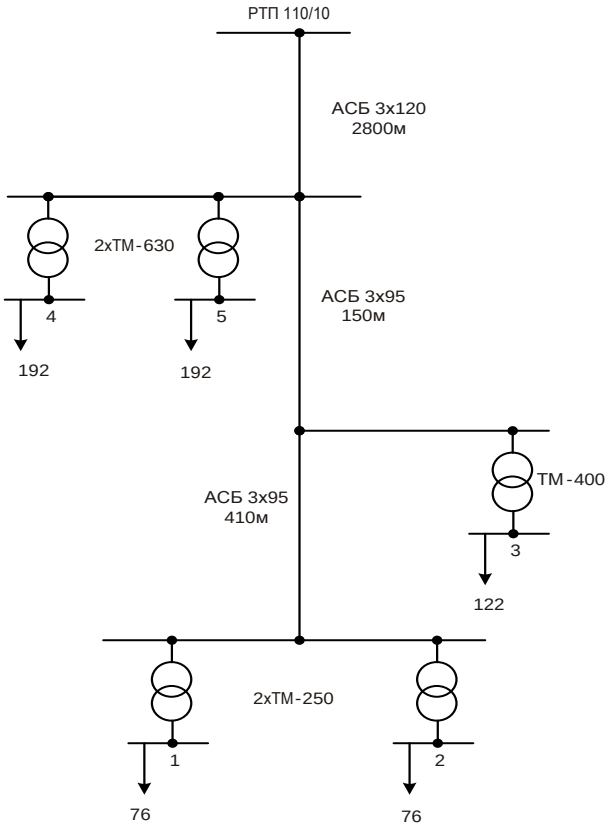


Рис. 1. Алгоритм розрахунку оптимальної траєкторії впровадження КУ за економічною ефективністю



,

Рис. 2. Схема електричної мережі

Для даних, наведених на схемі рисунок 2 та при фінансовій можливості енергопостачальної компанії установити КУ потужністю 230 квар., побудуємо залежності $p_{kq}^{\max} = f_1\left(Q_{kq}\right)$ та $T_{\min} = f_2\left(Q_{kq}\right)$, які забезпечують максимальну ефективність вкладення коштів і відповідно мінімальний термін окупності. Час максимальних втрат, τ =2000 год; тариф на активну електроенергію T= 0,35 грн/кВт·год.

Розрахунок проведемо для двох випадків:

а) при однаковій питомій вартості КУ, $c_к$ = 120 грн /квар;

б) при різній вартості КУ: $c_к$ = 150 грн /квар для секції КУ, яка встановлюється першою для даного вузла; $c_к$ = 100 грн /квар в усіх інших випадках.

Випадок однакової вартості КУ на всіх кроках: Розраховуємо ефективність, яка відповідає зниженню втрат в живлячих мережах – $p_{кж}$; в розподільних мережах – $p_{кр}$; сумарне зниження втрат – $p_{кс}$. На першому кроці першого етапу ці величини визначаються так:

$$p_{к1ж} = \frac{833,44 \cdot 0,35 \cdot 2000}{120 \cdot 50 \cdot 10^3} = 0,097 \text{ роки}^{-1};$$

$$p_{к1р} = \frac{798,22 \cdot 0,35 \cdot 2000}{120 \cdot 50 \cdot 10^3} = 0,093 \text{ роки}^{-1};$$

$$p_{к1с} = \frac{1632 \cdot 0,35 \cdot 2000}{120 \cdot 50 \cdot 10^3} = 0,19 \text{ роки}^{-1}.$$

Аналогічно розраховуємо інші значення ефективностей.

За отриманими результатами розрахунку будуємо графік залежності ефективності капіталовкладень від сумарної потужності конденсаторних установок, рис.3.

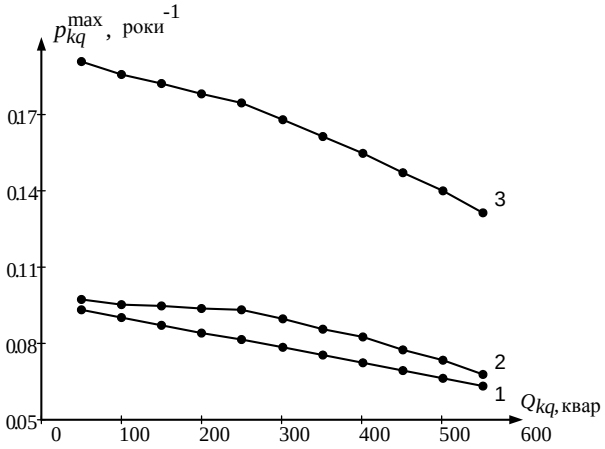


Рис. 3. Графіки залежності економічної ефективності капіталовкладень від сумарної потужності КУ при однакових вартостях КУ:

$$1 - p_{кж}\left(Q_{kq}\right);\ 2 - p_{кр}\left(Q_{kq}\right);\ 3 - p_{кс}\left(Q_{kq}\right)$$

Розраховуємо мінімальні терміни окупності для першого кроку першого етапу, що відповідають зниженню втрат в живлячих мережах – $T_{1ж}$; в розподільних мережах – $T_{1р}$; сумарне зниження втрат – $T_{1с}$:

$$T_{1ж} = \frac{1}{p_{к1ж}} = \frac{120 \cdot 50 \cdot 10^3}{833,44 \cdot 0,35 \cdot 2000} = 10,284 \text{ роки};$$

$$T_{1p} = \frac{1}{p_{к1p}} = \frac{120 \cdot 50 \cdot 10^3}{798,22 \cdot 0,35 \cdot 2000} = 10,738 \text{ роки};$$

$$T_{1c} = \frac{1}{p_{k1c}} = \frac{120 \cdot 50 \cdot 10^3}{1632 \cdot 0,35 \cdot 2000} = 5,253 \text{ роки}.$$

Аналогічно проводимо розрахунок для решти кроків. За результатами розрахунків будуємо графік залежності терміну окупності КУ від їх сумарної потужності.

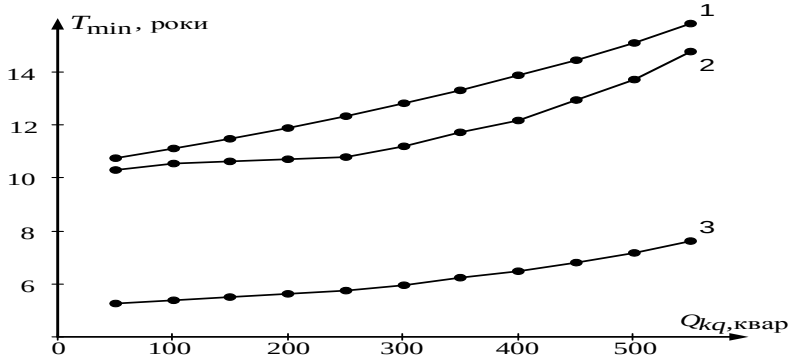


Рис.4. Залежність терміну окупності КУ від сумарної потужності при однакових вартостях КУ:

$$1 - \text{Т}ок_{ж}\left(Q_{kq}\right);\ 2 - \text{Т}ок_{p}\left(Q_{kq}\right);\ 3 - \text{Т}ок_{c}\left(Q_{kq}\right)$$

Випадок різної вартості КУ: Розрахуємо ефективність вкладення коштів у встановлення конденсаторних установок на кожному кроці, враховуючи при цьому різну вартість КУ в живлячих мережах – $p_{кж}$; в розподільних мережах – $p_{кр}$; сумарне значення – $p_{кс}$. При установленні КУ на першому кроці першого етапу значення ефективностей визначаються так:

$$p_{к1ж} = \frac{833,44 \cdot 0,35 \cdot 2000}{150 \cdot 50 \cdot 10^3} = 0,078 \text{ роки}^{-1};$$

$$p_{к1p} = \frac{798,22 \cdot 0,35 \cdot 2000}{150 \cdot 50 \cdot 10^3} = 0,074 \text{ роки}^{-1};$$

$$p_{к1c} = \frac{1632 \cdot 0,35 \cdot 2000}{150 \cdot 50 \cdot 10^3} = 0,152 \text{ роки}^{-1}.$$

Аналогічно розраховані інші значення, а отримані результати показані на рис. 5.

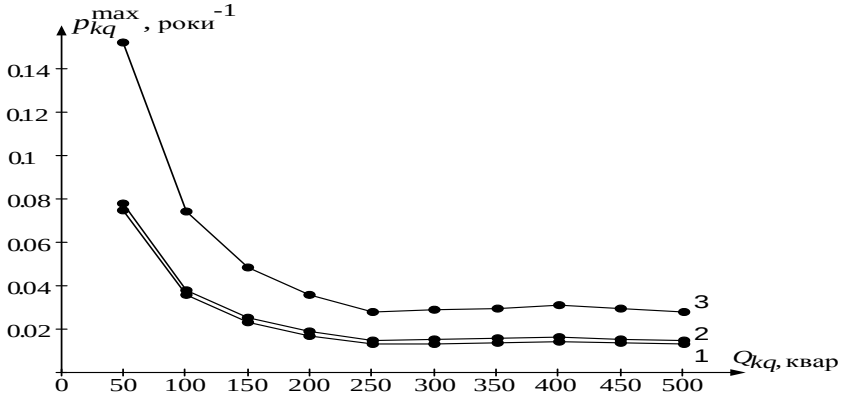


Рис.5. Графіки залежностей ефективності капіталовкладень від сумарної потужності КУ при їх різних вартостях:

$$1 - \ p_{ж}\left(Q_{kq}\right);\ 2 - \ p_{p}\left(Q_{kq}\right);\ 3 - \ p_{c}\left(Q_{kq}\right)$$

Розрахуємо термін окупності для першого кроку першого етапу, враховуючи зниження втрат в живлячих мережах – $T_{ж}$; в розподільних мережах – T_{p}; сумарне зниження втрат –T_{c}:

$$T_{1ж} = \frac{1}{p_{к1ж}} = \frac{150 \cdot 50 \cdot 10^{3}}{833,44 \cdot 0,35 \cdot 2000} = 12,855 \text{роки};$$

$$T_{1p} = \frac{1}{p_{к1p}} = \frac{150 \cdot 50 \cdot 10^{3}}{798,22 \cdot 0,35 \cdot 2000} = 13,423 \text{роки};$$

$$T_{1c} = \frac{1}{p_{k1c}} = \frac{150 \cdot 50 \cdot 10^{3}}{1632 \cdot 0,35 \cdot 2000} = 6,565 \text{ роки}$$

Провівши аналогічні розрахунки для решти етапів, отримаємо результати, які показані на рис.6.

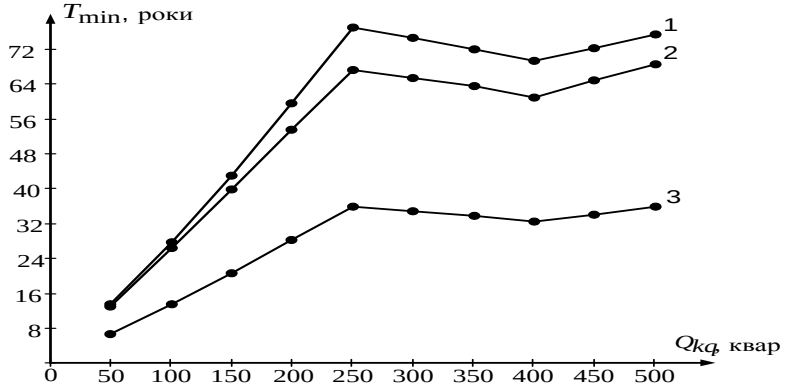


Рис.6. Графіки залежностей терміну окупності конденсаторних установок від сумарної потужності при різних їх вартостях:

$$1 - \ \text{Т}ок_{ж}\left(Q_{kq}\right);\ 2 - \ \text{Т}ок_{p}\left(Q_{kq}\right);\ 3 - \ \text{Т}ок_{c}\left(Q_{kq}\right)$$

Як видно з графіків, наведених на рис. 4, 5, 6, зміна вартостей КУ в значній мірі впливає на характер зміни їх ефективності.

Висновки.Таким чином, розроблено метод розрахунку поетапного установлення КУ в розподільних мережах енергопостачальних компаній, який дозволяє забезпечувати заданий термін окупності інвестицій в КУ при їх однаковій та різній вартості. Розроблений метод розрахунку поетапного встановлення має високу точність отриманих результатів при невеликій кількості математичних ітерацій. Отримані результати мають однакову збіжність з результатами, які розраховувались більш складними математичними методами.

Список використаних джерел:

1. Методика визначення економічно доцільних обсягів компенсації реактивної енергії, яка перетікає між електричними мережами електропередавальної організації та споживача (основного споживача та субспоживача). [Затверджено наказом № 1 Міністерства палива та енергетики України від 05.01.2006 р.]
2. Економіка підприємства. / Під 113г113і. С.Ф. Покропивного.– К.: КНЕУ, 2001. – 526 с. – ISBN 966-574-148-9.
3. Визначення економічної ефективності капітальних вкладень в енергетику. Методика. Енергосистеми і електричні мережі. ГКД 340.000.002 – 97. [Затв. Наказом Міненерго України від 20.01.97]. – К.: Міністерство палива та енергетики України, 1997. – 90 с.

Рецензент Вахович І.М.

УДК 658:338.45
Буркова Л.А.
ДВНЗ «Криворізький національний університет»

СУТНІСТЬ ТА ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ЕКОНОМІЧНИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

У публікації підлягають розгляду питання щодо визначення сутності понять «результат діяльності», «економічний результат», «ефект» та «ефект економічний». Запропоновано власне визначення категорії «економічні результати» та удосконалена методика комплексної оцінки економічних результатів діяльності підприємств, що дозволяє уникнути подвійного врахування прибутку в показнику.
Ключові слова: результат, фінансовий результат, прибуток, економічний результат, ефект, економічний ефект, оцінка економічних результатів.

Burkova L.

NATURE AND APPROACHES TO EVALUATE THE ECONOMIC PERFORMANCE OF ENTERPRISES

In a publication subject consideration of question in relation to determination of essence of concepts «result of activity», a «economic result», «effect» and «effect, is economic». Own determination of category is offered «economic results» and improved method of complex estimation of economic results of activity of enterprises, that allows to avoid the double account of income in an index.
Keywords: result, financial result, income, economic result, effect, economic effect, estimation of economic results

Буркова Л.А.

СУЩНОСТЬ И ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

В публикации подлежат рассмотрению вопроса относительно определения сущности понятий «результат деятельности», «экономический результат», «эффект» и «эффект, экономический». Предложено собственное определение категории «экономические результаты» и усовершенствованная методика комплексной оценки экономических результатов деятельности предприятий, что позволяет избежать двойного учета прибыли в показателе.
Ключевые слова: результат, финансовый результат, прибыль, экономический результат, эффект, экономический эффект, оценка экономических результатов.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. В процесі формування ринкових відносин характерною особливістю управління підприємствами є підвищення вимог до ефективності виробництва. В сучасних умовах господарювання підприємство не спроможне забезпечити своє існування на ринку, якщо воно не є економічно ефективним. Проведені на підприємствах гірничорудної промисловості процеси приватизації та реструктуризації спричинили зміну структури управління і зацікавленість власників у кінцевих результатах діяльності, що найповніше характеризують діяльність підприємства. Відсутність єдності серед науковців у поглядах на трактування сутності та видів результатів діяльності підприємства призвело до того, що найчастіше результат діяльності підприємства науковцями ототожнюється з фінансовим результатом діяльності, що характеризують прибутком або збитком.

Отже, на сьогодні сутність поняття «результати діяльності підприємства» недостатньо вивчена категорія. Ще менш дослідженим є поняття «економічні результати», що обумовлює удосконалення теоретичного та методичного

інструментарію інтерпретації, оцінки та аналізу економічних результатів діяльності підприємства.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми.

Теоретичні засади щодо визначення результатів діяльності підприємства та методик їх оцінки розглядалися в багатьох наукових працях вітчизняних і зарубіжних вчених, зокрема: О.І. Амоша, В.Г. Андрійчук, Т.Г. Бень, Т.Б. Берднікова, І.О. Бланк, З. Боді, Є.Ф. Брігхем, О.М. Вакульчик, Л.М. Варава, Дж. К. Ван Хорн, С.Б. Довбня, Д. Дойл, О.М. Жовна, Р. Каплан, В.Є. Козак, В.В. Ковальов, М.Н. Крейніна, Н.М. Кругла, Л.О. Лігоненко, О.М. Молодецька, Є. Нікбахт, В.В. Новожилов, В.Я. Нусінов, С.Ф. Покропивний, В.П. Савчук, С.Я. Салига, Є.М. Сич, А.М. Турило, К. Уолш, М.Г. Чумаченко, О.Д. Шеремет, Дж. К. Шим та інші.

Цілі статті. Сьогодні методи вимірювання результатів діяльності є однією з найголовніших проблем економічної науки і практики. Застосування не вірних методів спрямовує господарську діяльність до зайвих витрат, до очікування уявних результатів, сприяє виникненню протиріч між фактичними та плановими витратами.

Значення методів вимірювання результатів діяльності пояснюється тим, що вирішення будь-якого економічного питання пов'язано з вимірюванням результатів. Отже, правильність вирішення всіх економічних питань залежить від правильності вимірювання результатів діяльності.

Виходячи з наведеного у статті запропоновані шляхи удосконалення методики комплексної оцінки економічних результатів діяльності підприємств, а також удосконалено понятійний апарат категорій «економічний результат».

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Відомо, що принципам і методам розрахунку результатів діяльності присвячено багато наукових праць. Однак і сьогодні вимірювання результатів діяльності підприємства є досить актуальним питанням, що обумовлено відсутністю єдності серед науковців у поглядах на трактування їх сутності та видів.

Так, автор роботи [15] характеризує результат як загальний термін, що охоплює різні економічні та зовнішньоекономічні наслідки функціонування економічних систем та виокремлює наступні тлумачення терміну «результат»:

- виміряний чи оцінений обсяг продукції, виготовленої у процесі функціонування системи;
- різниця між корисною частиною випуску системи – її продуктом та витратами ресурсів на його виготовлення;
- задоволення суспільних потреб у тих чи інших благах, тобто збільшення сукупної суспільної корисності.

Результат діяльності характеризується як виконання поставлених перед організацією цілей шляхом ефективного і продуктивного використання ресурсів у роботі [7].

Підкреслюють, що на сьогодні серед науковців не вирішеним є питання стосовно того, що вважати результатами виробництва, а що – витратами, які зумовили появу цих результатів та узагальнив найбільш аргументовані праці автори роботи [12] виокремили три підходи до визначення результату діяльності підприємства, а саме:

1. Фінансово-економічні результати, які виступають оцінкою діяльності підприємства і полягають у виявленні прибутку як частини додаткової вартості, створеної і реалізованої, готової до розподілу.

2. Результат діяльності підприємства зводиться до ефекту, який визначається як різниця між величиною умовного економічного результату і повними витратами на реалізацію заходу, який викликав ефект. Ефект має значення результату зміни стану певного об'єкта, зумовленої дією зовнішнього чи внутрішнього факторів.

3. Ефективність (результативність) діяльності визначається співвідношенням між результатами діяльності підприємства і використаними для одержання цих результатів ресурсами підприємства (витратами). Ефективність підприємства являє собою комплексну оцінку кінцевих результатів використання активів підприємства за певний період часу.

Фундаментально формування різних видів результату діяльності підприємства, на нашу думку, досліджено у роботі [30]. Авторська думка полягає в тому, що методологія формування показників результативності, ефективності і продуктивності залежить від економічного змісту їх чисельників та знаменників. Виходячи з цього припущення виокремлено дві складові результатів діяльності підприємства:

1) виробничий результат (або результат виробництва);
2) ринковий результат:

- проміжний результат;
- умовно-кінцевий результат;
- кінцевий результат.

Також авторами [30] виокремлено ринковий економічний ефект, що також поділений на три складові:

- проміжний економічний ефект (авторами характеризується обсягом реалізованої продукції (робіт, послуг));
- умовно-кінцевий економічний ефект (авторами характеризується прибутком до оподаткування);
- кінцевий економічний ефект (авторами характеризується чистим прибутком).

Автори наголошують на тому, що: «тільки ринковий попит на виготовлену продукцію є базою здійснення подальшого головного ринкового акту «купівлі – продажу» для кожного суб'єкта господарювання і на цій основі перетворення «виробничого результату» в «ринковий результат» або, іншими словами, «продукту» в «ринковий економічний ефект», бо головна мета підприємства – це одержання економічного ефекту у формі прибутку» [30].

У роботі [14] приймається, з чим ми погоджуємось, що за своїм економічним змістом ринкові результати є синонімом економічних, обґрунтовуючи це подальшим розглядом авторами [30] економічного ефекту й економічної ефективності.

Отже, науковцями серед показників оцінки результатів діяльності виокремлюється економічний результат діяльності, але при цьому немає єдиного погляду на його сутність.

Так, автори роботи [27, с. 14] вважають, що в узагальненому вигляді економічні результати господарської діяльності підприємств характеризує прибуток.

В якості економічного результату розглядає кінцевий продукт, під яким розуміється не обсяг виготовленої продукції, а прибуток автор роботи [15].

Автор роботи [8, с. 30] вважає, що економічні результати підвищення ефективності використання ресурсів виражаються у зростанні прибутковості.

Економічний результат характеризується як загальний (брутто) результат (дохід, виручка) у роботі [12]. Поняття «економічний результат» авторами розглядається як «умовне поняття». При цьому залежно від економічного змісту і цільового призначення види економічних результатів представлені наступною класифікацією:

1. Економічні результати, що можуть бути виражені як у натуральному, так і у вартісному виразі:

- обсяг випуску валової і товарної продукції;
- обсяг кінцевої продукції;
- чиста продукція (валовий дохід).

2. Економічні результати, виражені у вартісному виразі:

- чистий дохід;

- прибуток.

Вважають, що економічний результат функціонування підприємства виражається у величині отриманого прибутку (збитку) та зміни обсягу власного капіталу, що можуть відбутися внаслідок здійснення певних господарських операцій, але які не впливають на величину фінансового результату автори роботи [5]. До таких операцій автори відносять безкоштовне отримання основних засобів, дооцінку необоротних активів тощо.

Але, на наш погляд, це не є економічним результатом діяльності, а є результатом операційної та інвестиційної діяльності.

Автор роботи [29, с. 13] наголошує, що економічний результат – підсумок розвитку економічної системи в цілому або окремих її елементів, поза зв'язком з витратами він не може характеризувати успішність їх функціонування.

У роботі [2] автор зазначає, що економічні результати фінансово-господарської діяльності підприємства відображають в цілому ефективність використання його економічного потенціалу, що включає кадровий, технічний, виробничий і фінансовий потенціал і характеризує загальні можливості, а також конкретні види економічної діяльності підприємства. Автор наголошує, що на результати економічної діяльності підприємства впливають рівень беззбитковості, ліквідності, платоспроможності та фінансової стійкості і виокремлює наступні економічні результати фінансово-господарської діяльності підприємства:

1. Обсяг виготовленої продукції.
2. Обсяг реалізованої продукції.
3. Валовий дохід.
4. Прибуток.
5. Вартість майнового комплексу підприємства.

Також автор [2] зазначає, що економічні результати роботи підприємства:

1. Залежать від конкурентоспроможності, попиту на продукцію (роботи, послуги), рівня рейтингу, ділової активності та ділової репутації;

2. Пов'язані з ефективністю використання економічних методів управління, дія яких полягає у широкому застосуванні економічних регуляторів (важелів), але оцінити їх вплив на результати фінансово-господарської діяльності підприємств досить складно, оскільки вони суперечливі в своїй основі;

3. Характеризуються розподілом і використанням прибутку.

Таким чином, поняття «економічний результат» на сьогодні є досить дискусійним, адже відсутня єдність у поглядах науковців на його тлумачення. Підсумовуючи наведене, можна зробити висновок, що здебільшого економічний результат характеризується:

- прибутком [8, 15, 27, 29];
- чистим доходом (виручкою) від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг або прибутком [12];
- величиною отриманого прибутку (збитку) та зміною обсягу власного капіталу [5].

Але, на нашу думку, не можна ототожнювати економічний результат з прибутком підприємства. Вважаємо для подальших досліджень важливою класифікацію економічних результатів діяльності підприємства, запропоновану у роботі [14], у якій визначено, що економічний результат характеризують наступні складові:

1. Виручка від реалізації продукції.
2. Собівартість реалізованої продукції.
3. Економічний ефект.
   3.1. Приріст власного капіталу.
   3.2. Запас економічної міцності.
   3.3. Прибуток.

3.3.1. Фінансові результати.
3.3.2. Валовий прибуток.
3.3.3. Маржинальний прибуток.
3.3.4. Інші види прибутку.

Отже, за класифікацією:

- економічний результат може характеризуватися виручкою від реалізації продукції, собівартістю реалізованої продукції та економічним ефектом;
- економічний ефект може характеризуватися приростом власного капіталу, запасом економічної міцності та прибутком;
- прибуток може характеризуватися фінансовим результатом, валовим прибутком, маржинальним прибутком та іншими видами прибутку.

Таким чином, для подальшого дослідження доцільним вважаємо детальніше розглянути сутність понять «економічний ефект».

З метою визначення сутності поняття «економічний ефект» доцільно розпочати з тлумачення дефініції «ефект» науковцями.

Так, автори робіт [19, с. 55] та [28, с. 213] наголошують на тому, що ефект – це результат.

Вважає, що ефект – це результат, що досягається за рахунок здійснення різних видів діяльності або проведення окремих заходів і операцій автор роботи [3, с. 380-381). При цьому автор зазначає, що ефект може виражатись у додатковій сумі отримуваного валового або чистого доходу; у розмірі зниження витрат; в отриманні додаткового балансового (валового), маржинального або чистого прибутку; у сумі приросту ринкової вартості підприємства, у розмірі чистого грошового потоку тощо.

Поділяють думку, що ефект – це досягнутий результат у його матеріальному, грошовому та соціальному вираженні автори робіт [6, 17, 26].

Характеризує ефект як кінцевий результат, що може вимірюватись сумою прибутку, доданої вартості, економією ресурсів (витрат) як сукупних, так і окремих елементів автор роботи [29, с. 13].

Зазначено, що ефект – це різниця між вартістю продукту і витратами на його виробництво у роботі [15, с. 421]. Але, на наш погляд, дане визначення характеризує не ефект, а собівартість продукту.

Таким чином, поняття «ефект» науковцями здебільшого характеризується як результат, досягнутий результат або кінцевий результат. Але, як відомо, це не є ідентичними поняттями, це дві окремі дефініції. Ототожнення понять «ефект» та «результат», у свою чергу, призводить до ототожнення понять «ефективність» та «результативність» та викликає плутанину у їх змісті.

Достатньо неординарним є погляд на сутність поняття «ефект» авторів роботи [16, с. 194], які вважають, що термін ефект має значення певної частини загального результату, як наслідку зміни стану певного об'єкта, зумовленої дією зовнішнього або внутрішнього фактора». Автори акцентують на тому, що ефект – це дельта, приріст деякої змінної або різниця її попереднього і наступного значень. Значення цієї дельти може бути як додатнім, так і від'ємним або взагалі нульовим. Подібно до цього й ефект може бути як позитивним, коли зміни є корисними, так і негативним, коли зміни деструктивні, або нульовим, коли змін немає.

У науковій літературі виокремлюється поняття «ефект економічний», але на сьогодні сутність цього поняття також є дискусійною (табл. 1).

Таблиця 1

Підходи до визначення поняття «ефект економічний»

Автори	Тлумачення терміну
Ковалев В.В., Волкова О.Н.	Показник, що характеризує результат діяльності. Це абсолютний, об'ємний показник, його можна сумувати у просторі і часі. Залежно від рівня управління, галузевої належності об'єкта та інших параметрів в якості показника ефекту використовують показники ВНП, національного доходу, валової продукції, прибутку, валового доходу від реалізації товарів тощо [10, 11].

продовження таблиці 1

1	2
Соркин С.Л.	Певна форма результату – кінцевий результат, що відображає зміну рівноваги двох протилежностей (підсумків розвитку у вигляді доходу і витрат, необхідних для його досягнення). Саме ця обставина відрізняє ефект від результату, підкреслюючи його здатність характеризувати успішність функціонування економічної системи [29, с. 13].
Андрійчук В.Г.	Корисний кінцевий результат господарської діяльності з лише йому притаманною сутністю [1, с. 28].
Мочерний С.В.	Позитивний результат економічної діяльності, який вимірюється переважанням доходів над витратами або витратами над доходами. У разі перевищення доходів над витратами отримуємо позитивний ефект; витрат над доходами – негативний. Під поняттям «економічний ефект» також розуміють наслідки впливу певного економічного процесу, впливу окремих структурних елементів на результативність функціонування економічної системи. Якщо результати економічної діяльності впливають на соціальні, правові, політичні, національні процеси, виникає соціально-економічний ефект. Розрізняють річний економічний ефект, інтегральний (враховує результати за кілька років) та чистий (зіставляються лише чисті доходи – з урахуванням сплати податків тощо) [17, с. 217].
Конопліцький В.А., Філіна Г.І., Корнієнко С.А., Олійник В.Я., Гончаров С.М., Кушнір Н.Б.	Показник результативності господарської діяльності у формі різниці між її результатами і витратами всіх ресурсів. В якості економічного ефекту виступає прибуток від господарської діяльності, але ним може бути також підвищення продуктивності праці, зростання вартісної оцінки продукції і інші показники [13, с. 144], [9, с. 118], [6, с. 126].
Лопатников Л.І.	Різниця між результатами економічної діяльності і витратами, понесеними для їх отримання і використання [15].
Козак В.Є., Христич Г.О.	Чистий (нетто) результат (зокрема, прибуток) [12, с. 8].

Таким чином, погляди науковців, наведені у табл. Свідчать, що кожен автор має індивідуальний підхід до визначення сутності поняття «економічний ефект», є неоднозначними, що зумовлено різними цілями аналізу, сферою та глибиною досліджень даної категорії. В основному всі визначення зводяться до тлумачення економічного ефекту як:

- показника, що характеризує результат діяльності [10, 11];
- кінцевий результат діяльності [1, 29];
- позитивний результат економічної діяльності [17];
- показник результативності господарської діяльності у формі різниці між її результатами і витратами всіх ресурсів [6, 9, 12, 13, 15].

Ототожнюються поняття «економічний результат» та «ефект», під якими розуміється кінцевий результат виробництва і зміна його ресурсів, що вимірюється у вартісній формі показниками обсягу випуску продукції, прибутку, економії виробничих ресурсів або витрат у роботі [18].

Узагальнюючи наведене необхідно зазначити, що ефект може вимірюватись в матеріальному, соціальному та грошовому виразі. Класичною є думка науковців, яку ми поділяємо, що ефект, виражений у вартісній (грошовій) формі є економічним ефектом.

Підсумовуючи розглянуті аспекти сутності економічного ефекту, підкреслимо, що економічний ефект є достатньо ємким поняттям та включає в себе фінансовий результат. А фінансовий результат, у свою чергу, є однією з характеристик прибутку підприємства.

Таким чином, на підставі подальшого теоретичного аналізу можна зробити наступні висновки:

1. На сьогодні сутність поняття «результати діяльності» недостатньо вивчена категорія. Найчастіше результат діяльності науковцями ототожнюється з фінансовим результатом, який, здебільшого, характеризують прибутком або збитком підприємства.

2. Ще менш дослідженим, ніж категорія «результати діяльності» є поняття «економічні результати», що обумовлює удосконалення теоретичного та методичного інструментарію, оцінки та аналізу економічних результатів діяльності підприємства.

За результатами проведеного дослідження пропонуємо власне визначення дефініції «економічний результат», а саме: «економічний результат – це інтервальний показник, виражений в грошовій (вартісній) формі, що відображає кінцевий результат діяльності підприємства на певний момент часу та враховує розмір прибутку та структуру фінансового стану підприємства».

Існує велика кількість загальновідомих та авторських методик [2, 10, 11, 19, 20, 21, 22, 23,], в яких визначається комплексний фінансово-економічний результат діяльності підприємства. При цьому в усіх методиках враховується і фінансовий стан, і прибуток. Очевидним є те, що розмір прибутку або збитку впливає на фінансовий стан, відповідно, і на розмір пасивів і активів підприємства.

Однак, на наш погляд, це не зовсім коректно, так як наявність прибутку на підприємстві обумовлює додатковий грошовий потік, котрий впливає на зміну фінансового стану, в той час як для кожного суб'єкта господарювання зростає необхідність об'єктивної оцінки фінансового стану.

Автор роботи [24, с. 100] наголошує на тому, що фінансовий стан підприємства впливає на розмір отриманого прибутку. Отже, якщо фактичні показники фінансового стану гірші, ніж прийняті нормативи, то підприємство, як наслідок, не доотримує прибуток.

Відповідно, розмір прибутку впливає на оцінку фінансового стану.

Висновки. Враховуючи наведене, вважаємо необхідним удосконалення існуючих методик оцінки економічних результатів діяльності підприємств.

Отже, ми поставили перед собою задачу визначити рівень фінансового стану за умови, що підприємство не отримало прибуток або збиток в оцінюваному періоді.

Враховуючи наведене вважаємо необхідним розробити методику оцінки фінансового стану, застосування якої, на відміну від існуючих методик, дозволить вилучити складову прибутку або збитку та визначити рівень фінансового стану за умови беззбитковості діяльності підприємства у оцінюваному періоді.

Оцінку економічних результатів діяльності підприємства пропонуємо визначати шляхом розрахунку та інтерпретації удосконаленого комплексного показника, що враховує як прибуток підприємства, так і зміну його фінансового стану, визначену без урахування складової прибутку, що дозволить уникнути подвійного врахування прибутку в показнику та комплексно оцінити економічний результат діяльності підприємства [25].

У зв'язку з наведеним розрахунок запропонованого показника комплексної оцінки економічного результату потребує розробки економіко-математичних моделей коригування різних видів прибутку залежно від особливостей їх формування та з урахуванням відмінностей у принципах їх розподілу до умови беззбитковості діяльності підприємства, що дозволять визначити фінансовий стан підприємства у вартісному виразі без впливу на нього прибутку або збитку [4].

Таким чином, запропонована удосконалена методика комплексної оцінки економічного результату діяльності підприємства, на наш погляд, дозволить здійснити дійсну оцінку економічного результату підприємства, що є дуже важливим питанням, адже вона є підґрунтям для прийняття подальших управлінських рішень.

Список використаних джерел:

1. Андрійчук В.Г. Ефективність діяльності аграрних підприємств: теорія, методика, аналіз: Монографія.-К.: КНЕУ, 2005.-292 с.

2. Бердникова Т.Б. Анализ и 120г120іально120120 120г120іально-хозяйственной деятельности предприятия. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 215 с.

3. Бланк И.А. Словарь-справочник 120г120іально120120 менеджера.-К: «Ника-Центр», 1998. – 480 с.- (Серия «Библиотека 120г120іально120120 менеджера»; Вып. 1.

4.Буркова Л.А. Оцінка економічних результатів діяльності підприємства з урахуванням структури його фінансового стану // Інвестиції: практика та досвід. 2014. - №6. – с. 79-89.

5.Вінярська М.Р., Пилипенко Л.М. Економічна сутність результатів діяльності підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/16474/1/268-V%D1%96njarska-457-458.pdf
6.Гончаров С. М., Кушнір Н. Б. Тлумачний словник економіста / за 121г121і. Проф. С. М. Гончарова. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 264 с.
7. Дафт Р. Менеджмент. 6-е 121г121. / Пер. С 121г121іа. – СПб.: Питер, 2007. – 864 с.: ил. – (Серия «Классика MBA»).
8. Драган О.І. Управління конкурентоспроможністю підприємств: теоретичні аспекти. Монографія. – К.: ДАКККіМ, 2006. – 160 с.
9. Економічний термінологічний словник-довідник: економіка, фінанси, менеджмент / За 121г. 121г121і. С.А. Корнієнка і В.Я. Олійника. – Дніпропетровськ, Дніпропетр. Держ. Фін. 121г121іа., 2013. – 460 с.
10. Ковалев В.В. Волкова О.Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия.- М.: ПБОЮЛ Гриженко Е.М., 2000.- 424с.
11. Ковальов В.В. Введение в финансовый менеджмент. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 768 с.: ил.
12. Козак В.Є. Економічні результати як елемент оцінки діяльності підприємства / В.Є. Козак, Г.О. Христич // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. - №6. Т.2.. – С. 7-11.
13. Конопліцький В.А., Філіна Г.І. Економічний словник. Тлумачно-термінологічний. – К.: КНТ, 2007. – 580 с.
14. Кругла Н.М. Особливості визначення та обґрунтування оцінки економічних результатів діяльності підприємств // Актуальні проблеми економіки. – 2004 – №5(35). – С. 104-109.
15. Лопатников Л.И. Экономико-математческий 121г121іал: 121г121іал современной экономической науки. – 5-е 121г121., перераб. И доп. – М.: Дело, 2003. – 520 с.
16. Мороз О.В., Теорія конфліктів в контексті побудови загальної моделі ефективності сучасного підприємства : монографія / О.В. Мороз, О.А. Сметанюк, О.В. Лазарчук. – Вінниця: ВНТУ, 2010. – 256 с.
17. Мочерний С.В., Ларіна Я.С., Устенко О.А., Юрій С.І. Економічний енциклопедичний словник: У 2 т. Т.1 / За 121г121і. С.В. Мочерного. – Львів: Світ, 2005.-616 с.
18. Надтока Т.Б. Сущность понятия «социальные результаты деятельности предприятия» и их классификация / Т.Б. Надтока, Е.В. Смирнов // Вісник ДонНТУ. Серія: економічна, 2007. - №32. – с. 94-101.
19. Новожилов В.В. Проблемы измерения затрат и результатов при оптимальном планировании. – М.: Издательство «Наука», 1972. – 435 с.
20. Нусинов В.Я. Основы экономической оценки эффективности деятельности предприятий в условиях кризисна неплатежем. – Кривой Рог: Минерал, 1997. – 190 с.
21. Нусінов В.Я., Лобов С.П., Жовна О.М., Нусінова Я.В. Оцінка економічних результатів діяльності підприємств корпоративного типу: Монографія. – Кривий Ріг: Книжкове видавництво Кірєєвського, 2012. – 270 с.
22. Нусінов В.Я., Темченко А.Г., Кругла Н.М., Нусінова О.В. Оцінка економічних результатів діяльності гірничо-збагачувальних підприємств: Монографія. – Кривий Ріг: Видавничий дім, 2007. – 188 с.
23. Нусінов В.Я., Турило А.М., Нусінова О.В., Кругла Н.М. Удосконалення методів оцінки ефективності функціонування підприємств: Монографія. – Кривий Ріг: Видавничий дім, 2007. – 135 с.
24. Нусінова О.В. Оцінка фінансової безпеки підприємств: монографія / О.В. Нусінова. – Кривий Ріг: Діоніс (ФО-П Чернявський Д.О.), 2011. – 192 с.
25. Нусінова Я.В., Буркова Л.А. Методичні основи інтегральної оцінки ефективності діяльності підприємств. // Вісник Київського національного університету технологій та дизайну. 2013. - №2 (70). – с. 170-175.
26. Райзберг Б.А., Лозовский Л.М., Стародубцева Е.Б. Современный экономический 121г121іал. – М.:ИНФРА-М., 1997. – 496 с.
27. Салига С.Я., Салига К.С., Кирилова Л.І., Скачкова О.В. Удосконалення методів оцінки ефективності діяльності підприємств. – Запоріжжя: ГУ «ЗІДМУ», 2007. – 56 с.
28. Сериков А.В. Эффективность хозяйственной деятельности: определение, измерение, синергетическое управление // Економічний вісник Донбасу, 2011. - №2 (24). – С. 212-219.
29. Соркин С.Л. Эффективность внешнеэкономической деятельности: понятие, измерение и оценка : моногр. / С.Л. Соркин. – Гродно : ГрГУ, 2011. – 130 с.
30. Турило А.М. Економічна сутність і особливості формування статичних показників результативності, ефективності і продуктивності / А.М. Турило, А.А. Турило // Економічний вісник НГУ. – 2004. – №4. – С.41- 45.

Рецензент Нусінов В.Я.

УДК 330.341.1:658.51

Бєлкіна І.А., к.е.н., доцент
Державного вищого навчального закладу «Національний гірничий університет»

ВИЗНАЧЕННЯ ОПТИМАЛЬНОГО РЕЖИМУ ОРГАНІЗАЦІЇ РУДОПОСТАЧАННЯ ГІРНИЧО-ЗБАГАЧУВАЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

В статті розроблено метод визначення оптимального режиму організації рудопостачання для гірничо-збагачувальних підприємств, що функціонують. На основі представленого методу, в роботі

надано загальний систематизований перелік економіко-огранізаційних заходів з підтримки параметрів рудо подачі на оптимальному рівні.

Ключові слова: оптимізація, організація рудо постачання, прибуток, собівартість, гірничо-збагачувальні підприємства, ритмічність.

Bielkina I.

DETERMINATION OF OPTIMAL ORE SUPPLY ORGANIZATION REGIME FOR MINING AND PROCESSING ENTERPRISES

The method for determination of ore supply arrangements optimization for mining and processing enterprises in operation is developed in the article. On the basis of the method, the general systematic list of economic and managerial guidelines on the optimal parameters maintenance are given in the article.

Keywords: optimization, ore-supply organization, profit, cost, ore mining and processing enterprise, rhythm.

Белкина И.А.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ОПТИМАЛЬНОГО РЕЖИМА ОРГАНИЗАЦИИ РУДОПОДАЧИ ГОРНО-ОБОГАТИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье разработан метод определения оптимального режима организации рудоподачи для функционирующих горно-обогатительных предприятий. На основе разработанного метода, в работе представлено общий систематизированный перечень экономико-огранизационных мероприятий по поддержке параметров рудоподачи на оптимальном уровне.

Ключевые слова: оптимизация, организация рудоподачи, прибыль, себестоимость, горно-обогатительные предприятия, ритмичность.

Постановка проблеми в загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Організація роботи транспортного підрозділу виробничого підприємства в значній мірі визначає безперервність, ритмічність і рівномірність роботи всіх подальших технологічних ланок опосередковано впливаючи на економічні показники господарської діяльності. Для гірничо-збагачувальних підприємств, що виробляють сировину для металургійної промисловості, важливість раціональної організації роботи гірничо-транспортного комплексу полягає в тому, що способи і режими поставок залізної руди впливають на дисперсію коливань якості, а також на техніко-економічні показники виробництва концентрату.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Вітчизняними авторами запропоновано чимало заходів по підвищенню економічної ефективності збагачення залізних руд: оптимізацію величини технологічного потенціалу [1], організаційно-структурну перебудову допоміжного виробництва [2], матеріальне стимулювання працівників за підвищення якості і зниження собівартості залізорудної продукції [3], стандартизацію технологічних і організаційних умов здійснення гірничого виробництва [4,5], зниження втрат залізної руди за рахунок їх нормування і стимулювання ощадливого використання [6] і т.д. Оптимізація рудопостачааня, поза процесом формування якості руди, майже не розглядалась у ролі інструменту покращення основних економічних показників збагачення, або зниження виробничих витрат. Аналіз таких втрат ускладнений тим, що наявні форми обліку і звітності не дозволяють повністю виявити вплив транспортного підрозділу на економічну сторону функціонування підприємства. Це вказує на очевидну необхідність застосування методів економіко-математичного моделювання для виявлення цих прихованих закономірностей. Серед іноземних досліджень, направлених на визначення

потенційної ефективності, зниження витрат і зміни якості руди при порівнянні варіантів її транспортування, можна виділити роботи професора Еверета (Jim Everett) із Університету західної Австралії, в яких застосовуються методи статистичного моделювання [7-10]. Моделюванням експортних поставок руди від кар'єру до порту займались й інші австралійські вчені в [11]. Проте результати дослідження [7-11], можуть бути застосовані лише для оцінки варіантів транспортування руди від складу підприємства до складу у порту, а тому не дозволяють покращити економічні показники переробки сировини до концентрату в рамках самого гірничого підприємства. Економіко-математичні моделі впливу параметрів рудоподачі на економічні показники збагачення запропоновано в роботі автора [12], проте, їх недостатньо для визначення оптимальних параметрів рудоподачі конкретного підприємства.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Досі не розроблено методичного забезпечення визначення параметрів організації рудоподачі, котрі враховуючи показники якості та часу надходження сировини, забезпечували б максимізацію прибутку всього підприємства або мінімізацію його витрат.

Цілі статті. Задача даної статті полягає у розробці методики визначення оптимальних режимів рудоподачі за економічними критеріями ефективності діяльності гірничо-збагачувального підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. В попередній роботі [12] було проаналізовано вплив динамічних параметрів рудоподачі на економічні показники збагачення: обсяг виробництва концентрату, його питому собівартість, дохід і прибуток підприємства. Аналіз було реалізовано за допомогою відповідних алгоритмічних економіко-математичних моделей. В основу зазначених моделей було покладено математичний апарат теорії випадкових функцій – функції спектральних щільностей і амплітудно-частотні характеристики.

Конкретний вигляд функції спектральної щільності залежить від того,чи є тривалість і період поставок руди випадковими величинами, а також, чи корелюють

між собою середні показники вмісту заліза в руді між поставками. Серед можливих варіантів організації транспортування руди на дроблення були виділені три види випадкових процесів подачі руди на дроблення:

- рівномірна подача руди партіями, середній вміст заліза в яких корелює;
- рівномірна подача руди партіями, середній вміст заліза в яких не корелює;
- нерівномірна подача руди.

При різних видах випадкових процесів подачі руди одні і ті ж самі значення динамічних параметрів рудоподачі по-різному впливають на основні економічні показники збагачення. Такий вплив необхідно враховувати при плануванні і реалізації організаційних, технічних, технологічних та економічних заходів, що вплинуть на динамічні параметри рудоподачі, а також при проектуванні розробки нових родовищ. Постає необхідність вибору критерію, за яким буде здійснюватись вплив на процес рудопостачання.

При вирішенні задач оптимізації шихти у якості цільової функції використовується вартість концентрату, отримана з 1 т. руди [13]. Така методика застосовувалась на вітчизняних гірничо-збагачувальних комбінатах в часи планової економіки, коли вартість реалізації залізорудного концентрату була заздалегідь визначена і залежала від її собівартості. У ринкових умовах головним недоліком такого підходу є невизначеність і незалежність ціни продажу 1 т. залізорудного концентрату від її собівартості.

Специфіка розрахунку виробничої собівартості концентрату полягає в тому, що підприємство несе фактичні витрати під час видобутку, транспортування і переробки руди (при цьому враховуються і витрати на виймання, транспортування та складування пустих порід), в той час, як кінцевим продуктом підприємства є залізорудний концентрат. Можна розрахувати вплив динамічних параметрів на собівартість виробництва 1 т. концентрату використовуючи відповідну алгоритмічну модель впливу динамічних параметрів на обсяг виробництва концентрату, представлену в роботі [12] та формулу собівартості концентрату:

$$C_к = \frac{C_p Q_p}{Q_к}, \quad (1)$$

де C_p – сукупна собівартість видобутку, транспортування, дроблення і збагачення 1 т. руди,

Q_p – обсяг переробки руди, т.,

$Q_к$ – обсяг виробництва концентрату,т.

З позицій забезпечення виторгу від реалізації, критерієм впливу на організацію поставок руди також може бути чистий дохід підприємства від реалізації продукції, як показник, що враховуючи ринкову ціну продукції у відповідних умовах функціонування є об'єктивнішим за критерій, запропонований в роботі [16]. Можливість вибору прибутку від реалізації концентрату у якості критерію впливу на організацію 124г124іально124124, обумовлена тим, що він одночасно враховує як ринкову вартість продукції, так і вартість її виготовлення. Розрахувати прибуток підприємства від реалізації концентрату можна за формулою:

$$П = Д_к - C_к \cdot Q_к, \quad (2)$$

$$Д_к = \beta \cdot ц_0 \cdot Q_к. \quad (3)$$

де $Д_к$ – дохід від реалізації залізорудного концентрату,

$ц_0$ – ціна одного відсотку заліза в тоні концентрату, 124г124і./т.,

β – вміст заліза в концентраті,%.

В такому разі, вибір критерію впливу на організацію процесу подачі руди доцільно зробити на основі умови визначеності або невизначеності ціни реалізації залізорудної сировини. В умовах визначеності доцільно використовувати критерій максимуму прибутку, що дозволить за результатами розрахунків порівняти економічні вигоди при впровадженні різних видів організації 124г124іально124124. В умовах невизначеності цін або реалізації руди на спотовому ринку для вибору оптимального виду організації подачі руд рекомендується критерій мінімуму собівартості. У випадку, якщо гірничо-збагачувальне підприємство працює за довгостроковими контрактами із фіксованими цінами на продукцію критерієм оптимальності можна обрати максимум прибутку.

Розрахунок оптимальної організації поставок руди повинен відбуватись на основі порівняння зазначених економічних показників виробництва залізорудного концентрату для конкретних виробничих умов підприємства. Окрім того, необхідно також врахувати існуючі виробничі можливості комплексу, щодо зміни параметрів: як параметрів часу, так і параметру якості руди. Потребує визначення базовий, тобто – прийнятий на підприємстві процес подачі руди. Для цього, в даній роботі пропонується алгоритм віднесення процесу подачі руди того чи іншого виду імпульсного випадкового процесу, що представлено на рис.1.

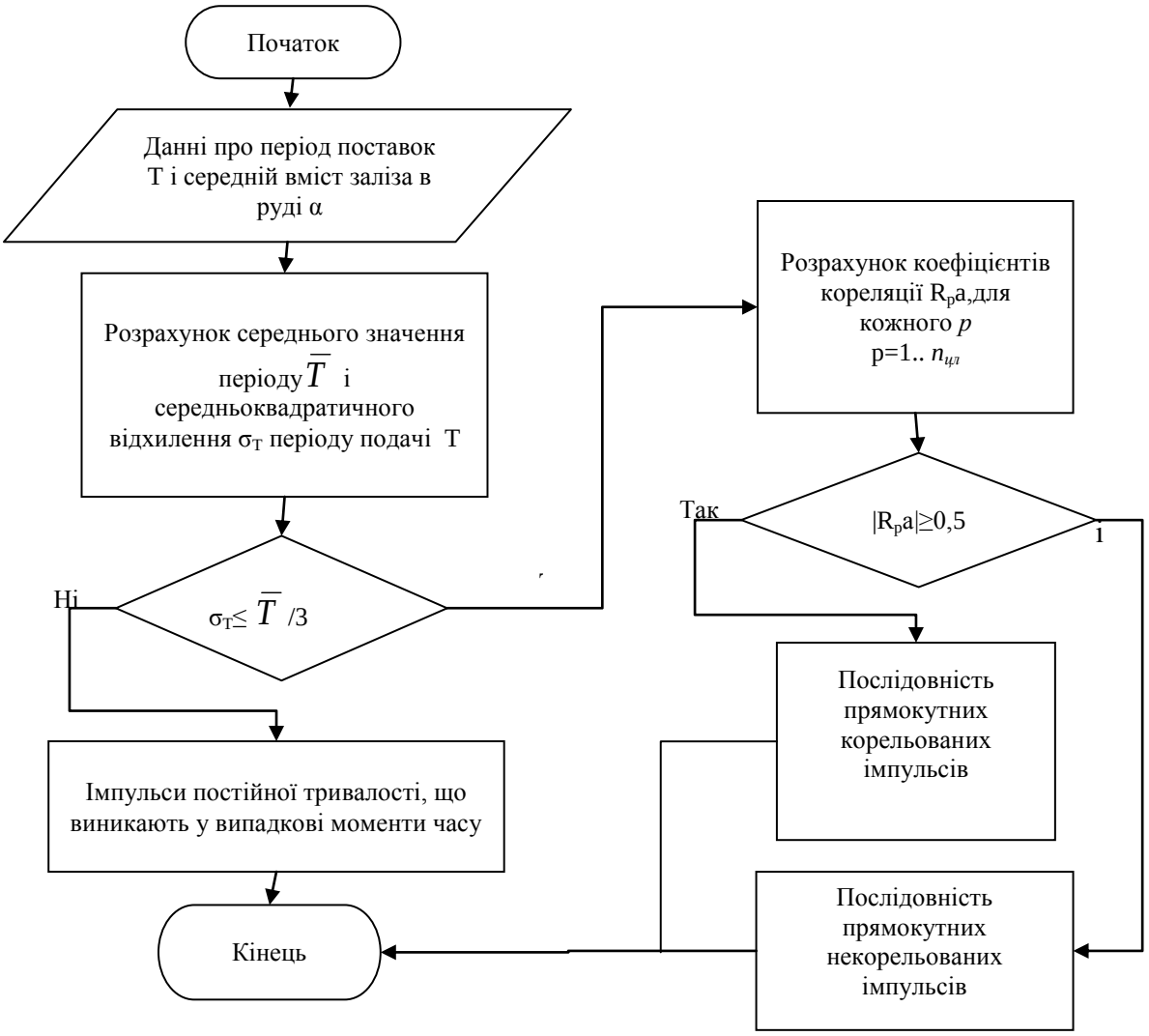


Рис. 1. Алгоритм віднесення процесу подачі руди того чи іншого виду імпульсного випадкового процесу

Отже, для прийнятих на гірничо-збагачувальних виробництвах значень тривалості і періоду подачі руди можуть бути досягнуті різні значення показників собівартості, прибутку і доходу підприємства від реалізації концентрату в залежності від того, який вид організації поставок сировини прийнято на підприємстві. Для визначення оптимального режиму 125удо подачі пропонується наступний метод:

Метод розрахунку оптимальної організації процесу 125удо подачі125ння (для випадку поставок залізничним транспортом) в умовах діючого підприємства :

1) Аналіз вхідних даних з метою визначення виду базової функції спектральної щільності за відповідним алгоритмом на рис.1.

2) Аналіз можливостей зміни параметрів організації 125удо подачі для конкретних виробничих умов підприємства. Підбір видів і параметрів функцій спектральних щільностей для можливих варіантів організації рудо подачі.

3) Здійснення розрахунків собівартостей ($С_{баз,}$ $С_i$), $i = \overline{1, m}$ за формулою (1) або прибутку від реалізації ($П_{рбаз,}$ $П_{рі}$), $i = \overline{1, m}$ за моделями, що побудовані як на основі базової $S_{баз}(\omega)$, так і на основі альтернативних функцій спектральних щільностей $S_i(\omega)$ $i = \overline{1, m}$.

4) Порівняння результатів моделювання для різних процесів і/або однакових процесів з різними параметрами і визначення оптимального. Визначення оптимального

процесу і оптимальних параметрів процесу відбувається на основі критерію мінімум собівартості або максимум прибутку.

В основу аналізу можливостей зміни процесів подачі руди або їх параметрів покладено вивчення техніко-технічних можливостей гірничо-транспортного комплексу і процесу формування якості залізної руди.

Якщо за результатами визначення оптимального режиму 126удо подачі виявилось, що:

$$C_{баз} = \min[C_{баз}, C_1, C_i, \dots C_m],\ i = \overline{1, m} \quad (4)$$

або

$$П_{баз} = \max[П_{баз}, П_1, П_i, \dots П_m],\ i = \overline{1, m}, \quad (5)$$

то прийнятий на підприємстві режим 126удо подачі відповідає оптимальному. В такому разі, додаткових 126удо пода управлінських заходів впливу на фактори рівномірної подачі руди не потрібно, достатньо тільки підримувати існуючий режим забезпечення 126удо 126г126і-збагачувального підприємства сировиною.

Якщо рівності (4) або (5) не виконуються, щодо подачі організована неоптимально з позицій забезпечення стабільності якісного складу сировини в заданих виробничих умах і з позиції забезпечення максимальних обсягів виробництва концентрату. Для оптимізації існуючого режиму рудоподчі, в залежності від того, який вид процесу поставок або які значення його параметрів забезпечують мінімум собівартості або максимум прибутку, необхідно впровадити низку заходів впливу на фактори рівномірної подачі руди або на впорядкування подачі руди за якісними показниками.

У випадку, якщо щодо подачі в базових умовах не є оптимальною, необхідно так організувати процес постачання сировини на гірничо-збагачувальний переділ, щоб змінити вид випадкового процесу подачі руди. Як видно з рисунку 1, вид випадкового процесу визначається динамічним параметром періоду подачі руди *T* та параметром якості руди $R_p a$. Тобто, щоб оптимізувати організацію рудо подачі в умовах підприємства, що функціонує, необхідно застосувати заходи, аби вплинути на ці два показники з метою доведення їх до рівня, що відповідає оптимальній організації 126удо подачі в даних виробничих умовах.

Практичні і методичні рекомендації по забезпеченню оптимального режиму рудопостачання відрізнятимуться в залежності від того, який режим за результатами використання методу, запровадженого вище визначено оптимальним, а також від того – який процес визначено базовим. В таблиці 1 представлено заходи впливу на процес подачі руди в залежності від його базових і оптимальних характеристик в найбільш загальному вигляді.

Таблиця 1

Економіко-організаційні заходи щодо забезпечення оптимальних режимів 126удо подачі

Базовий процес	Оптимальний за результатами моделювання вид процесу подачі руди		
	T=const; $R_p a=0$	T=const; $R_p a>0,5$	T=var
T=const; $R_p a=0$	Підтримка існуючих параметрів організації 126удо подачі126ння	Визначення чіткої послідовності подачі руди з різних складів і бортів кар'єрів, котра забезпечувала б кореляцію між відповідними імпульсами	Спростити заходи щодо підтримки постійних значень періодів подачі руди. Якщо ці заходи пов'язані із додатковими витратами, їх анулювання забезпечить додатковий економічний ефект.
T=const; $R_p a>0,5$	Переглянути оперативні плани поставок руди і визначити випадковий порядок руди з різних бортів кар'єру або різних складів з шихтування	Підтримка існуючих параметрів організації рудопостачання	

продовження таблиці 1

1	2	3	4
T=var	Визначити випадковий порядок подачі руди з різних бортів кар'єру або різних складів з шихтування. Виявити причини існування нерівномірності внутрішньо змінної подачі руди і застосувати заходи по її стабілізації.	Визначення послідовності подачі руди з різних складів і бортів кар'єрів, котра забезпечувала б кореляцію між відповідними імпульсами. Виявити причини існування нерівномірності внутрішньо змінної подачі руди і застосувати заходи по її стабілізації.	Підтримка існуючих параметрів організації рудопостачання

Якщо оптимальним визначено процес подачі руди із детермінованим тактовим інтервалом, а в реальних виробничих умовах підприємства руда надходить у випадкові моменти часу, виникає необхідність аналізу факторів, що впливають на рівномірність подачі руди і розробки заходів, що вплинуть на причини виникнення аритмічності знижуючи їх дію. Перелік таких заходів і їх наслідків наведено в роботі [14]. Застосуванню кожного заходу повинен передувати аналіз причини нерівномірної роботи гірничо-транспортного підрозділу.

З таблиці 1 видно, що за результатами визначення оптимального режиму рудо подачі може виявитись, що з точки зору забезпечення мінімуму собівартості або максимум прибутку, процес подачі необхідно організувати у вигляді послідовності прямокутних некорельованих імпульсів. Організувати рудоподачу таким чином можна за рахунок сепараційних методів управління якістю. До них відносять внутрішньокар'єрну передконцентрацію і рудосортування, селективне сортування різноякісних руд і т.д. Техніко-технологічні заходи на конкретних підприємствах встановлюються в залежності від виробничих умов.

Висновки. Запропонований метод визначення оптимальної організації процесу рудопостачання дозволяє оптимізувати параметри рудо подачі або за критерієм мінімуму собівартості, або за критерієм максимуму прибутку. Вибір того чи іншого критерію оптимізації залежить від визначеності ціни на залізорудну сировину: в умовах невизначеності цін або реалізації руди на спотовому ринку для вибору оптимального виду організації подачі руд рекомендується критерій мінімуму собівартості. У випадку, якщо гірничо-збагачувальне підприємство працює за довгостроковими контрактами із фіксованими цінами на продукцію критерієм оптимальності доцільно обрати максимум прибутку. Для підтримки оптимальних значень часу надходження сировини та її якості було сформовано перелік практичних рекомендацій для підтримки оптимальних параметрів надходження руди, які дозволяють підвищити прибуток підприємства і/або знизити собівартість продукції. Вказані рекомендації впорядковано в залежності від базових, прийнятих на підприємстві умов поставок сировини. Перспективою подальших досліджень є конкретизація економіко-організаційних заходів, а також розробка методу визначення оптимальної організації процесу рудо постачання для підприємств, що проектуються.

Список використаних джерел:

1. Рябикіна Н. І. Теоретико-методологічні засади оцінки та оптимізації використання потенціалу промислового підприємства (на прикладі гірничо-збагачувальних підприємств) : автореф. 127удо. На здобуття наук. Ступеня 127удо . Екон. Наук: спец. 08.06.01 «Економіка, організація та управління підприємствами»/ Н. І. Рябикіна. – Одеса, 2003. – 19 с.
2. Клименко О.О. Управління діяльністю гірничо-збагачувальних комбінатів в умовах організаційно-структурної перебудови: [Монографія] / Клименко О.О. – Дніпропетровськ : Національний гірничий університет, 2010. – 124 с.
3. Курашов С. В. Удосконалення організації технологічних процесів як фактора поліпшення економічних показників гірничо-збагачувального виробництва : 127удо. …. Кандидата 127удо . Наук : 08.06.01 / Курашов Сергій Володимирович. – Д., 1999. – 19 с.

4. Организация и управление горным производством: Учеб. Для вузов/ В.И. Ганицкий, Д.Г. Даянц, М.А. Бурштейн и 128уд.; 128удо общ. 128удо. В.И. Ганицкого.– М.: Недра, 1991. – 368 с.
5. Совершенствование организации производства – ключевой фактор повышения эффективности работы карьеров / В.И. Ганицкий, А.М. Макаров, В.А. Пикалов [и 128уд.] // Горный журнал.– 2009. – № 11.– С.34-36.
6. Кривошеєва А. О. Управління втратами залізорудної сировини як чинник підвищення економічної ефективності гірничо-збагачувального виробництва: 128удо. … кандидата екон. Наук: 08.06.01 / Кривошеєва Анастасія Олександрівна. – Дніпропетровськ, 2002. – 166 с.
7. Everett J. E. Iron ore handling procedures enhance export quality / J. E. Everett // Interfaces. – 1996. – vol. 26, N 6. – P. 82–94.
8. Everett J. Simulation to reduce variability in iron ore stockpiles / J. Everett // Mathematics and Computers in Simulation. – 1997. – N. 43. – P. 563–568.
9. Everett J. E. Iron ore production scheduling to improve product quality / J. E. Everett // European Journal of Operational Research. – 2001. – N 129. – P. 355–361.
10. Everett J. E. Simulation Modeling of an Iron Ore Operation to Enable Informed Planning / J. E. Everett // Interdisciplinary Journal of Information, Knowledge, and Management. – 2010. – N 5. – P. 101–114.
11. Моделирование системы поставок руды от карьера до порта: комбинированный оптимизационно-моделирующий поход / П. Бодон, К. Фрике, Т. Сандеман [и 128уд.] // Физико-технические проблемы разработки полезных ископаемых. – 2011.– №2. – С.68–77.
12. Бєлкіна І.А. Економіко-математичне моделювання впливу режимів 128удо подачі на ефективність використання економічного потенціалу гірничо-збагачувального підприємства: Монографія / І. А. Бєлкіна, Р. М. Лепа, Є. В. Кочура. – Д.: Національний гірничий університет, 2013. – 123 с.
13. Новожилов М. Г. Качество рудного сырья черной металлургии / Новожилов М. Г., Ройзен Я. Ш., Эрперт А. М. – М. : Недра, 1977. – 415 с.
14. Кочура Є. В. Вплив якості залізної руди на собівартість залізорудного концентрату / Є. В. Кочура, І. А. Бєлкіна // Науковий вісник Національного гірничого університету. – 2011. – № 4. – С. 120–126.

Рецензент Бардась А.В.

УДК 339.13

Воротніков В.А., начальник сектору ДП «КБ «Південне», м. Дніпропетровськ

ОСНОВНІ ПОЛОЖЕННЯ КОНЦЕПЦІЇ МЕНЕДЖМЕНТУ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ УНІКАЛЬНОГО ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНОГО ІННОВАЦІЙНОГО ПРОДУКТУ

Розробляються основні положення методології управління створенням конкурентоспроможного унікального високотехнологічного інноваційного продукту індивідуального призначення. Розглядається проблема прогнозування його перспективності на ранніх стадіях розробки з використанням параметрів нововведень, відображених у матеріалах патентів на винаходи, що визначають концептуальний вигляд об'єкта розробки НДР та ДКР.

Ключові слова: Інноваційний продукт, прогнозування перспективності, управління конкурентоспроможністю, патентно-інноваційні параметри.

Vorotnikov V.

SIGNIFICANT CONCEPTS OF MANAGEMENT COMPETITIVENESS OF THE UNIQUE HIGH-TECH INNOVATIVE PRODUCTS

Developed the basic provisions of the creation of a competitive management methodology of the unique high-tech innovation product of individual assignment. The problem of forecasting the prospects of its early stages of development using the parameters of innovation, reflected in the materials patents defining a conceptual image of the object R&D.

Keywords: Innovative product, prospective forecasting, competitiveness management, patent-innovative parameters.

Воротников В.А.

ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ КОНЦЕПЦИИ МЕНЕДЖМЕНТА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ УНИКАЛЬНОГО ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОГО ИННОВАЦИОННОГО ПРОДУКТА

Разрабатываются основные положения методологии управления созданием конкурентоспособного уникального высокотехнологичного инновационного продукта индивидуального назначения. Рассматривается проблема прогнозирования его перспективности на ранних стадиях разработки с использованием параметров новшеств, отраженных в материалах патентов на изобретения, определяющих концептуальный облик объекта разработки НИР и ОКР.

Ключевые слова: Инновационный продукт, прогнозирование перспективности, управление конкурентоспособностью, патентно-инновационные параметры.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. В умовах зростаючої конкуренції на ринку нових технологій, при створенні інноваційного продукту (ІП) у стратегіях високотехнологічного бізнесу постійно посилює позиції орієнтація на конкретного споживача. Водночас, існуючі методології створення ІП спираються на ринкову специфіку товарів масового попиту, як продукції тривалого багатосерійного виробництва. Така продукція може бути визнана інноваційної по всіх основних критеріях, але її типова ринкова концепція суттєво відрізняється від концепції унікальної нової техніки (УНТ) – складної високотехнологічної продукції, що випускається в одиничних екземплярах. Тому, актуальна розробка методології менеджменту створення зразків УНТ як складних техніко-економічних систем, які виводять на ринок у вигляді унікального високотехнологічного інноваційного продукту (УВІП) індивідуального призначення.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Існує підхід до оцінки об'єктів розробки НДР і ДКР на основі об'єднання економічних, науково-технічних і ринкових показників, згідно з яким ключові фінансово-економічні показники, зокрема, прогнозований чистий 129г129іально129129тно дохід, термін окупності, індекс рентабельності, внутрішню норму прибутковості і т. 129г129., розраховують починаючи з ранніх стадій розробки ІП [1]. Причому, до теперішнього часу не вироблені ефективні шляхи подолання їх низької достовірності на цих стадіях.

Об'єктивна необхідність особливим чином враховувати специфіку УНТ в ринкових умовах, усвідомлена вітчизняними розробниками УНТ і навіть відображена в окремих організаційно-методичних документах. Наприклад, у ДП «КБ «Південне» відображенням відповідного розуміння проблеми можна вважати термін «виготовлення унікальних об'єктів при запланованому одиничному виробництві», який внесено до Інструкції визначення винагороди за впровадження винаходів, що не створюють економії, яка була прийнята на підприємстві у 2004 році.

Враховуючи специфіку УНТ, з метою підвищення об'єктивної обґрунтованості управлінських рішень при створенні зразків УНТ, їх раціонально виробляти за критерієм конкурентоспроможності УВІП як комплексного ІП, що включає матеріальну і нематеріальну складові [2].

Згідно із стійкою тенденцією зростання ринкової ролі інтелектуальної власності (ІВ), багато зарубіжних дослідників відзначають, що частка її внеску у вартість результатів науково-технічної діяльності в деяких випадках може бути досить значною [3, 4, 5]. Разом з тим, їх дослідження свідчать, що визначити цей вклад на ранніх стадіях розробки, особливо УНТ, дуже складно і поки немає методик, які могли б подолати цю проблему.

З метою вдосконалення використання ІВ, російські фахівці розглядають застосування інтеграційного механізму управління ІВ що до забезпечення ефективної реалізації маркетингової, патентної та стратегії комерціалізації ІВ з урахуванням ризиків, пов'язаних з ІВ [6].

Тісний взаємозв'язок ІП і закладеної у нього ІВ призводить до логічного висновку, що параметри ІВ можуть бути використані в інструментах менеджменту НДР і ДКР, що особливо актуально при створенні УНТ [2]. З боку зарубіжних фахівців спостерігається недооцінка цього напрямку застосування ІВ, оскільки їх увагу акцентовано на фінансових і правових аспектах забезпечення ринкового використання

ІВ. У той же час, ряд дослідників визнають існування значних перспектив ІВ як інструменту менеджменту фірм-розробників ІП [7, 8].

В аспекті вдосконалення менеджменту рекомендується розглядати концепцію бізнес-процесів не просто як засіб забезпечення взаємодії, а як шлях більш раціональної організації робіт і ресурсів для досягнення цілей фірми [9]. Причому, введення процесного підходу не означає відмови від функціональних схем організації робіт, а спрямоване на досягнення раціонального поєднання різних підходів з метою забезпечення максимальної результативності [10].

Існуючі методи моделювання процесних структур дозволяють представити діяльність великих науково-виробничих фірм у вигляді багаторівневої і багатоланкової системи бізнес-процесів і є теоретичною та методологічною основою для розробки інтегрованих процесно -орієнтованих систем управління [11].

Вимога спрощення процесів призводить до надання більшої автономії та гнучкості групам розвитку, що набуває ключового значення для прискорення розробки ІП [12]. Нерідко розглядаються шляхи трансформації таких груп з просто проектних у венчурні. Підкреслюється, що ефект від роботи таких міжфункціональних груп може бути досягнутий тільки якщо їх формування підкріплено відповідним ресурсним і організаційним забезпеченням [13].

Враховуючи вищевикладене, можна констатувати наявність необхідних передумов для формування методології менеджменту УВІП, що особливо актуально для вітчизняних розробників УНТ.

Цілі статті. Метою даної роботи є розробка концепції управління конкурентоспроможністю УВІП починаючи з моменту генерування ідеї зразка УНТ як ІП, що дозволить найбільш ефективно реалізувати комплексний підхід до забезпечення ринкової перспективності УВІП як специфічного двокомпонентного ІП.

Основними методологічними завданнями при цьому будуть формування термінологічної бази, принципів побудови та організаційних положень менеджменту конкурентоспроможності (МК) УВІП.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Для розкриття специфіки проблематики нашого дослідження необхідно ввести поняття, що ідентифікують область дослідження на основі існуючих категорій менеджменту. Дамо наступні основні терміни та визначення.

УВІП – це ІП, концепція якого заснована на специфіці створення і застосування зразка УНТ у якості складної техніко-економічної системи індивідуального призначення, включає використання матеріальних і нематеріальних результатів науково-технічної діяльності та орієнтована на забезпечення локальної ринкової перспективності.

Матеріальна компонента УВІП може бути представлена у вигляді проектної, конструкторської або іншої документації, експериментальних або дослідно-промислових зразків, а нематеріальна – об’єктів права інтелектуальної власності (ОПІВ).

Під забезпеченням перспективності мається на увазі прогнозування, подальший моніторинг і, при необхідності, корегування контрольованих показників для досягнення прийнятного за критеріями перспективності результату виконання НДР і ДКР із створення зразка УНТ. Такими критеріями найчастіше виступають частка ринку і обсяг прибутку (доходу). Ринкова ніша локалізована до вказівки конкретного споживача або обмеженого невеликого числа можливих споживачів.

Під перспективністю УВІП будемо розуміти сукупність його характеристик (параметрів) в якості товару на ринку високих технологій, які визначаються внутріфірмовими факторами і факторами зовнішнього середовища. Параметрами, що залежать від факторів внутрішнього середовища, фірма може управляти. Вони визначають рівень конкурентоспроможності зразка УНТ, відображаючи перспективність УВІП без врахування обмежень, що існують на конкретних ринках.

Такі параметри представлені у вигляді значень ключових техніко-економічних показників зразка УНТ, які формують значення інтегрального показника конкурентоспроможності УНТ-УВІП. Параметрами, шо залежать від факторів зовнішнього середовища, фірма керувати не може, і вони характеризують реальну можливість зайняти певну ринкову позицію. Найважливішим аспектом аналізу обмежень ринкового і позаринкового походження є оцінка здатності фірми надати на фактори зовнішнього середовища вплив з деякою вірогідністю досягнення бажаного результату (отримання преференцій та переваг).

Наявність контрольованих показників, що встановлені ще до початку створення зразка УНТ, і можливість коригувати їх по ходу виконання НДР і ДКР показує, що МК УВІП найбільш повно відповідає принципам теорії управління, тому, доцільно розглядати його в якості базової складової менеджменту забезпечення перспективності, який, у свою чергу, займає ключове місце в системі управління фірми-розробника УНТ.

МК УВІП – системно ув'язаний з іншими елементами менеджменту фірми комплекс приписів і процедур, що спрямовані на досягнення прийнятних значень контрольованих показників зразка УНТ-УВІП при виконанні НДР і ДКР.

Відзначимо, що, виходячи з вищенаведених визначень, найбільш коректно асоціювати конкурентоспроможність з терміном УНТ, а перспективність – з УВІП. У той же час, враховуючи, що визначення конкурентоспроможності є базовим елементом оцінки перспективності УВІП, а також ключове значення, яке управління конкурентоспроможністю УНТ має для забезпечення перспективності УВІП, будемо вважати термін МК УВІП цілком виправданим з позиції побудови теоретичного та організаційного забезпечення управління створенням УНТ-УВІП в процесі НДР і ДКР.

До основних принципів побудови МК УВІП віднесемо:

- використання комплексного підходу до прогнозування та подальшого забезпечення перспективності УВІП з урахуванням фактору ІВ;
- застосування адаптивного (ситуаційного) підходу при керуванні виконанням НДР і ДКР за критерієм конкурентоспроможності УВІП;
- будування менеджменту конкурентоспроможності УВІП на основі процесного підходу з раціональним використанням особливостей існуючих функціональних організаційних структур.

Важливим фактором коректної реалізації МК УВІП є поведінка контрольованих параметрів і, в першу чергу, така їх якість, як прийнятна стабільність значень. Отже, в основу аналітичного апарату повинна бути закладена система об'єктивно обгрунтованих показників конкурентоспроможності УВІП, які здатні дати достовірну прогнозну оцінку починаючи з ранніх стадій створення зразка УНТ.

Доречно відзначити, що ключові патенти, які захищають концептуальні рішення, що визначають принципову новизну об'єкта розробки, в більшості випадків формують і подають, починаючи з ранніх етапів створення технічної системи. Це особливо вірно для зразків УНТ, які відрізняються революційною новизною, що визначає новий якісний рівень об'єкта техніки. Однією з головних причин необхідності превентивного захисту є ранні анонси планованого рівня значень найважливіших характеристик, які розробник змушений підкріпити хоча б мінімальним технічним обґрунтуванням. Найчастіше такі декларації викликані прагненням підвищити інвестиційну привабливість проекту та отримати переваги в боротьбі за потенційного споживача.

Таким чином, досягнення у зразку УНТ нового рівня техніко-експлуатаційних характеристик можна відобразити в істотних ознаках патенту (або групи патентів) на винахід. Кожній сукупності ознак можна поставити у відповідність різне поєднання деяких патентно-інноваційних параметрів (ППП). Отже, для включення ППП в систему показників конкурентоспроможності необхідно:

- сформувати комплекс ППП на основі, щонайменше, двомірної градації (за якісним та кількісним поділом, тобто за видовою класифікацією та ранжируванням по ступеню впливу на досягнутий ефект);

- визначити числові значення ПІП у відповідності з впливовістю (рангом);
- згенерувати аналітичний вираз для об'єднання ПІП в інтегральному показнику конкурентоспроможності УНТ-УВІП.

Вирішення цих завдань є актуальною темою подальших досліджень.

Відповідно до викладених принципів, організаційні положення МК УВІП також можна розділити на три блоки.

Аналітичний апарат прогнозування та подальшого контролю перспективності УВІП в процесі виконання НДР і ДКР, з одного боку, формується виходячи з умови наскрізного контролю ключових показників на всіх стадіях розробки, з іншого, враховує особливості зростання номенклатури та достовірності показників по мірі виконання НДР і ДКР. Оскільки, на ранніх стадіях розробки ПІП можуть бути визначені із найбільшою достовірністю, їх доцільно закласти в основу системи показників первинного прогнозу конкурентоспроможності УНТ-УВІП.

Адаптивне управління створенням зразку УНТ за критерієм конкурентоспроможності полягає в оперативних змінах ресурсів фірми, що виділені для реалізації проекту, з метою коригування контрольованих показників об'єкта розробки. Причому, найбільш раціонально використовувати мінімально витратні рішення, що базуються на організаційних ресурсах, в першу чергу, ситуаційні зміни структурних схем формування команд розробників з нарощуванням їх самостійності.

Застосування процесного підходу при побудові МК УВІП засноване на формуванні системно ув'язаного комплексу процесів забезпечення прийнятних показників об'єкту розробки. Для вітчизняних підприємств з традиційними ієрархічними структурами лінійно-штабного, лінійно-функціонального або гібридного типу основна проблема полягає в необхідності подолання функціональної відокремленості виконавців. При наявності детально прописаних процедур міжфункціональної взаємодії, наприклад, у вигляді дорожньої карти управлінського механізму забезпечення перспективності УВІП, креативні рішення, що засновані на процесах, можуть бути реалізовані без реорганізації або з мінімально необхідною реорганізацією існуючих структур залежно від конкретних умов. Тобто, вдосконалення громіздких ієрархічних оргструктур вітчизняних підприємств-розробників УНТ проходитиме поступово, наприклад, по ходу нарощування використання проектних груп, яким наданий різний ступінь автономії.

Вважаємо, що ключовим елементом побудови організаційного забезпечення МК УВІП з використанням процесного підходу, є введення комплексної інноваційної експертизи як механізму організації міжфункціональної взаємодії. Ув'язка процесів локальних експертиз (технічної, патентної та маркетингової) у рамках єдиного аналітичного інструмента з метою отримання узагальнюючого висновку про значення контрольованих показників, в організаційному аспекті означає створення регламенту координації розробників і функціональних фахівців протягом всіх стадій створення зразка УНТ. Фактично, таким шляхом реалізується раціональна прив'язка наявних ресурсів до організаційного регламенту згідно з принципами ефективного впровадження процесного підходу в менеджмент.

Таким чином, запропонована концепція побудови МК УВІП передбачає роль процесу вироблення і постійного контролю поточного значення конкурентоспроможності УВІП не просто як стрижневого процесу МК УВІП, але, в значній мірі, як системного інтегратора всього комплексу процесів забезпечення перспективності УВІП. Особливо важливо, що при цьому ресурси ув'язані зі стратегічними цілями і оперативними завданнями в ході створення УНТ-УВІП.

Висновки. Актуальність створення концепції МК УВІП викликана необхідністю підвищити ефективність інноваційної діяльності вітчизняних розробників УНТ в умовах зростаючої конкуренції на ринках новітніх технологій. Новизна концепції МК УВІП полягає в ідентифікації специфіки УВІП як двокомпонентного ІП, який включає матеріальну складову, що визначає зразок УНТ як складну техніко-економічну систему,

і нематеріальну складову у вигляді ІВ. Побудова МК УВІП на основі процесного підходу з використанням ситуаційного аналізу та адаптивного урахування особливостей великих вітчизняних розробників УНТ, дозволяє впровадити МК УВІП шляхом поступових вдосконалень без різкої реорганізації існуючих систем управління. У ході подальших досліджень доцільно сформувати комплекс ПІП і ввести його в аналітичний апарат визначення конкурентоспроможності УНТ-УВІП.

Список використаних джерел:

1. Глебова О. Система показателей для оценки эффективности научно-технических разработок научно-производственных предприятий на разных стадиях жизненного цикла / О. В. Глебова, Л. А. Борискова // Интеллект. Инновации. Инвестиции. — № 3. — 2011. — С. 23-29.
2. Момот В. Роль интеллектуальной собственности в обеспечении конкурентных преимуществ создаваемой уникальной новой техники / В. Е. Момот, В. А. Воротников // Вісник Національного технічного університету «ХПІ». — Серія «Технічний прогрес і ефективність виробництва». — Харків: НТУ «ХПІ». — Вип. №44 (1017). — 2013. — С. 107-114.
3. Parr Russel L. Intellectual property : Valuation, Exploitation and Infringement Damages. 2011 Cumulative Supplement / Russel L. Parr, Gordon V. Smith. — Hoboken, NJ : John Wiley & Sons. — 2011. — 288 p.
4. Sacui V. Economic Properties of Intangible Assets. The Value Paradox / Violeta Sacui, Diana Sala // Review of International Comparative Management. — Vol. 13, Iss. 5. — 2012. — P. 793-803.
5. Baek H. A technology valuation model to support technology transfer negotiations / Dong-Hyun Baek, Wonsik Sul, Kil-Pyo Hong, Hun Kim // R&D Management. — Vol.37, Iss. 2. — 2007. — P. 123-137.
6. Смирнова В. Управление интеллектуальной собственностью в инновационной деятельности : автореф. Дис. … д.э.н. : 08.00.05 / В. Р. Смирнова. — М. : РГУ ИтиП. — 2011. — 53 с.
7. Hagedoorn J. Measuring innovative performance: is there an advantage in using multiple indicators? / J. Hagedoorn, M. Cloodt // Research Policy. — Vol. 32. — 2003. — P. 1365-1379.
8. Kamiyama S. Valuation and Exploitation of Intellectual Property / Shigeki Kamiyama, Jerry Sheehan, Catalina Martinez. — OECD Science, Technology and Industry Working Papers. — 2006. — P. 48. — Publishing. http://dx.doi.Org/10.1787/307034817055.
9. Харрингтон Д. Оптимизация бизнес-процессов : Документирование, анализ, управление, оптимизация : пер. с англ. / Д. Харрингтон, К. С. Эсселинг, Х. В. Нимвеген. — СПб.: Азбука. — 2002. — 328 с.
10. Sharp A. Workflow Modeling Tools for Process Improvement and Applications Development. Second Edition / Alec Sharp, Patrick McDermott. — ARTECH HOUSE, INC. — 2009. — 437 p.
11. Организационно-экономическое проектирование бизнеса наукоемких предприятий: учеб. Пособие / Т. Г. Садовская, В. А. Дадонов, П. А. Дроговоз, Л. Г. Попович; 133г133і 133г133і. Т. Г. Садовской. — М.: Изд-во МГТУ
им. Н. Э. Баумана, 2011. — 51 с.
12. Nishiguchi T. Managing Product Development / Toshihiro Nishiguchi. — Oxford University Press Inc: New York. — 1996. —306 p.
13. Brethauer D. M. New product development and delivery : ensuring successful products through integrated process management / Dale M. Brethauer. — New York. — 2002. — 192 p.

Рецензент Момот В.С.

УДК 657
Гнатьєва Т.М., к.е.н.
Одеський державний аграрний університет

СИСТЕМНА ОЦІНКА ДІЯЛЬНОСТІ ЗА ДОПОМОГОЮ ПОКАЗНИКІВ В УПРАВЛІННІ ВАРТІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

У статті досліджено теоретико-методологічні та практичні підходи до оцінки. Сформовано вимоги до структурної моделі системи показників оцінки. Так як оцінка та управління вартістю є одними з найважливіших інструментів ефективного ведення бізнесу і незамінні при прийнятті рішень про придбання або реалізацію активів, то зростання вартості підприємства є індикатором його успішної діяльності та одним з критеріїв інвестиційної привабливості. Тому зазначено основні принципи вартісно-орієнтованого управління підприємством. Наведено методологію оцінки в умовах перехідного періоду та ринкової (традиційної).

Ключові слова: дохідний підхід, управління вартістю, системна оцінка, цілі оцінки, показники оцінки.

Hnatyeva T.

SYSTEM EVALUATION USING INDICATORS TO MANAGE ENTERPRISE VALUE

This article explores the theoretical, methodological and practical approaches to evaluation. Formed regarding structural model scorecard evaluation. Since the evaluation and managing cost is one of the most important tools of effective business and essential when deciding on the purchase or sale of assets, the growth of value is an indicator of its success and one of the criteria of investment attractiveness. So the basic principles of value-based business management: Shows the evaluation methodology during the transition period and the market (traditional).

Keywords: income approach, cost management, system evaluation, objectives, evaluation performance.

Гнатьева Т.Н.

СИСТЕМНАЯ ОЦЕНКА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ С ПОМОЩЬЮ ПОКАЗАТЕЛЕЙ В УПРАВЛЕНИИ СТОИМОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье исследованы теоретико-методологические и практические подходы к оценке. Сформированы требования к структурной модели системы показателей оценки. Так как оценка и управление стоимостью является одним из важнейших инструментов эффективного ведения бизнеса и незаменимы при принятии решений о приобретении или реализации активов, то рост стоимости предприятия является индикатором его успешной деятельности и одним из критериев инвестиционной привлекательности. Поэтому указаны основные принципы ценностно-ориентированного управления предприятием. Приведена методология оценки в условиях переходного периода и рыночной (традиционной).

Ключевые слова: доходный подход, управление стоимостью, системная оценка, цели оценки, показатели оценки.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Найважливішим елементом в системі управління вартістю є оцінка діяльності. Існуючі методики оцінки не пристосовані для вирішення задачі прийняття рішень в умовах невизначеності. Підтвердженням цьому служить той факт, що традиційні методи дохідного підходу не дозволяють врахувати ефекти розвитку ринкової економіки, такі як високі мінливі темпи росту, слабкий прогноз результатів діяльності. Крім того, розрахунок вартості бізнесу в рамках даних методів, в недостатній мірі враховує фінансові показники діяльності підприємства (рентабельність капіталу, коефіцієнт реінвестицій). Також дані методи розрахунку вартості компанії не дозволяють врахувати невизначеність, яка супроводжує процес стратегічного управління при складанні прогнозів. Як наслідок, сучасні методи оцінки не дозволяють визначити вплив складових управління для підвищення вартості компанії.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Вагомі дослідження з питань управління вартістю підприємств було створено, в першу чергу, західними авторами-практиками, що мають досвід консультаційних послуг з оцінки вартості багатьох компаній, такими як С. Каплан, Т. Коллер, Т. Коупленд, Дж. Муррін, П. Нортон [1, 6] та інші. Серед російських вчених проблемами управління за факторами вартості займаються А.М. Гершун, А.І. Шигаєв [3, 10] та інші. Найбільший внесок в розвиток основ вартісного управління з урахуванням особливостей української економіки зробили М.І. Бондар, І.Б. Івасів, М.В. Корягін, О.А. Лаговська, О.Г. Мендрул, І.В. Супрункова, І.Ю. Гришова, Т.С. Шабатура, В.В. Кужель [2, 4, 5, 7-9, 11-14] та інші. У науковій літературі викладені основні принципи оцінки вартості компаній. Однак методичні аспекти їх практичного застосування для цілей аналізу стратегічних рішень розроблені недосить повно.

Цілі статті. Полягають у висвітленні теоретичних положень щодо виокремлення особливостей вартісного оцінювання та його впливу на систему управління виходячи із необхідності її переорієнтації.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Багато хто з економістів дійшли висновку, що оцінка діяльності підприємств має бути комплексною. Специфіка комплексної оцінки полягає в тому, що її отримують за гармонізації результатів комплексного

економічного аналізу. У ній містяться узагальнені висновки про діяльність об'єкта, які базуються на принципі системності. Процес оцінки відбувається у певній послідовності і потребує чіткої організації.

Беручи загалом, оцінка – це результат визначення та аналізу якісних і кількісних характеристик об'єкта, що ним управляють (керують), а також самого процесу управління ним. Оцінка дає можливість установити, як працює підприємство, чи досягаються поставлені цілі, як зміни й удосконалення в процесі управління впливають на повноту використання потенціалу підприємства, його ефективність.

Деякі економісти вважають, що існує єдиний синтетичний (інтегральний) показник. Поділяючи в цілому цю думку, багато науковців припускають, що наявність часткових показників не суперечить існуванню загального. При цьому, на їхній погляд, обов'язковою умовою має бути зведення часткових показників до загального. Але існують ще й інші погляди, що вказують на недоліки інтегральних показників і їхню неефективність за практичного використання. Головна причина цього – складність їхнього розрахунку і недостатня теоретична обґрунтованість порівняння різнорідних величин.

У теоретичній суперечці відносно питання про оцінку ефективності діяльності господарської системи з допомогою загального синтетичного (інтегрального) показника чи з допомогою групи, системи показників. На переконання Лаговської О.А. [7] сконструйований на будь-яких принципах загальний синтетичний показник оцінки ефективності діяльності господарської системи та її елементів не може охопити або, точніше, урахувати всі умови перебігу процесу виробництва, рівень його організації. Адже зведення застосовуваних показників у синтетичні, інтегральні й інші за використання якісно різнорідних або різноспрямованих показників може призвести (або призводить) до суперечливості чи несумісності окремих елементів такого показника.

Для оцінки діяльності підприємства потрібна всеосяжна система показників, причому в основу конструювання такої системи має бути покладена структурна модель, що враховує не тільки фактичну динаміку, а й теоретичні передумови. На наш погляд, структурна модель системи показників концептуально має враховувати такі вимоги до її формування:

–загальнотеоретична інтерпретація, взаємозв'язок і цілеспрямування як окремих показників, їхніх груп, так і всієї системи в цілому;

–забезпечення порівнянності, єдиної спрямованості показників груп, усієї системи;

–наявність у системі показників, що виступають як основні регулювальні параметри, опорні категорії;

–можливість регулювання значень величин показників залежно від рівня використання ресурсів, що витрачаються, і ефективності результату;

–можливість одержання прогнозу про спрямованість динаміки показників.

Слід зазначити, що сукупність оцінних принципів, показників, критеріїв і методів становить методологію оцінки. У загальному вигляді методологію оцінки можна подати як послідовність таких дій: формування категорій, розробка показників, установлення критерію порівняння; вибір способу оцінки, одержання результату оцінки.

Супрунова І.В. [9] стверджує, що оцінка як елемент методу бухгалтерського обліку є інструментом квантифікації вартості майна підприємства, розміру його капіталу, зобов'язань, доходів і витрат. Варіативність методів їх оцінки обумовлює зміни і в розмірі фінансових результатів діяльності.

В оцінці діяльності підприємства зацікавлені кредитори; інвестори; держава; акціонери; управлінці; постачальники; страхові фірми. Вони бажають реалізувати свої економічні інтереси і визначають головні цілі оцінки, а саме:

–підвищення ефективності поточного управління підприємством або фірмою;

–визначення вартості цінних паперів у разі купівлі-продажу акцій підприємства на фондовому ринку;

–визначення вартості підприємства у разі його купівлі-продажу цілком або частинами;

–реструктуризація підприємства;

–розроблення плану розвитку;

–визначення кредитоспроможності підприємства і вартості застави за кредитування;

–укладення страхової угоди, в процесі якого виникає необхідність визначення вартості активів;

–установлення бази оподаткування;

–прийняття обґрунтованих управлінських рішень (зокрема усунення впливу інфляційних процесів);

–здійснення інвестиційного проекту розвитку бізнесу.

Уміння управляти вартістю підприємства дозволяє приймати більш успішні управлінські рішення, найбільш ефективно перерозподіляти грошові потоки. Оцінка та управління вартістю є одними з найважливіших інструментів ефективного ведення бізнесу і незамінні при прийнятті рішень про придбання або реалізацію активів.

Слід визначити, що управління вартістю підприємства – це система методів впливу на внутрішні фактори підприємства і опосередковано на фактори зовнішнього середовища з метою забезпечення його динамічного розвитку, підвищення стійкості у зовнішньому середовищі, інвестиційної привабливості за допомогою досягнення зростання його вартості.

Завдання управління вартістю, як базового методу забезпечення стратегічної конкурентоспроможності бізнесу, можна звести до наступного:

1) базовою метою управління діяльністю підприємства на всіх рівнях його функціонування є підвищення вартості в інтересах власників та інших зацікавлених осіб;

2) ключовим джерелом вартості є грошовий потік підприємства, який може генерувати сьогодні і зможе генерувати в майбутньому;

3) приріст вартості підприємства і кожного окремо взятого підрозділу є найважливішим критерієм ефективності керівництва на всіх рівнях.

При цьому слід мати на увазі наявність відомих конфліктів інтересів між основними учасниками процесу функціонування підприємства – власниками, менеджерами, персоналом, податковими органами та споживачами. Тому при управлінні вартістю необхідно виходити з встановлених принципів оцінки.

1. Орієнтованість на результат. Проведення оцінки вартості повинна переслідувати конкретну мету, а результати даного дослідження повинні носити практичний характер. Виникнення кризових ситуацій в економіці породжує невизначеність прогнозування параметрів вартості підприємств. В таких умовах цілями бізнесу стає забезпечення конкурентної переваги, підвищення інвестиційної привабливості та фінансової безпеки, а відповідно і зростання ринкової вартості підприємств.

2. Збалансованість інтересів усіх учасників підприємстві. При проведенні оцінки вартості важливо брати до уваги той факт, що власники, інвестори, конкуренти мають власні інтереси у функціонуванні підприємства, а відповідно і в оцінці його вартості. Так, наприклад, для інвестора визначальним фактором при виборі підприємства стане величина грошового потоку, який генерується, що визначає величину майбутніх доходів. Власники підприємства більше зацікавлені у збільшенні капіталізації підприємства та підвищення ринкової вартості акцій. Тому при оцінці вартості важливо оцінювати всі аспекти функціонування підприємства, щоб максимально врахувати смаки зацікавлених сторін

3. Комплексність оцінки. Однією з основних проблем оцінки вартості бізнесу є різноманіття методів оцінки. Недоліком традиційних підходів до оцінки вартості бізнесу є те, що при використанні кожного з них можна оцінити лише один аспект функціонування підприємства – або величину грошового потоку, або величину чистих активів, або величину ринкових мультиплікаторів. Тому комплексна оцінка вартості бізнесу повинна включати в себе елементи декількох методів і моделей, забезпечуючи тим самим адаптацію процесу оцінки вартості до існуючих умов функціонування підприємств.

4. Орієнтація на ефективність. Застосування принципів вартісно-орієнтованого управління створює на підприємстві систему управління факторами вартості, що дозволяє, зосередившись на головному, управляти бізнесом в цілях довгострокового нарощування її вартості і забезпечення стійкості в нестабільному зовнішньому середовищі. Для цього необхідне рішення задач у багатьох сферах діяльності підприємства: побудова багатофакторної фінансової вартісно-орієнтованої моделі бізнесу; формування системи бізнес-процесів з урахуванням ланцюжка створення доданої вартості; прийняття управлінських рішень на основі вартісно-орієнтованого підходу.

Системна оцінка за показниками в класичному варіанті поділяється щонайменше на чотири складові, які відображають стратегічні цілі підприємства. Між цими складовими існує взаємозв'язок, тобто дана збалансована система показників являє собою збалансовану систему оцінки діяльності, яка переводить стратегію підприємства у площину конкретних цілей, показників, завдань та ініціатив (рис.1).

Але також необхідно пам'ятати, що всі ці складові повинні забезпечити реалізацію єдиної стратегії підприємства. Як зазначали Р.Каплан, П.Нортон [1], дана система показників (BSC) не обмежується лише чотирма складовими щоб описати всі бізнес-процеси. Це лише мінімальна кількість складових і в залежності від ситуації система може мати додаткові напрями оцінки.

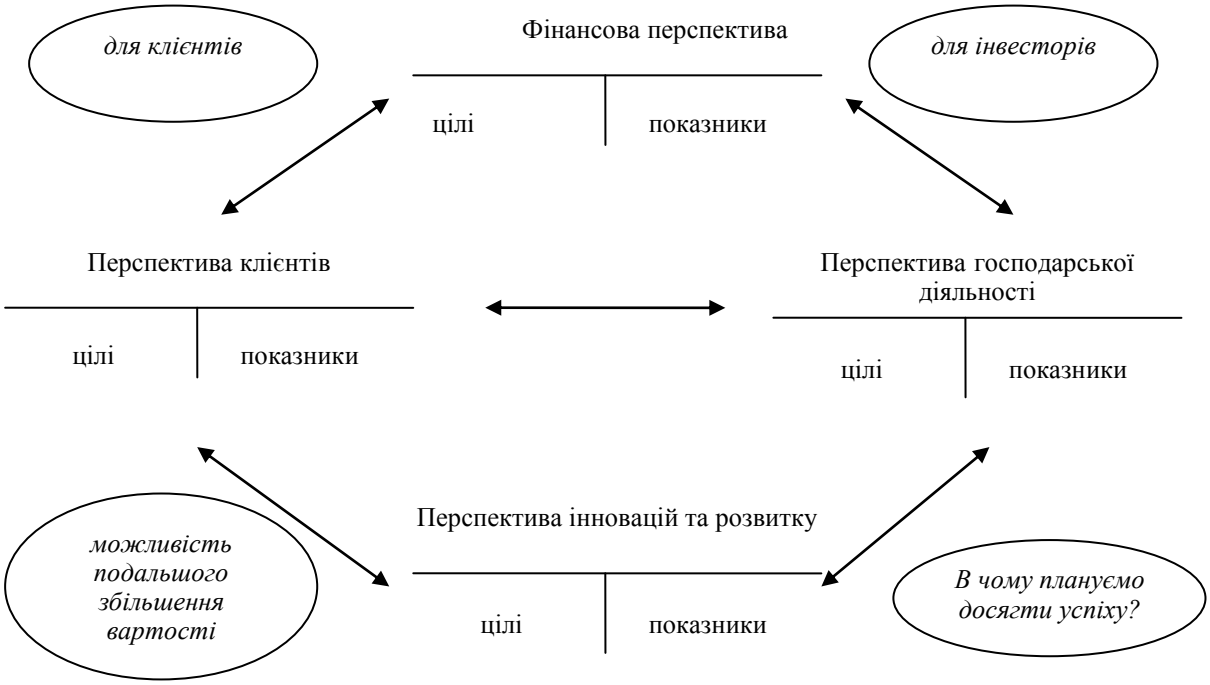


Рис. 1. Взаємозв'язок цілей та показників оцінки діяльності при управлінні вартістю

Фінансова перспектива – розкриває зовнішні фінансові показники для зацікавлених осіб та клієнтів, серед яких можуть бути операційний прибуток,

рентабельність перманентного капіталу (ROCE), чистий прибуток (RI), економічна додана вартість (EVA) тощо.

Перспектива клієнтів – розкриває показники, які характеризують взаємовідносини з клієнтами, такі як утримання клієнта та задоволення його потреб, до яких можна віднести прибутковість клієнта, утримання клієнтів, залучення нових споживачів, задоволення потреб клієнта, обсяг і частка цільового сегменту ринку.

Перспектива господарської діяльності – розкриває показники, які розробляються для оцінювання й поліпшення існуючих процесів, а також для розроблення нових процесів, покращень, які вплинуть на задоволеність клієнтів та фінансові результати діяльності (наприклад, тривалість циклу).

Перспектива інновацій та розвитку – розкриває показники перспективи прикладної освіти та кар'єрного зростання, такі як ступінь задоволення співробітників результатами праці, плинність кадрів, розвиток навичок і вмінь. До цього напряму включаються також показники можливостей інформаційних систем та наявності адекватних систем мотивації й винагородження.

Бондар М.І. [2] зазначає, що побудова збалансованої системи показників відноситься до методів імітаційного моделювання як методу дослідження систем і кількісної оцінки характеристик функціонування останніх.

Івасів І.Б. [4] характеризує основні принципи вартісно-орієнтованого управління підприємством:

– у кожен момент часу як у підприємства загалом, так і будь-якого його структурного елементу існує певна вартість;

– джерелом цієї вартості є здатність підприємства генерувати потоки грошових коштів. Фактично, ці грошові потоки, що створюються підприємством і є його вартістю;

– через недосконаліть ринків існує ризик відхилення реальних грошових потоків від очікуваного розміру, тому вони можуть бути прогнозовані лише з певною мірою точності і не претендують на абсолютну істину;

– при обчисленні вартості підприємства до уваги необхідно враховувати вартість власного капіталу як альтернативної вартості. Тобто можна говорити про те, що підприємство створює вартість лише тоді, коли відшкодувало вартість капіталу, який використовувався, щоб генерувати відповідний прибуток;

– управління підприємством орієнтується на максимізацію його вартості, виявом якої є зростання вартості власного капіталу компанії.

Т.Коупленд, Т. Коллер, Дж. Муррін [6] є прихильниками оцінки вартості орієнтованої на акціонерів замість інших критеріїв економічного благополуччя, таких як, зайнятість, соціальна відповідальність бізнесу або якість навколишнього середовища.

Лаговська О.А. [7] зазначає, що застосування вартісно-орієнтованого підходу до управління, який передбачає постановку перед управлінським персоналом нових завдань, що полягають у необхідності ідентифікації факторів вартості та врахуванні їх впливу в процесі прийняття рішень, значно підвищує вимоги до якості та змісту інформації, на основі якої здійснюється управління.

Класичною проблемою вартісно-орієнтованого управління українських підприємств є складність застосування методик, які успішно використовують зарубіжні практики. Проблема ускладнюється тим, що аналітики не завжди чітко ознайомлені з обмеженнями та припущеннями, на яких базуються пропоновані результати, а математичний апарат і недостатньо виразна інтерпретація результатів, що використовується, ускладнюють їх розуміння.

Отже, вартісно-орієнтоване управління – це складний процес, який передбачає необхідність початкової оцінки вартості підприємства, ідентифікації факторів вартості, розробки стратегії та тактики створення вартості, безпосередньо організації процесу її

формування, розробки нової системи оцінки результатів діяльності, системи компенсацій, а також організації системи комунікацій.

Даний вид управління має враховувати оцінку впливу факторів на формування вартості підприємства з точки зору їх пріоритетності для кожної з груп зацікавлених осіб; фактичного виконання планів створення вартості та відповідно ступеня реалізації тактики і стратегії створення вартості; процесу формування вартості підприємства; величини приросту вартості та здатності підприємства створювати вартість для різних груп заінтересованих осіб; розміру внеску у формування вартості підприємства окремих структурних підрозділів, функціональних відділів та окремих працівників, що підвищує ефективний розподіл інвестиційних ресурсів і впровадження оптимальної мотиваційної політики.

Корягін М.В. [5] зазначив, що найбільш актуальне питання облікового забезпечення системи вартісно-орієнтованого управління є здатність використання справедливої вартості при проведенні оцінки факторів, що впливають на генерування та руйнування вартості.

Мендрул О.Г. [8] дослідив еволюцію методології оцінки та виділив особливості оцінки вартості підприємств за сучасних умов ринкового середовища. Він виділив, що основними макроекономічними чинниками, що визначають особливості оцінки вартості вітчизняних підприємств є суперечлива та малопередбачувана економічна політика, злиття державних інститутів з бізнесом, значні інфляційні очікування, високий рівень монополізації економіки, незакінченість первісного нагромадження капіталу, значні інвестиційні, кредитні й господарські ризики. Це обумовлює відмінності методології оцінки в умовах перехідного періоду та ринкової (традиційної) (табл. 1).

Таблиця 1

Порівняльна характеристика методології оцінки вартості підприємств за традиційних (ринкових) і перехідних умов господарювання

Ознаки порівняння	Традиційна методологія оцінки вартості	Методологія, що відбиває особливості перехідного періоду
Основна мета оцінки	корпоративні трансакції	приватизація
Використання ринкових даних	повсюдне	практично не використовується
Врахування дивідендних виплат	присутнє	відсутнє
Балансова вартість активів	відбиває минулі ринкові ціни	в більшості випадків характеризує планово встановлені ціни
Пріоритетність методів доходного підходу	дисконтування	пряма капіталізація
Тривалість періоду прогнозування	10-15 років	максимум 2-3 роки
Метод оцінки ризиків	модель оцінки капітальних активів	метод кумулятивної побудови
Фінансові дані за ретроспективний період	представницькі і достовірні	непредставницькі і недостовірні
Ринкова історія	дозволяє проводити екстраполяцію	часто не дозволяє скласти прогноз на майбутнє
Достатність власних оборотних коштів	враховується	практично не враховується
Заборгованість підприємства	розглядається як величина, що зменшує вартість власного капіталу	практично не враховується
Оцінка утилізаційної вартості активів	тільки в окремих випадках	широко використовується
Оцінка підприємств-банкрутів	окрім ліквідаційної визначається також інвестиційна вартість	оцінка ліквідаційної вартості абсолютно переважає

В умовах економічної трансформації основним методичним підходом до оцінки вартості підприємств виступає майновий, у той час, як найбільш відповідним сутності

даного об'єкту оцінки є дохідний, при цьому сфера застосування результатів оцінки звужена, що викликано обмеженістю цілей інвесторів (переважно вони полягають в одержанні доходів від реалізації активів, довгострокових вигод завдяки проведенню реструктуризації, кредитів під заставу майна), особливостями підприємств, які підлягають оцінці (банкрути, спеціалізовані підприємства з обмеженим ринком), а також станом ринків (фондовий ринок перебуває в стадії формування, товарні ринки більшості використовуваних підприємствами активів недостатньо розвинені).

В рамках ринкового підходу до оцінки вартості підприємств доцільно застосовувати метод ринку капіталу на основі іноземних аналогів з використанням пропонованих ознак порівняння, визначених переваг і недоліків, що притаманні окремим показникам фінансової бази і обумовлюють сфери їх застосування, розроблених правил обчислення мультиплікаторів. Установлено переваги використання багатофакторної регресивної моделі другого порядку для обробки аналогової інформації із коригуванням одержаних результатів на підставі визначених поправок до вартості.

Шигаєв А.І. [10] розробив концепцію актуарного обліку, який спрямований на формування інформації, яка потрібна реальним і потенційним інвесторам, кредиторам та іншим постачальникам капіталу для оцінки економічної вартості, що створюється та майбутніх грошових надходжень у процесі прийняття рішень про інвестування, кредитування та при інших вкладеннях ресурсів у підприємства.

В даний час у зв'язку зі зміною умов функціонування ринку капіталу більшості підприємств з різних галузей економіки також необхідно вміти формувати та подавати інформацію не тільки про своє фінансове становище і досягнуті фінансові результати за звітний (минулий) період, а й про майбутні грошові потоки та перспективи зростання економічної вартості, і, в кінцевому підсумку, вміти оцінювати своє фінансове майбутнє.

Висновки. Орієнтуючись на зростання вартості підприємства з відповідним поєднанням різноспрямованих цілей суб'єктів даного економічного утворення через багатовекторність управління необхідно впроваджувати систему збалансованих показників не лише в розрізі вертикальної але й горизонтальної структури управління, виходячи з наступних причин:

– ув'язка різноспрямованих показників за перспективами (фінансової, внутрішньогосподарської, для клієнтів, інновацій та розвитку) призводить до того, що BSC є дієвим обліково-аналітичним інструментом управління діяльністю суб'єкта господарювання в межах обраної стратегії розвитку;

– дана система на підставі збалансування показників за ключовими аспектами (блоками) дозволяє забезпечити збільшення вартості підприємства як об'єкта зі складними соціально-економічними зв'язками. Це призводить до збалансування інтересів власників на засоби виробництва та працівників підприємства, шляхом введення блоку Соціальна сфера та коефіцієнту соціального розвитку, значення якого залежить від фінансових показників господарювання та впливає на процес формування фонду соціального розвитку.

Збалансування інтересів відбувається шляхом забезпечення з боку власника відтворення не лише основних ресурсів підприємства, а й трудових, а з боку працівників – через активізацію діяльності, що забезпечить збільшення вартості підприємства в майбутньому.

Впровадження системи збалансованих показників в практику господарювання вітчизняних підприємств забезпечить вдосконалення системи управління підприємством та системи бухгалтерського обліку як інформаційного базису, їх адаптацію та пристосування до різних умов економічного середовища через дотримання вимоги системного підходу та комплексного вивчення фінансово-господарської діяльності підприємства, в складі та зв'язках між окремими його елементами, створюючи основу для позитивної динаміка вартості підприємства.

Отже, побудова системи управління вартістю не слід розглядати як певний інвестиційний проект, що має певні критерії досягнення результатів. Зазначена система повинна бути динамічною підсистемою в складі системи управління підприємством, відбиваючи її відповідність стратегічним цілям діяльності та стану зовнішнього конкурентного середовища, а також нерозривно пов'язана з процесом оцінки бізнесу і окремих його елементів.

Список використаних джерел:

1. Kaplan R.S. The Balanced Scorecard: Translating Strategy into Action / R.S.Kaplan, D.P. Norton //Harvard Business School Press. – 1996. – P. 323
2. Бондар М.І. Бухгалтерський облік у системі управління вартістю підприємства / М.І.Бондар // Вісник ЖДТУ. - № 3 (53). – 2010. – С. 27-29.
3. Гершун А.М. Разработка сбалансированной системы показателей: практическое руководство с примерами. / А.М. Гершун, Ю.С. Нефедьева. – 2-е 141г141., расшир. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005. – 128 с.
4. Івасів І.Б. Економічна модель аналізу результативності управління в контексті вартісно-орієнтованого банківського менеджменту / І.Б. Івасів // Фінанси, облік і аудит. – 2009. – № 14. – С.87-101.
5. Корягін М.В. Оцінювання вартості підприємства в системі бухгалтерського обліку: монографія / М.В. Корягін. – Львів: ТОВ «Інтерсервіс», 2012. – 262 с.
6. Коупленд Т. Стоимость компаний: оценка и управление / Т.Коупленд, Т.Коллер, Дж. Муррин.- Пер. С 141г141іа. – М.: ЗАО "Олимп- Бизнес", 1999. – 576 с.
7. Лаговська О.А. Обліково-аналітичне забезпечення вартісно-орієнтованого управління: теорія та методологія: монографія / О.А. Лаговська. – Житомир: ЖДТУ, 2012. – 676 с.
8. Мендрул О.Г. Управління вартістю підприємства: монографія / О.Г. Мендрул. – К.: КНЕУ, 2002. – 272 с.
9. Супрунова І.В. Розвиток оцінки в бухгалтерському обліку: автореф. 141г141і. 141г141іа. Екон. Наук: спец. 08.00.09 – "Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності)" / І.В.Супрунова. – Житомир, 2010. – 20 с.
10. Шигаев А.И. Учетно-аналитическое обеспечение стоимостно- ориентированного управления коммерческими организациями: автореф. Дисс. На 141г141іа. Уч. 141г141. д.э.н.: спец. 08.00.12 "Бухгалтерский 141г141, статистика" / А.И. Шигаев. – Казань, 2011. – 46 с.
11. 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.
12. Гришова І.Ю. Імплементація принципів соціально-орієнтованого бізнесу в площину економічного розвитку потенціалу харчових підприємств / І.Ю. Гришова, Т.С.Шабатура // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – 2014. – № 3.- С. 13-22. – Режим доступу до журн.: http://economics.opu.ua/files/archive/2014/n3.html
13. Кужель В.В. Очікуваний результат соціальної відповідальності бізнесу та його вплив на стратегічний розвиток економіки агропродовольчої сфери [Електронний ресурс] / В.В. Кужель // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – 2014. – № 3. – С. 162-166. – Режим доступу до журн.: http://economics.opu.ua/files/archive/2014/n3.html
14. Кужель В.В. Імунізація економіки агропродовольчої сфери в контексті реалізації принципів соціальної відповідальності бізнесу / В.В.Кужель / Економічний форум. – 2014. - №3. – С.17-22.

Рецензент Гришова І.Ю.

УДК : 303.732.4 (09)
Задорожнюк Н.О., к.е.н., доцент
Одеський національний політехнічний університет

ДОСЛІДЖЕННЯ ЕТАПІВ РОЗВИТКУ СИСТЕМНОГО АНАЛІЗУ ЯК НАУКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Виділено передумови формування системного мислення. Визначено основні етапи становлення та розвитку системного аналізу як наукової дисципліни. Наведено приклади галузей та сфер діяльності, де успішно застосовувався системний аналіз на різних етапах свого розвитку.

Ключові слова: системний аналіз, етапи розвитку, наукова дисципліна.

Задорожнюк Н.А.

ИССЛЕДОВАНИЕ ЭТАПОВ РАЗВИТИЯ СИСТЕМНОГО АНАЛИЗА КАК НАУЧНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Выделены предпосылки формирования системного мышления. Определены главные этапы становления и развития системного анализа как научной дисциплины. Приведены примеры отраслей и сфер деятельности, где удачно применялся системный анализ на разных этапах развития.

Ключевые слова: системный анализ, этапы развития, научная дысцыплина.

Zadorozhnyuk N.

RESEARCH STAGES OF SYSTEM ANALYSIS AS SCIENTIFIC DISCIPLINES

Highlight prerequisites for the formation of systems thinking. The main stages of formation and development of systems analysis as a scientific discipline. Examples of sectors and activities where successfully applied systems analysis at different stages of development.

Keywords: systems analysis, stages of development, scientific discipline.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Сьогодні процедури та інструменти системного аналізу набувають все більшу популярність та застосовуються у багатьох галузях. Як наукова дисципліна, системний аналіз дозволяє дослідити виробничі, соціально-економічні та інші важливі для суспільства та економіки системи, розв'язати проблемні ситуації, що виникають в господарській діяльності та в процесі прийняття управлінських, особливо інноваційних рішень. Все це підтверджує актуальність дослідження обраної тематики. Однак для пізнання природи появи та розвитку системного аналізу виникає необхідність дослідити історичні аспекти його розвитку саме як наукової дисципліни.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Дослідженням становлення і розвитку системного мислення та аналізу присвячено багато праць вітчизняних та зарубіжних науковців, серед яких Вернадський В.І., Д.М. Гвішиані, М. Годе, А.В. Катренко, К. Кернс, Дж. Клір, Е.Л. Наппельбаум, Т. Сааті, В.Н. Садовский, Н.Д. Панкратова, Б.Г. Юдін та інші [1-9]. Ці вчені внесли значний вклад у дослідження системного аналізу як науки та вирішенні проблем, що виникали та досить виникають при пізнанні фундаментальних основ системного аналізу. Однак проблема визначення основних етапів становлення та розвитку системного аналізу саме як наукової дисципліни розкрита в неповній мірі та потребує подальшого розгляду та вирішення.

Цілі статті. При вирішенні виділених частин загальної проблеми даного дослідження виникає необхідність пізнання природи системного аналізу з метою більш глибокого вивчення етапів становлення та розвитку системного аналізу як наукової дисципліни.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Для поглибленного вивчення природи системного аналізу та розкриття його сутності важливо виділити головні передумови формування системного мислення [1-3]:

1. Постулат Аристотеля «ціле більше суми своїх частин», який в сучасному розумінні відображає сутність закону складних систем.

2. Створення фундаменту для сучасної фізики як науки, а 142г142іа: відкриття І. Ньютона, Г. Галлілея, М. Ломоносова, А. Пуанкаре. Ідеї руху, що виникли в Стародавній Греції сформували основу методології аналізу динаміки еволюційних фізичних процесів і явищ.

3. Створення теоретичної бази сучасної техносфери як глобальної системи, яка надає прямий вплив на динаміку розвитку цивілізації.

4. Створення теорії Ч. Дарвіна, в основі якої лежали процеси розвитку живої матерії. Найважливішою особливістю цих процесів є якісна зміна у часі властивостей об'єктів, що розвиваються, що принципово відрізняє процеси розвитку від всіх інших динамічних процесів. Головні досягнення в теорії еволюції заклали фундамент багатофакторного аналізу стану і еволюційних процесів сучасної біосфери.

5. Формування основ теорії ноосфери, перші фундаментальні відкриття якої зробив В.І. Вернадський. Було виявлено єдність і системність всіх еволюційних

процесів, що відбуваються на Землі: хімічних і фізичних, розвитку живої природи і людського суспільства. Згідно з ученням В.І. Вернадського, все що відбуваються на Землі процеси є лише складовою єдиного процесу космічної еволюції і невіддільні від процесів Всесвіту.

Таким чином, зазначені фундаментальні досягнення в пізнанні природи можна розглядати як початкові основоположні ступені формування системного мислення і розуміння практичної необхідності системного сприйняття світу. Тому саме В.І. Вернадський є основоположником прикладного системного мислення та започаткував системний аналіз.

На підставі вищевикладеного виділимо ключові етапи становлення та розвитку системного аналізу як прикладної наукової дисципліни (таблиця 1).

Таблиця 1

Основні етапи становлення та розвитку системного аналізу як наукової дисципліни

Етапи	Визначні вчені та їх наукові праці	Головні ідеї
І етап (початок XX 143г143.)	«Учение о биосфере и ее постепенном переходе в ноосферу» В.І. Вернадський (1893-1918)	Вчення про ноосферу. Практична значущість системного сприйняття світу та вирішення глобальних проблем людства.
	«Всеобщая организационная наука, или тектология» А.А. Богданова (1913-1929)	Основні ідеї та поняття базуються на ствердженні: невід'ємне і найбільш істотна властивість загальної організаційної науки є її системність.
	«Праксеология» Т. Котарбинского (1930-1940)	Праксеологія 143г143іа реалізована як загальна теорія раціональной діяльності.
	«Общая теория систем» Л. Фон Берталанфі (1934-1949)	Розглядається спільність принципів побудови і структурних властивостей різних типів систем.
	«Кибернетика или управление и связь в животном и машине» Н. Вінер (1948)	Розглядається спільність принципів і властивостей управління різними типами складних об'єктів, а 143г143іа суб'єктів живого світу та об'єктів техніки різного призначення.
ІІ етап (30-ті -40-ві роки XX 143г143.)	Записки видатного радянського авіаконструктора А.С. Яковлев	Доведена значущість концептуальної невизначеності і непередбачуваність в проблемних ситуаціях при розробки та серійного виробництва нової техніки при наявності порогового обмеження часу на цикл формування і реалізації рішень.
	Поява системних аналітиків – вчених, математиків, фізиків, інженерів та 143г143.	Поява та застосування метода індивідуальної генерації ідей та технічних рішень та метода 143г143іально143-цільового планування.
	В 1964 р. У Міністерстві оборони були випущені к відповідні інструкції	Сформульована послідовність виконання процедур системного аналізу.
ІІІ етап (середина 40-х – кінець 70-х 143г143. XX 143г143.)	Н.П. Бусленко, А.А. Вавілов, В.М. Глушков, Д.М. Гвішіані, А.А. Дородніцин, А.П. Єршов, М.В. Келдиш, Г.В. Кисунько, С.П. Корольов, Г.И. Марчук, А.Л. Мінц, Т. Сааті та 143г143.	Створено теоретична платформа, математичний і методологічний інструментарій формалізації і автоматизації на базі ЕОМ вирішення реальних системних проблем; практично реалізована фундаментальна теоретична парадигма системного аналізу. Характеризується безліччю унікальних науково-технічних досягнень.
IV етап (80-ті 143г143. XX 143г143. – теперішній час)	«Человеческие качества» А. Печчеі	Глобалізація інформаційних процесів і телекомунікаційних мереж, появи системи дистанційного навчання, створення інформаційного ринку та електронної комерції. Заснований Римський клуб, в основі якого було з'ясування глобальних проблем людства, системність виявлення взаємозв'язків, пошук шляхів вирішення цих проблем [8].

Джерело: розроблено автором за матеріалами [1-9]

На основі аналізу відомостей, наведених у таблиці 1, важливо зазначити найважливіші аспекти щодо природи становлення системного аналізу та його застосування у різних галузях та сферах діяльності по етапах.

Перший етап. Праці В.І. Вернадського, Л. фон Берталанфі та Н. Вінера створили єдину платформу і ідейну базу для формування принципово новій області в науці, новизна якої полягає в наступних основних положеннях,:

- перехід від дослідження конкретних властивостей об'єктів певного типу до дослідження загальних властивостей, які характерні для різних типів об'єктів;
- перехід від дослідження властивостей і особливостей процесів певного виду до дослідження структури, властивостей, та особливостей взаємозв'язків, взаємозалежності та взаємодії різнорідних процесів;
- перехід від дослідження властивостей окремих об'єктів певного типу до дослідження властивостей і структури взаємозв'язків, взаємозалежності та взаємодії різнотипних об'єктів.

Важливо відзначити, що ці положення з годом були реалізовані у принципи системного аналізу як наукової дисципліни.

Другий етап. Характеризується необхідністю оперативного вирішення найскладніших міждисциплінарних завдань обороноздатності країн. В результаті чого в галузях військово-промислового комплексу накопичувався досвід системного вирішення найскладніших міждисциплінарних задач в режимі жорсткого ліміту часу. Цей досвід в авіапромисловості був узагальнений і в 1940 р випущено посібник «Керівництво для конструкторів» [4, 6]. Розроблено метод програмно-цільового планування », який використовувався в СРСР в роки війни при розробці цільових програм випуску військової техніки, а потім – при розробці державних «п'ятирічок» і відомчих цільових програм.

Третій етап. Унікальні науково-технічні досягнення характеризують становлення і розвиток системного аналізу як наукової дисципліни. Виділимо досягнення, які найбільшою мірою сприяли розвитку системного аналізу: зародження атомної енергетики; освоєння космосу, дистанційного зондування Землі та спостереження світового океану; створення обчислювальної техніки, винахід ЕОМ, транзистора; мікропроцесора, винахід персонального комп'ютера, а також створення комп'ютерних систем і мереж.

Четвертий етап. Відбувається глобалізація світових економічних, соціальних, технічних інформаційних та інших процесів, що відкриває нові можливості використання досягнення науково-технічного прогресу. Однак виникає гостра проблема недосконалої конкуренції і соціальної нерівності, передумовами виникнення якої стала головним чином неоднакова доступність до інформації народів розвинених країн і країн. Також з'явилися проблеми, зумовлені специфікою розповсюдження інформації через Internet, а саме: проблеми захисту інформації, інтелектуальної власності, трансакційних відомостей, а також проблеми комп'ютерних вірусів та інших навмисних несанкціонованих впливів на комп'ютери [9]. Всі позначені вище проблеми носять гострий характер і характерні для всього світового співтовариства, тому їх вирішення обов'язковим чином повинні носити загальний і системний характер.

Висновки. На основі проведеного дослідження з даної проблематики можна зробити такі висновки:

1. Доведена актуальність і необхідність проведення подальших дослідження щодо становлення та розвитку системного аналізу саме як наукової дисципліни.
2. Виділено головні передумови формування системного мислення з метою поглибленного вивчення природи системного аналізу та розкриття його сутності.
3. Зазначено фундаментальні досягнення в пізнанні природи, які розглядалися як основоположні ступені формування системного мислення і розуміння практичної необхідності системного сприйняття світу. Доведено, що саме В.І. Вернадський є основоположником прикладного системного мислення та саме цей видатний вчений започаткував системний аналіз.
4. Виділено ключові етапи становлення та розвитку системного аналізу як прикладної наукової дисципліни з урахуванням наукових праць визначних вчених. При

розгляді кожного етапа наведено ключові наукові ідеї та методи системного аналізу, які застосовувалися у різні часи та у різних сферах.

5. Зазначено найсуттєвіші аспекти щодо природи становлення системного аналізу та його застосування у різних галузях та сферах діяльності по етапах. Визначено гості глобальні проблеми сучасності.

Таким чином, важливо відзначити, що сучасна методологія системного аналізу, на жаль, не відповідає світовій багаторівневій і багатофакторній структурі сучасної проблематики і глобальній структурі інформаційних комп'ютерних систем і мереж, які є в ключовим інструментарієм дослідження глобальної проблематики. Це потребує подальших наукових досліджень і практичних розробок для усунення цієї невідповідності.

Список використаних джерел:

1. Наппельбаум Э.Л. Системный анализ как программа научных исследований: структура и ключевые понятия / Э.Л. Наппельбаум //Системные исследования. Методологические проблемы. – М., 1980. – С. 55-77.
2. Юдін Б.Г. Некоторые особенности развития системных исследований / Б.Г. Юдін // Системные исследования. Методологические проблемы. – М., 1981. – С. 7-22.
3. Садовський В.Н. Смена парадигм системного мышления / В.Н. Садовський // Системные исследования. Методологические проблемы. – М., 1996. – С. 64-78.
4. Клир Дж. Системология. Автоматизация решения системных задач. – М. : Радио и связь, 1990. – 540 с.
5. Саати Т., Кернс К. Аналитическое планирование. Организация систем. – М. : Радио и связь, 1991. – 224 с.
6. Godet M. Reducing the Blunders in Forecasting / M. Godet // Futures, 1983. – №3. – P. 181-192.
7. Панкратова Н.Д. Общие тенденции и системные проблемы развития информационных технологий / Н.Д. Панкратова // Проблемы управления и информатики,1999. – № 1. – С. 58-68.
8. Гвішиані Д.М. Аурелио Печчеи и становление глобальной проблематики / Д.М. Гвішиані //Системные исследования. Методологические проблемы. – М., 1996. – С. 7-28.
9. Катренко А.В. Системний аналіз об'єктів та процесів комп'ютеризації / А.В. Катренко. – Львів : Новий Світ-2000, 2007. – 424 с.

Рецензент Забарна Е.М.

УДК 339.92
Зелінська О.М., к.е.н., доцент
Галазюк Н.М., к.е.н., доцент
Урбан О.А., к.е.н., доцент
Луцький національний технічний університет

СУТНІСТЬ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ПРОЦЕС ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ В УКРАЇНІ

У даній статті проаналізовано сутність ТНК, історію їх розвитку та сучасний стан. Досліджено вплив ТНК на економіку України, визначено обсяг їх інвестиційних ресурсів та напрями діяльності провідних міжнародних ТНК України. Окреслено позитивні та негативні тенденції такого впливу.

Ключові слова: транснаціоналізація, транснаціональні корпорації (ТНК), прямі іноземні інвестиції.

Zelinska O., Galazyk N., Urban O.

ESSENCE TRANSNATIONAL CORPORATIONS AND THEIR INFLUENCE ON ECONOMIC GROWTH IN UKRAINE

This article analyzes the nature of TNCs, their development history and current status. The influence of TNCs in the economy of Ukraine defines the extent of their investment resources and activities leading international TNK Ukraine. Outlined the positive and negative trends such influence.

Keywords: transnationalization, transnational corporations (TNCs), foreign direct investment.

Зелинская О.Н., Галазюк Н.Н., Урбан О.А.

СУЩНОСТЬ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ПРОЦЕСС ЭКОНОМЫЧЕСКОГО РОСТА В УКРАИНЕ

В данной статье проанализированы сущность ТНК, историю их развития и современное состояние. Исследовано влияние ТНК на экономику Украины, определен объем их инвестиционных ресурсов и направления деятельности ведущих международных ТНК Украина. Определены положительные и отрицательные тенденции такого воздействия.

Ключевые слова: транснационализация, транснациональные корпорации (ТНК), прямые иностранные инвестиции.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв`язок з важливими науковими та практичними завданнями. Найважливішим елементом розвитку світової економіки та міжнародних економічних відносин є транснаціональні корпорації (ТНК). В останні десятиріччя їм приділяється багато уваги з боку науковців та економістів. На сьогоднішній день на практиці жоден важливий процес у світовій економіці не відбувається без їх участі.

Міжнародні корпорації, з одного боку, є продуктом міжнародних економічних відносин, які швидко розвиваються, а з іншого – самі представляють могутній механізм впливу на них. Активно впливаючи на міжнародні економічні відносини, міжнародні (транснаціональні) корпорації формують нові відносини, видозмінюють сформовані їхні форми.

Актуальність даної теми визначається тим, що транснаціональні корпорації складають основу економік найрозвиненіших країн світу, вони є наймогутнішими суб'єктами світового господарства, на них припадає основна частина прямих іноземних інвестицій. ТНК створили економічну базу для глобалізації світової економіки, окрім того, вони також відіграють вирішальну роль у науково-технічному прогресі.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Сучасні ТНК, їх діяльність, організаційні форми і специфіка управління є предметом наукового інтересу цілого ряду дослідників. Серед зарубіжних і вітчизняних авторів, які досліджували ТНК, слід назвати Рогач О., Шниркова О., Білошапка В.А., Киреєв Л.Д., Дахно І. І., Бовтрук Ю. А., Філіпенко А. С., В. Рокоча, О. Плотніков, В. Новицький, Якубовський С.О., Козак Ю.Г., Савчук О.В., Нікітіна М.Г. та ін. Разом з тим, поведінка ТНК постійно змінюється, їх вплив на нові економічні системи неоднозначний, тому постає необхідність поглибленого вивчення діяльності ТНК на сучасному етапі глобалізації світової економіки, а також визначення напрямків подальшого розвитку діяльності ТНК в Україні.

Цілі статті. Для досягнення мети даного дослідження необхідно визначити сутність транснаціональних корпорацій, та виявити їх роль в економічному зростанні країни, зокрема в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Теоретичне осмислення розвитку транснаціональних корпорації розпочалось ще в 30-х роках XX століття з досліджень Д. Вільямса, який показав наявність протиріч між неокласичною теорією міжнародної торгівлі і розвитком міжнародного виробництва та М.Бая, який досліджував ефективність вертикально інтегрованих компаній. Однак, справжній науковий розвиток проблематика транснаціоналізації господарства припала на 60-ті – 80-ті роки XX століття. Саме в цей час формуються основні теоретичні концепції діяльності ТНК, обґрунтовуються причини їх виникнення та поширення.

На сьогоднішній день, у світовій економічній літературі існує декілька термінів для позначення компаній, що мають міжнародне виробництво на основі прямих іноземних інвестицій (багатонаціональні, міжнародні, транснаціональні, глобальні, інтернаціональні тощо). Такі компанії зареєстровані в одній країні, але здійснюють виробництво та інші ділові операції в інших країнах.

Прийнято вважати, що за належністю капіталу компаній, які здійснюють міжнародне виробництво, можна поділити на два види: транснаціональні та багатонаціональні.

На нашу думку, транснаціональні компанії – національні за капіталом та контролем, але міжнародні за сферою операцій. Вони мають зарубіжні активи, що виникли на базі прямих іноземних інвестицій (ПІІ). Хоча такі корпорації мають всесвітню мережу філій, їх материнська компанія належить капіталу однієї країни (наприклад, американські Ford Motor Company та Exxon Mobil). Позначення «транснаціональний» саме і підкреслює зв'язок корпорацій з капіталом конкретної нації.

Багатонаціональні компанії на відміну від транснаціональних контролюються капіталом двох або більше країн. Вони також мають глобальну мережу філій, але до того ж мають міжнародне розосередження акціонерного капіталу.

Таким чином, у сучасних умовах транснаціоналізація – це якісно новий етап інтернаціоналізації господарського життя, що є процесом посилення зовнішньоекономічної діяльності в результаті глобальних операцій ТНК. Транснаціональні корпорації – корпорації, які мають дочірні підрозділи будь-яких організаційно-юридичних форм чи сфер діяльності у двох або більше країнах та здійснюють загальну координацію діяльності своїх зарубіжних підрозділів.

Для України, що переживає період становлення економічної системи та виходу з кризи, питання залучення іноземних інвестицій є надзвичайно актуальними та важливими, оскільки вони впливають на економічний та соціальний розвиток країни.

Слід зазначити, що однією з умов привабливості діяльності ТНК є наявність в Україні важливих факторів зростання виробництва. Україна має значні запаси багатьох видів сировинних ресурсів (вугілля, залізна та марганцева руди, сірка, ртуть, титан, уран, граніт, мінеральні солі тощо) і відповідну добувну і транспортну інфраструктури. Наявність достатньо розвинутої регіональної транспортної інфраструктури – трубопроводів, транзитних терміналів, залізниць і автомобільних доріг, мереж електропередач, морських портів – визначає певні переваги України. Щоправда, старіння інфраструктури нівелює деякі із зазначених переваг. Відносно дешева кваліфікована робоча сила також визначає переваги діяльності ТНК. Хоча в Україні питома вага офіційної заробітної плати в структурі доходів населення збільшується, розрив у вартості робочої сили з промислово розвинутими країнами ще досить значний [5].

Однією з переваг для операцій транснаціональних фірм є економіко-географічне розташування України, а також традиційні економічні зв'язки управлінських фірм із компаніями країн СНД, Балтії, які склалися в попередні роки та зберегли своє значення і роблять Україну привабливим плацдармом для освоєння ринків сусідніх країн [3].

Іноземні компанії готові здійснювати свою діяльність в Україні, проте на заваді їм стають нестабільне й надмірне регулювання, відсутність в Україні сталої стратегії та відповідного плану дій, недосконаліть та нестабільність національного законодавства, нечітка правова система, невизначеність економічної та політичної ситуації, високий рівень корупції, критична ситуація у сфері незалежної судової системи, низький платоспроможний попит українських споживачів, складність податкової системи й суттєве податкове навантаження [1, с.4-5]. На основі ранжування ЮНКТАД, Україна входить до трійки лідерів країн Південно-Західної Європи та СНД (разом з Російською Федерацією та Казахстаном), де зосереджена основна частка іноземних інвестицій [9]. Не менш важливим є рейтинг Світового Економічного Форуму, який щороку проводить світовий огляд конкурентності та оприлюднює глобальний індекс конкурентоспроможності країн [8]. Згідно цих даних, в 2012-2013 роках Україна посіла 73 місце (зі 144 країн світу), піднявшись на дев'ять сходинок порівняно з попереднім роком (82 місце)[8]. Разом з тим, в 2013 році у рейтингу за індексом економічної свободи Україна посіла 161 місце з 177 країн, що приймали участь у ранжуванні та

вважається деспотичною країною (показник склав 46,3% та є нижчим за середньосвітовий показник) [7].

Проаналізуємо динаміку прямих іноземних інвестицій в економіку України, розглянувши рис.1.

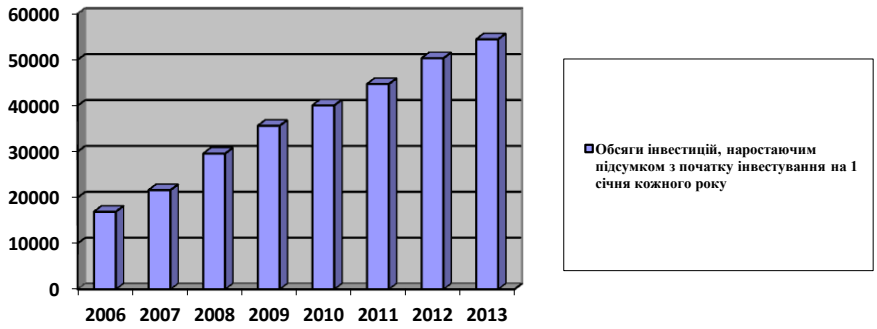


Рис.1. Динаміка надходжень прямих іноземних інвестицій в Україну протягом 2006-2013 років, млн.дол.США

Розглянувши рисунок, спостерігаємо позитивну тенденцію надходжень ПІІ в Україну. Проте, якщо протягом 2006-2007 років темпи приросту ПІІ впевнено зростали (на 22,9% та 36,7% відповідно), то протягом 2008-2010 років відбувалось їх скорочення (в 2008 р. - до 20,5%, в 2009 – до 12,5%, в 2010 – до 11,6%). У 2011 році відбулось незначне зростання цього показника – до 12,6%, а протягом 2012 року – знову його уповільнення (8,2%).

На сьогодні ТНК є одним з основних українських інвесторів, а прямі іноземні інвестиції ТНК – основною формою зарубіжної експансії ТНК. Структура й динаміка українських інвестицій свідчить про орієнтацію більшості іноземних інвесторів на отримання швидкого прибутку та можливість зловживання фінансовими коштами. На українському ринку присутні більше світові ТНК, які здійснюють свою діяльність за допомогою своїх дочірніх підприємств та філій. В Україні зафіксовано близько 7 тис. філій іноземних ТНК, тоді як у світі їх загалом приблизно 810 000. Тобто частка України складає лише 0,8 % від загальної кількості філій ТНК [6, с.59].

Більшість ТНК, які представлені на українському ринку, спеціалізуються на харчовій промисловості та торгівлі. Саме ці галузі забезпечують швидкий обіг капіталу та невисокі комерційні ризики. Великі ж промислові концерни, як, наприклад, Westinghouse, Exxon Mobil, на українському ринку відсутні. Винятком є лише Mittal Steel.

Проте, слід звернути увагу на те, що такі ТНК в цілому не несуть прямої загрози економічній безпеці. Проте, негативним є момент перетворення країни, яка має величезний інтелектуальний і науково-технічний потенціал, здатний забезпечити власний технологічний прорив, на полігон для виконання механічних операцій, які, проте, можуть бути розцінені як «розміщення на території регіону підприємств з інноваційними технологіями». Можна назвати позитивні приклади (хоча, поодинокі) дій ТНК. Викуп Луцького підшипникового заводу ТНК Aktiebolaget SKF (Швеція), яке має 80 підприємств у 25 країнах світу, показав достатню позитивну роль, адже відбулася реанімація вітчизняного підприємства (що є одним із структуроутворюючих для міста), враховуючи сучасні потреби внутрішнього ринку.

Якщо розглядати роль ТНК в економіці України, то небезпекою є перехід контролю до іноземних партнерів у стратегічних сферах, наприклад, у нафто-переробній галузі. Одеський нафтопереробний завод контролюється «Лукой-лом» (Росія), Лисичанський – компанією «ТНК-ВР» (Росія), Херсонський – «Альянсом» (Росія), частина Кременчуцького нафтопереробного заводу «Тат-нафтою» і урядом

Татарстану (Росія). Ще до початку 2006 р. практично під повний контроль іноземців перейшли цементна і склоробна галузі. Український цемент, починаючи з 2000 р., виробляли європейські ТНК. У 2005 р. до них приєднався російський холдинг «ЕВРОЦЕМЕНТ груп», якому група «Приват» продала найбільший у Європі завод «Балцем» та Краматорський комбінат «Пушка». Необхідно наголосити на активному розвитку ТНК на території Росії та посилення їх експансії в Україну. До таких компаній можна віднести «Газпром», компанія «ЛУКОЙЛ», «ТНК-ВР», група «Ренова» (одна з найбільших російських компаній по управлінню активами), «Металлоінвест» (металургія), «Альфа-группа» (банківська сфера та телекомунікації). Активізація інтересів російських ТНК в сторону України має ряд об'єктивних причин. Перш за все, це спорідненість економік, спільне історичне минуле, та розуміння ментальних особливостей, які спрощують ведення російського бізнесу [4, с.39-40].

Входження західних ТНК у вітчизняну економіку супроводжується вливанням нових технологій, підвищенням якості менеджменту, зростанням продуктивності праці, якими характеризуються західно-європейські компанії. Разом з тим, такі інвестори зацікавлені лише у високоприбуткових секторах та галузях економіки, що може негативно вплинути на інші сфери економіки приймаючих країн. Однією з характерних рис сучасних ТНК, що є позитивним наслідком їх функціонування як для базових, так і для приймаючих країн, є їхні величезні видатки на науково-дослідницькі та дослідно-конструкторські розробки (НДДКР). Наприклад, щорічні витрати на ці розробки компаній «Дженерал моторз», «Форд» і ІБМ становлять 2-3 млрд. дол., що перевищує науково-дослідницькі бюджети багатьох країн. Сьогодні в лабораторіях і наукових центрах ТНК проводиться основний обсяг наукових досліджень і розробок. При цьому дедалі більшу роль у науково-технологічній стратегії ТНК відіграють приймаючі країни [2].

Одним із основних недоліків функціонування ТНК в Україні для вітчизняних виробників є неспроможність утримувати конкурентні позиції порівняно з великими міжнародними корпораціями. Виходячи з цього, політика уряду України має бути спрямована, з однієї сторони, на оптимальне використання можливостей транснаціоналізації, з іншої на нейтралізацію її негативних наслідків; вона має бути комплексною та ґрунтуватися на чітко визначених національних пріоритетах розвитку. У програмі діяльності уряду та у відповідних законодавчих актах мають бути розроблені та закріплені регулятивні механізми, які мають містити одночасно систему стимулів щодо залучення іноземних ТНК та систему амортизаторів можливих негативних впливів транс націоналізації [4].

Висновки. Враховуючи тенденцію до стрімкого розвитку ТНК у економіці України, потрібно зазначити, що це є досить позитивним моментом для українського економічного простору, оскільки приведе до таких позитивних зрушень як зміцнення ресурсної і виробничої бази країни, розширення експортних можливостей країни, прискорення реструктуризації економіки, поширення передових технологій, посилення процесів інтернаціоналізації та інтеграції в Україні. Також формування українських міжнародних корпорацій може стати одним із стратегічних пріоритетів української державної політики. Пріоритетним завданням якої є створення відповідного внутрішнього та зовнішнього середовища для залучення інвестицій, сприяння підвищенню конкурентоспроможності українських виробників на зовнішніх ринках, і за рахунок інвестиційних ресурсів ТНК забезпечити розвиток вітчизняних товаровиробників.

Список використаних джерел:

1.Болгарова Н.К., Паневник Т.М. Транснаціональні корпорації в аспекті розвитку глобалізаційних процесів. /Ефективна економіка. Електронне наукове фахове видання. – 2011., № 1, Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=445

2.Гладій І.Й. Регіоналізація світового ринку: євроінтеграційний аспект: Монографія// Гладій І.Й. / Економічна думка, 2006 – С.554

3.Прохорова М.Е., Левицька Н.М. особливості формування впливу зарубіжних ТНК на Україну в XXI ст. – http://jrnl.nau.edu.ua/index.php/IMV/article/view/3261

4.Сорока І.Б. Транснаціональні корпорації та їхня роль у процесі активізації у процесі міжнародної інтеграції.//Сорока І.Б./Актуальні проблеми економіки –2009. № 9(99) – С.35
5.ТНК і міжнародний бізнес в Україні: Библиотека Гринчука. –http://www.grinchuk.lviv.ua/book/50/2056.html
6.Шабаліна Л., Корнейченко М. Аналіз впливу транснаціональних корпорацій на економіку України. – https://www.library.univ.kiev.ua
7.Index of Economic Freedom. – http://en.wikipedia.org/wiki/Index_of_Economic_Freedom
8.The Global Competitiveness Report 2012–2013. – http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2012-13.pdf
World investment report 2012. – http://www.unctad-docs.org/files/UNCTAD-WIR2012-Full-en.pdf

Рецензент Ковальська Л.Л.

УДК 658.5
Олександренко І.В. к.е.н., доцент
Іщук Л.І. к.е.н., доцент
Луцький національний технічний університет

НАПРЯМИ ПОКРАЩЕННЯ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ЛІСОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

В статті подано дестабілізуючі фактори впливу на фінансовий стан підприємства. Відображено основні управлінські рішення щодо покращення фінансового стану лісогосподарських підприємств за окремими напрямками. Запропоновано управлінські рішення щодо підвищення фінансової стійкості лісогосподарських підприємств в розрізі окремих показників, що відображають структуру фінансового капіталу підприємства.
Ключові слова: власний оборотний капітал, платоспроможність, ліквідність, фінансовий стан, фінансова стійкість.

Oleksandrenko I., Ischuk L.

AREAS OF IMPROVEMENT OF FINANCIAL CONDITION FORESTRY ENTERPRISES

The article destabilizing factors impact on the financial position of the company. Displaying major management decisions to improve the financial condition of forestry enterprises in certain areas. A management decisions to improve the financial sustainability of forestry enterprises in terms of various indicators that reflect the structure of financial capital.
Keywords: own working capital, solvency, liquidity, financial position, financial stability.

Олександренко И.В., Ищук Л.И.

НАПРАВЛЕНИЯ УЛУЧШЕНИЯ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ЛЕСОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье представлены дестабилизирующие факторы влияния на финансовое состояние предприятия. Отражены основные управленческие решения по улучшению финансового состояния лесохозяйственных предприятий по отдельным направлениям. Предложены управленческие решения по повышению финансовой устойчивости лесохозяйственных предприятий в разрезе отдельных показателей, отражающих структуру финансового капитала предприятия.
Ключевые слова: собственный оборотный капитал, платежеспособность, ликвидность, финансовое состояние, финансовая устойчивость.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Специфічні умови діяльності лісогосподарських підприємств, довгий виробничий цикл та сезонність проведення окремих лісогосподарських робіт, ставлять перед цими підприємства особливі умови

щодо забезпечення достатнього рівня ліквідності, платоспроможності та фінансової стійкості. Втрата лісогосподарськими підприємства фінансової стабільності та ліквідності носить не лише фінансово-економічні наслідки, а й соціальні, екологічні та негативно відображається цінності деревини та й погіршення товарної і асортиментної структури деревини. Неефективна структура капіталу лісогосподарських підприємств обумовлює їх збитковість, що впливає на недоотримання доходів бюджету та відсутність власних джерел фінансування інвестицій. Моніторинг фінансово стану дозволить своєчасно виявляти прогалини в діяльності лісогосподарських підприємств, швидко реагувати на зміни зовнішнього та внутрішнього середовища і визначати ефективні рішення його покращення. Забезпечення достатнього рівня платоспроможності дозволить своєчасно розраховуватись за своїми зобов'язаннями та підтримувати активи в ліквідному стані і сприяти росту прибутку та рентабельності підприємств лісового господарства.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Вагомий внесок у розробку теоретичних та методичних засад оцінки фінансового стану вітчизняних підприємств внесли вчені-економісти: Л. Білик, Л. Буряк, О. Барановський, О. Василик, К. Ізмайлова, Т. Ковальчук, Л. Лахтіонова, А. Поддєрьогін, О. Терещенко, С. Шкарабан, М. Яцків та 151г151.

Вагомий внесок у практику аналізу показників фінансового стану лісогосподарських підприємств зробили І. Жежкун, Є. Зуєв, О. Майор, А Торосов та інші. Однак зміна економічної ситуації в країні потребує постійного контролю за діяльністю лісогосподарських підприємств та виявлення поточних проблем, що перешкоджають ефективно проводити роботу та бути фінансово стабільними. Це обумовлює необхідність розробки нових підходів до покращення фінансового стану підприємств лісового господарства з врахуванням тих негативних чинників, що є наявними в їх роботі.

Цілі статті. Дослідження основних факторів впливу та визначення альтернативних напрямів покращення фінансового стану лісогосподарських підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Оцінка фінансового стану підприємства є вагомим напрямом роботи фінансових менеджерів на підприємстві. Оскільки її результати дозволяють виявити наявність, напрямки розміщення та ефективність використання фінансових ресурсів. Це дозволяє виявляти поточні фінансові проблеми та визначати альтернативні напрямки їх нейтралізації. У процесі аналізу та оцінки фінансового стану головними завданнями є: 1) визначення спроможності підприємства самостійно фінансувати поточні потреби чи необхідності залучення зовнішніх коштів; 2) оцінка платоспроможності з метою визначення ймовірності банкрутства; 3) аналіз наявності активів та ефективності їх використання; 4) визначення швидкості обертання фінансових ресурсів, авансованих у підприємство; 5) визначенні ефективності використання власного та позикового капіталу; 6) вивчення факторів, що впливають на фінансове становище підприємства та їх кількісний вимір; 7) оцінка прибутковості та дослідження чинників, що обумовлюють її зміну; 8) оцінка грошових потоків та виявлення напрямів витрачання фінансових ресурсів; 9) визначення становища підприємства на фінансовому ринку; 10) виявлення резервів покращення прибутковості підприємства.

Рис. 1. Дестабілізуючі фактори впливу на фінансовий стан підприємства
Джерело: розроблено автором

На фінансовий стан будь-якого підприємства впливає низка внутрішніх та зовнішніх факторів, які несуть як позитивний так і негативний вплив. Виявлення факторів, що негативно впливають на діяльність підприємств є найбільш вагомим завданням аналізу фінансового стану. Своєчасне виявлення дестабілізуючих чинників дозволить мінімізувати ризик погіршення фінансового стану та зменшення прибутку. На рисунку 1 відображено внутрішні та зовнішні дестабілізуючі фактори впливу на фінансовий стан підприємств. Негативні фактори впливу на фінансовий стан підприємства несуть для підприємства значні ризики та загрози банкрутства. Оскільки в більшості випадків основною метою проведення аналізу фінансового стану та визначення чинників впливу на нього є визначення кризової ситуації та ймовірності банкрутства.

Сьогодні, коли економіка знаходиться в занепаді і майже в більшості галузях економіки існує безліч різноманітних проблем, економічний стан підприємств лісової

промисловості та лісового комплексу в цілому хоче бажати кращого. Нестабільність української економіки та національної валюти, нестача обігових коштів фінансових активів підприємств призводять до постійного зменшення обсягів випущеної продукції, її якості та конкурентоспроможності на ринку.

Однією з головних перспектив розвитку лісогосподарських підприємств є експорт. Основними замовниками деревообробної продукції є підприємства Європейського Союзу. Останнім часом відбулися вагомі зрушення у зовнішній торгівлі товарами деревообробної і целюлозно-паперової промисловості. Варто наголосити, що в склад експортної продукції входять переважно необроблені лісоматеріали, фанера, меблі, папір тощо. Однак у структурі експорту зберігається велика частка дешевої продукції і сировини (41,6%), зокрема необробленого круглого лісу і пиломатеріалів. Як відомо, значення експорту для економіки будь-якої країни є дуже важливим, адже він складає одну з головних позицій доходів Державного бюджету країни. Кожен рік з України експортується близько 50% деревини, що знаходиться на складах.

Дослідження діяльності лісогосподарських підприємств засвідчили, що однією із основних проблем на даний момент часу є значна дебіторська заборгованість, що негативно відображається на ліквідності та платоспроможності цих суб'єктів господарювання. У цьому аспекті необхідним є зменшення дебіторської заборгованості: надання цінових знижок при оплаті продукції протягом невеликого терміну з дня постачання; створення резервів сумнівних боргів; використання взаємозаліку розрахунків; надання розстрочки лише надійним покупцям; використання вексельної форми розрахунків. Зменшення дебіторської заборгованості дозволить збільшити абсолютно ліквідні активи на підприємстві та підвищити спроможність фінансувати поточні потреби власними коштами. У процесі дослідження було проведено оцінку фінансового стану трьох лісогосподарських підприємств і вияснено, що частка абсолютно ліквідних активів в структурі майна є незначно та відповідно коефіцієнти абсолютної ліквідності не відповідають нормативним значенням. На ДП «Млинівське лісове господарство» за рахунок грошових коштів погашалось лише 1% поточних боргів, а за рахунок суми дебіторської заборгованості та грошових коштів – лише 25%. Показники ліквідності об'єктів дослідження подані у таблиці 1.

Таблиця 1

Показники ліквідності балансу лісогосподарських підприємств *

Показник	ДП «Любомльське лісове господарство»			ДП «Млинівське лісове господарство»			ДП «Сарненське лісове господарство»		
	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2011р.	2012 р.	2013 р.	2011 р.	2012р.	2013 р.
1. Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0	0	0,0002	0,02	0,03	0,01	0,16	0,09	0,32
2. Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,46	0,37	0,29	0,41	0,45	0,25	1,09	0,83	0,82
3.Коефіцієнт поточної ліквідності (покриття)	0,63	0,60	0,52	1,20	1,48	1,11	1,67	1,33	1,47
4. Коефіцієнт загальної ліквідності	1,83	1,66	1,71	2,31	2,94	2,05	4,57	4,06	4,14

* розраховано автором

Показники ліквідності показують, що найбільш ліквідним і платоспроможним є Сарненське лісове господарство. Станом на кінець 2013 року на Сарненському лісовому господарстві показники ліквідності відповідали нормативним значенням. Так за рахунок абсолютно ліквідних активів можна покрити 32 % поточних боргів, за рахунок суми абсолютно та активів – 82% поточних зобов'язань, а за рахунок усіх поточних активів – 147% поточних зобов'язань. Виявлено, що ДП «Млинівське лісове господарство» та ДП «Сарненське лісове господарство» мають помірний рівень

платоспроможності, а ДП «Любомльське лісове господарство» - низький рівень. Підприємства із низьким рівнем платоспроможності свої оборотні активи формують лише за рахунок залучених на короткий термін коштів (поточних зобов'язань). У такому випадку в обороті підприємства немає власних коштів, а лише залучені та позикові. Частина поточних боргів підприємства спрямована на створення необоротних активів.

У процесі визначення напрямів покращення фінансового стану необхідним є аналіз показників фінансової стійкості, ліквідності, платоспроможності, ефективності використання майна та в цілому діяльності підприємства. Враховуючи, те що аналіз фінансового стану підприємства проводиться за окремими напрямками, то варто окремо для кожного конкретного етапу формувати рекомендації, які в цілому забезпечать належний фінансовий стан лісогосподарських підприємств.

За результатами аналізу та визначення типу фінансової стійкості, що притаманна конкретному підприємству нами розроблено управлінські рішення. Зазначені управлінські рішення відображені в таблиці 2. Це дає можливість ранжувати лісогосподарські підприємства та конкретно пропонувати їм напрями підвищення фінансової стабільності.

Таблиця 2

Управлінські рішення, щодо підвищення фінансової стійкості підприємств*

Рівень фінансової стійкості	Критерії віднесення підприємств до окремого рівня фінансово стійкості	Управлінські рішення	Лісогосподарське підприємство
Абсолютна фінансова стійкість	ВОК>0 ВОК> Запаси 1П≥ 2П+3П+4П	- нарощення власного капіталу; - збільшення короткотермінових позикових коштів; - забезпечення оптимальної структури джерел фінансування оборотних активів; - зменшення власних коштів заморожених в дебіторській заборгованості; - збільшення кредиторської заборгованості за товари, роботи та послуги до рівня аналогічної дебіторської заборгованості;	
Нормальна фінансова стійкість	ВОК>0 ВОК≤ Запаси 1П≥ 2П+3П+4П	- зменшення вартості запасів; - нарощення власного та власного оборотного капіталу; - прискорення обертання фінансових ресурсів, що авансовані в оборотні активи підприємства;	ДП «Сарненське лісове господарство»
Помірна фінансова стійкість	ВОК≤0 ВОК< Запаси 1П≥ 2П+3П+4П	- зменшення поточних зобов'язань на підприємстві; - зменшення поточних боргів в структурі джерел фінансування необоротних активів; - збільшення довгострокових джерел фінансування; - збільшення нерозподіленого прибутку; - збільшення власних коштів в обороті; - реструктуризація дебіторської заборгованості;	
Фінансова нестабільність	ВОК>0 ВОК≤ Запаси<ВОК 1П< 2П+3П+4П	- збільшення чистого прибутку та зменшення частки його споживання; - зменшення банківських кредитів; - зменшення поточних боргів у структурі джерел фінансування підприємства; - зменшення короткострокових кредитів, що спрямовуються на формування необоротних активів; - збільшення власних коштів в обороті підприємства;	ДП «Млинівське лісове господарство»

продовження таблиці 2

1	2	3	4
Кризова фінансова ситуація	ВОК≤0 ВОК< Запаси 1П< 2П+3П+4П	- збільшення прибутку підприємства; -зменшення фінансових та загальногосподарських витрат; - зменшення активів, що не використовуються у виробничій діяльності; - зменшення високо витратних для підприємства кредитів; - зменшення поточних боргів, що спрямовуються на формування необоротних активів; - збільшення власних коштів в обороті; - збільшення виручки від реалізації; - залучення інвестицій; - збільшення статутного фонду; - реструктуризація кредиторської заборгованості.	ДП «Любомльське лісове господарство»

* *авторська розробка*

Примітка: ВОК – власний оборотний капітал, 1П, 2П, 3П, 4П – відповідно розділи 155г155іаль балансу.

У процесі дослідження визначено, що для покращення майнового стану лісогосподарських підприємств необхідними заходами є забезпечення ефективності використання основних засобів. До найважливіших шляхів підвищення ефективності використання основних виробничих засобів підприємства належать:

- поліпшення складу, структури і стану основних виробничих засобів підприємства;
- удосконалення планування, управління і організації праці та виробництва;
- зниження фондомісткості, підвищення фондовіддачі та продуктивності праці на підприємстві;
- підвищення та розвиток матеріального та морального стимулювання праці.

Результати оцінки ділової активності підприємства дозволяють визначати настільки швидко обертаються фінансові ресурси вкладені в оборотні активи. Визначено, що для підвищення ділової активності підприємства, як вагомого напряму покращення фінансового стану, робота підприємства повинна бути націлена на: прискорення оборотності оборотних активів; підвищення рентабельності оборотних активів; мінімізація витрат оборотних активів у процесі їх використання; оптимізація запасів сировини; скорочення тривалості виробничого циклу; поліпшення організації матеріально-технічного забезпечення; прискорення реалізації товарної продукції; зменшення надлишку оборотних активів; реструктуризація дебіторської заборгованості; зменшення грошових коштів в касі та на рахунках в банку, з метою зменшення ризику їх знецінення; створення обсягів запасів сировини у відповідності до встановлених нормативів.

Розроблені управлінські рішення щодо забезпечення ефективності використання активів відображено в таблиці 3.

Таблиця 3

Управлінські рішення, щодо підвищення ефективності використання майна на лісогосподарських підприємствах*

Майно	Управлінські рішення
Необоротні активи	1. Зменшення пасивної частки основних засобів 2. Заміна зношених основних засобів; 3. Введення нових основних засобів із меншими затратами енергетичних та матеріальних ресурсів 4. Продаж нерентабельних довгострокових фінансових інвестицій 5. Реструктуризація довгострокової дебіторської заборгованості 6. Прискорення процесу переведення основних засобів із незавершених капітальних інвестицій в склад виробничих основних засобів 7. Здача в оренду основних засобів, що не приймають участі в діяльності підприємства
Оборотні активи	1. Прискорення оборотності оборотних активів 2. Підвищення рентабельності оборотних активів 3. Мінімізація витрат оборотних активів у процесі їх використання 4. Оптимізація запасів сировини 5. Скорочення тривалості виробничого циклу 6. Поліпшення організації матеріально-технічного забезпечення 7. Прискорення реалізації товарної продукції 8. Зменшення надлишку оборотних активів 9. Реструктуризація дебіторської заборгованості 10. Зменшення грошових коштів в касі та на рахунках в банку, з метою зменшення ризику їх знецінення 11. Створення обсягів запасів сировини у відповідності до встановлених нормативів

* *авторська розробка*

Підвищення рівня ліквідності балансу та платоспроможності підприємства з метою покращення фінансового стану можливе за рахунок:

- зменшення поточних боргів;
- реструктуризації дебіторської заборгованості;
- продаж основних засобів, що не використовуються в діяльності підприємства;
- зменшення частки запасів, що не споживаються у виробничому процесі;
- збільшення готівки в касі та на рахунках в банку;
- прискорення обертання оборотних активів.

Невід'ємною частиною покращення фінансового стану є підвищення ефективності діяльності. Основним резервом підвищення економічної ефективності діяльності є раціональне формування, відтворення та ефективне використання ресурсного потенціалу підприємства. Основними напрямками підвищення ефективності використання матеріальних ресурсів є: 1) підвищення оборотності оборотних активів; 2) зменшення матеріальних витрат на одиницю продукції; 3) закупівля сировини за дешевшими цінами; 4) активізація маркетингових заходів та прискорення товарообороту; 5) закупівля сировини і матеріалів оптимальними партіями; 6) формування обсягів запасів матеріалів, що відповідають потребам і нормативам; 7) активізація автоматизованих виробничих процесів.

Підвищення ефективності використання трудових ресурсів потребує: формування раціональної структури та складу працівників, перегляд та зменшення витрачання на оплату праці невиробничих працівників, зменшення витрат на оплату праці в собівартості одиниці продукції, звільнення працівників, які дублюють функції один одного, розробка мотивуючих схем оплати праці.

Вагому роль у забезпеченні високих результатів діяльності відіграють фінансові ресурси. Структура фінансових ресурсів впливає на фінансову стійкість підприємства, а ціна їх залучення визначає розмір кінцевого фінансового результату діяльності підприємства. У процесі діагностики визначається наскільки ефективно використовуються власні, залучені та позичені кошти і приймається рішення щодо

зменшення одних чи збільшення інших джерел фінансування підприємства. Управлінськими рішеннями в напрямку підвищення ефективності використання фінансових ресурсів є: зменшення позикового капіталу; вкладення позикових коштів у високоприбуткові інвестиційні проекти; збільшення грошових надходжень інвестиційної діяльності; збільшення виручки від реалізації продукції; збільшення чистого прибутку; зменшення витрат, які не забезпечують підприємству доходів; зменшення витрат на сплату відсотків за позиковими коштами; вкладення грошових коштів у інвестиційні проекти та, навпаки, їх відволікання із проектів, які мають тривалий термін окупності

З метою підвищення показників ефективності реалізації операційної та інвестиційної діяльності необхідним є: збільшення прибутку від реалізації; зниження собівартості реалізованої продукції; зменшення адміністративних витрат; зменшення витрат на збут; збільшення доходів від іншої операційної діяльності; зменшення витрат від іншої операційної діяльності; збільшення чистого прибутку; зменшення витрат на інвестиційну та фінансову діяльність; зменшення витрачання на придбання запасів, які не використовуються у виробництві в поточному році; зменшення витрачання на сплату податків; зменшення витрат на оплату праці.

Висновки. За результатами аналізу фінансового стану виявляються прогалини в діяльності лісогосподарських підприємств та в результаті цього здійснюється пошук резервів покращення. І згідно до цього визначаються альтернативні управлінські рішення і напрями їх реалізації. За розробку і ефективність реалізації управлінських рішень повинен відповідати фінансовий менеджер або директор підприємства. Кожне управлінське рішення повинно розроблятись на місцях виникнення проблем і лише тоді доводиться до керівництва підприємства. В цілому підсумовуючи вище зазначене варто свідчити, що від правильності вибору та ходу реалізації управлінських рішень залежить поточний фінансовий стан та напрямки його покращення в перспективі.

Список використаних джерел:

1. Дорошенко А.П. Оцінка ліквідності та платоспроможності в контексті діагностики загального фінансового стану підприємства/ А.П. Дорошенко // Ефективна економіка. – № 3. – 2010 // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http: // www.economy.nauka.com.ua/.
2. Жукевич С.М. Діагностика фінансового стану в системі управління підприємством / С.М. Жукевич, Н.В. Кудлаєва // Научный вестник ДГМА. – 2009. – №1(4Е). – С.234-240.
3. Жежкун І.М. Тенденції зміни фінансово-економічному стані лісогосподарських підприємств / І.М. Жежкун //. – Х.: УкрНДІЛГА імені Г.М. Висоцького. – 2009. – Вип. 116. – С. 282-289.
4. Карпенко Г.В. Шляхи удосконалення фінансового стану підприємства / Г.В. Кварпенко / Економіка та держава. – 2008. – №12. – С.61-62 / www.economy.in.ua.

Рецензент Вахович І.М.

УДК 338.2
Смолич Д.В., к.е.н.
Павлов В.В.
Луцький національний технічний університет

ОСОБЛИВОСТІ НЕМАТЕРІАЛЬНОЇ МОТИВАЦІЇ ПРАЦІВНИКІВ ДО ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВІ

В статті розглядаються основні аспекти мотивації для працівників підприємств, зайнятих науково-технічною діяльністю. Проаналізовано структури мотиваційного механізму інноваційної діяльності на підприємствах. Виокремлено основні нематеріальні стимули мотивації працівників до інноваційної діяльності.

Ключові слова: інноваційна діяльність, мотивація, нематеріальні стимули.

Smolych D., Pavlov V.

FEATURES NONMFTERIAL MOTIVATION OF EMPLOYEES TO INNOVATION IN ENTERPRISES

The article discusses the main aspects of motivation for employees of enterprises engaged scientific and technical activities. The structure of the motivational mechanism of innovation in enterprises. Pointed out in the main intangible incentives to motivate employees to innovate.
Keywords: innovation, motivation, intangible incentives.

Смолич Д.В., Павлов В.В.

ОСОБЕННОСТИ НЕМАТЕРИАЛЬНОЙ МОТИВАЦИИ РАБОТНИКОВ К ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

В статье рассматриваются основные аспекты мотивации для работников предприятий, занятых научно-технической деятельностью. Проанализированы структуры мотивационного механизма инновационной деятельности на предприятиях. Выделены основные нематериальные стимулы мотивации работников к инновационной деятельности.
Ключевые слова: инновационная деятельность, мотивация, нематериальные стимулы.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. В умовах розвитку науково-технічного прогресу існує потреба спонукати людей займатися інноваційною діяльністю. Зі стрімкою зміною змісту праці в сучасних умовах автоматизації й інформатизації виробництва, підвищенням рівня освіти і соціальних очікувань співробітників, значення мотивації в управлінні персоналом зростає. Мотивація для працівників, зайнятих науково-технічною діяльністю, має більше значення, чим для інших працівників. Це пов'язано зі складністю контролю і нормування праці фахівців, зайнятих науковою діяльністю.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Здійснення мотивації інноваційної діяльності працівників є досить актуальним питанням, оскільки правильно розроблений комплекс мотиваційного забезпечення буде спонукати до розвитку нових ідей. Значний вклад у розвиток інноваційної діяльності та її мотивації внесли такі вчені: Гриньова В., Анненкова О., Ястремська О., Новікова О., Онікієнко В., Крупка М., Туган-Барановський М., Андрощук Г. Та інші. Важливий внесок у вивчення проблем інноваційної діяльності внесли закордонні учені-економісти: Шумпетер Й., Перлакі І., Друкер П., Томсон В., Терпецкий Н., Завлин П., Пригожин А., Водачкова О., Казанцев А. та інші. Віддаючи належне наукового та практичного значення праць вищезазначених авторів, необхідно зазначити, що залишаються невирішеними питання розробки конкретних методів, способів, інструментів, за допомогою яких активізується трудова діяльність новаторів, досягається максимально можливе використання трудового потенціалу працівників підприємств, які потребують подальшого дослідження.

Цілі статті. Метою даної статті є дослідження основних положень управління нематеріальною мотивацією до інноваційної діяльності, що вимагає створення відповідного механізму, який спонукає працівників до творчої роботи і погоджує їхні інтереси з інтересами власника.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. У процесі проведення інноваційних заходів персоналу підприємства потрібна підтримка здійснюваних інновацій, підвищення кваліфікаційного рівня своєї праці внаслідок необхідності освоєння нових процесів, зв'язаних з роботою підприємства в умовах, що змінюються.

У вивченні процесу мотивації праці було зроблено дуже багато досліджень і, відповідно, розроблено багато теорій. Загалом всі теорії, щодо процесу мотивації праці можна розділити на змістовні і процесуальні.

Змістовні теорії мотивації грунтуються на ідентифікації таких внутрішніх потреб, які примушують людей діяти так, а не інакше. Іншими словами, змістовні теорії мотивації являють собою спроби визначити і класифікувати потреби людей, що

спонукають їх до дій. Знаючи потреби підлеглих, менеджер компанії може створювати умови для їх задоволення таким чином, щоб забезпечити досягнення цілей даної організації.

Найвідомішими змістовними теоріями мотивації є такі:

1) теорія ієрархій потреб Абрахама Маслоу;

2) теорія ERG Клейтона Альдерфера;

3) теорія потреб Девіда МакКлеланда;

4) теорія мотиваційної гігієни Фредеріка Герцберга.

Процесні теорії мотивації не заперечують існування потреб, але наголошують, що поведінка людей в організації визначається не тільки потребами. Згідно з процесним підходом поведінку робітника в організації разом з потребами обумовлюють: сприйняття робітником даної конкретної ситуації; очікування робітника, пов'язані з даною конкретною ситуацією; оцінка робітником можливих наслідків обраного типу поведінки.

З поміж багатьох процесних теорій мотивації найбільш вживаними є такі:

1) теорія очікувань В. Врума;

2) теорія справедливості С. Адамса;

3) модель Портера – Лоулера.

Мотивація має одне з пріоритетних значень при здійсненні ефективного керівництва підприємством. Оскільки прибуток фірми напряму залежить від результатів праці робітників, то підвищення їх зацікавленості і результативності є одним із найголовніших завдань для керівника будь-якої фірми чи підприємства.

Зауважимо, що інноваційна діяльність — це саме та діяльність, що пов'язана фактично тільки з інтелектуальною і творчою працею, яка повинна відповідно винагороджуватись. Це обумовлено тим, що керівництво підприємства повинне утримати працівника, що створює додатковий продукт на підприємстві, і дати можливість працівникові-новаторові відновити свої сили і задовольнити соціальні потреби. При цьому, велика увага приділяється створенню інноваційної атмосфери і залученню працюючих на підприємстві до інноваційної діяльності.

Мотивація інновацій являє собою сукупність потреб і мотивів, що спонукують продуцента і менеджера до активної діяльності в напрямку інноваційного науково-технічного процесу і продажу інновацій або, навпаки, купівлі її і використання в господарському процесі [2, с.84].

Управління мотивацією персоналу є основним завданням сучасних керівників. Управління мотивацією – це навмисний вплив на працівника підприємства з метою вирішення задач і досягнення цілей підприємства.

На наш погляд, для заохочення відданості персоналу підприємства необхідно надавати допомогу в самореалізації кожної особистості. На жаль, на практиці у багатьох організаціях керівництво не тільки не допомагає реалізації цієї потреби, а й активно придушує її. Це організації з коротким життєвим циклом, недостатніми можливостями для зростання і розвитку.

Прогресивні керівники організацій усіма засобами прагнуть гарантувати працівникам кожну можливість актуалізації та розвитку, використати всі їх навички і таланти у роботі, щоб вони могли реалізувати свої здібності. Вони використовують такі заходи як: досягнення більш високого посадового статусу в ієрархії посад, можливість одержання більш високої оплати праці; одержання більш змістовної і адекватної професійним інтересам та нахилам роботи; розвиток професійних здібностей за рахунок організації; формування структури неформальних відносин.

Структури мотиваційного механізму інноваційної діяльності на підприємствах різноманітні в залежності від умов і характеру виконуваних робіт. Система стимулювання на підприємстві формується по наступних ознаках: прийнята концепція мотивації учасників, способи винагороди, форма стимулювання праці і види використовуваних оцінок його результатів.

Слід зауважити, що процес мотивації зазвичай охоплює наступні послідовні стадії [4, с.19]:

1. Виникнення потреби.
2. Пошук шляхів усунення потреби.
3. Визначення цілей (напрямку) дії.
4. Здійснення дій.
5. Одержання винагороди за виконані дії.
6. Задоволення потреби.

Власне, на ефективну діяльність працівників, в тому числі інноваційну, може мати вплив любий вид стимулу. Але найчастіше для працівників виникає проблема матеріального заохочення, або визнання їх здобутків. Тому, дуже важливо правильно обрати вид заохочення, який буде застосовуватись до працівника. При роботі з людьми не можливо виключити якийсь один вид мотивації. Дуже важливо, щоб на підприємстві були організовані як матеріальна мотивація, так і нематеріальна.

Матеріальна мотивація – це найбільш дієвий спосіб винагороди працівників. Вона являє собою систему матеріальних стимулів праці, ціллю якої є забезпечення співвідношення заробітної плати працівників з кількістю і якістю праці. Провідна роль у матеріальній мотивації трудової діяльності належить заробітній платі як основній формі доходу найманих працівників.

Поряд з матеріальним заохоченням використовується система нематеріального стимулювання персоналу, яка підсилює позитивний вплив матеріальної мотивації і дає змогу одночасно задовольняти різні потреби працівників. До нематеріальної мотивації можна віднести такі види заохочувань, як просування по кар'єрі, подяки, грамоти, медалі, спеціальні звання, а також навчання, підвищення кваліфікації, оплата комунікацій, обіди, путівки та інше.

Класичні і сучасні концепції мотивації погоджуються із переконанням, що зміст спонукальних мотивів до творчості у виробничій діяльності в умовах сучасного виробництва не може бути зведено тільки до задоволення прагматичних інтересів робітників.

За нинішніх умов, в процесі інноваційної діяльності зростає роль саме нематеріальних стимулів. Пов'язано це з тим, що для здійснення інноваційної діяльності важливим є висока кваліфікація, досвід, зацікавленість в одержанні результатів. При цьому, чим більше інтелектуальних функцій і творчих задач у роботі, вища кваліфікація роботи, тим вагомішими для стимулювання творчої активності стають нематеріальні стимули.

У таблиці 1 представлено фактори, що впливають на трудову активність науковців [3, с. 360].

Таблиця 1

Фактори, що впливають на трудову активність науковців

Фактори	
Основні	Другорядні
Високі оклади. Можливість службового росту. Зручна система відпусток. Можливість розвитку здібностей і підвищення кваліфікації. Ефективне планування роботи. Цікава робота під керівництвом відомого фахівця. Гарна лабораторія, майстерня, кабінет, устаткування. Відсутність навантаження, не пов'язаного з основною роботою. Робота, закінчивши яку, можна пишатися і заслужити похвалу колег.	Статус. Надбавки і доплати до заробітної плати. Відсутність більшості нормованих робіт. Відношення до отриманих результатів фахівців інших організацій. Спорт і суспільні заходи. Свобода вибору тематики роботи. Чітко визначена робота.

Похвала, як самий простий засіб модифікації поведінки, з успіхом використовується на багатьох підприємствах. Іноді, визнання працівника керівництвом

та підвищення його морального статусу в колективі ефективніше діє на його творчу діяльність, ніж матеріальна винагорода.

Важливим елементом загального морального і психологічного стану людини, яка займається інноваційною діяльністю є фактор задоволеності роботою. Встановлено, що задоволеність роботою створює добрий настрій, необхідний емоційний фон для оптимізму.

Мотиваційними факторами, що впливають на нововведення є: особисті потреби, інтереси і прагнення працівників; характер і зміст праці; творча робота і взаємопорозуміння; відносини між ініціаторами, організаторами впровадження нововведення, керівниками і персоналом.

На інноваційний клімат на підприємстві впливають різні фактори, зокрема масштаби інноваційної діяльності в галузі, попередній досвід підприємства, відношення до інновацій на рівні вищого керівництва підприємства.

Однієї з типових реакцій на нововведення є опір змінам. Виділяють шість факторів, що виступають причиною відмовлення від нововведень:

1. Недостатня розробка деяких суміжних технологій.
2. Відсутність ринку, або потреби.
3. Потенціал не був усвідомлений керівниками.
4. Опір новим ідеям, відсутність мотивації і стимулювання.
5. Обмеженість ресурсів.
6. Слабка кооперація, або слабка комунікація [10, с.156].

Нематеріальне стимулювання розвитку персоналу в організації, насамперед, направлене на задоволення мотиву збереження соціального статусу працівника в трудовому колективі завдяки залишенню за ним його робочого місця чи займаної посади; підвищення соціального статусу працівника в трудовому колективі в результаті одержання ним більш високої відповідальної посади, посилення зацікавленості працівника самим процесом опанування новими знаннями, вміннями та практичними навичками; поглиблення інтересу, щодо професійного спілкування з професіоналами як в організації, так і поза її межами.

Слід зазначити, що основний ефект який досягається за допомогою нематеріальної мотивації – це підвищення рівня лояльності та зацікавленості співробітників в компанії.

До форм нематеріальної мотивації, що сприяють активізації інноваційної діяльності на підприємстві відносяться:

1. Просування службовими сходами. Кількість людей, зацікавлених у підвищенні по службі й одержанні пов'язаних з цим додаткових переваг значно перевищує кількість людей, які не бажають зайняти більш високооплачувану та престижну посаду. Найчастіше таке просування, або його можливість у перспективі є гарним способом підвищення лояльності до компанії: співробітник, який «виріс» з низької до вищої позиції, може просто пошкодувати про витрачені на зростання зусилля, тому що вони будуть марними при його переході в іншу організацію. Більше того, у деяких випадках, наприклад, коли людині не байдужна престижність її посади, цей фактор також буде стримувати її від переходу в іншу компанію, де їй доведеться починати просування кар'єрними сходами з більш низької позиції.

2. Навчання, можливість підвищення свого професійного рівня. Ці фактори є дійсно важливими для більшості гарних фахівців. На даний момент становище на ринку праці в більшості галузей таке, що співробітник, який не підвищує кваліфікацію, поступово втрачає свою привабливість для роботодавця, отже, професійне зростання є об'єктивною необхідністю. Однак бар'єром для цього найчастіше виступає висока вартість навчальних курсів, тренінгів, тому природною є зацікавленість працівника в підвищенні кваліфікації за рахунок коштів своєї організації.

3. Середовище. До даної форми ми відносимо комфорт, зручність, робочого місця та стосунки в колективі. Комфортне оточення може вирішити багато проблем,

пов'язаних зі стресом, дії якого піддається практично будь-який співробітник, в тому числі такий, що займається інноваційною діяльністю. У випадку якщо діяльність фахівця характеризується дуже високим рівнем напруженості та стресу, відсутність комфортного робочого місця й оточення можуть негативно вплинути як на нього самого, так і на ефективність його роботи.

4. Незалежність. Свобода, або її видимість досить важливі для більшості працівників. Дане поняття має на увазі можливість вибору тієї, або іншої роботи, способів її виконання, чергування завдань у необхідному на погляд фахівця порядку, в залежності від його професійної думки. Все це в остаточному підсумку забезпечує почуття незалежності, ілюзії волі прийняття рішень і, отже, відчуття власної значимості, особливо для працівників-новаторів.

5. Коректне, як мінімум, відношення до персоналу. Звичайне керівництво відмінно розуміє, як складно найняти гарного фахівця, тим паче такого, що має потенціал та схильність до інноваційної діяльності і як дорого може коштувати його перехід в іншу організацію, однак ці знання не завжди мають практичне застосування. Наприклад, якщо керівник відрізняється холеричним темпераментом, спілкування працівника з ним може закінчуватися шпурлянням певного звіту про діяльність об стінку, неприємними висловленнями на адресу підлеглих, їхніх розумових здібностей тощо.

6. Довіра роботодавця. Дане почуття є досить важливим у процесі «вирощування» лояльного співробітника. Вираження довіри до співробітника-новатора з боку керівництва забезпечує додаткову вигоду – підвищення довіри до самого керівництва.

7. Знайомство з керівництвом компанії. Багатьом співробітникам приємно почувати свою причетність та наближеність до осіб, що займають високе становище. Це підвищує їхній власний статус, дає зрозуміти, що вони мають вагу в даній організаційній структурі.

8. Почуття значимості займаної посади. Практично кожен співробітник, незалежно від рівня займаної позиції в корпоративній ієрархії, хоче знати, що він сам і його робота важливі для компанії.

9. Похвала. Є два основних типи особистості й, відповідно, два способи мотивації впливу: «батіг» і «пряник». Однак у той час як до першого співробітники досить швидко звикають, що викликає потребу все в жорсткіших заходах для того, щоб домогтися бажаних результатів, і в остаточному підсумку спричиняє масове звільнення співробітників, «пряник» гарний тим, що, навіть викликавши звикання, він не вимагає як наступного логічного кроку для мотивації співробітника. Відсутність звичного заохочення вже є своєрідним покаранням.

10. Підтримка. Співробітникам необхідно знати, що є людина, до якої вони можуть звернутися за порадою, що вони не самотні.

11. Гордість за компанію-роботодавця. Співробітники-новатори хочуть пишатися своєю роботою та компанією, у якій вони працюють, тому що це підвищує їхню власну значимість як професіоналів в сфері інноваційної діяльності.

12. Атмосфера виклику. Багатьом новаторам подобається подібна атмосфера, коли саме від них залежить результат і вони можуть у такий спосіб показати чи підкреслити свій високий професіоналізм. Іноді в подібних умовах люди проявляють здатність найбільш швидко відновлювати сили, проявляти активність.

13. Відчуття співробітниками турботи з боку компанії: відсутність необґрунтованої понаднормової роботи, наявність різних соціальних пакетів, спрямованих на турботу про здоров'я співробітника, інше.

14. Відчуття загального, згуртованого колективу. Цьому можуть сприяти різні корпоративні заходи, спільні святкування днів народжень, нового року й інших значимих дат, які формують загальні спогади про приємні моменти та можливість краще дізнатися своїх колег.

Можна виокремити деякі негативні моменти, що мають місце в практиці мотивації інноваційної діяльності працівників виробничої сфери економіки України: надмірне захоплення матеріальним стимулюванням, використання обмежених форм стимулювання (гроші, подарунки, почесні грамоти тощо), недотримання певних психологічних і етичних норм тощо.

Тобто, не в повній мірі витримуються принципи стимулювання, набуті наукою та перевірені багаторічною практикою: комплексність стимулювання (матеріальне, творче, престижне, поєднання стимулювання і санкцій), його гласність, залучення усіх працюючих до вирішення питань стимулювання, диференціація стимулювання з врахуванням соціальних потреб працівників і їх ставлення до стимулів, своєчасність і справедливість стимулювання, вибір ефективної процедури винагороди чи накладання стягнення.

Висновки. Мотивація в нашому розумінні – це процес спонукання працівників до ефективної діяльності, в тому числі інноваційної, для досягнення цілей підприємства через задоволення потреб кожного працівника. Ефективна реалізація функції мотивації потребує усвідомлення того, що саме спонукає робітника-новатора до наукової праці, та розуміння, як спрямувати ці спонукання в русло досягнення відповідних цілей підприємства.

Винагорода може бути моральна і матеріальна, форми і розмір її мають відповідати затраченим зусиллям, і лише тоді можна говорити про спонукальні мотиви до подальшої ефективної роботи працівника-новатора. Вид та кількість винагород, що організація пропонує, мають важливе значення для оцінки якості трудового життя. Як показують дослідження, винагороди впливають на рішення людей щодо того, виконувати їм завдання в сфері інноваційної діяльності чи ні, активізувати свої інтелектуальні здібності чи просто виконувати типові робочі функції, та чи має сенс втілення раціоналізаторських пропозицій та ідей на практиці тощо.

Для ефективного використання інтелектуального потенціалу працівників підприємств необхідний комплексний підхід до проблеми стимулювання їхньої творчої діяльності і процесу використання їхніх ідей. За нинішніх умов, в процесі інноваційної діяльності зростає роль саме нематеріальних стимулів, таких як просування по кар'єрі, подяки, спеціальні звання, а також навчання, підвищення кваліфікації та інше.

Отже, постановка цілей і задач інноваційного розвитку підприємства, залучення працівників-новаторів підприємства до реалізації цих цілей прямо залежить від ефективності мотиваційного механізму, створеного на підприємстві, який багато в чому обумовлений сформульованою на підприємстві концепцією управління інноваційною діяльністю.

Список використаних джерел:

1. Анненкова О.В., Олейник А.Д. Инновационные подходы к стратегическому управлению трудовым потенциалом // Вчені записки. Науковий журнал. Випуск №9. – Харків: ХІУ, 2004. – С. 90-94.
2. Балабанов И.Т. Инновационный менеджмент. СПб.: ПИТЕР, 2010. – 208 с.
3.Василенко В.О., Шматько В.Г. Інноваційний менеджмент: Навч. Посібник. За ред. В.О. Василенко. – Київ: ЦУЛ, Фенікс, 2003. – 440 с.
4. Колот А.М. Мотивація персоналу: Підручник. – К.: КНЕУ, 2008. – 337с.
5. Лукашева Е.В. Инновационная мотивация работников предприятий // Управління розвитком. Зб. Наук. Робіт, ХДЕУ. - 2002. - №2. – С. 83-85.
6. Маслов Е.В. Управление персоналом предприятия: учебное пособие Е. В. Маслов. — М.: ИНФРА-М, НГАЭИУ; Новосибирск, изд, 1998. — 312 с.
7. Маслоу А. Мотивация и личность. – М., 1998. – 367 с.
8. Медынский В.Г. Инновационный менеджмент: Учебник. – М.: ИНФРА-М., 2002. – 295 с.
9. Мельникова К.В. Інноваційна політика підприємства: суть і принципи формування // Науково-технічний збірник «Коммунальное хозяйство городов», економічні науки. – Вип. 54. – К.: «Техніка», 2004. – С. 185-189.
10. Сухоруков А.І. Економіка та організація інноваційної діяльності. Київ.: інститут муніципального менеджменту та бізнесу, 2001. – 184 с.

Рецензент Ковальська Л.Л.

УДК 338.262
Турило А.А., к.е.н.
ДВНЗ «Криворізький національний університет»

МІСІЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ ІННОВАЦІЙ

В статті розглянуті питання удосконалення теоретико-методичних аспектів визначення сутності місії підприємства з урахуванням домінуючої ролі інноваційного шляху розвитку підприємства. Визначено основні складові, що впливають на формування місії підприємства та закономірно-об'єктивні чинники щодо вибору інноваційного типу розвитку підприємства в сучасних умовах господарювання. Акцентовано увагу на основних елементах підприємства, в яких конкретизується процес інноваційного розвитку і його рівень. Відображено взаємозв'язок системи менеджменту і інноваційного типу розвитку підприємства.
Ключові слова: місія, розвиток підприємства, інноваційний тип розвитку.

Turylo A.

THE MISSION OF ENTERPRISE DEVELOPMENT THROUGH THE INNOVATION

The article deals with the issue of improvement of the theoretical and methodological aspects of the definition of the essence of the mission of the enterprise, taking into account the dominant role of innovative development company. The main components that influence the formation of the company mission and naturally-objective factors on the choice of the type of innovative enterprise in the modern business environment. Attention is focused on the main elements of the enterprise in which the specified process innovation development and its level. Displaying relationship management system and innovative type of business.
Keywords: mission, enterprise development, innovative type of development.

Турило А.А.

МИССИЯ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ ИННОВАЦИЙ

В статье рассмотрен вопрос усовершенствования теоретико-методических аспектов определения сущности миссии предприятия с учётом доминирующей роли инновационного пути развития предприятия. Определены составляющие , влияющие на формирование миссии предприятия и закономірно-объективные факторы вибора инновационного типа развития предприятия в современных условиях хозяйствования. Акцентировано внимание на основных элементах предприятия, в которых конкретизируется процесс инновационного развития и его уровень. Отражена взаимосвязь системы менеджмента и инновационного типа развития предприятия.
Ключевые слова: миссия, развитие предприятия, инновационный путь развития

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими та практичними завданнями. В ринковій економіці парадигма розвитку підприємства неможлива без формування його місії. Місія підприємства виникла як об'єктивне явище і викликана рядом обставин, до яких, в першу чергу, потрібно відносити: наявність конкурентної боротьби, соціальні стандарти суспільного розвитку, зміни у виробничих відносинах, соціально-економічну і суспільно- світоглядну позиція власників виробництва, стратегічне бачення перспектив розвитку підприємства тощо.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Місія підприємства як категорія ринкової економіки в економічній літературі розглядається достатньо часто [1-14 та та ін.] Зміст її в більшості випадків визначається в певній мірі в одному напрямку.

Місія підприємства в загальному вигляді в науці і практиці, відображається і реалізується в меті призначення і існування підприємства, фокусує філософію його діяльності.

Місія підприємства в значній мірі пов'язана з іміджем і репутацією підприємства, і в значній мірі формує їх і впливає на них в процесі функціонування підприємства. [1-14 тощо].

Цілі статті. В роботі будуть удосконалені підходи до визначення категорії «місія підприємства» з урахуванням домінуючої ролі інноваційного шляху розвитку та визначені основні складові, що впливають на формування місії підприємства в сучасних умовах господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Чим глибше і ефективніше місія відображає інтереси всіх зацікавлених осіб в розвитку підприємства, тим вищими будуть його кінцеві результати і рівень його конкурентоспроможності. При цьому маються на увазі як всі працівники самого підприємства, так і всі зовнішні суб'єкти економічних відносин, що мають певні стосунки з даним підприємством.

Місія підприємства в практичній площині поєднує в собі різні складові, які представлені на рис.1.

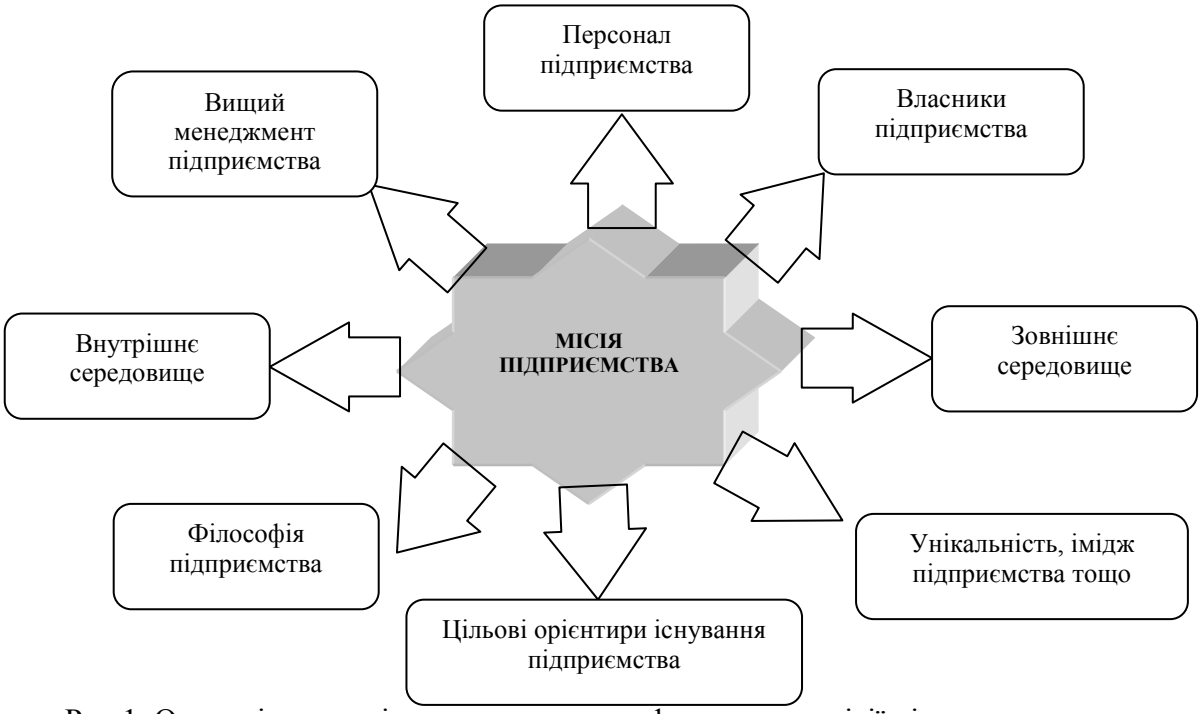


Рис.1. Основні складові, що впливають на формування місії підприємства.

Місія підприємства не просто поєднує інтереси всіх зацікавлених осіб, але і створює умови до появи синергетичного ефекту в діяльності підприємства, надає вражаючі можливості до ефективного процесу адаптації підприємства.

Визначення місії дозволяє більш обґрунтовано підійти до формування головних цілей підприємства, а від них – до розробки стратегії розвитку підприємства.

В цьому аспекті, на наш погляд, місія підприємства повинна ґрунтуватись на пізнанні і врахуванні дії основних економічних законів розвитку суспільного виробництва, ринкової економіки.

Дослідження дії сукупності об'єктивних економічних законів, впливу основних складових, представлених на рис.1 та об'єктивної та значимості інновацій в діяльності підприємства дозволяє нам стверджувати, що на сучасному етапі розвитку суспільства місія підприємства, його стратегія і основні цілі діяльності повинні базуватись на інноваційному типі розвитку підприємства (рис.2).

В даному контексті інноваційний тип розвитку підприємства виступає, як категорія, що відображає зміст розвитку підприємства, а саме націленість його на якісне функціонування, на якісні зміни в його розвитку.

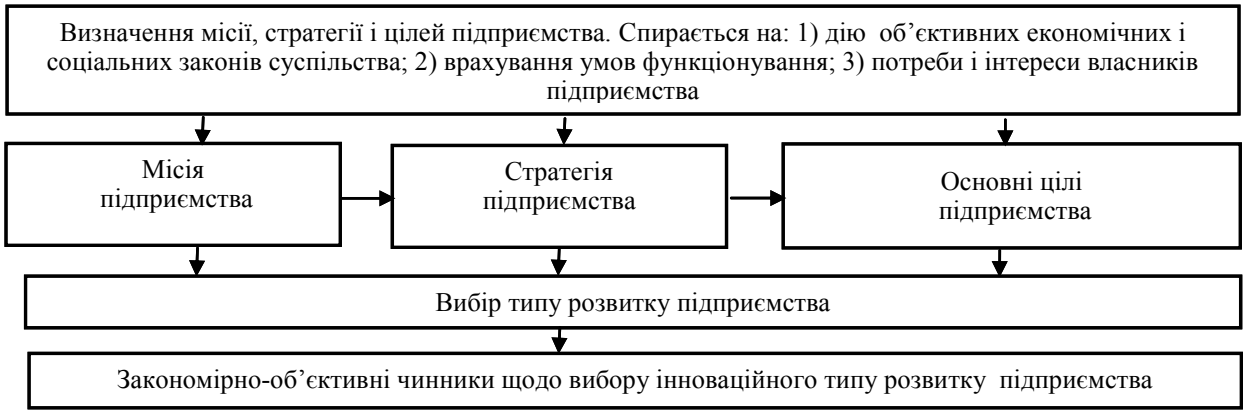


Рис.2. Закономірно-об'єктивні чинники щодо вибору інноваційного типу розвитку підприємства в сучасних умовах господарювання.

Основні елементи підприємства, в яких конкретизується процес інноватизації, представлено на рис.3.

В той же час, зрозуміло, що для кожного конкретного підприємства, яке характеризується своєю індивідуальністю, неповторністю, унікальністю, що відображається в сфері його діяльності, ринковому позиціонуванні, філософії тощо інноваційний тип розвитку буде мати свої індивідуальні особливості: від складу і структури всіх елементів підприємства до взаємозв'язків між ними в процесі функціонування і впливу підприємства на ринкове середовище

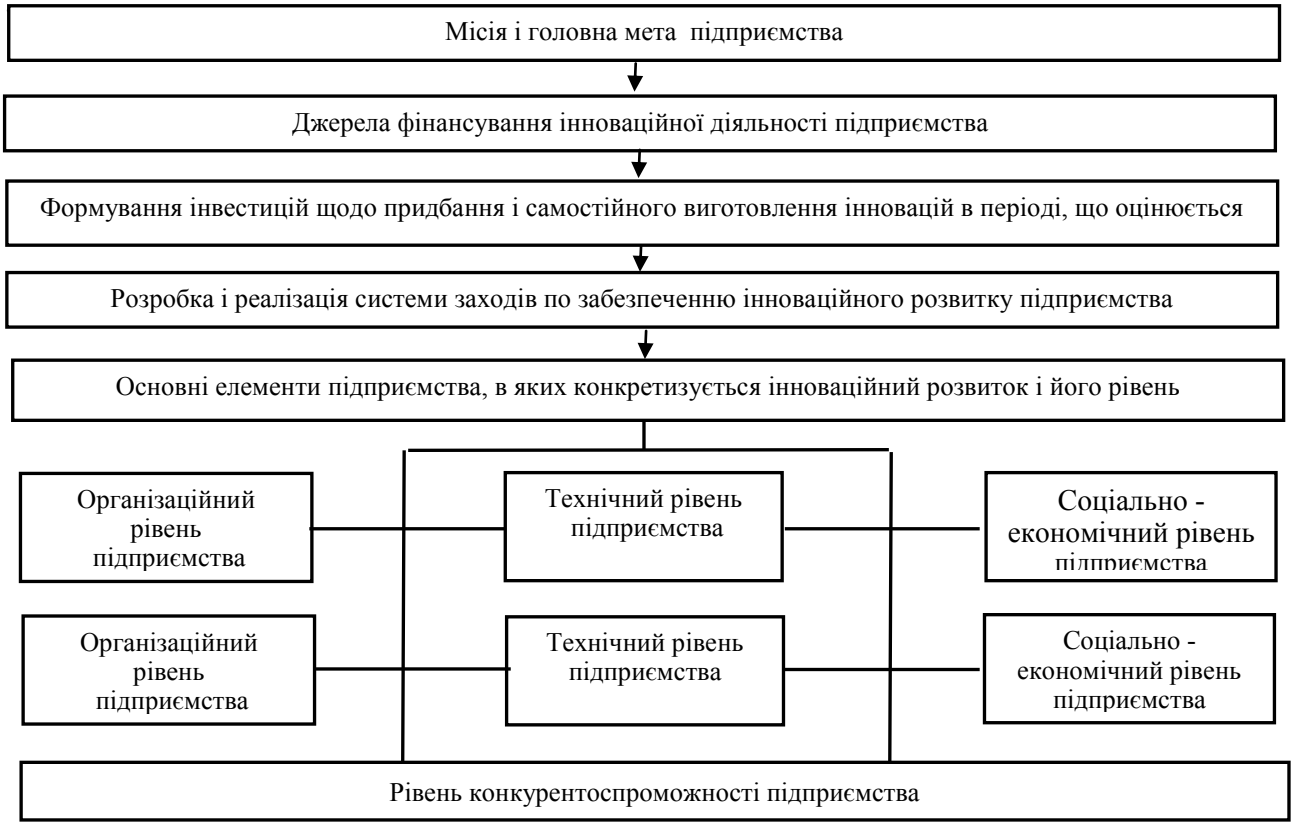


Рис 3. Основні елементи підприємства, в яких конкретизується процес інноватизації і його рівень.

В цьому є філософсько-суспільна родзинка інноваційного типу розвитку підприємства, коли інноваційний шлях розвитку підприємства, з одного боку, є об'єктивно- закономірним процесом, а з іншого боку він має для кожного підприємства свій зміст, свої особливості і форми прояву.

Інноваційний тип розвитку підприємства визначений і закріплений місією і стратегією підприємства, впливає на зміст і основні елементи системи менеджменту підприємства, між ними є прямий і зворотній зв'язок (рис.4).

Під впливом інновацій, інноваційного розвитку підприємства в більшому або меншому ступені змінюється і система менеджменту підприємства. Це стосується ролі і ваги методів управління , організаційних чинників в організації виробництва і праці, аспектів мотивації і стимулювання різних працівників підприємства, засобів взаємозв'язку і впливу на зовнішнє середовище в особі всіх його суб'єктів господарювання.

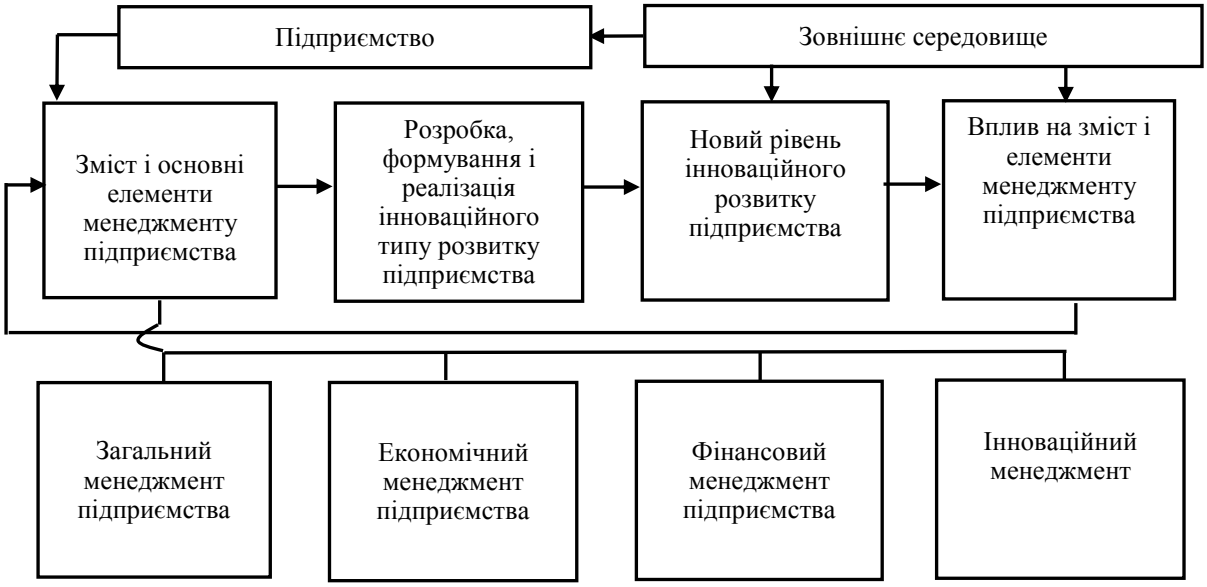


Рис.4 Взаємозв'язок системи менеджменту і інноваційного типу розвитку підприємства

Місія підприємства отримує своє відображення в його цілях. Головною відмінністю цілей підприємства від місії є їх конкретність, кількісна і якісна визначеність. Кількісна і якісна визначеність на кінець обраного для оцінки періоду є основною характерною ознакою категорії «ціль діяльності підприємства». Чим більш обґрунтовано визначені цілі підприємства, тим ефективніше реалізується в реальній дійсності місія підприємства і все, що з нею пов'язане для колективу даного підприємства.

Місія підприємства реалізується як правило в системі цілей, які, в свою чергу, гармонійно взаємопов'язані і підпорядковані між собою. Система цілей – це каркас, який утримує місію підприємства в процесі її руху в часі.

В процесі зміни зовнішніх та внутрішніх обставин діяльності підприємства може виникнути ситуація, коли менеджмент підприємства здійснить певне коригування його місії, а отже і системи цілей.

Тобто мова йде про те, що ні місія, ні цілі підприємства не є догмами в його діяльності і змінюються в залежності від впливу сукупності самих різних чинників. Для цього на підприємстві повинна бути сформована спеціальна служба, яка б відслідковувала всі ці моменти і управляла цим процесом по формуванню і коригуванню місії і системи основних цілей діяльності підприємства.

Із місії підприємства в першу чергу виникають основні стратегічні цілі, реалізація яких здійснюється в довгостроковому періоді.

І в цьому сенсі стратегія інноваційного розвитку є базовою для будь-якого підприємства в ринковій моделі господарювання. А загальна стратегія інноваційного розвитку підприємства включає в себе такі її складові за напрямами: технічний, організаційний, економічний, фінансовий, виробничий, маркетинговий, логістичний, соціальний, екологічний тощо.

В основі інноваційного типу розвитку підприємства знаходиться якість. Якість – в самому широкому її розумінні. Важливими складовими такої якості є організаційно-технічний рівень виробництва і якість праці персоналу підприємства.

Підвищення організаційно-технічного рівня виробництва у єдності з високою якістю праці є запорукою задоволення вимог ринку до продукції, яку випускає підприємство.

Забезпечення підвищення організаційно – технічного рівня виробництва і якості праці є дуже складною науково-практичною задачею для будь – якого підприємства і її вирішення потребує повної віддачі від всіх, хто має до неї відношення.

В цьому сенсі витікає важливий висновок стосовно конкретизації філософсько-практичних аспектів впровадження і реалізації місії в життєдіяльності підприємства.

В даному випадку формування місії, її ґрунтовність і потенціал реалізації суттєво пов'язані і в значній мірі визначаються організаційно-технічним рівнем виробництва і інтелектуальним капіталом підприємства.

В цьому сенсі організаційно-технічний рівень виробництва виступає матеріальною основою формування і реалізації місії підприємства, а інтелектуальний капітал підприємства – інтелектуальною її основою (нематеріальною основою): організаційно-технічний рівень виробництва означає технократичну, а інтелектуальний капітал – філософську, соціально- духовну ознаки місії підприємства (рис.5).

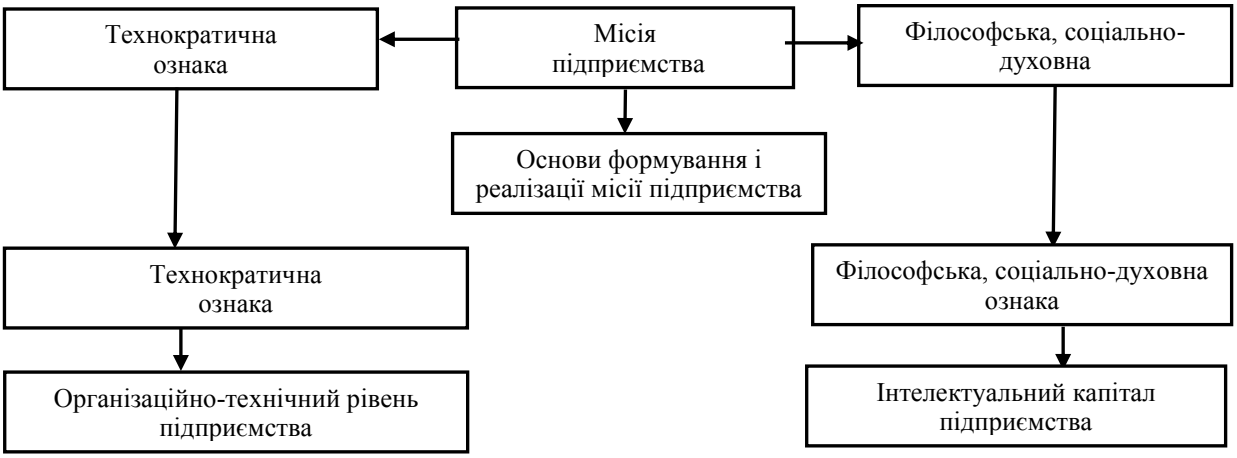


Рис.5 Дослідження формування і реалізації місії підприємства в аспекті визначення її матеріальної і нематеріальної основ

Від рівня і єдності в практичній площині організаційно-технічного рівня підприємства, якості праці і інтелекту залежать можливості підприємства до вирішення поточних і перспективних завдань, його оновлення і виробничо-господарська гнучкість, величина собівартості і основних економічних результатів тощо.

Таким чином, місія хоч і є, в першу чергу, початково утворюючою, всеохоплюючою і фундаментальною категорією для підприємства, в той же час вона формується і підживлюється через розвиток всіх елементів підприємства в їх гармонійному перспективно- прогресивному напрямку.

Висновки. Таким чином, представлені в даній роботі удосконалені підходи до визначення категорії «місія підприємства» з урахуванням домінуючої ролі інноваційного шляху розвитку дозволять більш глибоко і ґрунтовно досліджувати і управляти даним процесом на підприємстві в сучасних умовах господарювання.

Список використаних джерел:
1. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф. – СПб: Питер, 1993. – 487 с.
2. Боумен К. Основы стратегического менеджмента / К. Боумен; пер. с англ. Под ред. Л. Г. Зайцева, М. И. Соколовой. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997. – 175 с.
3. Томпсон А. Стратегический менеджмент. Концепции и ситуации для анализа / А. Томпсон, А. Стрикленд; пер. с англ. – [12-е изд.]. – М.: Вильямс, 2002. – 928 с.
4. Друкер П. Ф. Менеджмент. Стратегия и тактика / П. Ф. Друкер. – СПб.: Питер, 1999. – 332 с.
5. Градов А. П. Экономическая стратегия фирмы: учеб. Пособие / А. П. Градов. – СПб.: Специальная литература, 2000. – 412 с.
6. Шершньова З. Є. Стратегічне управління: підручник / З. Є. Шершньова. – К.: КНЕУ, 2004. – 699 с.
7. Виханский О. С. Стратегическое управление: учебник / О. С. Виханский. – [2-е изд., перераб и доп.] – М.: Гардарики, 2003. – 296 с.
8. Тридід О. М. Організаційно-економічний механізм стратегічного розвитку підприємств : монографія / О. М. Тридід. – Харків: ХДЕУ, 2002. – 364 с.
9. Покропивний С. Ф. Підприємництво: стратегія, організація, ефективність / С. Ф. Покропивний, В. М. Колот. – К.: КНЕУ, 1998. – 620 с.
10. Chandler A. Strategy and structure / A. Chandler. – Cambrige: Mass MJT Press, 1962. – 384 p.
11. Дойл Л. Менеджмент: стратегия и тактика / Л. Дойл; пер с англ. – СПб.: Питер, 1999. – 510 с.
12. Клівець П. Г. Стратегія підприємства: навч. Посібник / П. Г. Клівець. – К.: Академвидав, 2007. – 320 с.
13. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф. – СПб.:Питер, 1999. – 416 с.
14. Фатхутдинов Р. П. Стратегический менеджмент: учебник / Р. П. Фатхутдинов. – М.: Дело, 2001. – 448 с.

Рецензент Зінченко О.А.

УДК 338.48: 339.138 [334.722]
Чкан А.С. к.е.н., доцент
Мохаммаді Ж.
Запорізький національний університет

ПАРТНЕРСЬКИЙ МАРКЕТИНГ У ВИРОБНИЧО-ГОСПОДАРСЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті здійснено аналіз можливостей застосування у процесі управління виробничо-господарською діяльністю сільськогосподарських підприємств сучасної концепції партнерського маркетингу. Автором доведено доцільність активізації керівників в напрямку налагодження вигідних відносин з основними контрагентами, що забезпечить підвищення ефективності підприємства та розвиток його потенціалу.
Ключові слова: маркетинг, партнерський маркетинг, виробничо-господарська діяльність, сільськогосподарське підприємство

Chkan A., Mokhammadi J.

PARTNERSHIP MARKETING IN PRODUCTION AND BUSINESS ACTIVITY OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

The article analyzes the possibilities of use of the contemporary concept of partnership marketing in the process of management of production and business activity of agricultural enterprises. The author proves the rationale of encouraging the executives to establish beneficial relations with the major contractors to provide the increase of the enterprise efficiency and its potential development.
Keywords: marketing, partnership marketing, production and business activity, agricultural enterprise.

Чкан А.С., Мохаммади Ж.

ПАРТНЕРСКИЙ МАРКЕТИНГ В ПРОИЗВОДСТВЕННО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье осуществлен анализ возможностей применения в процессе управления производственно-хозяйственной деятельностью сельскохозяйственных предприятий современной концепции партнерского маркетинга. Автором доказана целесообразность активизации руководителей в направлении налаживания выгодных отношений с основными контрагентами, что обеспечит повышение эффективности предприятия и развитие его потенциала.
Ключевые слова: маркетинг, партнерский маркетинг, производственно-хозяйственная деятельность, сельскохозяйственное предприятие.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Сільськогосподарська галузь, яка є однією з найбільш пріоритетних та стратегічно важливих галузей економіки України, на сьогодні досягла стабільної позитивної динаміки, про що свідчать щорічні нарощення виробництва, підвищення основних результативних економічних показників. У січні-серпні 2014 р. індекс обсягу сільськогосподарського виробництва порівняно з відповідним періодом 2013 р. становив 106,3 %, у тому числі в аграрних підприємствах – 107,1 %, у господарствах населення – 105,6 % [1]. Не зважаючи на наявні позитивні зрушення, не можна беззаперечно стверджувати, що ефективність галузі досягла свого найвищого значення, що її потенціал використовується повною мірою.

Більшість підприємств-виробників продукції приділяє увагу в основному лише окремим сферам своєї діяльності (фінанси, виробництво, матеріально-технічне забезпечення), хоча їх діяльність повинна бути більш гнучкою та динамічною. Одним із стримуючих факторів в цьому контексті є недостатнє використання маркетингового інструментарію в діяльності більшості сільськогосподарських підприємств. Розробка маркетингових стратегій та дотримання основних засад сучасних маркетингових концепцій, які базуються на підвищенні ефективності господарювання та прогнозування діяльності будь-якого сільськогосподарського підприємства, є основою успішного їх розвитку. Застосування маркетингового інструментарію, сучасних концепцій дозволяє налагоджувати ефективні зворотні зв'язки з ринком та надавати відомості об'єктам управління про стан ринку, результати діяльності конкурентів та інших контрагентів.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Основні проблеми функціонування сільськогосподарських підприємств, підходи та методи організації їх діяльності досліджувалися багатьма науковцями, економістами та аналітиками, основними з яких є: Саблук П. Т., Собкевич О. В., Жаліло Я.А., Березівський П.С. [2], Андрійчук В. Г. Окремі механізми управління (економічні, організаційні, державні) діяльністю сільськогосподарських підприємств досліджували в своїх роботах Данилів Б. В. [3], Зінов'єв Ф. В., Клімова І. М. [4].

Висвітлення характерних особливостей маркетингово-орієнтованих управлінських процесів, які тісно пов'язані з ефективністю діяльності підприємницьких структур знайшли відображення у працях: Л.В. Балабанової, П.І. Островського, М.І. Лобанова. Маркетингову діяльність підприємств сільського господарства частково досліджували Степенко О.В. [5], Гоголь І.А. [6], Балановська Т.І. [7].

Питання партнерства та маркетингової взаємодії як сучасних напрямків управління діяльністю підприємств досліджували Татаринцева А.С. [8], Примак Т.І., Вотченнікова О.В., Морохова В.О., Шумська В.Б. [9].

Враховуючи значну кількість наукових та практичних надбань в сфері управління сільськогосподарськими підприємствами, цілий ряд питань все ще потребує уточнення та подальшого дослідження, зокрема питання застосування партнерського маркетингу як сучасної концепції управління в процесі організації виробничо-господарської діяльності підприємств сільського господарства.

Цілі статті. Метою статті є узагальнення та систематизація положень, інструментів та засад впровадження та реалізації партнерського маркетингу в діяльності вітчизняних сільськогосподарських підприємств задля підвищення ефективності їх виробничо-господарської діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Базовою передумовою успішної діяльності сільськогосподарських підприємств, є організація їх діяльності так, щоб максимізувати адекватність та швидкість реакції на зміни, що постійно відбуваються у зовнішньому середовищі, уникати можливих загроз, втрат та ризиків від їх негативного впливу.

Господарська діяльність передбачає виконання великої кількості конкретних видів діяльності, що різняться за своїм спрямуванням: виробнича, інноваційна,

економічна, соціальна діяльність, вивчення ринку. Кожний з зазначених видів господарської діяльності є специфічним за своєю сутністю і спрямуванням. Найбільш складною за сукупністю інструментів, що реалізуються, структурою і рівнем залежності від впливу факторів зовнішнього і внутрішнього середовищ підприємства є виробнича діяльність. Не зважаючи на те, що виробнича діяльність є окремим видом господарської, вона має комплексний характер, саме тому в більшості випадків сприймається на рівні з господарською. Тому більш доцільним, на нашу думку, є використання поняття "виробничо-господарська діяльність".

Виробничо-господарська діяльність сільськогосподарських підприємств – це комплекс науково-обґрунтованих дій, спрямованих на організацію ресурсного забезпечення процесу виробництва, його налагодження і вдосконалення з метою виготовлення з використанням спеціальних засобів праці якісної продукції, що максимально задовольняє потреби ринку і забезпечує високий рівень прибутковості суб'єктів господарської діяльності, а також її подальшого зберігання і реалізації [10, с. 247]. Загалом виробнича і господарські діяльності тісно пов'язані одна з одною і не можуть бути реалізовані відокремлено: ресурсне забезпечення діяльності підприємства, організація процесу виробництва продукції відповідно до спеціалізації, інфраструктурне забезпечення діяльності підприємства. (рис. 1).

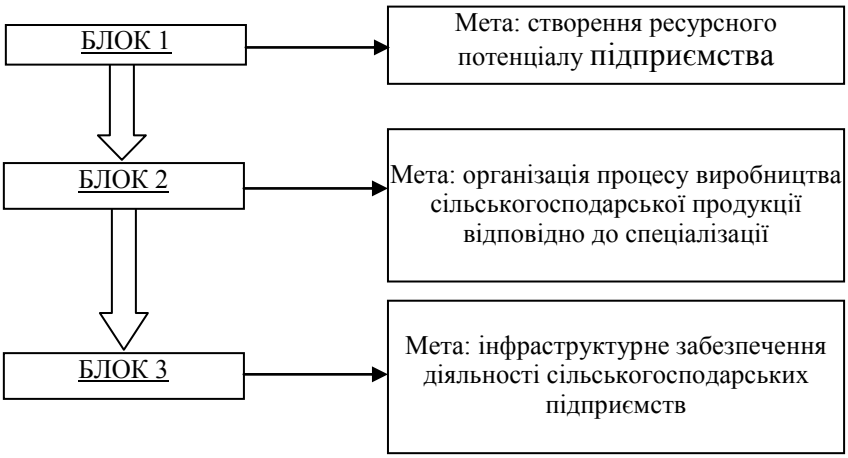


Рис. 1. Структурні блоки виробничо-господарської діяльності [10, с. 248]

Головною передумовою ефективності та результативності виробничо-господарської діяльності сільськогосподарських підприємств є застосування науково обґрунтованих методів, принципів і підходів до управління

Реалізуючи кожний із зазначених на рис. 1 структурних блоків, підприємство функціонує на ринку, співпрацюючи із значною кількістю різноманітних контрагентів: замовниками, постачальниками, посередниками, замовниками, органами державної влади, контактними аудиторіями тощо. Налагоджуючи відносини з ними, керівники підприємств вимушені шукати шляхи ефективного вдосконалення своєї роботи. Основною задачею в даному контексті є визначення напрямків поведінки сільськогосподарського підприємства в довготривалій перспективі, щоб в умовах конкурентної взаємодії підтримувати баланс обміну у сфері споживання.

В сучасних умовах ринку нагальною є потреба оптимізації збутової діяльності, оскільки обсяги виробництва основних видів продукції сільського господарства значно перевищують обсяги її реалізації (рис. 2). Найменш сприятливою є ситуація з реалізацією овочів та молока. Так, в період з 2010 по 2013 рр. сільськогосподарськими підприємствами було реалізовано близько 10-15 % вирощених овочів та виготовленого молока.

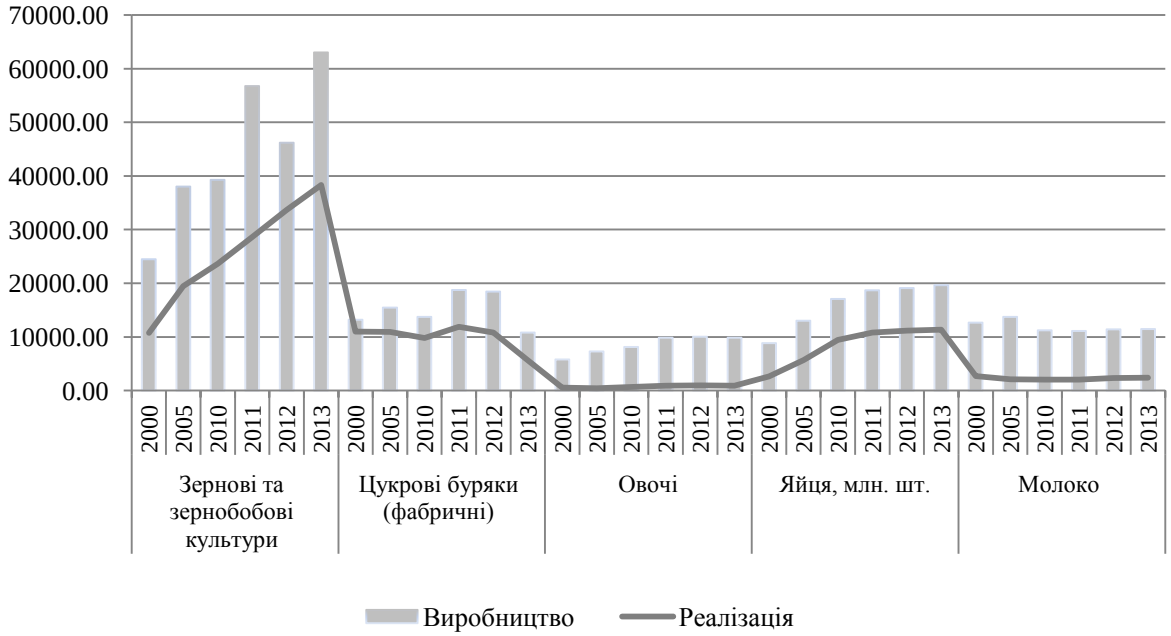


Рис. 2 Обсяги виробництва та реалізації деяких видів сільськогосподарської продукції. [11, с. 88, 125, 141]

Динаміка наведених на рис. 1 показників певним чином проявляється в основних показниках діяльності підприємств галузі сільського господарства (табл..1).

Таблиця 1

Основні показники діяльності підприємств галузі сільського господарства

Показники	2010	2011	2012	2013
Чистий прибуток (збиток), млн.грн.	17253,6	25267,0	26728,4	15806,0
Підприємства, які одержали чистий прибуток				
у відсотках до загальної кількості, %	69,6	83,5	78,6	80,2
фінансовий результат, млн.грн.	22094,9	30182,3	33570,1	26617,9
Підприємства, які одержали чистий збиток				
у відсотках до загальної кількості, %	30,4	16,5	21,4	19,8
фінансовий результат, млн.грн.	4841,3	4915,3	6841,7	10811,9
Рівень рентабельності всієї діяльності, %	17,5	19,3	16,3	8,8
Рівень рентабельності операційної діяльності, %	24,5	24,7	22,8	12,2
Кількість найманих працівників, тис. Осіб	645,2	632,1	621,8	588,0

Так, за результатами 2013 р. кількість підприємств, які отримували прибуток склала 80,2 % від загальної кількості, що на 2 % більше відповідного показника 2012 р. (78,6 %), однак менше показника 2011 р. (83,5 %). Не зважаючи на підвищення кількості прибуткових підприємств в 2013 р., рівень рентабельності їх діяльності скоротився проти рівня 2012 р. майже вдвічі (з 16,3 % до 8,8 %).

Науковцями та практиками доведено, що оптимізація діяльності сільськогосподарських підприємств, підвищення рівня їх прибутковості та рентабельності є можливим, перш за все, за рахунок максимального врахування внутрішнього виробничого потенціалу сільськогосподарських підприємств, вірно налагодженої системи маркетингу.

Маркетинг у процесі еволюції пройшов багато різних етапів, від підтримки і розвитку виробництва до діяльності, в якій основну роль відіграють кінцеві споживачі і їх бажання є імпульсами для створення певних цінностей, які в майбутньому приносять вигоду не тільки самим споживачам, а й виробникам і їх партнерам. Маркетинг партнерської взаємодії базується на засадах традиційного маркетингу, однак має додаткові відмінні риси [8]:

- маркетинг партнерської взаємодії намагається створити нову цінність, а потім розподілити її між виробником і партнером;

- визнає панівну роль індивідуальних клієнтів та партнерів у визначенні тієї цінності, яку вони бажають отримати;

- важливість узгодження фірмою своїх бізнес-процесів, комунікацій, технологій з тими цінностями, які мають бути створені;

- маркетинг партнерських відносин це довготривала спільна праця партнера та виробника, яка здійснюється в реальному часі;

- визнає цінність постійних партнерів вищою, ніж окремих контрагентів, котрі змінюють партнерів при здійсненні кожної угоди;

- прагне створити ланцюжок взаємовідносин як всередині організації, так і між організацією та іншими партнерами – учасниками ринку.

Таким чином, маркетинг партнерської взаємодії передбачає безпосередню участь контрагентів-партнерів в процесі створення цінностей. Він знищує межі між суб'єктами взаємодії та фактично намагається переробити всі аспекти діяльності фірми для того, щоб якомога тісніше звести між собою різних учасників ринку.

Важливими проблемами, які мають бути вирішені в результаті впровадження маркетингу партнерської взаємодії є: скорочення часових меж бізнесу; зміна підходів до проведення сегментації ринку; максимальне врахування важливості індивідуальних запитів кожного контрагента-партнера; скорочення витрат часу на проведення аналізу ринку; встановлення комунікаційної взаємодії з учасниками ринку; постійний високий рівень сервісу та обслуговування клієнтів; можливість участі партнерів в прийняті рішень щодо політики ціноутворення.

Крім, зазначеного вище, партнерський маркетинг має на меті налагодження ефективної взаємодії підприємства з контрагентами з метою підвищення конкурентоспроможності вітчизняних сільськогосподарських підприємств за рахунок мінімізації впливу таких несприятливих чинників:

– недостатня ефективність галузі з точки зору продовольчої безпеки, що призводить до істотного зниження рентабельності підприємств;

– неефективність та обмеженість експорту через невідповідність структури українського експорту попиту країн Європейського Союзу;

– відсутність сертифікатів міжнародного зразку у більшості вітчизняних підприємств;

– недостатній рівень якості продукції через нестачу фінансових коштів, матеріальних, інформаційних та технологічних ресурсів, у виробників, більшість яких відноситься до категорії дрібних приватних господарств населення.

Висновки. Аналізуючи, усе наведене вище, можна зробити висновок, що основна ідея сучасних підходів до побудови маркетингової діяльності на підприємстві полягає в розгляді маркетингу як практики і маркетингу як філософії бізнесу, яка переміщує основну ціль економічної діяльності підприємства від погоні за прибутком до активної та тісної взаємодії з контрагентами, які поступово переходять в статус партнерів.

Без дотримання принципів партнерського маркетингу виробничо-господарська діяльність сільськогосподарських підприємств і надалі буде характеризуватися певною безсистемністю, що обумовлено недостатнім рівнем освіченості більшості керівників, недовірою до сучасних методів підприємництва, небажанням робити свій бізнес більш відкритим для інших учасників ринку через побоювання втрати певної інформації, несанкціонованого доступу до неї. Все це може негативно вплинути на ефективність використання потенціалу більшості підприємств, який є в наявності, однак не використовується через низку більш-менш обгрунтованих причин.

Відповідно основною передумовою підвищення ефективності виробничо-господарської діяльності сільськогосподарських підприємств є використання внутрішніх та зовнішніх механізмів управління, орієнтованих на максимальне використання сукупного потенціалу, що є можливим виключно за умов активної

реалізації маркетингової політики, налагодження тісної взаємодії з учасниками ринку, встановлення між ними партнерських відносин на умовах синергізму, рівноправної та взаємовигідної взаємодії.

Список використаних джерел:

1. Стан сільського господарства у січні–серпні 2014 року : експрес-випуск / Державна служба статистики України. – 2014. – № 294/0/06.02вн-14. – 3 с.
2. Березівський П. С. Організація виробництва в аграрних формуваннях : навч. Посіб. / П. С. Березівський, Н. І. Михайлюк ; [за 174г174і. П. С. Березівського]. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 560 с.
3. Данилів Б. В. Економічний механізм і міжгалузеві економічні відносини в агроформуваннях / Б. В. Данилів // Економіка АПК. – 2007. – № 2. – С. 49–56.
4. Клімова І. М. Економічний механізм регулювання експорту сільськогосподарської продукції / І. М. Клімова // Економіка АПК. – 2007. – № 12. – С. 127–132.
5. Степенко О.В. Оцінка маркетингової діяльності сільськогосподарських підприємствах України [Електронний ресурс] / О.В. Степенко // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства: Економічні науки. – Харків : ХНТУСГ. – 2010. – Вип. 104. – Режим доступу : http://khntusg.com.ua/files/sbornik/vestnik_104/53.pdf
6. Гоголь І.А. Маркетингова діяльність сільськогосподарських підприємств Хмельницької області [Електронний ресурс] / І.А. Гоголь // Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. – Полтава : ПДАА, 2012– Вип. 1(4). – Т. 1. – С. 83–86. – Режим доступу : http://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/4.1/083.pdf
7. Балановська Т.І. Управління маркетинговою діяльністю на агропродовольчому ринку / Т.І. Балановська, О.П. Гогуля // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. – 2010. – Вип. 154, Ч. 1. – С. 368–373.
8. Татаринцева А.С. Партнерство – сучасна форма взаємодії суб'єктів сфери туризму / А.С. Татаринцева // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки) / За 174г174і. М. Ф. Кропивка. – Мелітополь : Вид-во Мелітопольська типографія "Люкс", 2011. – № 1(13). – С. 462–472.
9.Морхова В.О. Планування маркетингу відносин на сільськогосподарських підприємствах [Електронний ресурс] / В.О. Морохова, В.Б. Шумська // Логістика : [збірник наукових праць] / відповідальний редактор Є.В. Крикавський. – Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2010. – № 690. – С. 399-403. – Режим доступу : http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/11449/1/68.pdf
10. Чкан А.С. Сутність та механізми управління виробничо-господарською діяльністю малих формувань на селі / А.С. Чкан, В.О. Чкан // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки) / За 174г174і. М. Ф. Кропивка. – Мелітополь : Вид-во Мелітопольська типографія "Люкс", 2012. – № 1(17), Т. 2. – С. 245–252.
11. Сільське господарство України 2013 р. : статистичний збірник / Державна служба статистики України ; за 174г174і. Н.С. Власенкою – К., 2014. – 390 с.

Рецензент Бабич В.П.

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 336.722
Бубенов Ю.В.
Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ЗАОЩАДЖЕНЬ ДОМОГОСПОДАРСТВ

У публікації підлягають розгляду питання щодо особливостей формування заощаджень домогосподарств, розглядаються фінансові інструменти інвестування. Проаналізовано динаміку та структуру приватних заощаджень, процеси формування заощаджень українськими домогосподарствами в розрізі становлення домашнього господарства як повноправного учасника фінансових відносин.
Ключові слова: заощадження, домогосподарство, інвестиції, фінансові ресурси, заощадження, заощадження домогосподарства, фінанси домогосподарства, фінансовий менеджмент домогосподарства, формування бюджету домогосподарства.

Бубенов Ю.В.

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ СБЕРЕЖЕНИЙ ДОМОХОЗЯЙСТВ

В публикации подлежат рассмотрению вопрос об особенностях формирования сбережений домохозяйств, рассматриваются финансовые инструменты инвестирования. Проанализирована динамика и структуру частных сбережений, процессы формирования сбережений украинскими домохозяйствами в разрезе становления домашнего хозяйства как полноправного участника финансовых отношений.
Ключевые слова: сбережения, домохозяйство, инвестиции, финансовые ресурсы, сбережения, сбережения домохозяйства, финансы домохозяйства, финансовый менеджмент домохозяйства, формирования бюджета домохозяйства.

Bubenov Y.

FEATURES OF FORMATION OF HOUSEHOLD SAVINGS

It is considered the features of the formation of household savings, financial investments tools in this publication. It is analyzed the dynamic and structure of private savings, process of formation of savings Ukrainian households in the context of household formation as full member of financial relationships.
Keywords: savings, household, investing, financial resources, savings, savings of households, household finances, household financial management, budgeting household.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. У сучасній українській економіці, відповідно до довгострокової концепції розвитку, на одне з перших місць висувається проблема забезпечення стійкого економічного зростання. Як показує світовий досвід, для її розв'язання необхідне залучення інвестиційних ресурсів, незалежних від коливань світових фінансових ринків. Даним вимогам задовольняють внутрішні інвестиції, одним з основних джерел яких виступають заощадження сектора домашніх господарств.

Досвід функціонування домогосподарств в умовах становлення ринкових відносин в Україні свідчить про наявність проблемних аспектів щодо формування фінансових ресурсів та їх подальшого залучення до інвестиційних процесів, зокрема в розрізі оптимізації структури витрат домогосподарства та забезпечення належного рівня доходів, які б дозволили формувати заощадження. Крім того, домашніми господарствами України досі не використовується в повному обсязі весь спектр

інструментів, які дають можливість не тільки зберегти, а й примножити фінансові ресурси.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Дослідженню основних форм заощаджень домогосподарств присвячено праці багатьох вітчизняних і зарубіжних вчених, зокрема слід відзначити праці таких авторів О.З. Ватаманюка, М.М. Турянської, З.М. Васильченка, Є.Є. Кацуби, С.В. Кугаєва, В.С. Марцина, О.О. Бакаєвої, С.М. Панчишина, А. Берегулі, З. Ватаманюка, Т. Кізими, І. Кузів та ін.

В цих дослідженнях основна увага приділяється вивченню фінансової спроможності домогосподарств, та майже відсутній аналіз сучасних форм вкладення коштів.

В умовах ринкової економіки домогосподарства все частіше стикаються с проблемою управління власними фінансами. Приймаючи рішення про здійснення заощаджень, перед членами домогосподарства постає питання, в якій формі доцільніше зберігати кошти урахуванням основних причин заощаджень.

Багатогранність причинно-наслідкових взаємозв'язків між чинниками заощаджень та результатами соціально-економічного розвитку країни, посилення впливу глобалізаційних процесів, специфіка вітчизняного інституційного середовища та висока динамічність фінансових ринків відкривають широкий простір для подальшихдосліджень проблем, пов'язаних із акумуляцієюзаощаджень сектора домогосподарств та їх транс-формацією у інвестиційні ресурси національноїекономіки. Зокрема, потребують глибшого аналізу показники граничної схильності до заощадження, масштаби інвестування заощаджень домашніхгосподарств, з'ясування мотивів вибору населенням форми заощаджень, та розробка пропозицій щодо поліпшення реалізації фінансового потенціалу вітчизняних домогосподарств.

Цілі статті. Цілями статті є характеристика основних форм заощаджень домогосподарств та дослідження статистичної інформації щодо вкладення коштів у найбільш розповсюджені фінансові інструменти на сучасному етапі розвитку системи фінансів домогосподарств.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. В умовах ринкової економіки практично перед кожною людиною або домогосподарством постає проблема управління власними фінансами. Сучасний етап розвитку суспільства вимагає дослідження домогосподарств, їх фінансової поведінки та інтересів, оскільки зростання добробуту кожної окремої люди укріпляє всю соціально-економічну систему держави. Так, проблема заощаджень у цілому, джерел інвестицій зокрема – одна з найактуальніших в українській економіці. Динаміка та механізм заощаджень і їх наступна трансформація в інвестиції визначають технічну реконструкцію та структурну перебудову економіки, пришвидшення темпів її розвитку. Збалансованість заощадження й реального нагромадження – важливий параметр загальної макроекономічної пропорційності основних факторів усього процесу відтворення. Істотне значення мають також соціальні аспекти заощадження: вплив на рівень доходів і купівельної спроможності різних груп населення, стабільність соціальної структури суспільства, оцінка населенням ефективності й справедливості системи розподільних відносин.

Грошові кошти, що залишаються у розпорядженні домогосподарства після здійснення витрат на споживання, є основою для формування заощаджень, тобто накопичення грошових коштів. Одним із основних чинників впливу на цей процес є дохід домогосподарства. Стабільність розвитку домогосподарства як суб'єкта економічних відносин тісно пов'язана із забезпеченням належних умов для

фізіологічного розвитку членів цього утворення (придбання продуктів харчування, витрати на одяг, взуття та ін.) Саме після задоволення першочергових споживчих потреб у домогосподарств з'являється можливість для формування заощаджень.

Крім рівня доходу, на процес накопичення коштів впливають: • інфляційні очікування – чим вищою очікується інфляція, тим менше домогосподарства схильні заощаджувати [7, с. 187]; • сподівання домогосподарств щодо розвитку економічної ситуації в країні та власних перспектив; • демографічні чинники (склад сім'ї, місце проживання, рівень освіти, сектор зайнятості); • зміни в оподаткуванні; • зміни процентних ставок тощо [3, с. 373].

Кожен чинник може впливати на процес заощадження як у напрямі його активізації, так і навпаки – виступати каталізатором для збільшення витрат на споживання. Наприклад, збільшення відсоткових ставок за депозитами стимулює домогосподарства до внесення коштів на депозитні рахунки, пониження ставок зменшить зацікавленість щодо цього інструменту та пожвавить інтерес до альтернативних шляхів заощаджень.

При здійсненні заощаджень населення керується різними мотивами, зокрема це може бути прагнення придбання у майбутньому коштовної речі чи організації відпустки, потреба у коштах для власного навчання або для освіти дітей, бажання «накопичити на старість» тощо [3, с. 372]. Причини, які спонукають домогосподарства здійснювати заощадження, поділяють на дві групи:

• захист доходів, наприклад, прагнення забезпечити себе «на чорний день», бажання поліпшити взагалі фінансову забезпеченість своєї сім'ї та ін.;

• спекуляції на біржі, тобто зберігання частини доходу з метою витрачання його на придбання цінних паперів, щоб у майбутньому отримати прибуток від підвищення їх номінальної вартості [8, с. 185].

Заощадження домогосподарств є частиною доходів населення, яка залишається після сплати обов'язкових платежів та здійснення поточних споживчих витрат і яку члени домашніх господарств вкладають передусім у фінансові (рідше – не фінансові) метою отримання майбутніх доходів або відкладають (виводять на певний період часу з особистого користування) з метою задоволення майбутніх потреб [6].

Основні причини здійснення заощаджень можна об'єднати в такі групи: придбання дорогих товарів; непередбачувані витрати; витрати майбутніх періодів (весілля, освіта тощо); звичка заощаджувати кошти; заощадження з метою отримання прибутку. Побічні причини для здійснення заощаджень виникають внаслідок перевищення платоспроможності над рівнем потреб. Це може відбуватися у таких випадках: по-перше, рівень доходів досить великий, тобто домогосподарство має змогу задовольнити нинішні потреби; по-друге, рівень пропозиції та якість пропонованих товарів або послуг не може задовольнити попит споживачів; по-третє, у державі реалізується ефективна політика, спрямована на підвищення рівня заощаджень домогосподарств.

Додатково можна виділити наступну групу причин, що виникають в економіці: диверсифікація коштів в умовах високих темпів інфляції; оптимізація оподаткування через існуючі податкові стимули інвестування; відсутність товарів в умовах дефіциту споживчих товарів на ринку; створення резервних коштів на випадок невиплат заробітної плати [4].

За характером мобілізації заощадження домогосподарств поділяють на організовані та неорганізовані. Організовані заощадження – заощадження населення, мобілізацію і розміщення яких здійснює банківська система або небанківські фінансово-кредитні установи. Неорганізовані грошові заощадження населення –

заощадження, що зберігаються безпосередньо у населення готівкою у національній та іноземній валютах. До неорганізованих заощаджень належать також зберігання коштів у вигляді коштовностей, дорогоцінних металів, дорогих товарів тривалого користування тощо. Масове зберігання людьми готівки значною мірою пояснюється природним суб'єктивним відчуттям ризику можливих збитків, яке посилюється вкрай негативним досвідом, набутим у часи гіперінфляції, сертифікаційної приватизації та фінансових пірамід [9].

Заощадження домогосподарств можна класифікувати залежно від характеру мобілізації: організовані та неорганізовані. До організованих належать фінансові активи домогосподарства, що зберігаються у фінансових інститутах: депозити, цінні папери, страхові поліси тощо. Неорганізовані – це заощадження готівкою, що зберігається безпосередньо у населення в національній та іноземній валютах. Окремі науковці зазначають, що неорганізовані заощадження можуть набувати також і натуральної форми, наприклад, придбання товарів тривалого користування [3, с. 373; 5, с. 69], зберігання коштів у вигляді коштовностей, дорогоцінних металів, дорогих товарів тривалого користання [10, с. 9]. Водночас не зазначається, наскільки дорогими мають бути товари тривалого користування, аби потрапити до цієї категорії заощаджень. Крім того, придбання таких товарів можна розглядати як задоволення певних споживчих потреб людини, на які попередньо було заощаджено кошти. Відтак здійснені витрати можна вважати витратами на споживання, а придбання будь-якого товару тривалого користування – формуванням заощадження в натуральній неорганізованій формі. У протилежному випадку придбання товарів тривалого користання можна розглядати як «вимушену» спробу збереження купівельної спроможності вже накопичених грошових коштів у разі недовіри до грошово-кредитної та фінансової системи й у відповідь на відсутність стабільності в економіці країни взагалі. Однак за таких умов придбані товари перетворюються на товари споживання й вже не можуть бути використанні як інструмент здійснення заощадження.

Окреслене протиріччя можна вважати наслідком відносно нетривалого часу функціонування вітчизняних домогосподарств як самостійних учасників фінансових відносин, що зумовлює наявність багатьох дискусійних і неузгоджених аспектів теоретичного характеру.

Крім того, необхідною умовою при дослідженні домогосподарства з позицій залучення до економічних відносин, повинно бути чітке усвідомлення «унікальності» цього суб'єкта з огляду на його властивість виступати постачальником робочої сили, отже, необхідності створення умов для належного відтворення людського потенціалу. Це визначає доцільність розмежування розгляду домогосподарства як суб'єкта фінансових відносин та як соціального утворення. Хоча такий поділ є досить умовним, однак, дозволяє зняти наведенні протиріччя.

До натуральної форми неорганізованих заощаджень доцільно віднести придбання таких товарів, вартість яких із часом не зменшується, а навпаки – має схильність до збільшення і дає змогу в подальшому змінити форму заощаджень на організовану та залучити їх до активного економічного кругообігу. До цієї категорії можна віднести раритетні й ексклюзивні речі (картини, авто та ін.), нерухомість тощо. Наявність у домогосподарств заощаджень домогосподарств організованої форми свідчить про включення цього суб'єкта до фінансових відносин, що є важливим якісним показником у ринкових умовах господарювання, адже утворення організованих заощаджень домогосподарств відбувається при взаємодії з різними інститутами фінансової системи та за участі інших суб'єктів фінансових відносин, що зумовлює досить широкий діапазон фінансових інструментів для здійснення заощаджень населенням та

безпосереднього залучення домогосподарств до інвестиційних процесів, тобто перетворення заощаджень населення на інвестиційний ресурс для економіки та функціонування домогосподарства як інвестора.

Домогосподарство може зробити рішення про переведення частини неорганізованих заощаджень в організовану форму (наприклад, продати валюту і купити акції чи розмістити такі кошти у банку), отже, джерелом для організованих заощаджень виступають також неорганізовані накопичені заощадження. Найбідніші домогосподарства згідно статистичних даних формують заощадження лише в неорганізованій формі. Такі кошти можуть бути переведені в організовану форму лише після переходу таких домогосподарств до більш заможної групи. Отже, для домогосподарства інвестицією буде виступати будь-яка організована форма заощадження. Перехід таких коштів у інвестиції для національної економіки відбувається через фінансовий ринок чи за допомогою системи фінансових посередників різних типів. Інвестиції в економіці також збільшаться, якщо вільні грошові кошти домогосподарство вкладе у розвиток власної справи чи у випадку індивідуального будівництва [4].

Традиційно популярною і найбільш привабливою для українців формою заощаджень залишаються банківські депозити. Їх основна перевага полягає в тому, що вони надають фіксований дохід (банк гарантує повернення основної суми і відсотків на вклад). Серед основних недоліків цієї форми заощаджень виокремлюють: невисоку дохідність, яка, в основному, перекриває інфляційне знецінення грошей; нестабільність та малу прогнозованість депозитних ставок для фізичних осіб; можливість втрати значної частини доходу у випадку дострокового відкликання вкладу; обтяження депозитним ризиком [1].

Перевага гривневих депозитів полягає у тому, що вони компенсують вплив інфляції, проте їх ліквідність, тобто здатність якнайшвидше перетворюватися на товари і послуги, на строковому депозиті різко знижується. Така форма може використовуватися домогосподарствами для отримання прибутку, забезпечення майбутніх потреб, купівлі дорогих товарів. Депозити в іноземній валюті можуть принести як прибуток, так і збиток. Результат залежить від динаміки валютного курсу гривні. Ліквідність коштів у такій формі є дещо нижчою за попередню форму заощаджень [9].

Переважна частка депозитів розміщується на короткі строки – у січні-травні 2014 року питома вага депозитів до запитання та короткострокових зросли на 5% та 3% відповідно, а довгострокових від 1 до 2 років – зменшилась на 12%. Якщо розглянути повалютну структуру депозитів, то видно що по всім строкам розміщення частка депозитів у національній валюті зменшився – від 5% (на вимогу) до 24% (довгостроковий від 1 до 2 років), при цьому питома вага депозитів на вимогу та до 1 року у іноземній валюті зросла 40% та 20% відповідно.

Таблиця 1

Депозити сектора домашніх господарств за видами валют

Період	Усього	у тому числі у розрізі валют					у тому числі											
							переказні депозити						інші депозити					
							усього	у тому числі у розрізі валют					усього	у тому числі у розрізі валют				
		гривня	долар США	євро	росій-ський рубль	інші валюти		гривня	долар США	євро	росій-ський рубль	інші валюти		гривня	долар США	євро	росій-ський рубль	інші валюти
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
2005	74 778	43 688	26 372	4 615	20	83	18 648	15 418	…	…	…	…	56 130	28 270	…	…	…	…
2006	108 860	59 889	40 848	7 909	27	186	25 931	20 359	4 564	948	26	35	82 928	39 530	36 285	6 961	1	151
2007	167 239	102 379	48 808	15 514	57	480	40 086	31 779	6 360	1 846	48	54	127 152	70 600	42 448	13 669	8	427
2008	217 860	110 016	75 461	31 134	81	1 169	40 304	27 885	9 122	3 075	51	170	177 556	82 130	66 339	28 059	29	999
2009	214 098	101 081	78 627	33 126	133	1 131	57 126	35 190	15 355	5 879	54	648	156 972	65 891	63 272	27 247	78	483
2010	275 093	142 924	96 092	34 330	295	1 452	66 149	45 043	15 022	5 279	82	722	208 943	97 880	81 069	29 050	213	730
2011	310 390	160 530	114 859	31 620	493	2 889	70 908	48 085	16 857	4 924	127	915	239 483	112 445	98 002	26 696	366	1 974
2012	369 264	186 772	149 286	30 831	715	1 660	77 121	53 928	18 366	4 420	117	290	292 143	132 844	130 920	26 411	599	1 370
2013																		
червень	414 384	231 444	150 692	30 215	725	1 309	91 755	67 557	19 242	4 599	141	215	322 630	163 886	131 449	25 616	584	1 093
липень	418 708	234 369	151 314	30 869	766	1 389	90 588	66 092	19 293	4 825	141	236	328 120	168 277	132 021	26 044	625	1 153
серпень	422 980	237 642	152 375	30 764	809	1 390	90 711	66 546	19 139	4 622	151	253	332 269	171 096	133 236	26 142	658	1 138
вересень	429 600	242 609	153 438	31 323	865	1 365	91 046	67 061	18 953	4 627	158	247	338 554	175 548	134 485	26 696	707	1 118
жовтень	435 004	248 720	152 108	31 880	861	1 435	90 496	66 939	18 448	4 718	137	254	344 508	181 782	133 660	27 162	724	1 181
листопад	440 143	254 598	151 947	31 384	852	1 362	91 146	67 915	18 226	4 622	133	249	348 997	186 683	133 721	26 762	719	1 113
грудень	441 951	257 829	150 707	31 199	889	1 327	87 673	66 769	16 141	4 375	156	232	354 278	191 060	134 566	26 824	733	1 095
2014																		
січень	437 562	256 361	148 970	30 090	793	1 348	84 166	62 990	16 560	4 264	118	234	353 396	193 371	132 410	25 826	675	1 114
лютий	449 028	236 818	174 406	35 312	895	1 597	80 226	54 456	20 084	5 276	130	281	368 802	182 362	154 322	30 036	766	1 316
березень	442 727	224 533	179 357	36 366	909	1 563	84 892	52 910	25 277	6 269	176	261	357 835	171 623	154 079	30 097	734	1 301
квітень	440 534	224 483	177 358	36 321	845	1 526	89 029	57 324	24 937	6 323	173	271	351 504	167 159	152 421	29 998	672	1 254
травень	428 613	218 553	172 777	35 030	771	1 481	86 470	55 755	23 992	6 285	176	263	342 143	162 798	148 786	28 745	596	1 218
червень	427 802	226 227	165 117	34 178	758	1 522	92 345	63 133	22 556	6 191	196	269	335 456	163 094	142 561	27 987	562	1 252

Таблиця 2.

Депозити домогосподарств у розрізі видів валют строків погашення у національній валюті (залишки коштів на кінець періоду, млн. грн.)

Період	Усього	у тому числі за строками				у тому числі									
						у національній валюті					в іноземній валюті				
						усього	у тому числі за строками				усього	у тому числі за строками			
		на вимогу	до 1 року	від 1 року до 2 років[1]	більше 2 років		на вимогу	до 1 року	від 1 року до 2 років[1]	більше 2 років		на вимогу	до 1 року	від 1 року до 2 років[1]	більше 2 років
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
2005	74 778	18 660	19 025	37 093	…	43 688	15 424	9 032	19 232	…	31 090	3 236	9 993	17 861	…
2006	108 860	25 940	22 853	60 066	…	59 889	20 360	9 712	29 817	…	48 970	5 580	13 142	30 249	…
2007	167 239	40 123	32 504	81 901	12 711	102 379	31 795	16 396	46 389	7 798	64 860	8 328	16 108	35 511	4 913
2008	217 860	40 578	55 878	98 626	22 777	110 016	27 971	23 870	46 687	11 488	107 844	12 607	32 008	51 939	11 290
2009	214 098	57 265	98 157	46 638	12 038	101 081	35 325	38 292	21 753	5 711	113 016	21 939	59 865	24 885	6 328
2010	275 093	66 164	99 966	91 938	17 025	142 924	45 045	43 308	46 402	8 169	132 169	21 119	56 658	45 536	8 856
2011	310 390	70 921	104 440	113 824	21 206	160 530	48 090	45 926	56 196	10 318	149 860	22 831	58 514	57 628	10 888
2012	369 264	77 153	125 560	139 490	27 062	186 772	53 935	65 393	57 355	10 089	182 493	23 217	60 167	82 135	16 973
2013															
червень	414 384	91 779	128 575	182 701	11 330	231 444	67 563	78 106	80 185	5 590	182 941	24 216	50 468	102 516	5 740
липень	418 708	90 617	122 287	194 479	11 325	234 369	66 099	79 056	83 502	5 712	184 339	24 518	43 230	110 977	5 613
серпень	422 980	90 737	120 736	199 301	12 206	237 642	66 554	78 237	86 641	6 210	185 338	24 182	42 499	112 660	5 996
вересень	429 600	91 070	120 856	204 940	12 734	242 609	67 067	78 683	89 750	7 108	186 991	24 003	42 173	115 190	5 625
жовтень	435 004	90 523	121 665	209 644	13 172	248 720	66 946	80 742	93 369	7 663	186 284	23 576	40 923	116 275	5 510
листопад	440 143	91 171	121 656	213 708	13 607	254 598	67 922	81 687	96 587	8 402	185 546	23 249	39 969	117 121	5 205
грудень	441 951	87 720	121 343	218 308	14 580	257 829	66 776	81 375	100 550	9 128	184 122	20 944	39 968	117 758	5 452
2014															
січень	437 562	84 187	118 059	220 092	15 224	256 361	62 997	80 028	103 574	9 762	181 200	21 190	38 030	116 518	5 462
лютий	449 028	80 252	118 103	232 678	17 995	236 818	54 462	73 664	97 868	10 824	212 210	25 790	44 439	134 810	7 171
березень	442 727	84 919	116 249	224 329	17 229	224 533	52 917	70 815	90 476	10 325	218 194	32 002	45 435	133 853	6 904
квітень	440 534	89 060	119 962	214 369	17 143	224 483	57 331	72 553	84 350	10 249	216 051	31 729	47 409	130 019	6 894
травень	428 613	86 505	122 926	202 344	16 839	218 553	55 765	73 959	78 800	10 029	210 060	30 739	48 967	123 544	6 810
червень	427 802	92 381	125 222	193 513	16 686	226 227	63 139	77 092	76 064	9 933	201 575	29 242	48 130	117 449	6 754

[1] Дані до січня 2007 року включають депозити, залучені зі строком погашення від 1 року до 2 років і більше 2 років.

Окрім банківських установ, домогосподарства можуть вкладати свої тимчасово вільні кошти в небанківські фінансово-кредитні установи, зокрема, кредитні спілки та недержавні пенсійні фонди.

В Україні кількість кредитних спілок незначно зросла, і на кінець 2013 р. Становить 624 одиниць, що на 1,14% (7 одиниць) менше за показник минулого року – 614. Світова економічна криза сприяла виявленню основних недоліків кредитних спілок, внаслідок якої багато кредитних спілок скоротилося в 2008-2011 роках [11].

Таблиця 4.

Динаміка основних показників діяльності кредитних спілок за 2008-2010 рр.

Показники діяльності	Станом на 31.12.2011	Станом на 31.12.2012	Станом на 31.12.2013	Темпи приросту, % (станом на 31.12.2013/ станом на 31.12.2012)
Кількість зареєстрованих кредитних спілок (на кінець періоду)	613	617	624	+1,14
Кількість членів КС (тис. Осіб)	1062,4	1095,9	980,9	-10,5
Кількість членів КС, які мають внески на депозитних рахунках на кінець періоду (тис. Осіб)	48,0	44,9	40,3	-10,2
Кількість членів КС, які мають діючі кредитні договори (тис. Осіб)	249,3	254,0	233,6	-8,0
Загальні активи (млн. грн.)	2386,5	2656,9	2598,8	-2,2
Кредити, надані членам КС (залишок на кінець періоду) (млн. грн.)	2237,4	2531,0	2349,1	-7,2
Внески членів КС на депозитні рахунки (залишок на кінець періоду) (млн. грн.)	1185,5	1287,5	1330,1	+3,3
Капітал (млн. грн.)	942,9	1088,7	1055,6	-3,0

За результатами 2013 року, як і раніше, більшість кредитних спілок 305 (60,5%) об'єднує невелику кількість членів – до 1 000 осіб. При цьому, достатньо велика кількість кредитних спілок 180 (35,7%) об'єднує від 1 000 до 10 000 членів. Розподіл кредитних спілок за кількістю членів зображено на рис. 1.

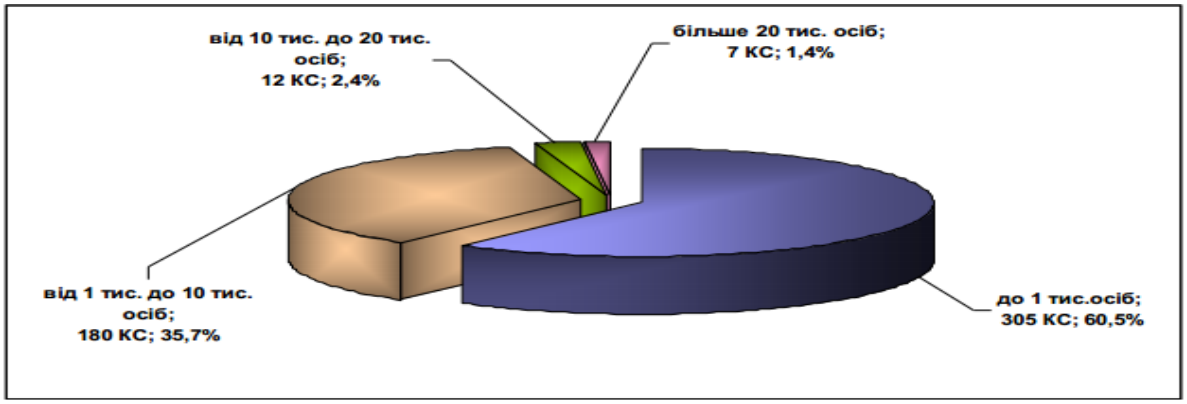


Рис. 1. Групування кредитних спілок за кількістю членів станом на 31.12.2013

Станом на 31.12.2013 кількість членів кредитних спілок становить 980,9 тис. осіб, з яких 233,6 тис. осіб (23,8 %) – члени кредитних спілок, які мають діючі кредитні договори, та 40,3 тис. осіб (4,1%) – члени кредитних спілок, які мають внески (вклади) на депозитних рахунках (рис. 2). [11]

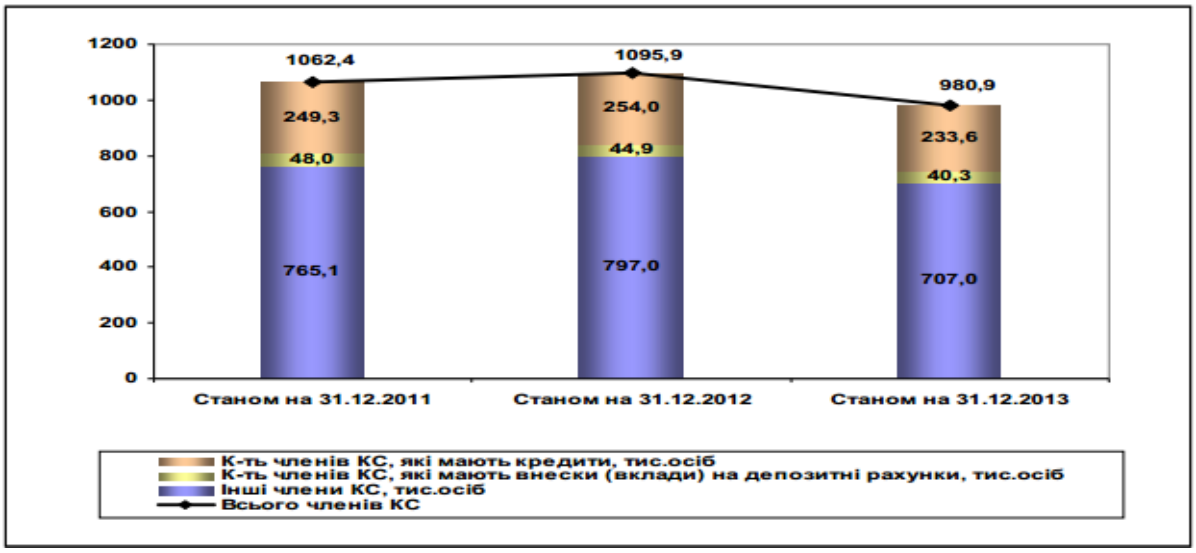


Рис. 2. Динаміка кількості членів кредитних спілок за 2011 – 2013 роки

Частка членів кредитних спілок, що не є вкладниками, станом на 31.12.2013 становить 940,6 тис. Осіб або 95,9%, та порівняно з минулими роками зменшилася не суттєво і залишається значною (станом на 31.12.2012 – 1051,0 тис. Осіб (95,9%), станом на 31.12.2011 – 1014,4 тис. Осіб (95,5%). Однак, такі члени мають вирішальну кількість голосів та безпосередній вплив на прийняття управлінських рішень у кредитних спілках.

Загальний обсяг активів кредитних спілок станом на 31.12.2013 становить 2 598,8 млн. грн. І зменшився на 58,1 млн. грн. Або на 2,2% порівняно з 2012 роком (станом на 31.12.2012 – 2 656,9 млн. грн.). Загальний обсяг капіталу кредитних спілок станом на 31.12.2013 становить 1 055,6 млн. грн. Та порівняно з кінцем минулого року зменшився на 33,1 млн. грн. Або на 3,0%.

Серед ринків небанківських фінансових послуг найдинамічнішим залишається ринок недержавного пенсійного забезпечення. Основні показники діяльності недаржавних пенсійних фондів та темпи їх приросту наведені в табл. 5.[11]

Таблиця 5

Динаміка основних показників діяльності недержавних пенсійних фондів

Показники діяльності	Станом на 31.12.2011	Станом на 31.09.2012	Станом на 31.12.2012	Станом на 30.09.2013	Темпи приросту	
					Станом на 31.12.2012/станом на 31.12.2011	Станом на 30.09.2013/станом на 30.09.2012
Загальна кількість укладених пенсійних контрактів (тис. Шт.)	75,0	62,2	61,4	61,3	-18,1	-1,4
Кількість учасників за укладеними пенсійними контрактами (тис. Осіб)	594,6	579,5	584,8	589,2	-1,6	1,7
Загальні активи НПФ (млн. грн.)	1386,9	1549,2	1660,1	1933,6	19,7	24,8
Пенсійні внески (млн.грн) у т.ч.	1102,0	1248,1	1313,7	1501,2	19,2	20,3
- від фізичних осіб	50,6	56,0	58,6	64,3	15,8	14,8
- від фізичних осіб-підприємців	0,2	0,2	0,2	0,2	0,0	0,0

продовження таблиці 5

1	2	3	4	5	6	7
- від юридичних осіб	1051,2	1191,9	1254,9	1436,4	19,4	20,5
Пенсійні виплати (млн.грн.)	208,9	237,0	251,9	285,0	20,6	20,3
Кількість осіб, що отримали/отримують пенсійні виплати (тис. Осіб)	63,1	64,4	66,2	67,7	4,9	5,1
Сума інвестиційного доходу (млн.грн)	559,9	549,9	620,3	733,5	10,8	33,4
Сума витрат, що відшкодовуються за рахунок пенсійних активів (млн.грн)	86,6	100,7	106,6	125,9	23,1	25,0

Станом на 30.09.2013 адміністраторами недержавних пенсійних фондів було укладено 61,3 тис. Шт. пенсійних контрактів з 49,9 тисячами вкладників, з яких юридичні особи становлять 2,4 тисячі вкладників або 4,7 %, на яких припадає 1 436,4 млн. грн. Пенсійних внесків (95,7 % від загального обсягу пенсійних внесків за системою НПЗ), а 47,5 тисяч вкладників або 95,3% є фізичні особи

При цьому, порівняно з кінцем 2012 року кількість контрактів з юридичними особами зменшилася на 2,2%, а з фізичними особами зросла на 0,2% (рис.3).

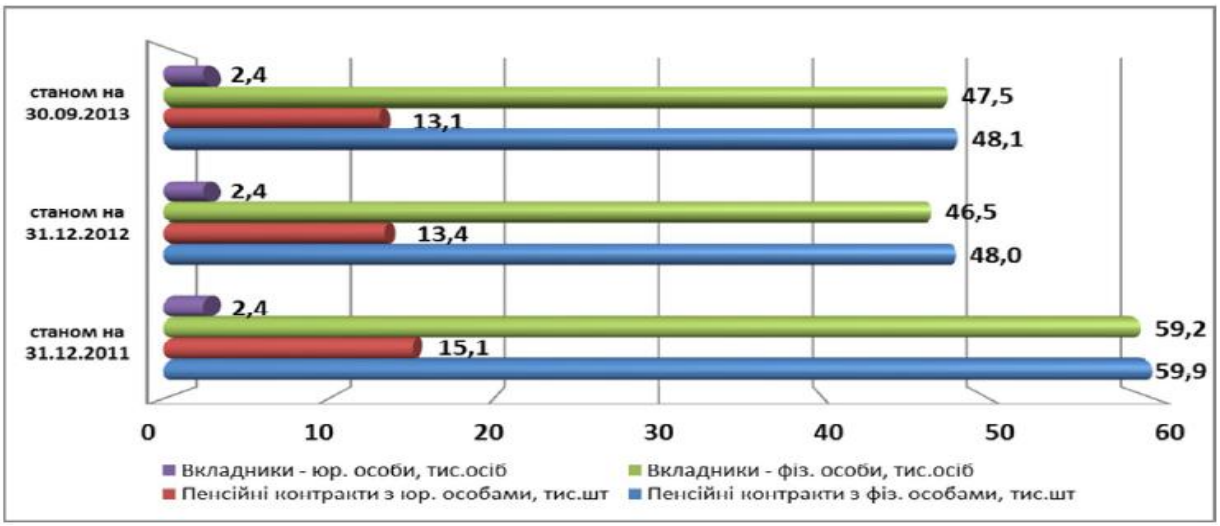


Рис.3. Динаміка кількості укладених пенсійних контрактів та кількості увкладників за 2011 – 2012 рр. Та станом на 30.09.2013.

Як видно з рисунка 4, починаючи з 2012 року кількість учасників НПФ дещо збільшилась. Станом на 30.09.2013 серед учасників НПФ переважну більшість становили особи віком від 25 до 50 років, а 184г184іа 63,9%, та особи вікової групи від 50 до 60 років, що становила 24,4%. Частка учасників НПФ вікової групи старше 60 років становить 7,9%, вікової групи до 25 років – 3,8% (рис. 3).

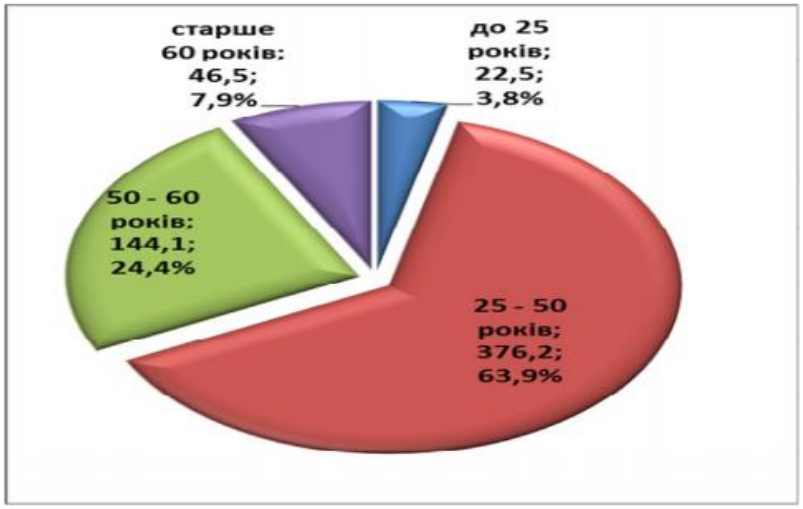


Рис. 4. Розподіл учасників НПЗ за віковими 185г185іальн (тис. Осіб) станом на 30.09.2013

Сукупно недержавними пенсійними фондами станом на 30.09.2013 було здійснено пенсійних виплат (одноразово та на визначений строк) 67,7 тисячам учасникам, тобто 11,5% учасників від їхньої загальної кількості отримали пенсійні виплати.

Одним із основних якісних показників, які характеризують систему НПЗ, є сплачені пенсійні внески. Станом на 30.09.2013 сума пенсійних внесків становила 1501,2 млн. грн., що на 14,2% більше або на 187,2 млн. грн. Порівняно з кінцем 2012 року. Загальний обсяг активів, сформованих пенсійними фондами, станом на 30.09.2013 становить 1 933,6 млн. грн. Усього за 2013 рік активи недержавних пенсійних фондів зросли на 16,5% або на 273,5 млн. грн. (рис.6) [11].

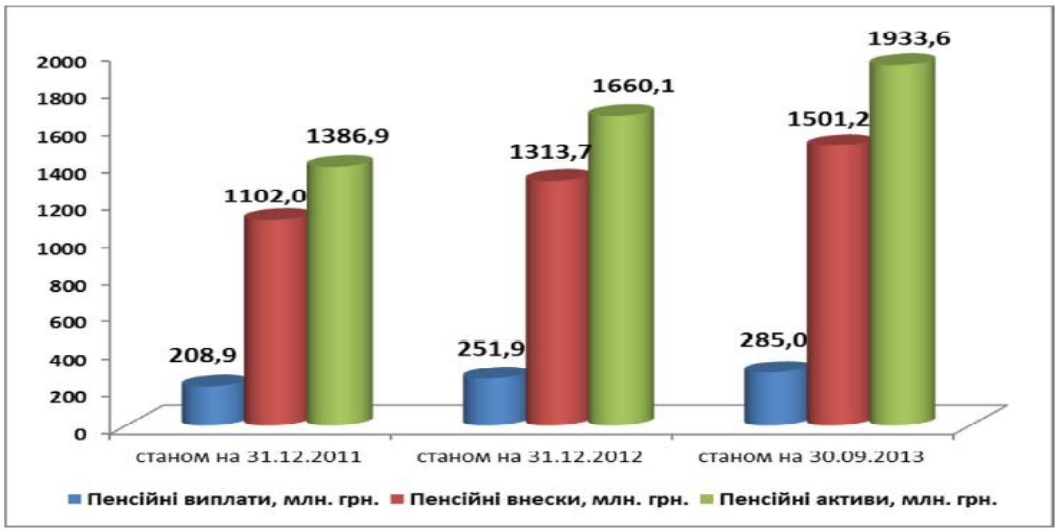


Рис.6. Динаміка основних показників системи НПЗ за 2011 – 2012 рр. Та станом на 30.09.2013 року

Як інструмент накопичення та інвестування домогосподарствами можуть використовуватись також і цінні папери (акції, облігації державної позики тощо). За підсумками приватизації середини 90-х років XX ст. більшість українців стали власниками акцій підприємств, але через нерозвиненість фондового ринку, відсутність розуміння та досвіду використання цього інструменту, з огляду на нестабільність економічної ситуації та масові банкрутства підприємств вітчизняні домогосподарства

не мали можливості ефективно скористатися цінними паперами, і, як наслідок, в подальшому втратили зацікавленість до такої форми інвестування грошових коштів. За даними опитувань, таким фінансовим інструментом, як операції на фондовому ринку користується 0.4 % респондентів, а і в перспективі передбачається зниження цього показника [2, с. 12].

Ще одним інструментом інвестування, які пропонують банківські установи, є купівля дорогоцінних металів (золота, платини тощо) та цінних монет. І це перспективний інструмент, адже їх вартість постійно збільшується, однак для більшості вітчизняних домогосподарств така операція недоступна через доволі високу вартість та відносно невисоку ліквідність злитків, які і виступають об'єктом інвестування.

Таким чином, у силу низки обставин наявні фінансові інструменти не використовуються в повному обсязі для формування заощаджень українськими домогосподарствами. За даними досліджень, фінансовими інструментами заощадження коштів користується менше 20 % опитаних, натомість за наявності надлишкових коштів 49 % респондентів надасть перевагу збереженню коштів удома у готівковому вигляді [2, с. 29]. Така ситуація яскраво демонструє наявність проблемних аспектів у цій сфері. Як свідчать дані опитувань, вітчизняні домогосподарства не мають фінансової можливості взагалі здійснювати заощадження – 76 % опитаних, 14 % респондентів до головної перешкоди у формуванні заощаджень віднесли відсутність довіри до фінансових установ [2, с. 28].

Значимим фактором є й так звана «фінансова неграмотність» населення, адже в ринкових умовах господарювання заощадження домогосподарств виступають безпосереднім об'єктом управління, що вимагає від населення володіння певним арсеналом хоча б мінімальних знань щодо основ функціонування фінансового ринку та можливих шляхів формування й інвестування заощаджень. Крім того, населення майже не користується послугами інвестиційних фондів – установ, які, з огляду на мету функціонування, значно спростили б процес ефективного управління заощадженнями для населення.

Висновки. Отже, можна зробити висновок, що в умовах ринкової економіки домогосподарство, здійснюючи заощадження своїх коштів, має потужний арсенал різноманітних інструментів. Формування у домогосподарств заощаджень 186г186іа організованої форми є яскравим показником стабільності в суспільстві та довіри до фінансової системи, адже накопичення готівки у населення не дає змоги залучити цей ресурс для потреб економіки.

З огляду на відчутні зміни у структурі заощаджень домогосподарств можна дійти висновку про поступове залучення домогосподарств до активної фінансової взаємодії, що свідчить про становлення даного суб'єкта як безпосереднього та повноправного учасника. З метою зменшення впливу негативних факторів на процес реалізації фінансового потенціалу населення України можна рекомендувати диверсифікований підхід до вкладення коштів домогосподарствами. Крім того, збільшення заощаджень населення у фінансових активах свідчить про формування у населення передумов для отримання різних видів фінансових доходів.

Список використаних джерел:

1. Андрущенко, А. В. Основні недоліки методів вкладення коштів на сучасному етапі розвитку системи фінансів населення / А. В. Андрущенко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2011. – № 1. – С. 204-209.
2. Бонд Р. Фінансова грамотність та обізнаність в Україні: Факти та висновки / Р. Бонд, О. Куценко, Н. Лозицька. — 2-ге вид., допов. Та випр. — К. : USAID, 2010. — С. 41.
3. Вступ до економічної теорії : підручник / [З. Ватаманюк, О. Ватаманюк, С. Панчишин, С. Кудин та ін.] ; за ред. З. Ватаманюка. — 3-є вид., допов. — Львів : Новий світ – 2000, 2006. — 504 с.
4. Кізима, Т. О. Фінанси домогосподарств: сучасна парадигма та домінанти розвитку : монографія / Т. О. Кізима. – К. : Знання, 2010. – 431 с. 5
5. Кузів І. В. Пріоритетні напрями інвестування заощаджень домашніх господарств в Україні / І. В. Кузів // Формування ринкових відносин в Україні. — 2007. — № 10 (77). — С. 68–72
6. Палиця С. В. Вкладення заощаджень населення України в інвестиції / С. В. Палиця, М. С. Федоренко // Інвестиції: практика та досвід. – 2010. – № 23. – С. 28-29.
7. Політична економія : навч. Посіб. / [Г. А. Оганян, В. О. Паламарчук, А. П. Румянцев та ін.] ; за заг. Ред. Г. А. Оганяна. — К. : МАУП, 2003. — 520 с.

8. Старостенко Г. Г. Політична економія : навч. Посібник / Г. Г. Старостенко. — К. : Центр навчальної літератури, 2006. — 344 с.
9. Фінанси : підручн. / [С. І. Юрій, В. М. Федосов, Л. М. Алексеєнко та ін.]; за ред. С. І. Юрія, В. М. Федосова. – К. : Знання, 2008. – 611 с.
10. Янель Ю. А. Заощадження домогосподарств України та їх мотивація / Ю. А. Янель, К. О. Соломянова // Економіка, фінанси, право. — 2006. — № 6. — С. 9–13.
11. Звіт про роботу Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг за 2013 рік. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nfp.gov.ua/content/rzviti-nackomfinposlug.html
12. Офіційний веб-сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nfp.gov.ua/
13. Офіційний веб-сайт Державного комітету статистики. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov

Рецензент Карлін М.І.

УДК 658.012.4

Глущенко М.М.
Університет банківської справи Національного банку України

ВИДИ СУБ'ЄКТІВ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ І МЕХАНІЗМИ ЇХ ФІНАНСОВОЇ ПІДТРИМКИ

У статті розкрито сутність запропонованої класифікації суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, а також ідентифіковано сутнісні характеристики механізмів їх фінансової підтримки. Проведені уточнення необхідні для раціоналізації існуючих і розроблення нових механізмів фінансової підтримки суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності. На відміну від існуючих, запропоновані положення базуються на принципах декомпозиції, альтернативності і системності, що сприяє упорядкуванню чинного теоретико-методологічного інструментарію, його критичному перегляду на предмет виокремлення тих механізмів фінансової підтримки, які є не універсальними для потреб суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності і потребують суттєвого доопрацювання в напрямку урахування лінійних і опосередкованих зв'язків між факторами, що визначають фінансові потреби суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності.

Ключові слова: суб'єкт, фінансові потреби, механізми, фінансові інтереси, зовнішньоекономічна діяльність.

Gluschenko M.

TYPES ECONOMIC OPERATORS AND MECHANISMS THEIR FINANCIAL SUPPORT

The article deals with the nature of the proposed classification of foreign economic activity, and identified the essential characteristics of the mechanisms of financial support. Past clarification needed to streamline existing and development of new mechanisms of financial support for economic operators. Unlike the existing proposed regulations are based on the principles of decomposition, and alternative systems, which contributes to streamlining the current theoretical and methodological tools, his critical view on the subject of separation of financial support mechanisms that are not universal to the needs of economic operators and require significant improvement in regard to the direction of linear and indirect relationships between the factors that determine the financial needs of economic operators.

Keywords: subject, financial needs, mechanisms, financial interests, foreign economic activity.

Глущенко М.М.

ВИДЫ СУБЪЕКТОВ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И МЕХАНИЗМЫ ИХ ФИНАНСОВОЙ ПОДДЕРЖКИ

В статье раскрыта сущность предложенной классификации субъектов внешнеэкономической деятельности, а также идентифицированы сущностные характеристики механизмов их финансовой поддержки. Проведенные уточнения необходимые для рационализации существующих и разработки новых механизмов финансовой поддержки субъектов внешнеэкономической деятельности. В отличие от существующих, предложенные положения базируются на принципах декомпозиции, альтернативности и системности, способствует упорядочению действующего теоретико-методологического инструментария,

его критическому пересмотру на предмет выделения тех механизмов финансовой поддержки, которые являются не универсальными для нужд субъектов внешнеэкономической деятельности и требуют существенного доработки в направлении учета линейных и опосредованных связей между факторами, определяющими финансовые потребности субъектов внешнеэкономической деятельности.

Ключевые слова: субъект, финансовые потребности, механизмы, финансовые интересы, внешнеэкономическая деятельность.

Постановка проблеми у загальному вигляды та її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Зовнішньоекономічна діяльність суб'єктів господарювання вимагає диверсифікації і диференціації форм її фінансової підтримки. Вітчизняними і зарубіжними науковцями приділено досить багато уваги проблемам розвитку зовнішньоекономічної діяльності [2-12], проте критичний аналіз наукової літератури показав, що проблемам формування механізмів фінансової підтримки суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності приділено мало уваги. Передусім, на теоретичному рівні дослідження, проблема полягає у відсутності адекватної класифікації суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності з позиції їх фінансових потреб, а також у нечіткості ідентифікування сутнісних ознак механізмів їх фінансової підтримки. Побудова класифікації суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності і виділення сутнісних ознак механізмів їх фінансової підтримки є відправною позицією для удосконалення існуючих і формування нових теоретичних і методичних положень щодо пошуку можливостей задоволення фінансових потреб суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Побудова класифікації суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності з позиції їх фінансових потреб вимагає застосування нормативного, поведінкового, процесного і системного науково-методичних підходів. Необхідність використання нормативного підходу викликана тим, що у Законі України «Про зовнішньоекономічну діяльність» наведено чітке означення поняття «суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності» (сторони, які перебувають у договірних відносинах з приводу купівлі-продажу товарів, надання послуг, здійснення інвестицій тощо) і наведено перелік суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності:

- фізичні особи – громадяни України, іноземні громадяни та особи без громадянства, які мають цивільну правоздатність і дієздатність згідно з законами України і постійно проживають на території України;
- юридичні особи, зареєстровані як такі в Україні і які мають постійне місцезнаходження на території України (підприємства, організації та об'єднання всіх видів, включаючи акціонерні та інші види господарських товариств, асоціації, спілки, концерни, консорціуми, торговельні доми, посередницькі та консультаційні фірми, кооперативи, кредитно-фінансові установи, міжнародні об'єднання, організації та інші), в тому числі юридичні особи, майно та/або капітал яких є повністю у власності іноземних суб'єктів господарської діяльності;
- об'єднання фізичних, юридичних, фізичних і юридичних осіб, які не є юридичними особами згідно з законами України, але які мають постійне місцезнаходження на території України і яким цивільно-правовими законами України не заборонено здійснювати господарську діяльність;
- структурні одиниці суб'єктів господарської діяльності України, іноземних суб'єктів господарської діяльності, які не є юридичними особами згідно з законами України (філії, відділення, тощо), але мають постійне місцезнаходження на території України;
- спільні підприємства за участю суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, зареєстровані як такі в Україні і які мають постійне місцезнаходження на території України;

інші суб'єкти господарської діяльності, передбачені законами України.

З позиції поведінкового і процесного науково-методичного підходу О. Гребельник класифікує суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності за рівнями:

1) мікрорівень (рівень фізичних і юридичних суб'єктів господарювання) – підприємства, організації, які експортують чи імпортують товари, предмети, послуги;

2) мезорівень (рівень національних, галузевих і регіональних об'єднань) – міністерства і відомства, які безпосередньо здійснюють регулювання зовнішньоекономічних відносин (Міністерство економіки України, Національний банк України, Антимонопольний комітет України, Міжвідомча комісія з міжнародної торгівлі, Торгово-промислова палата України тощо);

3) макрорівень (рівень держави) – уряд країни та парламент;

4) метарівень (рівень становлення зовнішньоекономічних пріоритетів у процесі міжнародної регіональної інтеграції). Особливо це стосується співпраці органів управління на стадії створення і розвитку інтеграційних об'єднань.

5) мегарівень (рівень міжнародних об'єднань, організацій). Це передусім Генеральна угода з торгівлі і тарифів (ГАТТ), Світова організація торгівлі (СОТ), Міжнародна торгова палата, Конференція ООН з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД), Рада митного співробітництва та та ін.

За дієздатністю суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності поділяються на фізичних та юридичних осіб. До фізичних осіб відносяться підприємці, наймані працівники, туристи, тобто ті, хто безпосередньо бере участь у здійсненні даного виду діяльності. До юридичних осіб відносяться підприємства різних організаційно-правових форм, корпорації, асоціації тощо [3; 4].

За способом привласнення результатів діяльності суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності можна згрупувати таким чином: держава в особі не тільки державних органів регулювання, а й міждержавних та міжнародних організацій; власники, тобто безпосередні засновники підприємств та найманих працівників, які працюють за контрактами зовнішньоекономічної діяльності [3; 4].

Суттєвий внесок у класифікацію суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності здійснили також В.Козик, Л.Панкова, Я.Карп'як, О.Григор'єв і А.Босак, Л.Стровський, які конкретизували суб'єктів зовнішньоекономічних операцій з позиції виконуваних ними комерційних операцій [7]: суб'єкти, які реалізовують зовнішньоторговельні операції (експортно-імпортні, реекспортні та реімпортні, операції зустрічної торгівлі, операції натурального обміну, операції, які передбачають участь продавця в реалізації товарів, запропонованих покупцем, викуп застарілої продукції, поставки на комплектацію, операції на давальницькій сировині, операції зустрічної торгівлі у рамках промислового співробітництва, організаційні форми здійснення зовнішньоторгових операцій); суб'єкти, які реалізовують орендні операції; суб'єкти, які реалізовують операції з міжнародної торгівлі науково-технічними знаннями і досвідом; суб'єкти, які реалізовують операції з торгівлі інженерно-технічними послугами; суб'єкти, які реалізовують консалтингові операції; суб'єкти, які реалізовують операції з технічного обслуговування і забезпече ння запасними частинами машино технічної продукції.

А.Кредісов з позиції організаційних форм торгово-посередницьких операцій у сфері зовнішньоекономічної діяльності виділяє торговельні (суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності, які є торговельними підприємствами найчастіше проводять операції за свій рахунок і від свого імені. До цієї групи суб'єктів належать торговельні доми, експортні та імпортні фірми, підприємства оптової і роздрібної торгівлі, дистриб'юторські стокові компанії), комісійні (суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності, які є комісійними підприємствами – це представники продавців або покупців, які відповідальні за своєчасність постачання товарів, їх транспортування,

документальне оформлення і технічне обслуговування виконання угоди, страхування), агентські (суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності, які є агентськими підприємствами – це компанії, які тривалий час підтримують тісний контакт із принципалами. Вони поділяються на експортних і імпортних агентів), брокерські (суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності, які є брокерськими підприємствами – це великі компанії, які мають постійні зв'язки з великими банками, що дозволяє їм фінансувати експортні та імпортні угоди під заставу товару) підприємства, а також фектори (суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності, які є фекторами – це торговельні посередники, котрі виконують широке коло посередницьких обов'язків від імені експортера: експортують продукцію, фінансують експортні операції, платять аванси виробникам, кредитують імпортерів, страхують торговельні операції) [9].

Г.Дроздова виділяє за ознакою приналежності капіталу і контролю поділяє суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності на національних (до цих суб'єктів належать підприємства, капітал яких належить підприємцям України), іноземних (до цих суб'єктів належать підприємства, капітал яких належить іноземним підприємцям) і змішаних (до цих суб'єктів належать підприємства, капітал яких належить як вітчизняним, так і іноземним підприємцям) [6]. Г.Дроздова за обсягом реалізовуваних зовнішньоекономічних операцій виділяє також великих, середніх і малих суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності [6].

Цілі статті. Метою статті є побудувати класифікацію суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності і виділити сутнісні ознаки механізмів їх фінансової підтримки.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Проведені дослідження показали, що окрім вищенаведених класифікаційних ознак і видів зовнішньоекономічної діяльності необхідно також за ознакою виконуваної ролі у сфері зовнішньоекономічної діяльності виділяти суб'єктів, які виконують роль контролерів і регулювальників зовнішньоекономічної діяльності, суб'єктів, які виконують роль підприємців і суб'єктів, які виконують судову роль. До першої групи суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності належать органи державного управління, які у відповідності до чинного законодавства встановлюють правила провадження зовнішньоекономічної діяльності, контролюють хід їх виконання, а також приймають і реалізовують регулювальні рішення, якими впливають та ті явища і тенденції, які виникають у сфері зовнішньоекономічної діяльності країни. До цієї групи суб'єктів належить Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. У його структурі створено департамент зовнішньоекономічної діяльності, у склад якого входить два керівник підрозділи – управління зовнішньоекономічної політики і управління регулювання зовнішньоекономічної діяльності. Перший з підрозділів включає відділ політики та інструментів розвитку зовнішньої торгівлі, відділ митно-тарифної та нетарифної політики, відділ розвитку експорту товарів та послуг, відділ прогнозування та моніторингу зовнішньої торгівлі. У свою чергу, другий підрозділ об'єднує відділ нетарифного регулювання, відділ контролю у сфері зовнішньоекономічної діяльності і відділ державного регулювання зовнішньоекономічних операцій. Окрім Міністерства економічного розвитку і торгівлі України роль контролера, регулювальника виконує також Міністерство закордонних справ України, Національний банк України, Міністерство доходів і зборів України (Міністерство є правонаступником Державної податкової служби України та Державної митної служби України).

До суб'єктів, які виконують судову роль у сфері зовнішньоекономічної діяльності належать державні і третейські суди. Враховуючи те, що законодавчі акти щодо міжнародної торгівлі мають суттєві відмінності у різних країнах, то суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності здебільшого для розв'язання спорів звертаються у

міжнародні організації, які розв'язують конфлікти керуючись положеннями міжнародного права. Так, Комісія ООН з права міжнародної торгівлі (ЮНСІТРАЛ) виробила типові правила доарбітражного врегулювання спорів і реалізації самого арбітражу: Правила про арбітраж 1976 року, Правила про доарбітражне врегулювання спорів1980 року, Типовий закон про арбітраж 1985 року. Важливою основою формування і реалізації судових рішень у сфері зовнішньоекономічної діяльності є також Конвенція ООН 1958 року про визнання і виконання іноземних арбітражних рішень, яка регламентує порядок взаємодії державних і третейських судів у питання розв'язання конфліктів у сфері зовнішньоекономічної діяльності.

Застосування системного підходу до класифікації суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності вимагає ідентифікування ознак, які слугуватимуть виявленню спільного і відмінного у фінансових потребах та інтересах суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності. В широкому розумінні терміни «інтерес» та «потреба» практично не відрізняються. Так, у Тлумачному словнику сучасної української мови під інтересом розуміється – увага до кого-, чого-небудь, зацікавлення кимсь, чимось; 2) вага значення; 3) те, що найбільше цікавить кого-небудь, що становить зміст чиїхось думок і турбот; прагнення потреби; 4) те, що йде на користь кому-, чому-небудь, відповідає чиїмсь прагненням, потребам [1, с. 401]. У свою чергу, термін «потреба» має такі значення: 1) необхідність у кому-, чому небудь, що вимагає задоволення; потрібність. Необхідність або бажання робити щось, діяти певним чином; 2) те, без чого не можна обійтись; вимоги, які необхідно задовольнити; 3) умови, необхідні для когось, чогось [1, с. 905]. Незважаючи на схожість цих двох термінів між ними є певна різниця, яка важлива для ідентифікування видів суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності. Більш очевидною ця різниця є тоді, коли порівнювати між собою фінансові потреби з фінансовими інтересами. Так, підприємці, як основні суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності у залежності від характеру виконуваних ними операцій можуть мати виключно дві фінансові потреби – потребу у фінансових ресурсах і потребу у гарантіях фінансових установ для реалізації тих чи інших зовнішньоекономічних операцій. Фінансові потреби мають об'єктивний характер, оскільки їх виникнення базується на такому факторі об'єктивної дійсності як фінансові зобов'язання, що випливають з умов зовнішньоекономічних контрактів, а також чинного законодавства, зокрема у тій частині, яка зобов'язує до сплати певних податків і платежів у певні встановлені терміни. У свою чергу, дослідження показали, що інтереси підприємців, як суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності значною мірою є суб'єктивними. Джерелом суб'єктивізму є утилітарний підхід до виявлення економічної корисності прийнятих рішень. Базуючись на індивідуальних баченнях, переконаннях, власному досвіді, індивідуальній поінформованості підприємці самостійно приймають рішення про те в чому їх вигода, якого розміру вона повинна бути, в які терміни вигода повинна бути отриманою. Як наслідок, залежно від того, яку вигоду бачить підприємець від реалізації тієї чи іншої операції він виступає у сфері зовнішньоекономічної діяльності як інвестор або реципієнт, кредитор або позичальник, продавець або покупець. Тобто вигода, що зумовлена перспективами реалізації певної операції зумовлює вибір ролі підприємця як суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності. Враховуючи вищесказане, фінансові потреби базуються на фінансових інтересах суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності. Суб'єктивні рішення підприємців, які керуються певними фінансовими інтересами лягають в основу зовнішньоекономічних контрактів, як наслідок виникають об'єктивні фінансові потреби, які суб'єкт змушений виконати в конкретні, обумовлені контрактом і правовими актами терміни. Таким чином, узагальнення критичного огляду літературних джерел [2-12] і власні теоретичні дослідження дозволили розвинути класифікацію суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності (табл. 1).

Таблиця 1

Класифікація суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності

Класифікаційні ознаки	Види суб'єктів
За рівнями	Суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності мікрорівня; суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності мезорівня; суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності макрорівеня; суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності мета рівня; суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності мегарівня
За дієздатністю	Суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності, які є фізичними особами; суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності, які є юридичні особами
За способом привласнення результатів зовнішньоекономічної діяльності	Держава в особі органів державного управління, а також як член міждержавних та міжнародних організацій; власники, тобто безпосередні засновники підприємств та наймані працівники, які працюють за контрактами зовнішньоекономічної діяльності
З виконуваними комерційними операціями	Суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності, які реалізовують зовнішньоторговельні операції; суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності, які реалізовують орендні операції; суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності, які реалізовують операції з міжнародної торгівлі науково-технічними знаннями і досвідом; суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності, які реалізовують операції з торгівлі інженерно-технічними послугами; суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності, які реалізовують консалтингові операції; суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності, які реалізовують операції з технічного обслуговування і забезпечення запасними частинами машино технічної продукції
За організаційними формами торгово-посередницьких операцій	Суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності, які є торговельними підприємствами; суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності, які є комісійними підприємствами; суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності, які є агентськими підприємствами; суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності, які є брокерськими підприємствами; суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності, які є фекторами
За ознакою приналежності капіталу і його контролю	Суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності, формування і контроль капіталу яких відбувається в Україні; суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності, формування і контроль капіталу яких відбувається поза межами України; суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності, формування і контроль капіталу яких відбувається на змішаній основі
За ознакою виконуваної ролі у сфері зовнішньо-економічної діяльності	Суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності, які виконують роль контролерів і регулювальників зовнішньоекономічної діяльності; суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності, які виконують роль суду у сфері зовнішньоекономічної діяльності; суб'єкти, зовнішньоекономічної діяльності, які виконують роль підприємців
За змістом фінансових інтересів	Суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності, які виконують роль інвесторів або реципієнтів; суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності, які виконують роль кредиторів або позичальників; суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності, які виконують роль продавців або покупців
За характером фінансових потреб	Суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності, які мають потребу у фінансових ресурсах; суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності, які мають потребу у гарантіях фінансових установ для реалізації тих чи інших зовнішньоекономічних операцій

Примітки: побудовано автором статті

У відповідності до Великого тлумачного словника сучасної української мови термін «механізм» означає таке: 1) пристрій, що передає або перетворює рух; 2) внутрішня будова система чого-небудь; 3) сукупність станів і процесів, з яких складається певне фізичне, хімічне та інше явище [1, с. 523]. Судячи із значень, які може набувати цей термін його сутнісними ознаками є наявність певної будови механізму і взаємодії його складових елементів. Взаємодія можлива тоді, коли є хоча б два елементи. Утворення з двох взаємодіючих елементів є найпростішим механізмом.

Термін «механізм» використовується у різних сферах людської діяльності. Характерною особливістю застосування цього терміну в економіці та менеджменті є те, що ідентифікування його суті, складових елементів і особливостей їхньої взаємодії вимагає застосування методу абстрагування, а також урахування численних груп факторів, які впливають на формування і використання цих механізмів. Абстрагування

(від лат. Abstractio — віддалення) — метод наукового пізнання, що полягає в мисленому виділенні суттєвих, найістотніших рис, відношень, сторін предмета. За його допомогою формується ідеальний образ реальності. Наукова абстракція підпорядкована певним вимогам: по-перше, треба знати, від чого ми абстрагуємось; по-друге, визначити, до якої межі можна коректно абстрагуватися; по-третє, треба мати на увазі, що інтервал абстрагування, в якому створюється ідеальний об'єкт для теорії, залежить лише від об'єктивних умов. Процес абстрагування є складним, двоступеневим: спочатку відокремлюються суттєве від несуттєвого, загальне від одиничного, важливе від неважливого, а потім установлюється незалежність або слабка залежність об'єкта пізнання від певних факторів для того, щоб відвернутися від них [10].

Механізм фінансової підтримки суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності належить до абстрактних об'єктів. З позиції фізико-механічного підходу він є невідчутним об'єктом, який неможливо ідентифікувати у часі і просторі. Формування такого механізму відбувається внаслідок його ідеалізації та узагальнення. Американський філософ Ч.Пірс ще у XIX столітті довів, що розкрити сутність абстрактних об'єктів легше інтуїтивно на основі застосування конкретних прикладів, ніж раціонально за допомогою діалектики [12]. Попри це, слід визнати, що інтуїтивний підхід прийнятний для пізнання нових, невідомих раніше явищ на ранньому етапі їх дослідження. Крім того, застосування інтуїції для аналізу абстрактних об'єктів є недоцільним, якщо ці об'єкти створенні конкретними особами або групами осіб для досягнення індивідуальних, колективних або суспільних цілей. Механізми фінансової підтримки суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності хоча і є абстрактними об'єктами, що не позбавлені суб'єктивізму, проте їх формування є результатом виникнення об'єктивних потреб суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, що зумовлені дією об'єктивних економічних законів.

Враховуючи вищезазначене ідентифікувати сутність механізму фінансової підтримки суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності необхідно через призму його призначення, складові елементи і порядок їхньої взаємодії. На основі методу контент аналізу, як інструменті абстрагування, можемо встановити, що досліджуваний механізм фінансової підтримки відрізняється від інших аналогічних механізмів тим, що формується виключно для суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності. Суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності є одним з елементів даного механізму, який характеризує його специфіку, сферу застосування, і визначає вибір та умови використання інструментів фінансової підтримки. Оскільки суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності є однією з ключових ознак досліджуваного об'єкта, то розглянемо їх роль у механізмі фінансової підтримки. У попередньому параграфі зазначалось, що суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності мають потребу у фінансових ресурсах і потребу у гарантіях фінансових установ для реалізації тих чи інших зовнішньоекономічних операцій. Враховуючи це, суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності можуть виконувати роль тих хто має фінансові потреби або роль тих хто ці потреби задовольняє. Їхня взаємодія базується на виникненні певних фінансових інтересів, спосіб реалізації яких залежить від правових умов, ринкової кон'юнктури, місця конкретного суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності на ринку. Суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності часто набувають різних ролей під час виконання господарських операцій. За однієї ринкової кон'юнктури вони можуть бути донорами інвестиційних ресурсів, а за інших умов реципієнтами. Крім того, ті суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності, які глибоко дивесифікують грошові потоки і бізнес-партнерів часто паралельно опиняються в ролі як інвесторів, так і реципієнтів. З огляду на це, доходимо висновку, що під впливом цілей суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, які формуються на основі їх фінансових потреб та інтересів відбувається побудова конкретних способів фінансової підтримки суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності (рис. 1).

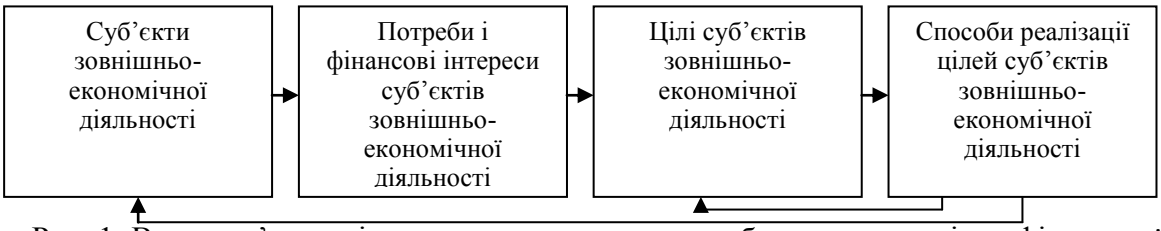


Рис. 1. Взаємозв'язки між складовими елементами базового механізму фінансової підтримки суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності.

Примітки: розроблено автором статті

З позиції математичної логіки і теорії множин суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності, які є інвесторами і кредиторами (S_{ik}), а також суб'єкти, які реципієнтами фінансових ресурсів (S_r) утворюють множину S_z. Ця множина співвідноситься з S_{ik} і S_r так:

$$\left.\begin{array}{l} S_z \supset \begin{cases} S_{ik}; \\ S_r \end{cases} \\ ik \in S_z \Leftrightarrow \exists S_{ik} \in S_z, ik \in S_{ik}; \\ r \in S_z \Leftrightarrow \exists S_r \in S_z, r \in S_r. \end{array}\right\} \quad (1)$$

Доведено, що S_{ik} і S_r пов'язані фінансовими інтересами (i) і фінансовими потребами (p). Фінансові інтереси і фінансові потреби суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності перебувають у такій залежності

$$\left.\begin{array}{l} \because i \Rightarrow p \\ \therefore \begin{cases} S_{ik} \cap S_r = \{i \mid i \in S_{ik} \wedge i \in S_r\}; \\ S_{ik} \cap S_r = \{p \mid p \in S_{ik} \wedge p \in S_r\}; \end{cases} \\ i \wedge p \subset C \Rightarrow X, \end{array}\right\} \quad (2)$$

де С – цілі суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності;

X – способи реалізації цілей суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності.

Кожне підприємство, яке є суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності з метою уникнення фінансових, управлінських та інших ризиків паралельно використовує кілька альтернативних способів реалізації встановлених цілей. Базуючись на аксіомі об'єднання множин це можна формалізувати таким виразом:

$$x_i \in \bigcup X \Leftrightarrow \exists A \in X, x_i \in A.$$

Судячи з вищенаведеного запису $\bigcup X$ має декомпозиційну будову, що вимагає від суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності перманентного аналізу узгодженості фінансових потреб та інтересів із способами їх реалізації. Альтернативні форми реалізації цілей суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності (документарний акредитиву, негоціації документів за експортним акредитивом, передекспортне фінансування, постекспортного фінансування, інкасо, постімпортного фінансування, авансового платежу, відкритого рахунку, банківського переказу) можуть застосовуватись шляхом використання різних видів платежів (розрахунки готівкою, або негайний платіж; розрахунки з платежами на виплату, або у кредит; комбінований платіж; кредит з опціоном негайного платежу), а також із застосуванням альтернативних засобів розрахунків (розрахунки за допомогою векселів і чеків).

Серед способів реалізації цілей суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності окреме місце займають банківські гарантії (додатковий інструмент забезпечення фінансових інтересів сторін договірних відносин. Банківська гарантія – грошове зобов'язання банку перед бенефіціаром сплатити йому кошти у разі невиконання принципалом своїх зобов'язань), а також факторингові (процес пере відступлення факторинговій компанії (банку) неоплачених боргових вимог (рахунків-фактур та векселів), що виникають між контрагентами у процесі реалізації товарів та послуг на умовах комерційного кредиту у поєднанні з елементами бухгалтерського, інформаційного, збутового, страхового, юридичного та іншого обслуговування [8, с. 270]) і форфейтингові (метод забезпечення середньострокового фінансування експортних операцій, який передбачає продаж боргових зобов'язань вимог за зовнішньоекономічними контрактами якому-небудь кредитному інституту (форфейтеру) при наданні достатнього забезпечення [8, с. 274]) операції, використання яких суттєво розширює варіативність механізмів фінансової підтримки суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності.

Як бачимо, на рис. 1.1 наведено базовий механізм фінансової підтримки суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності. Його названо базовим, оскільки компоненти виділено лише в загальному вигляді без конкретизації переліку суб'єктів зовнішньоекономічних операцій, їх фінансових потреб та інтересів, цілей і способів їхньої реалізації. Побудову конкретних механізмів фінансової підтримки суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності необхідно здійснювати у розрізі реалізовуваних ними зовнішньоекономічних операцій (зовнішньоторговельних, орендних, операцій з міжнародної торгівлі науково-технічними знаннями і досвідом, операції з торгівлі інженерно-технічними послугами, консалтингові операції, операції з технічного обслуговування і забезпечення запасними частинами машинобудівної і приладобудівної продукції) із урахуванням умов зовнішньоекономічних контрактів конкретних суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та їх ролі у цих контрактах (експортер чи імпортер).

Висновки. Побудову класифікації суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та ідентифікування ознак механізмів задоволення їх фінансових потреб здійснено

для удосконалення існуючих і формування нових теоретичних і методичних положень щодо пошуку можливостей задоволення фінансових потреб суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності.

Список використаних джерел:

1. Великий тлумачний словник сучасної української мови / Уклад, і гол. 195г195і. В.Т. Бусел. – К.: Ірпінь: ВТФ «Перунь», 2005. – 728с.
2. Волокодавова Е.В. Экспортный 195г195іально промышленных предприятий: 195г195іал, методология, практика: [Монография] / Е.В. Волокодавова. – Самара: Самарский гос. Экон. Университет, 2007. – С.14.
3. Георгіаді Н.Г. Основи зовнішньоекономічної діяльності: [навч.-метод. Посіб.] / Н.Г. Георгіаді, Х.С. Передало, С.В. Князь. – [2– ге вид.] – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2009. – 236 с.
4. Гребельник О.П. Основи зовнішньоекономічної діяльності: Підручник. – Київ: Центр навчальної літератури. 2004. – 384с.
5. Диверсифікація експортного потенціалу України./ Україна і світове господарство: взаємодія на межі тисячоліть / М.А. Дудченко, А.С. Філіпенко, В.С. Буркін, А.С. Гальчинський та 195г195. – К.: Либідь, 2002. – С. 143 – 157.
6. Дроздова Г.М. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності: навчальний посібник. – К.:ЦУЛ, 2002. – 172 с.
7. Заруба В.Я. Моделирование 195г195іально195 управления воспроизводством потенциала предприятия / В.Я.Заруба, Л.В.Петрашкова // Современные проблемы моделирования 195г195іально-экономических систем: [Монография]. – Х.: ФЛП Александрова К.М.; ИД «ИНЖЭК», 2009. – 440 с.
8. Козик В.В., Панкова Л.А., Карп'як Я.С., Григор'єв О.Ю., Босак А.О. Зовнішньоекономічні операції і контракти: Навч. Посіб./ Козик В.В., Панкова Л.А., Карп'як Я.С., Григор'єв О.Ю., Босак А.О.-[2-ге вид., перероб. І доп.]. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 608с.
9. Князь С.В. Міжнародні фінанси: навчальний посібник / Князь С.В., Георгіаді Н.Г., Князь О.В., Григор'єв О.Ю., Дзюбіна К.О., Лакіза В.В. / Під ре
10. Основні методи наукового пізнання [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://buklib.net/books/31444/
11. Управління зовнішньоекономічною діяльністю: Навч. Посібник / За 195г. Ред А.І.Кредісова. – К.: ВІРА-Р, 2002. – 552 с.
12. Writings of Charles S. Peirce: A Chronological Edition: Vol.1-8 / Peirce Edition Project (eds.). — Bloomington: Indiana University Press, 1982-2010.

Рецензент Другов О.О.

УДК 658.26:336.648
Данилейчук Р.Б., к.е.н.
Романко О.П., к.е.н., доцент
Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

ФІНАНСУВАННЯ ЗАХОДІВ З ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ ІЗ ЗАЛУЧЕННЯМ КОШТІВ ВІТЧИЗНЯНИХ ТА ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТОРІВ

В статті досліджено прикладні аспекти фінансування заходів з енергозбереження в Україні із залученням коштів вітчизняних та іноземних інвесторів, зокрема визначено дієві механізми фінансового забезпечення вказаних заходів на основі аналізу кращих практик енергозбереження. Надано пропозиції щодо підвищення ефективності залучення фінансових ресурсів та реалізації енергоефективних проектів.
Ключові слова: енергозбереження, енергоефективність, джерела фінансування, інвестиції.

Danyleychuk R., Romanko O.

FUNDING SAVING FUNDRAISING DOMESTIC AND FOREIGN INVESTORS

The paper investigates the practical aspects of energy efficiency measures financing in Ukraine with the involvement of the funds of local and foreign investors, in particular the effective mechanisms of these measures financing by analyzing of the best practices in energy efficiency are defined. The proposals to improve the effectiveness of financial resources attracting and energy efficiency projects implementation are given.
Keywords: energy saver, energy efficiency, financing, investments.

Данилейчук Р.Б., Романко О.П.

ФИНАНСИРОВАНИЕ МЕРОПРИЯТИЙ ПО ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЮ С ПРИВЛЕЧЕНИЕМ СРЕДСТВ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ И ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТОРОВ

В статье исследованы прикладные аспекты финансирования мероприятий по энергосбережению в Украине с привлечением средств отечественных и иностранных инвесторов, в частности определены действенные механизмы финансового обеспечения указанных мероприятий на основе анализа лучших практик энергосбережения. Даны предложения по повышению эффективности использования финансовых ресурсов и реализации энергоэффективных проектов.
Ключевые слова: энергосбережение, энергоэффективность, источники финансирования, инвестиции.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. В сучасних умовах розвитку економіки України проблема енергозбереження є надзвичайно актуальною через практично повну відсутність диверсифікації джерел імпорту та низьку ефективність використання енергоносіїв. В порівнянні з економічно розвиненими країнами світу енергоємність ВВП нашої держави в середньому є в 2 рази вищою [1]. Така ситуація спричинена дією наступних факторів: 1) використання застарілих виробничих фондів енергетики; 2) повільне впровадження енергозберігаючих технологій; 3) деформована структура виробництва та енергоспоживання тощо. Усунення впливу перелічених вище факторів неможливе без створення сприятливих інвестиційних умов та залучення значних обсягів фінансових ресурсів [2, с. 123-125; 3, с. 41].

Згідно Закону України "Про енергозбереження", джерелами фінансування заходів щодо економії та раціонального використання паливно-енергетичних ресурсів є фонд енергозбереження, власні та позикові кошти підприємств, установ і організацій, Державний бюджет України, місцеві бюджети та інші джерела [4]. Очевидно, що при гострому дефіциті бюджетних коштів та екстремальній обмеженості обігових коштів підприємств залучення інвестицій у сферу енергозбереження стає однією із найважливіших проблем вітчизняної економіки.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Різноманітні питання, що стосуються проблеми ергоефективності та енергозбереження досліджувались у наукових роботах провідних вітчизняних і зарубіжних вчених: Д. Б. Вольберга, Г. К. Вороновського, О. Даніліна, О. Дікарєва, Е. Д. Дмитренко, В. А. Жовтянського, С. Зінченка, В. Кириленка, Н. Коваленка, В. Костеріна, О. О. Лапко, С. Масліченка, І. В. Нєдіна, Є. І. Сухіна, Л. Шостака та ін. Однак, окремі прикладні аспекти реалізації заходів з енергозбереження розглянуті недостатньо. Розвиток економіки України зумовив зосередження уваги у цьому дослідженні на проблемах фінансування заходів з енергозбереження із залученням коштів вітчизняних та іноземних інвесторів. Об'єктивна доцільність подальшого дослідження зазначеної проблеми пов'язана з нагальною потребою проведення та фінансового забезпечення заходів щодо підвищення рівня енергоефективності вітчизняної економіки.

Цілі статті: дослідження прикладних аспектів фінансування заходів з енергозбереження із залученням коштів вітчизняних та іноземних інвесторів, зокрема визначення дієвих механізмів фінансового забезпечення вказаних заходів на основі аналізу кращих практик енергозбереження та надання пропозицій щодо підвищення ефективності залучення фінансових ресурсів та реалізації енергоефективних проектів.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Невідкладна реалізація заходів з енергозбереження в Україні є необхідною передумовою досягнення показників енергоємності ВВП, що властиві розвиненим країнам світу. Оскільки зростання рівня енергоефективності національної економіки потребує значних витрат на технічне переозброєння виробництва, то для фінансування заходів з енергозбереження необхідне залучення коштів як вітчизняних, так і іноземних інвесторів. Тому важливо розглянути позитивний досвід вітчизняних підприємств та організацій, які використовують, в першу чергу, кошти іноземних інвесторів для фінансування енергоефективних проектів. Серед останніх найбільш успішною є діяльність приватного акціонерного товариства "Українська енергозберігаюча сервісна компанія" (ПрАТ УкрЕСКО). Варто зазначити, що в промислово розвинених країнах світу діяльність енергозберігаючих сервісних компаній є прибутковою, оскільки широко поширений механізм енергозбереження на основі повернення коштів у результаті економічного ефекту, який досягається у замовника проекту. Про наявність в Україні ринку для розгортання діяльності енергозберігаючих сервісних компаній, навіть приймаючи до уваги недосконаліть законодавчої бази в даній сфері [5, с. 6], свідчить досвід діяльності ПрАТ УкрЕСКО. Використання компанією принципу фінансування енергозберігаючих заходів третьою стороною передбачає, що підприємства не витрачають власних коштів на модернізацію виробництва і зменшення споживання енергоресурсів [6, с. 20]. Енергозберігаюча сервісна компанія забезпечує надання послуг з енергетичних обстежень, установки, експлуатації, технічного і фінансового обслуговування за рахунок інвестицій у підвищення ефективності використання енергії (використовуючи фінансові ресурси третьої сторони), при відшкодуванні витрат на ці послуги повністю чи частково за рахунок отриманої економії паливно-енергетичних ресурсів.

Слід зазначити, що ПрАТ УкрЕСКО виконує енергозберігаючі проекти із залученням фінансових ресурсів Європейського Банку Реконструкції та Розвитку (ЄБРР) в рамках виконання кредитної угоди між Україною та ЄБРР. Компанія працює у сфері енергозбереження як бізнес-структура, яка поєднує в собі європейські цінності та національній досвід і традиції. Серед підлриємств, що спеціалізуються на впровадженні енергозберігаючих проектів "під ключ" на малих та середніх підприємствах України, УкрЕСКО є лідером: саме цією компанією були виконані на умовах товарного кредиту більше 30 енергозберігаючих проектів на багатьох українських підприємствах вартістю від 200 тис. до 5 млн. дол. США з терміном окупності від 1 до 4 років та строком товарного кредиту до чотирьох років. Впровадження таких проектів дало змогу підприємствам знизити витрати на енергоносії на 25-50%. [7; 5, с. 6-7].

Цінним є досвід реалізації компанією УкрЕСКО на Івано-Франківщині проекту "Підвищення ефективності систем теплопостачання середніх загальноосвітніх шкіл та дитячих садків Снятинського району Івано-Франківської області". Проект здійснювався з метою скорочення споживання енергоресурсів для забезпечення теплопостачання за рахунок підвищення ефективності вироблення тепла, а також забезпечення температурних умов в приміщеннях шкіл та дитячих садочків відповідно до санітарно-гігієнічних вимог. При цьому економія досягається за рахунок мінімізації втрат тепла в теплових мережах і скорочення споживання газу для нагрівання теплоносія. У результаті реалізації цього проекту було модернізовано системи теплопостачання дев'яти шкіл і двох дитячих садків Снятинського району, річні обсяги збереження енергоресурсів склали 1,4 млн. $м^3$ природного газу й 146 тис. кВт електроенергії. При вартості проекту 370 тис. Дол. США термін окупності склав 4 роки [8].

Організаційно-правова складова реалізації проекту передбачала укладення чотирьох договорів: 1) товарного кредиту; 2) про надання енергозберігаючих послуг; 3) банківської гарантії; 4) гарантії.

У відповідності до умов договору про надання енергозберігаючих послуг, УкрЕСКО зобов'язувалася здійснити: а) розробку проекту; б) залучення фінансування ЄБРР; в) закупівлю обладнання; г) монтаж і проведення пусконалагоджувальних робіт; д) введення обладнання в експлуатацію; е) навчання персоналу; є) досягнення очікуваного рівня енергозбереження.

Замовник (Снятинська районна державна адміністрація) зобов'язувався своєчасно здійснювати платежі, передбачені договором товарного кредиту на щомісячній основі протягом трьох років, починаючи з часу введення об'єкта в експлуатацію.

Договір банківської гарантії передбачав залучення банку, який би забезпечив надання банківської гарантії на суму не менше 110% від вартості проекту. Згідно умов 198г198іаль договору, Снятинська РДА і Снятинська районна рада надають банку в іпотеку нерухоме майно, а банк надає банківську гарантію кредитору – УкрЕСКО, як забезпечення виконання боржниками (Снятинською РДА і відділом освіти Снятинської РДА) зобов'язань перед УкрЕСКО за договором товарного кредиту та договором про надання енергозберігаючих послуг.

Згідно договору гарантії, гарант (Снятинська районна рада) гарантує кредиторові належним чином сплатити з коштів бюджету Снятинського району будь-які платежі, що входять до складу зобов'язання на першу письмову вимогу кредитора. Такі платежі здійснюються на безспірній основі у разі порушення частини чи всіх зобов'язань боржників за договором про надання енергозберігаючих послуг чи договору товарного кредиту. З метою виконання своїх обов'язків як гаранта за договором, Снятинська районна рада приймає на себе зобов'язання передбачати в кожному році протягом терміну дії договору товарного кредиту в видаткові частині бюджету району необхідну суму коштів, призначених для погашення грошових вимог кредитора.

Прикладом фінансування заходів з енергозбереження із залученням коштів вітчизняних інвесторів, що заслуговує на увагу та може бути впроваджений у кожному місті України, здійснюючи суттєвий вплив на вирішення проблеми енергоефективності у національному масштабі, є проект "Доступне тепло – Фонд енергозбереження м. Бурштина", який було презентовано 11 грудня 2012 року на виставці CSR Marketplace у Києві. Даний проект реалізується в даний час Асоціацією місцевого економічного розвитку (АМЕР) в м. Бурштин Івано-Франківської області в рамках Стратегії соціального партнерства компанії ДТЕК та міста Бурштина на 2013-2015 роки та передбачає компенсацію не менше половини суми сплачених відсотків за кредитом [9].

Саме таку схему реалізації проекту із компенсацією частини відсотків за кредитом було вибрано не випадково. Так, в процесі аналізу ситуації з використанням та збереженням енергоресурсів у місті, проведеним АМЕР, було встановлено, що близько 95% житлового фонду міста не відповідає сучасним нормам з енергозбереження, через що якість послуг з теплопостачання знижується, а вартість

зростає. Місто прикладає значних зусиль для ремонту та реконструкції магістральних та квартальних тепломереж, проте значна частина втрат тепла відбувається у самих квартирах та будинках. Основною причиною цього є застарілі вікна й двері, відсутність фасадного утеплення, теплоізоляції у підвалах і на горищах у приватному секторі тощо.

Впровадження проектів власниками житла сприятиме забезпеченню комфортних умов проживання та заощадженню коштів. При цьому банківський кредит є доступним джерелом фінансування проектів з утеплення та встановлення індивідуального опалення (в тому числі альтернативні газу) для власників, проте високі відсотки є основним фактором, що стримує жителів від користування кредитом. Заміна вікон та вхідних дверей на енергоощадні, у квартирах та під'їздах багатоквартирних будинків, сприятиме досягненню комфортної температури, а при встановленні приладів обліку тепла – зменшенню видатків на опалення. Компенсація відсотків по банківських кредитах, отриманих для впровадження енергоефективних проектів власників житла, стимулюватиме жителів здійснювати термомодернізацію квартир та будинків, отримувати гідні умови проживання та економію коштів за рахунок зменшення витрат. Покращення умов життя та зменшення видатків на опалення сприятиме вчасній оплаті за енергоносії, погашенню боргів минулих періодів, а відтак – спрямування містом вивільнених коштів на задоволення інших потреб громад.

Таким чином, проект "Доступне тепло – Фонд енергозбереження м. Бурштина" пропонує можливість впровадити енергозберігаючі заходи у приватних будинках чи квартирах, використавши банківський кредит як джерело фінансування. При цьому, половина суми сплачених відсотків, або більше, якщо використовуються альтернативні газу джерела палива, компенсує Фонд енергозбереження міста Бурштина. Банки та компанії партнери надають свої послуги та товари на спеціальних умовах, значно вигідніших за ринкові. Місто та компанія ДТЕК забезпечують модернізацію тепломережі та встановлення засобів обліку теплової енергії.

Інноваційний механізм формування Фонду енергозбереження м. Бурштина забезпечує його стале існування, без використання бюджетних коштів. Переваги від реалізації проекту отримують не тільки жителі міста, а й приватні партнери – банки, виробники обладнання та матеріалів, ремонтні та обслуговуючі компанії. Проект формує ставлення до впровадження енергоефективних проектів власниками житла. Заходи сприятимуть розвитку громади, підвищенню активності власників квартир (як передумова створення об'єднання співвласників багатоквартирних будинків). Економія оплати послуг теплопостачання для власників житла, тільки у перші три роки реалізації проекту, за розміром дорівнює бюджету проекту [10].

Висновки. Сучасний етап розвитку економіки України вимагає підвищення рівня енергоефективності в усіх сферах, що, зокрема, обумовлює необхідність дослідження проблем фінансування заходів з енергозбереження із залученням коштів вітчизняних та іноземних інвесторів. Серед підприємств та організацій, які використовують кошти іноземних інвесторів, проаналізовано діяльність ПрАТ УкрЕСКО, яке виконує енергозберігаючі проекти із залученням фінансових ресурсів Європейського Банку Реконструкції та Розвитку в рамках виконання кредитної угоди між Україною та ЄБРР. УкрЕСКО використовує принцип фінансування енергозберігаючих заходів третьою стороною, який передбачає, що підприємства не витрачають власних коштів на модернізацію виробництва та зменшення споживання енергоресурсів. При цьому замовник відшкодовує витрати на ці послуги повністю чи частково за рахунок отриманої економії енергоресурсів. Попри успішність реалізації розгляданого вище проекту, для поширення такого виду діяльності та успішної роботи подібного механізму в Україні, слід удосконалити законодавство у цій сфері та розробити механізми стимулювання та підтримки державою зазначеного способу фінансування енергозберігаючих проектів. Так, в Закон України "Про енергозбереження" доцільно внести додаткову статтю, яка б визначила механізми стимулювання державою створення енергозберігаючих сервісних компаній та забезпечення сприятливих умов

для поширення механізму фінансування енергозберігаючих заходів третьою стороною (наприклад, через спрощення процедур отримання кредитів для енергозберігаючих сервісних компаній та оподаткування залучених коштів на особливих умовах залучення інвестицій у сферу енергозбереження) [6, с. 20-21].

Серед організацій, що використовують кошти вітчизняних інвесторів, проаналізовано діяльність Асоціації місцевого економічного розвитку м. Бурштина. Вказана Асоціація в рамках Стратегії соціального партнерства компанії ДТЕК та міста Бурштина на 2013-2015 роки реалізує проект "Доступне тепло – Фонд енергозбереження м. Бурштина", що пропонує можливість впровадити енергозберігаючі заходи у приватних будинках чи квартирах, використавши банківський кредит як джерело фінансування з компенсацією частини сплачених відсотків. Для успішної реалізації подібних проектів в Україні необхідна взаємна зацікавленість бізнес-структур, органів місцевої влади та громадян (громадських об'єднань). Тільки при активній співпраці усіх зазначених суб'єктів можливі суттєві позитивні зрушення в сфері енергозбереження.

Список використаних джерел:

1. Energy Efficiency Initiative. V.1, V.2. International Energy Agency Publications. OECD/IEA. 2007.
2. Жовтянський В. А. Удосконалення механізмів енергозбереження у розрізі ринкових перетворень в Україні // Регіональний Європейський форум. Доповіді. 16-19 травня 2000 р. – Київ: Всеукраїнський енергетичний Комітет. – 2000. – Т.1. – С. 123-134.
3. Безуглий О. Ю. Практика енергозбереження в країнах Євросоюзу та перспективи її адаптації до умов України / О. Ю. Безуглий, О. С. Яцюк // Економіка, управління, фінанси: теорія і практика. Матеріали міжнародної науково-практичної конференції (м. Хмельницький, 11-12 жовтня 2013 року). – Херсон: Видавничий дім "Гельветика", 2013. – С. 41-44.
4. Закон України "Про енергозбереження". Відомості Верховної Ради. 1994. – №30. – 283 с.
5. Безуглий О. Вдосконалення систем управління та механізмів фінансування енергозбереження: із досвіду роботи енергозберігаючих сервісних компаній в Україні / О. Безуглий // Розвиток форм та методів сучасного менеджменту в умовах глобалізації. Матеріали 2-ї міжнародної наук.-практ. Конф.(Дніпропетровськ, 25-27.03.2014): тези доповідей. – Дніпропетровськ: ДДАЕУ, 2014. – С. 6-7.
6. Енергозбереження та використання альтернативних джерел енергії – застосування європейського досвіду в Україні: Освітній пакет для тематичного короткотермінового семінару / Черніг. Центр перепідготовки та підвищення кваліфікації працівників органів держ. Влади, органів місц. Самоврядування, держ. П-в, установ і орг.; С. Зінченко, Н. Коваленко. – Чернігів: ЦППК, 2009. – 88 с.
7. Про компанію ПрАТ "Українська енергозберігаюча сервісна компанія" [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Приватного акціонерного товариства "Українська енергозберігаюча сервісна компанія". – Режим доступу: http://ukresco.com/aboutus.html
8. Модернізація систем опалення середніх загальноосвітніх сільських шкіл Снятинського району Івано-Франківської області [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Приватного акціонерного товариства "Українська енергозберігаюча сервісна компанія". – Режим доступу: http://ukresco.com/content/36.html
9. Проект **"**Доступне тепло – Фонд енергозбереження м. Бурштина". [Електронний ресурс] **// С**айт Асоціації місцевого економічного розвитку м. Бурштина. – Режим доступу: http://amer-burshtyn.org.ua/uk/abouts/1-amer/childs/6-dostupne-teplo
10. Доступне тепло – Фонд енергозбереження м. Бурштина**.** Опис проекту. [Електронний ресурс] **//** Сайт Асоціації місцевого економічного розвитку м. Бурштина. – Режим доступу: http://amer-burshtyn.org.ua/uploads/document/source/50b65a1f83a0d632fa000016/dostupne_teplo_burshtyn-amer.com.ua.pdf

Рецензент Дзьоба О.Г.

УДК 336.011:330.567.2
Захаркіна Л.С., к.е.н.
Катериніна М.П.
Сумський державний університет

ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ ФІНАНСОВОЇ ГРАМОТНОСТІ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ

У публікації аналізується сучасний стан інвестиційної активності населення України. Досліджується зв'язок між рівнем фінансової грамотності населення та рівнем інвестиційної активності населення. Запропоновано перелік нововведень для підвищення рівня фінансової грамотності населення (за віковими групами).

Ключові слова: населення, фінансова грамотність, заощадження, інвестиційне рішення, інвестиційна активність населення.

Zakharkina L., Katerynina M.

INCREASE OF THE LEVEL OF FINANCIAL COMPETENCE OF UKRAINIAN PEOPLE

In the published work the contemporary state of the investment activity of Ukrainian people is analyzed. Connection between the level of financial competence and financial activity of people is researched. The list of innovations for the increasing the level of people's financial competence (distributed according to their age) is given.

Key words: people, households, financial competence, savings, investment decision, investment activity of people.

Захаркина Л.С., Катеринина М.П.

ПОВЫШЕНИЕ УРОВНЯ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ УКРАИНЫ

В публикации анализируется современное состояние инвестиционной активности населения Украины. Исследуется связь между уровнем финансовой грамотности населения и уровнем инвестиционной активности населения. Предложен перечень нововведений для повышения уровня финансовой грамотности населения (по возрастным группам).

Ключевые слова: население, финансовая грамотность, сбережения, инвестиционное решение, инвестиционная активность населения

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. На сьогодні особливої актуальності набуває проблема залучення до економіки України в якості фінансового ресурсу тимчасово вільних коштів населення.

Особливістю інвестиційної діяльності населення є те, що громадяни самостійно приймають інвестиційні рішення під впливом ряду факторів, які потребують всебічного вивчення для подолання суб'єктивно необґрунтованих рішень, наслідком яких є недоотримання додаткового доходу від інвестиційної діяльності. Причиною ряду необдуманих рішень в інвестиційній діяльності або ж повне ігнорування можливості її здійснення є низький рівень фінансової освіти українців.

Результати останніх досліджень щодо рівня фінансової освіченості населення України свідчать про те, що «більшість осіб віком від 20 до 60 років недостатньо розуміють, таке кредит, іпотека, страхування, змінювані процентні ставки, інвестиційні фонди, акції або облігації. Більшість українців не можуть правильно відповісти на прості математичні питання, відповіді на які необхідно знати, щоб управляти власними фінансами. Хоча це досить поширена ситуація (як показують дослідження, навіть у розвинених економіках рівень фінансової грамотності більшості людей залишається невисоким), в Україні ця проблема ще й ускладнюється недостатнім розумінням прав споживачів у сфері фінансових послуг» [1, с. 9].

Таким чином, проблема підвищення рівня фінансової грамотності населення в Україні потребує нагального вирішення, як на рівні кожного індивіда та/або домогосподарства, так і на загальнодержавному рівні.

Тематика дослідження відповідає державній програмі, затвердженій Кабінетом Міністрів України «Стратегія реформування системи захисту прав споживачів на ринках фінансових послуг на 2012-2017 рр.» № 867-р від 31. 10. 2012 р. [2].

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Питанням підвищення фінансової грамотності населення в Україні присвячені роботи таких вітчизняних вчених, як С. Юрія. [3], Т. Кізими [4], Н. Славянської, А. Незнамова [5] Б.Приходько [6], І. Соркіна [7] та інших. У більшості даних робіт проблема підвищення фінансової грамотності населення України розглядається крізь призму використання світового досвіду. Разом з тим залишаються невирішеними питання щодо підвищення рівня фінансової грамотності населення за віковими групами.

Цілі статті. Метою роботи є – удосконалення теоретичних та науково-методичних основ щодо підвищення рівня фінансової грамотності населення України.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Дослідження доходів та заощаджень домогосподарств в Україні протягом 2005 – 2013 рр. (табл. 1.) показало, що у 2013 р. часка заощаджень у доходах населення зменшилася майже удвічі порівняно з 2010 р. й становила 8,67%, у 2010 р. спостерігалося максимальне зростання - 14, 7 %. Проте за даними МВФ протягом цього ж періоду в країнах Західної Європи даний показник становив в середньому 24%. Відсутність приросту фінансових активів у 2011, 2013 р. вказує на те, що за сучасного розвитку економіки України під впливом ряду зовнішніх та внутрішніх факторів домогосподарства надають перевагу збереженню вільних ресурсів поза фінансовими інститутами та сферою бізнесу.

Таблиця 1

Доходи та заощадження населення, млн. грн. [8]

Показник	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Доходи	381404	472061	623289	845641	894286	1101175	1266753	1457864	1529406
Заощадження	45651	44203	47779	52011	80377	161867	123123	147280	132570
Нагромадження нефінансових активів	4444	7159	9939	29515	10493	19578	-1159	-2954	26102
Приріст фінан-сових активів,	41207	37044	37840	22496	69884	142289	124282	150234	106468
Приріст фінансових активів, у % до попереднього року	76	-10	2	-41	211	203,61	87,34	120,88	70,87
Питома вага заощаджень у доходах населення, %	11,97	9,36	7,67	6,15	8,99	14,70	9,72	10,10	8,67

Для постійної та активної участі домогосподарств в інвестуванні тимчасово вільних коштів в економіку країни важливо забезпечити населення високим як економічним, так і освітнім рівнем життя. Останній, в свою чергу, повинен включати і фінансову грамотність, яка сприяє адаптації індивіда до постійних економічних змін у державі завдяки точному тлумаченні потоку економічних новин та правильному реагуванні на нього.

Для дослідження шляхів підвищення рівня фінансової грамотності українців необхідно, перш за все, з'ясувати сутність поняття «фінансова грамотність» та проаналізувати сучасний рівень фінансової грамотності українців.

Так, Кізима Т.О. визначає поняття «фінансова грамотність» як «сукупність світоглядних позицій (установок), знань і навиків громадян щодо ефективного управління особистими фінансами та здатність компетентно застосовувати їх у процесі прийняття

фінансових рішень» [4]. До світоглядних установок відносяться фінансова культура громадян, їхні пріоритети під час вибору інструментів для управління фінансами. Знаннями є усвідомлення основних правил функціонування основних фінансових інститутів, набору економічних визначень, принципів, функцій. Навики громадян складаються з вмінь працювати з фінансовою інформацією: розрахунку або пошуку необхідних показників, формування на їх основі подальших рішень та аналізу наслідків прийняття таких рішень для бюджету домогосподарства тощо [4].

З метою визначення сучасного рівня фінансової грамотності населення України проаналізовано результати ряду соціологічних досліджень [1, 9, 10]. Так, кожен другий громадянин України, який формує заощадження, зберігає вільні ресурси вдома в готівковій формі через недостатню фінансову обізнаність про установи та послуги [9, 10].

Характерним є також значна недовіра до вітчизняних фінансових установ у кожного четвертого українця через попередній негативний досвід з банківськими установами пов'язаний з невиконанням останніх своїх зобов'язань. При цьому, з тих осіб, хто зіткнувся з проблеми при користуванні фінансовою послугою мізерна частина подає скаргу у відповідні органи. Решта на довгий втрачає довіру до всіх фінансових установ у зв'язку із незнанням своїх прав та фінансових альтернатив, вибір яких допоміг би уникнути ряду проблем [1; 9, с. 14].

Більше половини українців ніколи не планували сімейний бюджет та хаотично здійснюють витрати, не думаючи про можливість формування заощаджень. Якщо останні і існують, то лише як залишки після поточного задоволення потреб сім'ї [9].

Крім того, варто зазначити, що 39% населення України не мають банківських рахунків, через що не можуть скористатися навіть базовими фінансовими послугами, серед яких: оплата комунальних платежів через банк; користування банківським рахунком та пластиковою карткою; споживчий кредит; користування послугою переказу грошей через банк; обмін валюти та інше. Решта 60%, які мають банківські рахунки найчастіше користуються послугою переказу грошей через банк; здійснюють оплату комунальних платежів через банк; користуються банківською карткою;здійснюють обмін валют; отримують споживчий кредит та користуються терміналом для проведення платежів [9, с. 11-12; 10].

Таким чином, при різноманітті запропонованих фінансових послуг населення практично не користується інвестиційними послугами, серед яких купівля-продаж цінних паперів, формування додаткової пенсії за допомогою спеціальної депозитної програми, накопичувального страхового фонду або формування додаткової пенсії у недержавному пенсійному фонді тощо [9, с. 12].

Незважаючи на вище перелічені соціологічні дослідження майже 60% українців вважають себе фінансово обізнаними і не вважають за необхідним отримання додаткового обсягу інформації про фінансові послуги [9, с. 12].

Проте понад 40% громадян зовсім не слідкують за фінансовими новинами. І у випадку необхідності вибору фінансової установи кожен другий українець звертається за порадою до родичів чи знайомих, вважаючи їх думку більш надійною або ж не володіючи можливостями пошуку об'єктивної фінансової інформації [9, с. 13]

Необхідно зазначити, що самі громадяни повинні бути зацікавлені у фінансовій грамотності, низький рівень якої провокує не лише безпідставну недовіру до фінансових інститутів, а й спричиняє втрату можливого доходу населення від інвестування заощаджень в економіку. В найгіршому випадку фінансовою необізнаністю громадян можуть скористатися недобросовісні продавці фінансових товарів та послуг.

Для інститутів фінансового ринку неосвіченість громадян спричиняє низький попит на послуги, які вони пропонують широкому загалу через недовіру громадян, спричиненою досвідом співпраці із фінансовими шахраями та недостатньою поінформованістю про механізми роботи фінансових інститутів.

На рівні всієї держави відсутність широкої участі громадян у інвестиційному житті країни призводить до дефіциту коштів в грошовому обороті, низького рівня наданих фінансових послуг через незначний на них попит та до дисбалансу економіки країни в цілому.

Підсумовуючи вищезазначене можна стверджувати про нагальну необхідність державних освітніх реформ для підвищення рівня фінансової грамотності громадян України різних вікових груп.

Частково освітні реформи для підвищення рівня фінансової грамотності населення реалізуються через Національний банк України, який реалізував План заходів з підвищення рівня фінансової грамотності населення України 2013-го року, створений як складова частина Стратегії реформування системи захисту прав споживачів на ринках фінансових послуг на 2012-2017 рр.. Цим планом реалізовано низка масштабних просвітницьких проектів, орієнтованих на різні верстви населення, за участі та підтримки партнерів Національного банку України.

Зокрема з вересня 2012 до травня 2013 року у 86 школах країни за підтримки та у співпраці з Національним банком України, Університетом банківської справи Національного банку України та Міністерством освіти і науки України було здійснено експериментальний всеукраїнський курс «Фінансова грамотність», до якого було залучено 3 400 учнів віком від 15 до 16 років з 18 регіонів країни. Завданням 85 спеціально підготовлених учителів було навчити дітей практичним аспектам фінансового планування, управління власними фінансами та відповідальній поведінці як споживачів фінансових послуг [8].

Навчальна програма за курсом «Фінансова грамотність» була розрахована на повний академічний рік та складалася з чотирьох блоків: «Гроші і фінанси», «Заощадження та інвестування», «Запозичення», «Страхування та власний бюджет». Завдяки професійному викладанню та методичній літературі, якою були забезпечені учні та викладачі, були досягнуті значні результати – рівень фінансових знань учнів підвищився з 45 до 65 процентних пунктів.

Крім того, близько для 3000 учнів віком від 9 до 16 років, які перебували у 47 літніх дитячих таборах оздоровлення та відпочинку з 15 регіонів України, волонтерами спільно з Національним банком України за період літніх канікул 2013 року було проведено цикл занять на основі курсів «Фінансова грамотність» та «Фінансове виховання». Перевагами подібних заходів стала ігрова форма викладання матеріалу, організація різноманітних фінансових конкурсів та вікторин, невимушене спілкування між викладачем та дітьми [8].

Проте це не державні проекти, а лише експериментальні заходи. Але вже на цьому рівні високі результати демонструють необхідність всеукраїнської програми фінансової грамотності не лише в загальноосвітніх, дошкільних та вищих навчальних закладах, а й поза навчальними закладами.

Нами пропонується сукупність нововведень для підвищення рівня фінансової грамотності, яка дозволяє охопити цим процесом усі вікові групи населення. Запропоновані шляхи розвитку фінансової грамотності для кожної вікової групи представлено на рисунку 1.

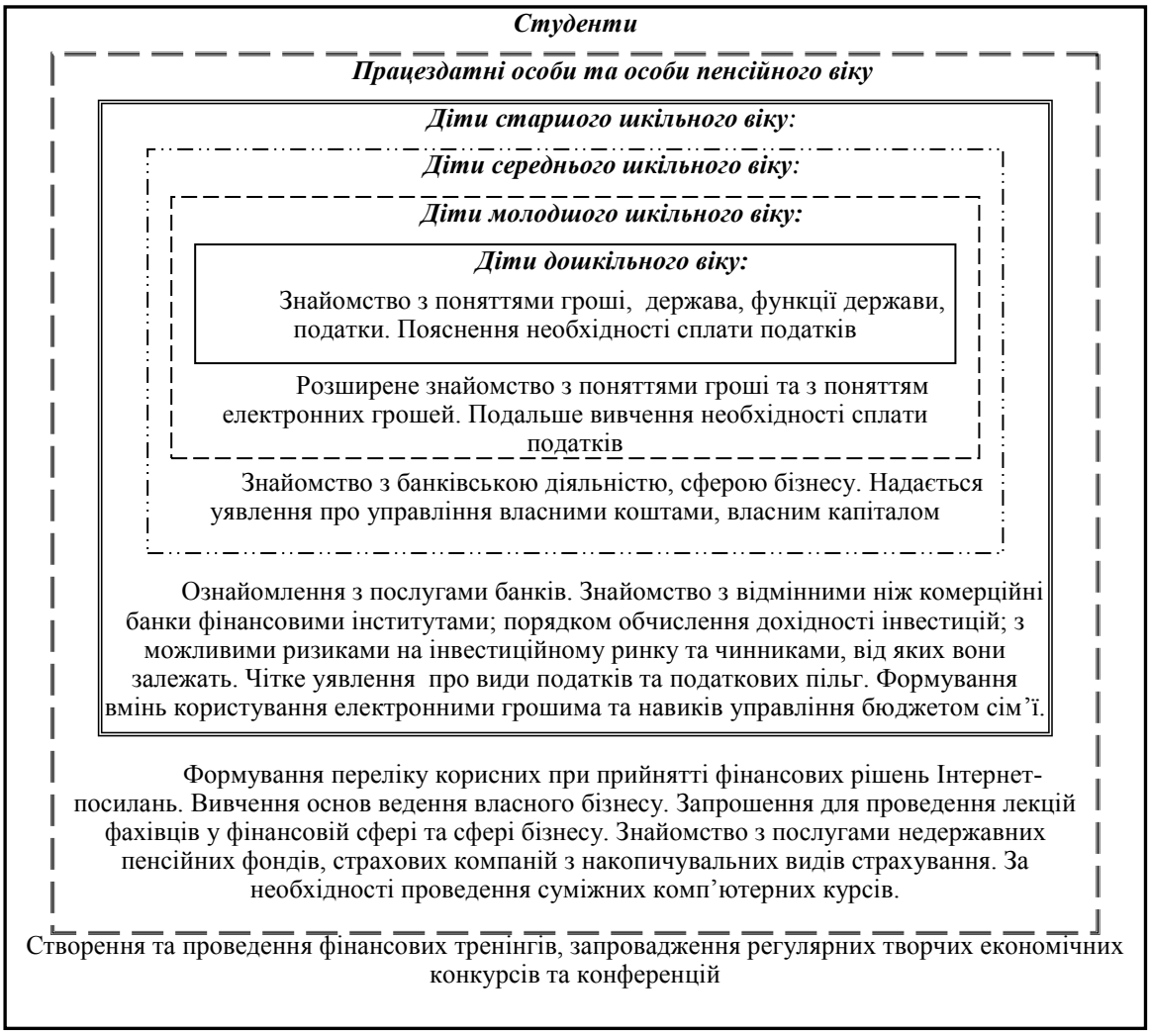


Рис.1 Структура нововведень для підвищення рівня фінансової грамотності населення за віковими групами (авторська розробка)

Розглянемо детальніше структуру необхідних нововведень залежно від вікових груп:

1. Діти дошкільного віку – знайомство дітей з такими поняттями, як «держава», функції, які вона зобов'язана виконувати (охороняти, навчати, лікувати тощо) та шляхи отримання ресурсів для забезпечення фінансування покладених на неї функцій. В даному віці головне пояснити важливість податкової системи країни та необхідність сплати податків, завдяки яким ми і отримуємо безкоштовні послуги. Сплата державі частини власного доходу – це запорука стабільності у всіх сферах життя країни. Крім того, в ігровій формі проводиться узагальнене знайомство з грошима. Вся інформація подається в невимушеній формі і супроводжується активною участю самих дітей у формуванні висновків

2. Діти молодшого шкільного віку – окрім попередніх пояснень до освітньої програми додається більш детальне знайомство з грошима, визначається їх призначення, функції, класифікація, переваги та недоліки різних форм грошей. Основним завданням освітньої програми вже в шкільному віці пояснити переваги електронної форми грошей (економічність, контрольованість, зручність тощо).

3. Діти середнього шкільного віку – завдяки розробленим ігровим програмам знайомляться із банківською діяльністю, сферою бізнесу, формуванням та розпорядженням власного капіталу, місцем податків у сфері власної підприємницької

діяльності тощо. На даному етапі головне пояснити учням сутність грошей, як особливого товару, який може приносити дохід як від особистого його використання, так і від тимчасової його передачі іншому суб'єкту. У зв'язку з цим акцентується увага на понятті «втрачена вигода», яка з'являється від зберігання заощаджень готівкою поза грошовим оборотом країни.

4. Учні старшого шкільного віку крім вищезазначеного повинні бути ознайомлені з фінансовими інститутами, вміти розраховувати дохідність за різними інвестиційними інструментами, орієнтуватися в рівнях ризику і невизначеності, якими супроводжуються розрахована дохідність. Бути обізнаними в системі загальнообов'язкових та місцевих податків та можливостями отримання податкових пільг. Крім того вони повинні вміти користуватися електронними грошима, чітко уявляти їхні переваги перед готівкою. На даному етапі головне навчити учнів самостійно складати бюджет сім'ї та можливі шляхи зменшення витрат та збільшення доходів в тому числі і від трансформування заощаджень в інвестиції.

Шкільна і дошкільна економічна освіта покликана не лише залучити дітей до актуальних фінансових тем для кожного домогосподарства, а й дати можливість батькам отримувати ті ж знання разом з дітьми. Для цього необхідно проводити групові уроки, ігри, змагання, пов'язувати домашні завдання учнів з веденням сімейного бюджету, визначенням сплачених сім'єю податків, отриманих доходів від інвестицій тощо. У зв'язку з проведенням шкільних занять, на яких важлива присутність і батьків, варто запрошувати осіб безпосередньо пов'язаних із фінансовим сектором – працівників банківської, податкової, страхової сфери тощо.

Саме шкільна освіта є найбільш необхідною за сучасного розвитку економіки і її впровадження повинно супроводжуватись широкою участю держави. Фінансування такої освіти – це інвестиції в майбутнє, яке потребує економічно грамотної та активної молоді, що мала б змогу не лише отримувати стабільний дохід від своєї праці, а й правильно ним розпоряджатись.

5. Особи працездатного та пенсійного віку (у т.ч. студенти). Студенти – запровадження у освітніх закладах II-IV рівнів акредитації фінансових тренінгів, лекцій провідних спеціалістів в економічній сфері, в тому числі і з-за кордону; формування конкурсів, де б студенти могли б запропонувати шляхи оптимізації бюджету домогосподарства тощо.

Оскільки студенти разом з іншими особами працездатного та пенсійного віку вже сьогодні є для економіки країни потенційними інвесторами, то для зазначених вікових груп важливим є не лише теоретичний, а й практичний бік навчання. До останнього можуть входити ознайомлення з послугами банків, корисні Інтернет-посилання, основи формування та ведення власного бізнесу, переваги формування накопичувального пенсійного фонду, значення накопичувальних видів страхування тощо. Для людей старшого віку корисно запровадити суміжні комп'ютерні курси.

Особам, які мають визначений робочий графік та не мають змоги (або коштів) на відвідування курсів фінансової грамотності, доцільним вважається створення фінансово-освітніх програм на телебаченні за участі широкого кола експертів, аналітиків та спеціалістів у сфері фінансів. Крім того важливе залучення до освітньої програми місцевих бібліотек (для акумулювання необхідної економічної літератури, як в традиційному паперовому вигляді, так і в комплексі необхідних Інтернет-посилань) та радіостанцій (створення програм на основі обговорення актуальних фінансових питань слухачів із запрошеними фахівцями).

Висновки. Розроблений та систематизований перелік нововведень для підвищення рівня фінансової грамотності дозволяє охопити цим процесом усі вікові групи населення, починаючи з дошкільного і закінчуючи пенсійним віком. Запропонована програма стане ефективним продовженням вже розпочатих Національним банком України експериментальних заходів з проведення

факультативних занять, присвячених особливостям ведення сімейного бюджету та інвестування коштів, на базі старших класів та закладах літнього відпочинку.

Список використаних джерел:

1.Захист прав споживачів фінансових послуг: поінформовані та захищені споживачі – запорука підвищення довіри до фінансового сектору // Проект USAID «Розвиток фінансового сектору» (FINREP). – 2009-2012. – 104 с. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: – http://www.finrep.kiev.ua/download/legal_publication_jan2013_ua.pdf
2.Стратегія реформування системи захисту прав споживачів на ринках фінансових послуг на 2012-2017 рр. // Розпорядження Кабінету Міністрів України від 31.10.2012 р. № 867-р.
3.Юрій. С.І. Фінансова грамотність населення в діалектиці сучасних освітніх тенденцій / С. І. Юрій, Т. О. Кізима // Фінанси України. — Київ, 2012. — № 2 (195). — С. 16-25.
4.Кізима Т. О. Фінансова грамотність населення: зарубіжний досвід і вітчизняні реалії / Т. О. Кізима // Вісник ТНЕУ. – 2012. – №2. – С. 64-71.
5.Слав'янська Н. Підвищення фінансової грамотності: комерційний проект чи державна необхідність / Слав'янська Н., Незнамова А. // Вісник Національного банку України. – 2013. – № 4. – С. 31-35.Офіційний веб-сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. Режим доступу: – www.bank.gov.ua
6.Приходько Б. Стратегічні напрями підвищення рівня фінансової грамотності населення України / Б. Приходько // Вісник Національного банку України. – Київ, 2014. – № 2 (216). – С. 11-16.
7.Соркін І. В. Методологічні засади розроблення стратегічних документів щодо фінансової грамотності / Соркін І. В. // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. - 2013. - Вип. 2. - С. 301-309.
8.Офіційний веб-сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. Режим доступу: – www.bank.gov.ua
9.Бонд Р. Фінансова грамотність та обізнаність в Україні: факти та висновки. – 2-ге видання, доповнене та виправлене / Роберт Бонд, Олексій Куценко, Наталія Лозинська // Проект USAID «Розвиток фінансового сектору» (FINREP). – Київ, Грудень 2010. – 42 с. [Електронний ресурс]. Режим доступу: – http:// http://www.svb.org.ua/sites/default/files/finlit_survey_6dec2010_ua.pdf
10. Шпак І. Фінансово безкультурні українці? / Інна Шпак // Економічна правда. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: – http://www.epravda.com.ua/publications/2011/03/3/274995/

Рецензент Лєонов С.В.

УДК 336.2
Карлін М.І., д.е.н., професор
Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки

ОСОБЛИВОСТІ ФІСКАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ З НЕСТІЙКОЮ ФІНАНСОВОЮ СИСТЕМОЮ В ГЛОБАЛІЗОВАНОМУ СВІТІ

В статті проаналізовані теоретичні підходи зарубіжних та українських авторів до змісту категорії «фіскальна політика», дана авторська трактовка вказаної категорії, введено в науковий обіг нове економічне поняття – «якість фіскальної політики», виділені особливості фіскальної політики країни з нестійкою фінансовою системою, виявлені шляхи удосконалення фіскальної політики в Україні в умовах протистояння з Росією.

Ключові слова: фіскальна політика, якість фіскальної політики, якість життя, фіскальна складова якості життя, державні видатки, державні доходи, державні цільові фонди , глобалізація, податок на додану вартість, податок на прибуток підприємств, акцизний податок, Україна, Європейський Союз, Російська Федерація, Польща, Іспанія.

Carlin M.

FEATURES FISCAL POLICIES WITH UNSTABLE FINANCIAL SYSTEM IN A GLOBALIZED WORLD

The paper analyzed the theoretical approaches of foreign and Ukrainian authors to the category "fiscal policy", given the author's interpretation of this category, put into scientific circulation the new economic concept - "the quality of fiscal policy", highlighted the features of the fiscal policy of the country with an unstable financial system, found ways to improve fiscal Policy in Ukraine in terms of confrontation with Russia.

Keywords: fiscal policy, fiscal policy quality, quality of life, fiscal component of quality of life, government expenditures, government revenues, government trust funds, globalization, value added tax, corporate income tax, excise tax, Ukraine, European Union, Russian Federation Poland, Spain.

Карлин М.И.

ОСОБЕННОСТИ ФИСКАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА С НЕУСТОЙЧИВЫМ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЕ В ГЛОБАЛИЗИРОВАННОМ МИРЕ

В статье проанализированы теоретические подходы зарубежных и украинских авторов к содержанию категории «фискальная политика», дана авторская трактовка указанной категории, введено в научный оборот новое экономическое понятие - «качество фискальной политики», выделены особенности фискальной политики страны с неустойчивой финансовой системой, выявлены пути совершенствования фискальной политики в Украине в условиях противостояния с Россией.

Ключевые слова: фискальная политика, качество фискальной политики, качество жизни, фискальная составляющая качества жизни, государственные расходы, государственные доходы, государственные целевые фонды, глобализация, налог на добавленную стоимость, налог на прибыль предприятий, акцизный налог, Украина, Европейский Союз, Российская Федерация , Польша, Испания.

Постановка проблеми загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Глобалізація суттєвим чином впливає на фіскальну політику всіх країн світу, в першу чергу – на фіскальну політику країн з нестійкою фінансовою системою, до яких належить і наша країна. Особливістю фіскальної політики Української держави на найближчі роки буде необхідність врахування військового та економічного тиску Російської Федерації на Україну з метою відмови співпраці з ЄС та США та переорієнтації нашої країни на входження в Євразійський Економічний Союз. Це змусить Українську державу виділяти значні кошти на оборону країни, на вирішення проблем з газопостачанням тощо. Відповідно, потрібно шукати нові підходи до фіскальної політики України в нестабільних глобальних умовах. Вони, як показує аналіз прийнятих документів новою владою України, поки не до кінця з'ясовані. Пропоновані заходи уряду носить тимчасовий характер, в них відсутній стратегічний підхід до фіскальної політики України на перспективу.

Кризова ситуація в економіці України вимагає пошуку нових тактичних та стратегічних підходів до здійснення фіскальної політики нашої держави. Їх розробка ускладнюється політичною кризою в Україні, яку активно стимулює влада Російської Федерації, котра хоче збудувати нову глобальну модель розвитку, де вона буде домінувати (поруч з США і КНР). Без України, як свідчать дослідження багатьох зарубіжних та російських експертів, Росії цього не вдасться добитися. Тому Україні слід готуватися до довготривалого політичного і економічного тиску з боку Російської Федерації до входження в Євразійський Союз, що вимагає суттєвих змін у фіскальній політиці нашої країни, які важливо з'ясувати. Крім того, важливо послабити податковий тиск на бізнес, чого поки не вдається зробити.

Попри обіцянки поліпшити систему оподаткування, зокрема знизити податкове навантаження, уряд України ще не перейшов до дій. Про це, зокрема, свідчать результати п'ятої хвилі дослідження Податкового індексу Європейської Бізнес Асоціації.

Згідно з оприлюдненими результатами, сьогодні інтегральний показник Індексу податкового навантаження ЄБА дорівнює 2,37 бала з п'яти можливих. А у жовтні 2013 року він становив 2,41.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. В Україні особливості сучасної фіскальної політики в тій чи іншій мірі досліджували такі науковці, як: В. Вишневський, В. Геєць, В. Дем'янишин, І Жаліло, Т. Єфименко, Ю. Іванов, А. Крисоватий, Е. Лібанова, І. Луніна, А. Соколовська, В. Федосов, І. Чугунов, К. Швабій та інші. Разом з тим, в умовах економічної та політичної нестабільності, яка характерна для України в останні роки, необхідно шукати нові підходи до фіскальної

політики, які б нейтралізували негативний політичний та економічний вплив Росії на економіку нашої країни, оскільки допомога ЄС є недостатньою.

Поки що конкретних дій на підтримку української безпеки та розвитку оборони не було запропоновано ані з боку НАТО, ані з боку США, хоча є повідомлення про те, що Альянс готує таку програму, а Сполучені Штати надали нам певне обладнання.

Цілі статті. Є обґрунтування нових підходів до здійснення фіскальної політики в Україні в умовах економічної та політичної нестабільності, пошуку оптимальних шляхів взаємодії у фіскальній політиці центру і регіонів нашої країни з метою зупинення відцентрових тенденції в Україні, зменшення податкового тиску та виведення коштів бізнесу в офшори.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. В умовах глобалізації фіскальна політика держави суттєво модифікується, розширюючи свої функції та завдання. Але механізм її реалізації все більше ускладнюється у зв'язку з необхідністю лібералізації фіскальної політики держави, яка повинна сприяти інноваційному розвитку суспільства. Відповідно, необхідно зменшувати податковий тиск на реальний сектор економіки, що, в свою чергу, унеможливлює виконання багатьох соціальних завдань підвищення якості життя громадян. Особливо суперечність між соціальною та фіскальною політикою проявляється в умовах макроекономічної нестабільності в державі, що характерно в останні роки для України.

Метою соціально-економчної політики демократичної держави є забезпечення всіх прав і свобод для кожного члена суспільства, постійного зростання рівня якості їх життя, досягнення параметрів сталого розвитку. Засобами реалізації цього є фіскальна політика держави, зміст якої поки неоднозначно трактується в світовій та українській науці, що, на наш погляд, веде до суперечностей між соціальною політикою та фіскальною політикою.

В сучасній економічній літературі фіскальна політика асоціюється з державним регулюванням урядових видатків і оподаткуванням. Так, відомі американські економісти К. Макконнелл та С. Брю стверджують, що фіскальна політика - це зміни в урядових видатках і оподаткуванні. спрямовані на досягнення повної зайнятості та неінфляційного внутрішнього обсягу виробництва [1, с. 665]. Р. Дорнбуш та С. Фішер дають наступне визначення фіскальної політики: «фіскальна політика - це політика уряду, яка стосується обсягів урядових закупівель, трансфертних платежів і податків» [2, с. 90]. П. Самуельсон та В. Нордгауз під фіскальною політикою розуміють процес змін у системі оподаткування, урядових видатках для того, щоб: по- перше, зменшити коливання ділових циклів; по-друге, сприяти швидкому зростанню економіки з високою зайнятістю та без високої неконтрольованої інфляції [3, с. 389].

Подібні до зарубіжних погляди щодо суті фіскальної політики пропонують й українські вчені. Так, А. Крисоватий розглядає фіскальну політику як регулювання державних видатків та податкових надходжень для забезпечення повної зайнятості, стабільності цін та економічного зростання, а також як вплив держави на економічну кон'юнктуру шляхом зміни системи оподаткування державних витрат [4, с. 11].

В. Базилевич, К. Базилевич, Л. Баластрик стверджують, що фіскальна політика - це вплив уряду на економіку через оподаткування, формування обсягу й структури державних видатків з метою забезпечення належного рівня зайнятості, запобігання й обмеження інфляції та згубного впливу циклічних коливань [5, с. 690].

С. Будаговська, О. Кілієвич, І. Луніна, Т. Пахомова вважають, що «бюджетно-податкова (фіскальна) політика - це заходи уряду, спрямовані на забезпечення повної зайнятості та виробництво неінфляційного ВВП шляхом змін державних видатків, системи оподаткування та підходів до формування державного бюджету в цілому» [6, с. 303].

Л.П. Сідельникова визначає фіскальну політику як комплекс заходів, за допомогою яких держава впливає на економіку через структуру податкових

надходжень до державного бюджету, напрями здійснення державних видатків та способи залучення позикових коштів, з метою максимального використання можливостей податкового забезпечення функціонування держави та потенційного фіскального ефекту економічно виправданого державного запозичення задля ефективного фінансування суспільно необхідних видатків, спрямованих на підвищення ефективності економіки та стимулювання економічного зростання [7, с. 13].

В цілому в економічній теорії розглядаються дві основні форми функціонування фіскальної політики: автоматична і дискреційна, а інструментами цих форм фіскальної політики є: політика витрат, політика доходів, податкова система, трансфертна політика [8, с. 14].

Основними завданнями дискреційної фіскальної політики є зміни ставок оподаткування, громадські роботи і проекти громадського залучення.

Особливе місце в дискреційній фіскальній політиці посідає тимчасове скорочення ставок оподаткування з метою запобігання зменшенню використовуваного доходу та стрімкому падінню у глибоку рецесію. Зміну ставок оподаткування можна застосовувати як для стимулювання економіки, так і для її стримування.

Серед інструментів фіскальної політики вітчизняні та зарубіжні вчені виділяють, перед усім, наступні: податкові надходження, державні видатки та трансфертні платежі.

На наш погляд інструментарій фіскальної політики держави треба розглядати в широкому розумінні слова, оскільки податки є головним, але не єдиним наповнювачем бюджету. Крім цього, до складових фіскальної політики необхідно віднести і внески до державних цільових фондів (в Україні – це єдиний соціальний внесок (ЄСВ)). В Україні важливо запровадити і внесок на загальнодержавне обов'язкове медичне страхування, оскільки він існує у більшості країн Європи. Щодо видатків, як складової фіскальної політики, то до них слід віднести не тільки видатки державного та місцевих бюджетів, але й видатки державних цільових фондів (поки в Україні їх нараховується чотири).

Виходячи з вищесказаного фіскальну політику слід розглядати як систему заходів, за допомогою яких держава впливає на економіку через структуру податкових і неподаткових платежів до бюджетів всіх рівнів та державних цільових фондів та відповідних видатків з них.

Важливою характеристикою фіскальної політики повинна стати така її ознака, як «якість фіскальної політики», якій у зарубіжній та українській економічній науці поки не приділяють належної уваги, що пояснюється складністю даної категорії. Вона є важливим чинником впливу на якість життя громадян, а останній показник в свою чергу, здійснює зворотній вплив на фіскальну політику. Якість життя громадян (ЯЖГ) визначається через особистісне сприйняття кожною окремою людиною стану задоволення своїх потреб [9, с.4].

Показник якості життя громадян сіл, селищ, міст має декілька особливостей, які роблять його унікальним інструментом для модернізації всієї системи державного управління[9, с.5-6].

Перша ключова особливість полягає в тому, що оцінка ступеня задоволення потреб окремої людини і їх сукупності у громадах стає одночасно висвітленням як рівня самореалізації людини, так і визначенням кінцевих результатів діяльності владних структур, тобто оцінкою ефективності цієї діяльності. З'являється феноменальна можливість реалізувати відповідальності влади перед громадянами.

Другою особливістю є те, що ЯЖГ відображає суб'єктивне сприйняття людиною стану свого душевного комфорту, самореалізації через задоволення своїх потреб та інтересів. Ніякі, на перший погляд, об'єктивні статистичні показники не можуть цього зробити. Такий суб'єктивний підхід до визначення ЯЖГ має лише один недолік — це емоційний фон, який певним чином може викривити це сприйняття. Але є можливість уникнути цього недоліку.

Третя особливість полягає в тому, що він вимірюється кількісною мірою як ступінь задоволення основних потреб людини. Саме кількісна міра дає можливість оцінювати ефективність діяльності владних структур за певний період, що досягається використанням кваліметрії, зокрема факторно- критеріальних кваліметричних моделей.

Четверта особливість пов'язана з кількісним вимірюванням рівня ЯЖГ - від окремої особистості до сукупності їх в громадах сіл, селищах, міст. Це дозволяє формувати інтегральні показники ЯЖГ району, області, країни, за допомогою яких можна наскрізним чином реалізувати зворотній І зв'язок в системі державного управління знизу вверх.

Виходячи з усього сказаного, необхідно до складових ЯЖГ віднести й фіскальну складову якості життя (ФСЯЖГ), яку практично в Україні не досліджують, за виключенням небагатьох вчених, які займаються фінансами домогосподарств. Однією з причин цього є віднесення єдиного соціального внеску (ЄСВ) до зборів, а не до податків, щоб знизити показник рівня податкового навантаження в Україні. Через бюджет та державні цільові фонди в Україні перерозподіляється близько 46% ВВП, тоді як у Кореї – 30%, Австралії – 34%, США і Японії – 42 - %, що говорить про високий податковий тиск в Україні [10]. У той же час, за рівнем добробуту громадян Україна знаходиться на 92-му місці в світі з показником 3877 дол США. Все це негативно впливає на якість життя громадян в Україні, провокуючи зростання тіньової економіки у нашій країні. Високий рівень тінізації української економіки, який удвічі – тричі є вищим, ніж у розвинутих країнах, в свою чергу характеризує низьку якість фіскальної політики української держави та фіскальну складову якості життя громадян.

Особливістю фіскальної політики української держави у сучасних умовах є одночасне вирішення двох важко поєднуваних завдань: забезпечення стабілізації та зростання рівня життя населення в перспективі і перехід до інноваційної економіки. Відповідно, фінансування соціальної політики в Україні повинно здійснюватися з урахуванням реальних можливостей бізнесу сплатити всі встановлені податки і збори, одночасно маючи можливість розвивати своє виробництво на інноваційних засадах. Тому важливо з увагою поставитися до пропозицій експертів щодо скорочення ЄСВ вдвічі, компенсувавши втрати держави почасти за рахунок економії бюджетних коштів (завдяки боротьби з їх розкраданням), почасти за рахунок інших податків [11]. Суттєвим резервом в цьому плані є підвищення рентних платежів, в тому числі за використання рекреаційних ресурсів. Так, наприклад, бюджет Волині недотримує десятки мільйонів гривень за безплатне використання бізнесом рекреаційних ресурсів Шацького національного парку. За розрахунками фахівців в Україні можливо зменшення єдиного соціального внеску до 18%, але при цьому необхідно підвищити податок на доходи фізичних осіб до 19,7% [12, с. 195].

В структурі доходів Зведеного бюджету України протягом останніх років мала місце тенденція до зростання частки податкових надходжень: з 73,3 % у 2007 р. до 81,8 % у 2013 р., а у їхній структурі - зростання непрямих податків: з 41 ,9 % від загальної суми доходів Зведеного бюджету в 2007 р. до 50,3 % у 2013 р., що говорить про посилення податкового тиску на незаможні верстви населення.

В умовах глобалізації все більшою проблемою для фінансових систем всіх країн стає посилення виведення капіталів в офшорні центри. Не оминула ця проблема і Україну. Тому нашій країні необхідно удосконалити оподаткування офшорних операцій підприємств (в тому числі ТНК) та упорядкувати трансфертне ціноутворення.

Аналіз літератури з оподаткування дозволяє стверджувати про те, що основною причиною відтоку капіталу з України є значний податковий тиск на бізнес. Тільки щодо розуміння цього тиску треба внести певні корективи: ставки основних податків в Україні є нижчими або тотожними до тих, що використовуються у країнах ЄС, але механізми їх адміністрування у нашій країні характеризується надмірною складністю та корупційною складовою (особливо щодо відшкодування ПДВ).

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).

Важливою умовою збільшення доходів Державного бюджету України в 2014 р. і в наступних роках є введення у дію удосконаленого закону про трансфертне ціноутворення (ТЦУ), оскільки за рахунок трансфертних цін з нашої країни у типові і нетипові офшори в останні роки виводиться до 100 млрд. грн., а держава втрачає до 20 млрд. грн. податків та зборів щорічно. Здійснюється це насамперед у результаті реалізації вітчизняної продукції за заниженими цінами пов'язаним особам (тобто переважно в рамках однієї фінансово-промислової групи) в країни з нижчим податковим навантаженням, ніж в Україні.

Для удосконалення фіскальної політики та зменшення відцентрових тенденцій новий уряд України повинен також провести децентралізацію, в тому числі й в фінансовій сфері. Частину податків, які раніше направлялися в державний бюджет, необхідно залишити на місцях для збільшення місцевих витрат. За розрахунками експертів, середній рівень дотаційності місцевих бюджетів в Україні перевищує 50%, а частка власних доходів складає лише 15%, в тому числі місцевих податків та зборів – 7%.

Історичний досвід свідчить, що непрямі податки (насамперед, універсальні 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 і центром) до кількості населення в тому чи іншому регіоні: чим більша його чисельність, тим більший відсоток ПДВ потрібно віддати державі, оскільки за рахунок цього податку повинні утримуватися органи правопорядку, армія тощо.

Наприклад, населення Донецької області складає 10% від населення України. Відповідно з усього ПДВ, зібраного у Донецькій області, 10% повинно йти на потреби Державного бюджету України (далі-ДБУ), а 90% залишатися в області (включаючи відшкодування ПДВ з обласного бюджету експортерам). А для Волинської області цей показник буде дорівнювати близько 2,4%.

Подібний принцип в майбутньому було б доцільним застосувати й до акцизного податку, хоча тут можливі й інші варіанти, оскільки передача значної частини ПДВ до регіонів може призвести до нестачі коштів у ДБУ для підтримки недостатньо розвинутих регіонів нашої країни. Для вирішення проблеми з нестачею коштів в ДБУ від надходжень ПДВ було б доцільним розглянути питання про кратність розмірів ПДВ, який залишається в регіонах. Коефіцієнт кратності повинен визначатися Верховною Радою України пропорційно до частки населення регіону в населенні України і дорівнювати від 1 до 2. Наприклад, у випадку з нестачею коштів у ДБУ для фінансування загальнодержавних функцій Донецька область віддає державі не 10%, а 15% ПДВ (тобто кратність дорівнює 1, 5). Крім того, треба активніше застосовувати антиофшорне законодавство, щоб зменшити використання трансфертних цін, за допомогою яких ПДВ переказується в офшори.

Понадпланові надходження ПДВ доцільно ділити між регіоном і центром у співвідношенні 50% на 50%, щоб стимулювати керівництво регіонів до його збільшення, для підвищення частки експортнонаправлених галузей в областях, для зменшення виводу капіталу з регіонів в офшори.

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.

В цілому новий механізм перерозподілу ПДВ і ПНП повинен привести до того, щоб в регіонах залишалося не менше 60-70% податкових та інших платежів, а не 30%, як в 2013 р. Тільки таким чином можна буде зупинити відцентрові тенденції в Україні. Поки ж, в ході реформи місцевого самоврядування передбачається закріплення за територіальними громадами частини податків, які сплачуються на їх території, у розмірі до 25% [13].

Позитивно оцінюючі ці ініціативи, важливо з'ясувати, які соціальні видатки в такому випадку будуть фінансуватися з місцевих бюджетів. В цьому плані заслуговує на увагу досвід Польщі, оскільки він взятий за основу при реформуванні фінансів місцевого самоврядування в Україні.

Запропонований нами новий механізм перерозподілу ПДВ і ПНП було б доцільним використати вже в 2015 р. у Донецькій та Луганській областях, щоб зупинити відцентрові тенденції у цих регіонах. Крім того, цим областям необхідно надати більші фінансові права (за прикладом окремих автономій в Іспанії), щоб зберегти їх в складі України.

Без сумніву, запропонований нами механізм розподілу ПДВ і ПНП суттєво збільшить ресурси місцевих бюджетів, але тільки так можна зацікавити керівництво регіонів працювати ефективніше. Крім того, регіони набагато ефективніше будуть використовувати кошти на дотації, субвенції і субсидії, оскільки 50% з них буде фінансуватися з регіонального бюджету, який краще контролюється громадою. Але для цього, за досвідом Естонії, в Україні доцільно поступово запроваджувати систему «електронного уряду», яка не дозволить розкрадати бюджетні кошти.

Висновки. В умовах глобалізації фіскальна політика держави суттєво модифікується, розширюючи свої функції та завдання. Її основним завданням стає стимулювання інноваційного розвитку країни. В Україні виконання даного завдання ускладнюється агресією Росії та її наміром дестабілізувати соціально-економічну ситуацію на Сході України. Політичний та економічний тиск США та ЄС на Росію поки не дає належного ефекту.

Фіскальну політику слід розглядати як систему заходів, за допомогою якої держава впливає на економіку через структуру податкових і неподаткових платежів до бюджетів всіх рівнів та державних цільових фондів та відповідних видатків з них. Важливою її характеристикою є якість. Низька якість фіскальної політики в Україні характеризується насамперед високою тінізацією української економіки та значним виведенням коштів в офшори. Тому на часі прийняття більш дієвих заходів щодо детінізації та деофшоризації української економіки.

Поряд з націленістю фіскальної політики на інноваційний розвиток держави вона одночасно повинна бути направлена і на забезпечення належного рівня якості життя громадян. Важливою її складовою є фіскальна складова якості життя громадян, яка поки неналежним чином досліджена. Її характерною особливістю в сучасні Україні є надмірне оподаткування доходів громадян (пряме і опосередковане, в тому числі й за рахунок єдиного соціального внеску, що вимагає зменшення останнього).

Для удосконалення фіскальної політики та гальмування відцентрових тенденцій на Сході України новий уряд України повинен провести не тільки територіальну реформу, а й фіскальну децентралізацію. Частину податків, які раніше направлялись в державний бюджет (ПДВ, ПНП), необхідно залишити в регіонах для збільшення місцевих витрат. Відповідно, ПДВ повинен розділятися між центром і регіоном пропорційно частки кожного регіону в населенні України. у той же час, не менше 50% відшкодування ПДВ повинно здійснюватися з регіональних бюджетів розподіл податку на прибуток підприємств треба здійснювати за принципом 50% на 50% половина повинна залишитися 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. Тому важливо розширити фінансові можливості не тільки територіальних громад (як це пропонується урядом), але й регіонів. Причому деяким із них (Донецькій і Луганській області) було б доцільно надати більше прав у формуванні й використанні своїх бюджетів, щоб вони залишилися в складі України.

Список використаних джерел:

1. Экономикс: принципы, проблемы и политика [Текст] (13-е издание) / Кэмпбелл Р. МакКоннел, Стэнли Л.Брю. – 13 изд-е – Издательство: «ИНФРА-М», 1999. – 974 с.
2. Дорнбуш Р. Макроэкономика [Текст]: пер. с англ. / Р. Дорнбуш, С. Фишер – М.: Изд-во МГУ, ИНФРА-М, 1997. – 784 с.
3. Самуельсон П.А. Макроекономіка [Текст] / П.А. Самуельсон, В.Д. Нордгауз. – К.: Основи, 1995. – 574 с.
4. Крисоватий А.І. Оподаткування і ринок: умови та можливості поєднання: Монографія [Текст] / А.І. Крисоватий. – Тернопіль: Видавництво Карп'юка, 2000. – 246 с.
5. Макроекономіка: Підручник [Текст] / В. Базилевич, К. Базилевич, Л. Баластрик; за ред. В.Д. Базилевича. – К.: Знання, 2004. - 790 с.
6. Мікроекономіка і макроекономіка: Підручник: У 2 ч. [Текст] / С. Будаговська, О. Кілієвич, І. Луніна, Т. Пахомова; За заг. ред. С. Будаговської. – Вид. 4-те. – К.: Основи, 2007. – 520 с.
7. Сідельникова Л. П. Податкові та позичкові фінанси: фіскальна філософія вибору: монографія / Л. П. Сідельникова. – Херсон: Грінь Д. С., 2010. – 436 с.
8. Реформирование налоговых систем . Теория, методология и практика: монография / под ред. И.А. Майбурова, Ю.Б. Иванова, А.И. Крисоватого. – К.: Кондор, 2011. – 352 с.
9. Дмитренко Г.А. Рекомендації щодо визначення рівня якості життя громадян в контексті кардинальної модернізації державного управління в Україні// Г.А. Дмитренко. – К: УМО НАПН, 2014. – 20 с.
10. Галасюк В. Як Україні здобути незалежність, силу і добробут // В. Галасюк // Дзеркало тижня. – 2014. – 23 травня. – с. 7
11. Дубровський В. Податки, які не вбивають / В. Дубровський // Дзеркало тижня. – 2014. – 7 червня. – с. 7
12. Харазішвілі Ю.М. Можливості легалізації заробітної плати в Україні: перерозподіл соціальної відповідальності / Ю.М. Харазішвілі, О.П. Коваль, І.М. Новак // Демографія та соціальна економіка – 2013. - №2. – с. 193-202
13. День. – 2014. – 5 квітня. – с. 4

УДК 336.717.061
Коваленко В.В., д.е.н., професор
Одеський національний економічний університет

КРЕДИТНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ В СИСТЕМНІЙ ОРГАНІЗАЦІЇ ЕФЕКТИВНОЇ КРЕДИТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ

У публікації підлягають розгляду питання щодо особливостей формування підходів до визначення кредитного ризику. Наводяться основні положення організації ефективної системи кредитного менеджменту та її впливу на ефективність кредитної діяльності банків.

Ключові слова: кредитний ризик, кредитний менеджмент, стрес-менеджмент, оцінка кредитоспроможності, кредитна діяльність.

Kovalenko V.

CREDIT MANAGEMENT IS IN SYSTEM ORGANIZATION OF EFFECTIVE CREDIT ACTIVITY OF BANKS

In a publication subject to consideration of question in relation to the features of forming of going near determination of credit risk. The substantive provisions of organization of the effective system of credit management and her influence are pointed on efficiency of credit activity of banks.

Keywords: credit risk, credit management, stress-management, estimation of solvency, credit activity.

Коваленко В.В.

КРЕДИТНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ В СИСТЕМНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ЭФФЕКТИВНОЙ КРЕДИТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БАНКОВ

В публикации подлежат рассмотрению вопросы относительно особенностей формирования подходов к определению кредитного риска. Наводятся основные положения организации эффективной системы кредитного менеджмента и ее влияния на эффективность кредитной деятельности банков.

Ключевые слова: кредитный риск, кредитный менеджмент, стресс-менеджмент, оценка кредитоспособности, кредитная деятельность.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Кризи, що виникають у банківських системах різних країн в останні десятиріччя, засвідчують недосконаліть сучасної практики банківського менеджменту. Відставання темпів його розвитку від зростання масштабності банківського бізнесу виступило однією із причин банкрутства банківських установ.

В умовах фінансової кризи особливо актуальними становляться завдання оперативної оцінки позичальників, які знаходяться у кредитному портфелі банку, а також об'єктивний підхід до розробки оптимальних умов угоди, обґрунтованість прийнятого рішення про надання кредиту. Вирішення цих завдань неможливе без використання системи оцінки і управління кредитним ризиком на основі організації дієвого механізму кредитного менеджменту.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Проблемі формування систем управління та оцінки кредитного ризику присвячено наукові праці вітчизняних і зарубіжних вчених, а саме: О. Васюренка [1], В. Вітлінського [5], С. Захорошка [2], Є. Колесникова [3], Т. Косової [4], Л. Кузнєцової [6], М. Лєпешкіної [7], О. Лисинок [8], Г. Панової [9], Н. Радковської [10], В. Севрук [11], СинкиДж.Ф. [12], Л. Слободи [13] та багатьох інших. Але залишаються дискусійними наступні теоретичні та практичні питання: трактування природи і сутності кредитного ризику як індивідуального, так і портфельного; загальні підходи до вимірювання кредитного ризику і трактуванні результатів вимірювань в умовах різних фаз економічних циклів; структура кредитного ризику та його зв'язок з результатами діяльності банку; специфіка управління кредитним ризиком банківських установ та банківської системи в цілому.

Цілі статті. Обґрунтування основних складових кредитного менеджменту для забезпечення ефективної кредитної діяльності банків.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Головне місце серед банківських ризиків займає кредитний ризик, так як банківська установа при здійснення активних операцій у більшій питомій вазі проводить кредитні операції. Кредитний ризик включає у себе значну кількість елементів, що його визначають. Так, формування підходів до управління кредитним ризиком у банках визначається певними постулатами.

По-перше. Кредитний ризик – це наявний або потенційний ризик для надходжень та капіталу, який виникає через неспроможність сторони, що взяла на себе зобов'язання виконати умови будь-якої фінансової угоди із банком або в інший спосіб виконати взяті на себе зобов'язання [14].

По-друге. Методи оцінки кредитного ризику спираються на таке положення: величина кредитного ризику вимірюється сумою, що може бути загублена при несплаті або простроченні виплати заборгованості [15, с.61].

По-третє. Процес управління кредитним ризиком тісно пов'язаний зі стратегією фінансового інституту в області кредитування та її дотриманням співробітниками, які беруть участь у процесі управління кредитними ризиками. У цій стратегії повинні бути чітко визначені основні цілі і політика банку стосовно кредитного ризику, а також відповідні правила і процедури ведення бізнесу [16, с.411].

В четвертих. Система оцінки кредитного ризику, притаманного кредитному портфелю, включає наступні елементи: оцінка якості кредитів, що складають кредитний портфель; визначення структури портфеля на основі якості кредитів і оцінка цієї структури на основі вивчення її динаміки; визначення очікуваної доходності від

кредитних операцій, яка має компенсувати прийнятий кредитний ризик банку; визначення достатньої величини резервів для покриття збитків за позиками на основі структури кредитного портфеля.

По-п'яте. Резерви під втрати за активними операціями – частина вартості негативно класифікованих активів банку, яку банк з певною мірою достовірності, на основі попереднього досвіду, може вважати втраченою і відтак відносить на витрати своєї діяльності. Резерви під втрати за активними операціями не включаються до капіталу банку. Ці резерви складаються з резервів під кредитні збитки, резервів під нараховані доходи, резервів під дебіторську заборгованість та резервів під кореспондентські рахунки [14].

По-шосте. Політика щодо резервування кредитних втрат може встановлюватися зверху або формуватися самим банком, залежно від банківської системи. Хоча є деяка користь в індивідуальному аналізі можливих втрат, особливо для великих кредитів, більш практично призначити певний рівень резервів по кожній окремій категорії активів. У багатьох країнах з нестабільними економіками органи нагляду встановили обов'язкові рівні таких резервів [17, с.152].

Кредитний ризик згідно з нормативно-правовими актами Національного банку України [18] оцінюється розрахунком наступних нормативів: H_7 - норматив максимального розміру кредитного ризику на одного контрагента; H_8 - норматив великих кредитних ризиків; H_9 - норматив максимального розміру кредитів, гарантій та поручительств, наданих одному інсайдеру; H_{10} - норматив максимального сукупного розміру кредитів. гарантій та поручительств, наданих інсайдерам.

Відповідно до даних наведених у таблиці 1, можна зробити висновок про те, що банківська система України фактично виконувала всі нормативи кредитного ризику НБУ протягом 2007-2013 років.

Таблиця 1

Значення економічних нормативів кредитного ризику по банківської системі України за період 2008-2014 рр., (%)

Нормативи	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
H_7 (не більше 25 %)	22,56	23,04	21,56	21,04	20,76	22,10	22,3
H_8 (не більше 800 %)	171,06	187,36	169,21	161,20	164,46	172,91	172,1
H_9 (не більше 5 %)	2,01	1,66	0,93	0,81	0,57	0,37	0,4
H_{10} (не більше 30 %)	6,84	5,76	3,31	2,25	2,51	2,41	1,6

Джерело: розраховано автором за матеріалами [19]

Слід звернути увагу на те, що нормативи з восьмого по десятий знаходяться досить віддалено від меж граничних значень. Сьомий норматив є близьким до граничного значення в 25,0 %, але також дотримувався за аналізований період. Це може свідчити про те, що кредитний ризик є досить помірним, не представляє загроз банківській системі України та перебуває під контролем як Національного банку України, так і самих банків.

Якщо проаналізувати динаміку обсягів наданих кредитів, темпів зростання простроченої кредитної заборгованості та сформованих резервів під кредитні операції (рис. 1) можна зробити висновок про те, що обсяг простроченої заборгованості кожен рік зростає. Так станом на 01.08.2014 частка простроченої заборгованості у сукупному обсязі наданих кредитів склала 10,8 %, що за досліджує мий період є максимальною величиною.

Таким чином, кредитний ризик різноманітний, він пов'язаний з негативними тенденціями у бізнесі позичальника, контрагента за угодою, у ринковому середовищі, з порушенням та невиконанням боржником власних зобов'язань. Кредитний ризик може виникнути на будь якій стадії управління та прийняття управлінських рішень. Можливі ситуації, коли усі документи на отримання кредиту відповідають встановленим вимогам, фінансовий стан позичальника задовільний, ділова активність висока, але в кінцевому підсумку зобов'язання позичальником не виконуються, а підприємство стає

банкрутом. Тому кредитний ризик є найбільш проблемним, так як в процесі кредитування зосереджено велика кількість банківських послуг, відповідно, обсяг ризиків за даним напрямом завжди буде високим.

Виходячи з вище зазначеного, процес управління кредитним ризиком повинен бути націлений на вивчення усіх можливих варіантів розвитку подій з урахуванням галузевої специфіки. Управління кредитним ризиком повинно бути засновано на його ідентифікації, плануванні та прогнозуванні, нормуванні і лімітуванні, регламентуванні та створенні конкретних процедур і технологій контролю, постійного моніторингу.

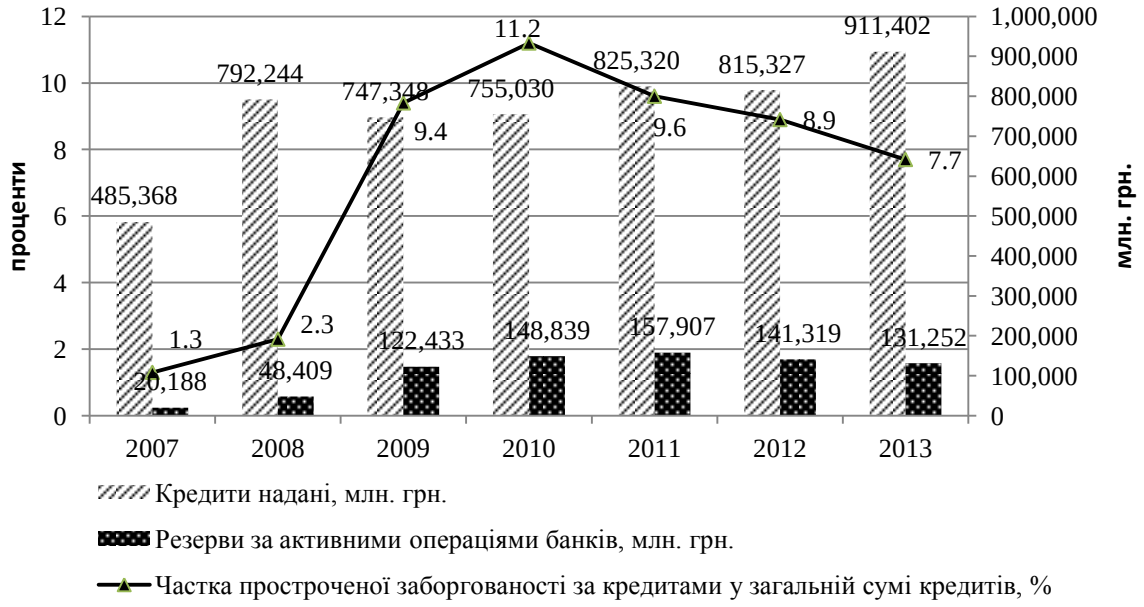


Рис. 1 Динаміка наданих кредитів, сформованих резервів та частки простроченої заборгованості за період з 2007 по 2013 рр.

Джерело: розраховано автором з використанням матеріалу[20]

Кількісна та якісна оцінка кредитного ризику базується на постулатах, які викладені у Положенні про порядок формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями, затверджене постановою Правління Національного банку України від 25.01.2012 № 23 [21]. Відповідно до даного положення Класифікація кредитних операцій за категоріями якості здійснюється банком на підставі оцінки фінансового стану боржника та стану обслуговування боргу боржником, а також із урахуванням виду та умов таких операцій.

Оцінка ризику за кредитними операціями може здійснюватись на індивідуальній основі та за групою фінансових активів. Класифікація кредитних операцій здійснюється за п'ятьма категоріями якості, яким відповідає певний діапазон значень показника ризику кредиту. В межах діапазону банк визначає показник ризику кредиту самостійно.

Оцінка ризику за кредитними операціями на індивідуальній основі здійснюється: за кредитами, наданими юридичним особам (крім банків); за кредитами, наданими фізичним особам, що належать до суттєвих фінансових активів; за коштами, розміщеними в інших банках; за кредитами, наданими банкам.

Особливості визначення кредитного ризику в залежності від суб'єкту кредитування представлено у таблиці 2.

Слід відмітити, що при оцінці кредитного ризику великої уваги слід відводити оцінці забезпечення, що надається під заставу.

Під час розрахунку резерву за кредитними операціями банком враховується забезпечення, якщо воно надано на строк не менший, ніж строк користування активом.

Застава є прийнятним забезпеченням за одночасного дотримання таких умов:

а) договором застави визначено право банку здійснити реалізацію застави або взяти її у власність у разі невиконання боржником зобов'язань за договором про надання кредиту/банкрутства боржника;

б) застава оцінена не вище ринкової (справедливої) вартості, яка має забезпечувати можливість продажу застави сторонньому покупцеві;

в) перегляд банком вартості предметів застави з урахуванням зміни кон'юнктури ринку та стану їх збереження здійснюється не рідше одного разу на дванадцять місяців для нерухомості, обладнання та транспортних засобів, одного разу на шість місяців – для іншого майна;

Таблиця 2

Особливості визначення кредитного ризику

№ пор.	Суб'єкт кредитування	Характеристика
1.	Юридична особа	– оцінка фінансового стану здійснюється шляхом розрахунку інтегрального показника фінансового стану (9 класів); – модель розрахунку інтегрального показника обирається виходячи з належності боржника до великого, середнього або малого, а також виду його економічної діяльності; – фінансова звітність, яка подається до банку боржником – юридичною особою, що є резидентом, повинна містити відмітку органів статистики про її подання, бути засвідченою підписами керівника, головного бухгалтера (за наявності такої посади) та відбитком печатки боржника – юридичної особи; – для боржника – юридичної особи, що є нерезидентом, клас визначається на підставі оцінки його фінансового стану та ризику країни місцезнаходження і обирається нижчий із них; – оцінка стану обслуговування боргу здійснюється на підставі кількості календарних днів прострочення погашення боргу за станом на перше число місяця, наступного за звітним; – показник ризику за кредитом визначається банком у межах встановленого діапазону з урахуванням динаміки фактичних значень інтегрального показника, коефіцієнта покриття боргу, якості менеджменту боржника – юридичної особи, ринків збуту продукції, наявності бізнес-планів, рейтингів боржника – юридичної особи (за наявності) та інших подій та обставин, що можуть вплинути на своєчасність та повноту погашення боргу.
2.	Фізична особа	– оцінка фінансового стану боржника – фізичної особи, в тому числі тієї, яка є суб'єктом господарювання, здійснюється на підставі кількісних та якісних показників (4 класи); – питома вага кількісних показників у загальній оцінці фінансового стану боржника – фізичної особи має становити не менше ніж 70%; – для боржника – фізичної особи, що є нерезидентом, клас визначається на підставі оцінки його фінансового стану та ризику країни місцезнаходження і обирається нижчий із них; – оцінка стану обслуговування боргу здійснюється аналогічно до боржників – юридичних осіб.
3.	Банківська установа	– оцінка фінансового стану банку-боржника здійснюється на підставі даних його фінансової і статистичної звітності (4 класи); – для банку-боржника, що є нерезидентом, клас визначається на підставі оцінки його фінансового стану та ризику країни місцезнаходження і обирається нижчий із них; – оцінка стану обслуговування боргу здійснюється аналогічно до інших боржників; – показник ризику за кредитом визначається банком у межах встановленого діапазону з урахуванням рейтингів банку-боржника (за наявності), наявності бізнес-планів, інших подій та обставин, що можуть вплинути на своєчасність та повноту погашення боргу.
4.	За коштами розміщеними в інших банках	– оцінка фінансового стану банку-контрагента не здійснюється; – за банком-контрагентом, що є резидентом, показник ризику визначається на підставі оцінки стану обслуговування боргу; – за банком-контрагентом, що є нерезидентом, показник ризику визначається на підставі оцінки стану обслуговування боргу та ризику країни місцезнаходження і обирається нижчий із них.

продовження таблиці 2

1	2	3
5.	Бюджетна установа	– оцінка фінансового стану боржника – бюджетної установи здійснюється на підставі даних його фінансової і бюджетної звітності (4 класи); – оцінка стану обслуговування боргу здійснюється аналогічно до інших боржників.
6.	За групою фінансових активів	– забезпечення до розрахунку суми резерву за групою фінансових активів не береться; – показник ризику визначається залежно від кількості календарних днів прострочення боргу.

г) наявність у банку документів, що свідчать про обтяження забезпечення на користь банку у відповідному реєстрі згідно з вимогами законодавства України.

Прийнятне забезпечення залежно від рівня ліквідності поділяється на чотири групи:

Група забезпечення	Коефіцієнт ліквідності
I	1,0
II	0,8
III	0,6
IV	0,4

Банк під час розрахунку резерву враховує вартість забезпечення у вигляді застави майна за умови, що договором застави передбачена можливість набуття банком права власності на предмет застави, наданий заставодавцем, у разі порушення виконання боржником умов, визначених договором про надання кредиту.

Банк під час розрахунку резерву враховує вартість застави, яка є забезпеченням за двома (або більше) кредитними операціями, у тому числі за договорами наступної застави, якщо першочергове право вимоги на предмет застави як заставодержателю належить банку, у частині, пропорційній розміру заборгованості за кожною кредитною операцією (за умови відсутності прострочення погашення боргу за ними).

Під час розрахунку резерву використовується ринкова (справедлива) вартість забезпечення у вигляді застави нерухомого майна, транспортних засобів, товарів в обороті або в переробці, майнових прав на нерухоме майно, виходячи з оцінки такого майна, проведеної суб'єктом оціночної діяльності або сертифікованим оцінювачем майна – працівником банку, які не є пов'язаними з банком особами (афілійованими, спорідненими, асоційованими), відповідно до законодавства України.

Встановлена періодичність перевірки наявності та стану майна, а саме:

- нерухомого майна та цілісного майнового комплексу – не рідше одного разу на дванадцять місяців;
- товарів в обороті або в переробці – не рідше одного разу на три місяці;
- майнових прав на одержання грошових коштів (виручки) за укладеними договорами про продаж товарів/проведення робіт/надання послуг – не рідше одного разу на місяць;
- іншого майна/майнових прав – не рідше одного разу на шість місяців.

Нормативно-правовими актами визначені умови, за яких вартість забезпечення не враховується під час розрахунку резерву за кредитними операціями, а саме:

- кредитну операцію, забезпечення за якою належить до I групи ліквідності, віднесено до V (найнижчої) категорії якості більше трьох місяців;
- кредитну операцію, забезпечення за якою належить до II – IV груп ліквідності, віднесено до V (найнижчої) категорії якості більше року;
- предметом застави є акції, що емітовані банком-кредитором;

- відсутність у банку документів, що свідчать про реєстрацію обтяження на предмет застави на користь банку;
- право банку-кредитора на звернення стягнення на предмет застави оскаржується в суді;
- щодо заставодавця (боржника/майнового поручителя) порушено справу про банкрутство або його визнано банкрутом у встановленому законодавством України порядку;
- банк не здійснює перевірки стану забезпечення або не має документів, що підтверджують наявність і поточний стан забезпечення;
- банк не виконує інших вимог щодо забезпечення.

Кредитний ризик присутній у всіх економічних відносинах банків, що виникають у процесі руху позичкової вартості, але не завжди даний ризик є визначальним. Звідси витікає, що кредитний менеджмент - це сукупність концептуальних підходів, методів, технологій, інструментів, моделей, сценаріїв та управлінських рішень, застосування яких при ефективній організації управління кредитним ризиком забезпечує якість кредитної справи, та в кінцевому підсумку – стійкість та надійність банку.

Однією із передумов ефективного кредитного менеджменту виступає система оцінки кредитоспроможності позичальника, концептуальна модель якої представлена на рис. 2.

Рис. 3 Концептуальна модель оцінки кредитоспроможності позичальника в системі кредитного менеджменту

Джерело: авторська розробка

Рішення у сфері оцінювання кредитоспроможності позичальника та процесу обслуговування боргу приймають кредитні менеджери, тому людський фактор у даному аспекті займає ведучу роль. При цьому мова повинна йти не тільки про професійну майстерність, компетентність, комунікабельність, клієнтоорієнтованість, а також про стрес-стійкість. Прийнято вважати, що причиною виникнення стресу виступає поведінка керівника. Однак, в банківській практиці кредитний стрес виникає зазвичай від поведінки позичальника у зв'язку з негативними тенденціями, що

виникають у його бізнесі. Для зміцнення стрес-стійкості в процесі кредитування необхідним є використання інструментарію кредитного ризик-менеджменту (рис. 3).

Таким чином, від стрес-стійкості, професійної компетенції, мотивованості та кредитної етики залежить спроможність кредитного спеціаліста об'єктивно оцінити рівень кредитного ризику з метою подальшого управління ним.

Рис. 3 Інструментарій стрес-менеджменту у системі кредитування
Джерело: складено автором

Висновки. Таким чином, кредитний менеджмент охоплює усі стадії кредитування. При цьому, від ефективності кредитного менеджменту залежить якість управління усім процесом кредитування, а саме: розгляд кредитної заяви, санкціонування кредитних операцій, контроль за кредитним операціями, звіт про кредитні ризики та стан кредитного портфелю, спостереження за кредитними підрозділами банку, забезпечення прибутковості кредитних операцій, управління проблемними кредитами, контроль за загальними кредитними ризиками, навчання кредитних менеджерів методикам розробки та проведення кредитних операцій.

Система кредитного менеджменту містить такі елементи: суб'єкти (спеціально створені комітети і операційний персонал із чітко визначеними повноваженнями з прийняття рішень щодо кредитних операцій), об'єкти (стандартні, пролонговані, проблемні кредити, ціноутворення по кредитних операціях), ризик-орієнтована кредитна політика (стратегія і тактика), функціональні підсистеми (планування, внутрішній контроль, оперативне регулювання), які взаємодіють між собою та направлені на досягнення основних бізнес-цілей банку. Внутрішні регламенти банку мають чітко ідентифікувати кредитну політику банку, положення, процедури, методики управління кредитним ризиком.

Головним завданням кредитного менеджменту повинно бути забезпечення фінансової стійкості та надійності банку.

Список використаних джерел:

1. Васюренко О.В. Сучасні концепції управління кредитним ризиком як основні складові процесу управління кредитним ризиком банку [Текст] / О. В. Васюренко, В.Ю. Подчесова //Актуальні проблеми економіки. – 2011. - № 1 (115). – С. 170-177.

2. Захорошко С.С. Кредитный менеджмент: пособие. В 5 ч., Ч.1 [Текст] / С.С. Захорошко, С.Е. Витун. – Гродно: ГрГу, 2011. – 47с.
3. Колесников Є.В. Фінансова складова в результативності використання інноваційного потенціалу промислового підприємства: Дис. к.е.н.: спец. 08.00.04: Економіка та управління підприємствами за видами економічної діяльності. - Харків: ХНЕУ, 2007. - 230 с.
4. Косова Т.Д. Система управління кредитними ризиками банку [Текст] / Т.Д. Косова, Е.М. Поздняков [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://trade.donduet.edu.ua/download/2013/35/Kosova.pdf.
5. Кредитний ризик комерційного банку [Текст] : навч. посіб. / [В. В. Вітлінський, О. В. Пернарівський, Я. С. Наконечний, Г. І. Великоіваненко] ; За ред. В. В. Вітлінського. – К. : Знання, КОО, 2000. – 251 с.
6. Кузнецова Л.В. Кредитний менеджмент: Навчальний підручник. - Одеса: ОРІДУ НАДУ , 2007.-332 с.
7. Лепешкина М. Н. Методологические аспекты оценки рисков [Текст] / М. Н. Лепешкина // Менеджмент в России и зарубежом. – 2001. – № 6. – С. 23–26.
8. Лисинок О.В. Організація системи кредитного ризик-менеджменту в банку [Текст] / О.В. Лисинок / Формування ринкової економіки. – 2011. - № 25. – С. 352-359.
9. Панова Г. С. Кредитная политика коммерческого банка [Текст] : монография / Г. С. Панова. – М. : ИКЦ "ДИС", 1997. – 464 с.
10. Радковская Н.П. Организация финансового менеджмента кредитной организации (банка) [Текст] / Н.П. Радковская // Известия ИГЭА. – 2005. - №3-4 (44-45). – С. 15-19.
11. Севрук В. Т. Банковские риски [Текст] : монография / В. Т. Севрук. – М. : ДЕЛО Лтд, 1994. – 70 с.
12. СинкиДж.Ф. Управление финансами в коммерческих банках. - М.: Catallaxy, 1994. - 618 с.
13. Слобода Л. Я. Класифікація та характеристика чинників кредитних ризиків банківських установ [Текст] / Л. Я. Слобода // Регіональна економіка. – 2005. – №2. – С. 185– 193.
14. Методичні рекомендації щодо організації та функціонування систем ризик-менеджменту в банках України [Електронний ресурс]: затверджені правлінням Національного банку України від 02.08.2004 № 361. – Режим доступу : http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1078.14952.0.
15. Костюченко Н. С. Анализ кредитных рисков /Н.С. Костюченко. – СПб.: ИТД «Скифия», 2010. – 440 с.
16. Энциклопедия финансового риск-менеджмента /Под ред. А. А. Лобанова и А. В. Чугунова. ¬ – М: Альпина Паблишер, 2003. – 786 с.
17. Грюнинг Х. Анализ банковских рисков. Система оценки корпоративного управления и управления финансовым риском / Пер. с англ.; вступ. сл. д.э.н. К.Р. Тагирбекова – М.: Издательство «Весь мир», 2007. – 304 с.
18. Про порядок регулювання діяльності банків в Україні[Електронний ресурс] : інструкція, затверджена постановою Правління Національного банку України від 28.08.2001 № 368 – Режим доступу: http://zakon.nau.ua/doc/?code=z0841-01.
19. Значення економічних нормативів по системі банків України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=4919415&cat_id=36800. – Офіційний сайт Національного банку України.
20. Основні показники діяльності банків України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=36807&cat_id=36798.
21. Про порядок формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями [Електронний ресурс]: положення, затверджене постановою Правління Національного банку України від 25.01.2012 № 23. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0231-12.

УДК 336.717.339.7

Корецька Н. І., к.е.н., доцент
Дорош В. Ю., к.е.н., доцент
Луцький національний технічний університет

БАНКІВСЬКІ СИСТЕМИ КРАЇН ЦЕНТРАЛЬНО-СХІДНОЇ ЄВРОПИ: СТРУКТУРА ТА ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ

У статті досліджено структуру та основні тенденції розвитку банківських систем країн Центрально-Східної Європи: Польщі, Угорщини, Чеської Республіки, Словаччини, Словенії (країни Центральної Європи), Російської Федерації, України, Республіки Білорусь (країни СНД), Греції, Румунії, Болгарії, Сербії, Боснії та Герцеговини, Албанії (країни Південно-Східної Європи).

Ключові слова: банківська система, банківські установи, країни Центрально-Східної Європи, прибутковість, рентабельність капіталу, рентабельність активів, кредити, проблемні кредити, депозити, іноземний капітал.

Koretsky N., Dorosh V.

THE BANKING SYSTEMS OF THE COUNTRIES OF CENTRAL-EASTERN EUROPE: STRUCTURE AND MAIN TRENDS OF DEVELOPMENT

Modern condition of economic development of countries requires constant attention to the development of their banking systems, policy, aimed at creation of favorable conditions for stable and effective functioning.

In recent years the profitability of the banking sectors in the countries of East Central Europe in the world on average declined by half and, although the boundaries yield has decreased steadily, and she continued to exceed (almost twice) corresponding indicators of the countries of Western Europe. Determinants of the performance of banks in the region remained cost efficiency and risk management.

Banking sector development in the countries of the region remained rather mixed: on the one hand, CEE contains viscoplastic banking markets of the Russian Federation, Bulgaria and Greece together with a more stable banking systems in Poland and the Czech Republic, and on the other hand, weak banking sectors in Slovenia, Hungary and Romania.

Key words: banking system, banking institutions, the countries of Central-Eastern Europe, profitability, return on equity, return on assets, loans problem loans, deposits, foreign capital.

Корецкая Н.И., Дорош В. Ю.

БАНКОВСКИЕ СИСТЕМЫ СТРАН ЦЕНТРАЛЬНО-ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ: СТРУКТУРА И ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ

В статье исследованы структура и основные тенденции развития банковских систем стран Центрально-Восточной Европы: Польши, Венгрии, Чешской Республики, Словакии, Словении (страны Центральной Европы), Российской Федерации, Украины, Республики Беларусь (страны СНГ), Греции, Румынии, Болгарии, Сербии, Боснии и Герцеговины, Албании (страны Юго-Восточной Европы).

Ключевые слова: банковская система, банковские учреждения, страны Центрально-Восточной Европы, доходность, рентабельность капитала, рентабельность активов, кредиты, проблемные кредиты, депозиты, иностранный капитал.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Забезпечення стабільних темпів економічного розвитку вимагає стійкого та динамічного розвитку банківської системи, оскільки саме вона є найважливішою сферою національної економіки будь-якої країни, віддзеркалює її соціально-економічний уклад, механізми товарно-грошових відносин, соціально-політичний розвиток, забезпечує регулювання грошового обігу, рух, перерозподіл і ефективне використання фінансових ресурсів. Вона відіграє надзвичайно важливу роль в економічному житті країн, забезпечуючи не лише розвиток та процвітання економіки, а й її функціонування в цілому.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Дослідженню розвитку банківської системи країн з перехідною економікою приділена значна увага вітчизняними (Лютий І. О., Сніжко О. В, Школьник І. О., Корнєєв В. В., Льовочкін С. В., Глущенко С. В., Беляєва О. Е., Кас'ян Є. В.) та зарубіжними науковцями (Й.Абарбанелл, Й.Бонін, А.Аслунд, А.Торне, Й.Убоупін, С.Вилборг, С.Дянков, Р.Левін, М.Мюлбергер, Т.Бек), практиками-економістами Світового банку та ЄБРР. Проте, в економічному розвитку країн перехідних економік, в тому числі і банківського сектору, під впливом різних причин (фінансова криза, вступ до ЄС тощо) відбуваються негативні або позитивні зміни, що вимагає постійного оцінювання ефективності розвитку їх економіки в цілому та банківської системи зокрема.

Цілі статті. проаналізувати структуру та основні тенденції розвитку банківських систем країн Центрально-Східної Європи.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. До групи країн з перехідною економікою відносять держави, що з 80–90-х рр. ХХ ст. здійснюють перехід від адміністративно-командної (соціалістичної) економіки до ринкової. В нашому дослідженні увага буде приділена країнам Центрально-Східної Європи. На основі географічних, економічних та політичних особливостей Центрально-Східна Європа (далі ЦСЄ) поділена на 3 регіони: Центральна Європа (далі ЦЄ), Південно-Східна Європа (далі ПСЄ) та Співдружність Незалежних Держав (далі СНД). Варто зазначити, що частина країн ЦСЄ увійшла в склад Європейського Союзу (Греція, Польща, Чеська Республіка, Словаччина, Угорщина, Словенія, Румунія, Болгарія), а деякі – є членами єврозони (Греція, Словаччина, Словенія).

Протягом останніх 20–ти років банківські системи країн ЦСЄ зазнали радикальних трансформаційних змін. Спочатку (на початку 90–х рр. ХХ ст.) реформування економіки в країнах ЦСЄ, в тому числі і банківської системи, базувалося на реалізації концепції «шокової терапії»: проведення первинної приватизації, швидке забезпечення фінансової стабілізації і лібералізації цін, розширення прав суб'єктів господарювання і т. д. Проте, надії не виправдалися. Реформи були «шоковими» не лише за швидкістю проведення, але й за негативними наслідками для населення, більша половина якого опинилася за межею бідності. Тому план швидких економічних перетворень урядами країн ЦСЄ довелося перенести на довгострокову перспективу.

Уряди всіх країн ЦСЄ впроваджували широкомасштабні програми реструктуризації і рекапіталізації власних банківських галузей, специфіка і строки реалізації яких були різними, проте їх результат був однаковим у всіх країнах цього регіону [2, с. 93]. І в результаті таких перетворень країни ЦСЄ значно просунулися у напрямі формування та ефективності функціонування банківських систем. Так, кожна з країн цього регіону мала на початок 90–х рр. ХХ ст. однорівневу банківську систему, в той час як нині – це країни з стійким, конкурентоспроможним банківським сектором, який надає широкий спектр послуг і регулюється законодавчими актами європейського стандарту.

Внаслідок консолідації банківської галузі в більшості країн ЦСЄ скоротилася кількість банків: деякі компанії просто залишили сектор, а більшість інститутів, що збереглися, застосовують модель універсального банку. Відношення кількості банків та їх відділень до чисельності населення стало порівняно низьким – в цьому плані ринки країн ЦСЄ не можна назвати насиченими [2, с. 93].

Сучасний стан розвитку економіки країн потребує постійної уваги до розвитку їх банківських секторів, формування політики, спрямованої на створення сприятливих умов для її стабільного і ефективного функціону-вання. Все це потребує аналізу рівня розвитку банківського сектору.

Так, країнам ЦСЄ вдалося значно просунутися у напрямі створення ринкових фінансових систем, оскільки проста однорівнева банківська галузь кінця 80–х рр. ХХ ст., керована в рамках планової економіки, вже перетворилась на стійкий, конкурентоспроможний банківський сектор, який надає широкий спектр послуг [2, с. 92–93].

Банківські системи країн ЦСЄ в основному представлені комерційними банками і їх ринки не можна назвати насиченими, оскільки відношення кількості банків до густоти населення в багатьох країнах ЦСЄ є порівняно низьким (рис. 1).

Рис. 1. Забезпеченість банківськими установами країн Центрально-Східної Європи у 2012 р., од. *

* сформовано за даними джерела: [3]

Загалом концентрація банківських послуг в країнах ЦСЄ є високою, оскільки загальна ринкова частка 6–9 найбільших банків в середньому коливається від 50–100%.

Безперечно, хоча і банківський сектор ЦСЄ ще поступається західному рівню, однак швидко розвивається. В табл. 1 наведено основні показники розвитку банківського сектору країн ЦСЄ за 2010–2012 рр.

Зростання обсягів кредитування та активів у банківському секторі ЦСЄ не припинялося з часів розпалу глобальної фінансової кризи 2008 р. І хоч темпи зростання в аналізований період знизилися порівняно з докризовими, що зумовлено більш поміркованою позицією країн, погіршанням якості активів та обмеженими інвестиційними можливостями, проте сукупні активи банків в країнах регіону у 2012 р. в порівнянні з 2010 р. зросли на 466,766 млн. євро (або на 24,9%).

Дані табл. 1 показують, що Російська Федерація, Польща і Чеська Республіка за сукупним розміром активів представляють 75,2% всього банківського сектору ЦСЄ. При цьому зростання даного показника в Російській Федерації у 2012 р. склало 400,529 млн. євро (або 47,8%), в Польщі – 38,218 млн. євро (або 13,1%), а в Чеській Республіці – 17,073 млн. євро (або 9,9%). Така тенденція свідчить про величезний потенціал банківських систем даних країн ЦСЄ.

Таблиця 1

Основні показники розвитку банківських систем країн Центрально-Східної Європи у 2012 р. *

Показники	ЦЕНТРАЛЬНА ЄВРОПА					СПІВДРУЖНІСТЬ НЕЗАЛЕЖНИХ ДЕРЖАВ			ПІВДЕННО-СХІДНА ЄВРОПА					
	Польща	Угорщина	Чеська Республіка	Словаччина	Словенія	Російська Федерація	Україна	Республіка Білорусь	Греція	Румунія	Болгарія	Сербія	Боснія та Герцеговина	Албанія
Сукупні активи (млн. євро)	330,973	107,899	189,990	58,086	44,5	1,238,667	106,339	28,328	53,068	91,409	42,138	27,826	11,416	8,626
в % від ВВП	84,8	108,4	124,3	81,3	126,3	79,4	80,5	60,9	119,5	68,9	106,2	94,0	87,1	90,0
Обсяг кредитів (млн. євро)	198,206	50,003	93,837	37,870	31,7	693,248	76,353	17,808	37,220	51,571	29,537	16,630	8,153	4,139
в % від ВВП	50,8	50,2	61,4	53,0	87,8	44,4	57,8	38,3	83,8	38,9	74,6	56,2	62,2	43,2
Кредити приватним підприємствам (млн. євро)	66,572	23,757	33,216	16,277	36,9	499,671	59,078	14,265	13,185	27,276	20,158	9,431	3,805	2,887
в % від ВВП	17,1	23,9	21,7	22,8	102,2	32,0	44,7	30,7	29,7	20,6	50,8	31,9	29,0	30,1
Кредити домашнім господарствам (млн. євро)	130,434	24,832	41,548	17,940	18,8	193,577	17,275	3,544	16,664	23,647	9,416	5,687	3,474	1,071
в % від ВВП	33,4	24,9	27,2	27,2	52,1	12,4	13,1	7,6	37,5	17,8	23,7	19,2	26,5	11,2
Іпотечні кредити (млн. євро)	78,090	20,055	27,851	13,359	9,3	52,838	6,174	8,101	8,252	8,393	4,827	2,940	701	815
в % від ВВП	20,2	20,1	18,2	18,7	25,8	3,4	4,7	17,4	18,6	6,3	12,2	9,9	8,0	8,5
Кредити в іноземній валюті (млн. євро)	62,435	27,401	13,747	520	5,3	118,308	28,261	7,3	27,475	32,360	18,937	11,939	333	2,670
в % від ВВП	16,0	27,5	9,0	0,7	14,7	7,6	21,4	18,7	61,9	24,4	473,7	40,3	26,5	64,9
Кредити в іноземній валюті (% від загальних кредитів)	32	55	15	1,4	6,3	17	37	45	74	63	64	72	4,1	65
Обсяг депозитів (млн євро)	177,091	42,856	124,352	42,980	20,9	748,058	53,995	12,743	36,550	48,006	29,275	13,311	6,814	7,104
в % від ВВП	45,4	43,0	81,4	60,1	102,2	47,9	40,9	27,4	82,3	36,2	73,8	45,0	52,0	74,1
Вклади населення (млн євро)	126,211	26,426	65,630	25,312	36,9	356,550	34,836	6,884	22,028	27,922	18,340	8,696	3,913	6,225
в % від ВВП	32,3	26,5	42,9	35,4	57,69	22,9	26,4	14,8	49,6	21,0	46,2	29,4	29,9	64,9

* сформовано за даними джерела: [1]

Загалом у 2012 р. банківські сектори країн ЦСЄ продемонстрували високий рівень стійкості. Так, темпи зростання кредитування в цілому по регіону в 2012 р. становили 25,6%, чому передувало істотне нарощування кредитування у попередні роки. Найбільшим зростанням даного показника характеризувалася Російська Федерація, тоді як в Республіці Білорусь, Угорщині, Словенії та Греції обсяг кредитів за цей період зменшився відповідно на 20,3%, 16,6%; 6,2% та 0,9%. При цьому, варто зазначити, що спад відповідного показника в країнах єврозони знаходився в межах 1%. Отже, потенціал банківських ринків країн ЦСЄ щодо процесу кредитування, рівень якого у докризовому періоді був дуже високим, нині підвищився. І така тенденція вимагає від урядів і центральних банків країн регіону знаходження балансу між регуляторними застережними заходами та намаганнями стимулювати таке зростання.

В країнах ЦСЄ зростання депозитів випереджало зростання кредитування. Так, за аналізований період загальний обсяг депозитів зріс на 292,054 млн. євро (або на 27,2%), випередивши загальний обсяг кредитів на 2,3%. Зростанням обсягів кредитів в регіоні характеризувалися Польща, Чеська Республіка, Словаччина, Російська Федерація, Україна, Румунія, Болгарія, Сербія, Албанія Боснія і Герцеговина, досягнувши у 2012 р. зростання на 31,9%. Загалом наведена група країн представляють 68,1% загального кредитного ринку країн ЦСЄ.

Більшість банківських секторів країн ЦСЄ підвищили свою життєздатність шляхом зниження співвідношення кредитів до депозитів. Проте, практично в усіх країнах регіону це співвідношення лишалося на рівні, значно нижчому за рівень, що спостерігався в останні передкризові роки. Крім того, варто відмітити, що даний показник в країнах ЦСЄ, який у 2012 р. складав 98,7%, був значно нижчим за цей показник у країнах єврозони (105% у 2012 р.). Загалом суттєва зміна співвідношення кредитів до депозитів у країнах ЦСЄ в останні роки (зниження на 15–20%) свідчить про високу гнучкість балансу в регіоні. Більше того, 2012 р. характеризувався значним збільшенням обсягів залучених депозитів у країни ЦСЄ, що не було характерним для країн єврозони. Отже, можна стверджувати, що у 2012 р. рівень фінансування в країнах ЦСЄ був досить стабільним.

В цілому протягом аналізованого періоду банківські системи країн ЦСЄ демонстрували достатню рентабельність, яка нині перевищує рівень прибутковості країн Західної Європи (табл. 2).

Таблиця 2

Прибутковість банківської системи країн Центрально-Східної Європи у 2012 р. *

Показники	ЦЕНТРАЛЬНА ЄВРОПА					СНД		
	Польща	Угорщина	Чеська Республіка	Словаччина	Словенія	Російська Федерація	Україна	Республіка Білорусь
Рентабельність капіталу (RoE (%))	14,3	(3,8)	21,4	8,3	(7,3)	18,2	3,0	12,7
Рентабельність активів (RoA (%))	1,2	(0,4)	1,4	0,7	(0,6)	2,3	0,5	1,8
Проблемні креди-ти (% від загаль-них кредитів)	7,7	13,7	6,2	5,2	15,0	4,8	37,5	0,5

Показники	ПІВДЕННО-СХІДНА ЄВРОПА					
	Греція	Румунія	Болгарія	Сербія	Боснія та Герцеговина	Албанія
Рентабельність капіталу (RoE (%))	4,8	(5,4)	5,34	2,9	6,4	3,8
Рентабельність активів (RoA (%))	0,9	(0,6)	0,71	0,6	0,8	0,3
Проблемні креди-ти (% від загаль-них кредитів)	13,8	18,2	16,6	19,9	12,7	22,5

* сформовано за даними джерела: [1]

Як показують дані табл. 2, банківський сектор країн ЦСЄ, залишаючись ще під впливом невизначеної ситуації в глобальній економіці та коливань у ЄВС, продовжував демонструвати достатній рівень прибутковості, який у 2012 р. значно перевищував відповідний рівень на ринках розвинених країн та країн єврозони. ЦСЄ з середньою рентабельністю капіталу, яка у 2012 р. Відділом стратегічного аналізу ЦСЄ прогнозувалась на рівні 10,9%, представила більш привабливий та стійкий показник RoE, ніж Західна Європа. Загалом середній рівень RoE у банківському секторі країн ЦСЄ у 2012 р. досяг 16%, а середній рівень RoA – 1,9%. Таким чином, добре диверсифіковані банківські установи у країнах ЦСЄ мали можливість забезпечити рівень своєї доходності та покрити витрати на капітал.

Загалом за значенням коефіцієнта рентабельності капіталу (RoE) лідерами виступають Албанія, Чеська Республіка, Сербія, Російська Федерація та Румунія, що свідчить про ефективність ведення в даних країнах банківського бізнесу, а за показником рентабельності активів найвищими значеннями характеризуються Російська Федерація, Республіка Білорусь та Чеська Республіка (відповідно 2,3%, 1,8% та 1,4%), отже, банківські установи даних країн ведуть ефективну політику щодо використання своїх активів з метою отримання прибутку.

Рівень проблемних кредитів добре диверсифікованих банків країн ЦСЄ у 2012 р. не був критично високим і сприяв збереженню у 2012 р. дохідності банківського сектору країн регіону. І хоча середній рівень непрацюючих кредитів у країнах ЦСЄ у 2012 р. зріс лише на 0,1 процентних пункти і склав в середньому 10%, проте загальна картина щодо рівнів та динаміки даного показника була неоднозначною, оскільки в деяких країнах регіону частка непрацюючих кредитів сягала 13–20% (Угорщина, Словенія, Греція, Румунія, Болгарія і Сербія). Високий рівень «поганих» кредитів в банківській системі Угорщини та Словенії негативно впливав на весь центральноєвропейський регіон, нівелюючи ефект від стабілізації або зниження частки проблемних кредитів у банківському секторі Чеської Республіки, Словаччини та Польщі. Також варто відмітити, що динаміка рівня непрацюючих кредитів характеризувалася суттєвим зростанням рівня даного показника в країнах ПСЄ (22,2% у 2012 р.). Щодо Російської Федерації, України та Республіки Білорусь, то у 2012 р. середній рівень проблемних кредитів в цих країн СНД дещо знизився. При цьому реальний розмір непрацюючих кредитів в банківській системі України був набагато вищий не лише за інші країни СНД, а й в цілому за країни ЦСЄ: у 2012 р. він становив майже 38%, тоді як в Російській Федерації та Республіці Білорусь він знизився відповідно майже на 1 процентний пункт (з 5,7% до 4,8%) та на 0,2 процентних пункти (0,7% до 0,5%). Варто відмітити, що згідно даних Raiffeisen Bank International AG Республіка Білорусія характеризується найнижчим рівнем проблемних кредитів у загальному обсязі кредитів (0,5%) серед усіх країн ЦСЄ (щонайменше у 9,6 разів). Це свідчить про те, що в країні є високою платіжна дисципліна: населення країни більш відповідально ставиться до своїх боргових зобов'язань перед банківськими установами.

В цілому упродовж останніх років дохідність банківських секторів країн ЦСЄ в середньому у світі знизилася наполовину та, недивлячись на те, що межі прибутковості постійно знижуються, продовжує перевищувати (майже вдвічі) відповідні показники країн Західної Європи. Визначними факторами результатів діяльності банків у регіоні залишаються ефективність затрат і ризик-менеджмент.

Іноземні учасники відіграють важливу роль на місцевих ринках країн ЦСЄ – впродовж останніх років вони збільшили частку активів у країнах ЦСЄ у своїх загальних активах. А це не може не позначитися на характері та пріоритетах економічного розвитку країн даного регіону [4].

Крім загального позитивного розвитку банківських секторів країн регіону, ЦСЄ відзначається найвищим рівнем іноземної діяльності на його фінансово-кредитних ринках – філії іноземних банків володіють 40–90% банківських активів (табл. 3).

Таблиця 3

Аналіз присутності державного та іноземного капіталів
в банківських секторах країн Центрально-Східної Європи у 2012 р.*

Показники	ЦЕНТРАЛЬНА ЄВРОПА					СПІВДРУЖНІСТЬ НЕЗАЛЕЖНИХ ДЕРЖАВ		
	Польща	Угорщина	Чеська Республіка	Словаччина	Словенія	Російська Федерація	Україна	Республіка Білорусь
Частка ринку державних банків (% від загальної суми активів)	21	5,1	2,5	0,8	58	53	18	65
Ринкова частка іноземних банків (% від загальної суми активів)	63	89	82	89	29	7,9	33	35

Показники	ПІВДЕННО-СХІДНА ЄВРОПА					
	Греція	Румунія	Болгарія	Сербія	Боснія та Герцеговина	Албанія
Частка ринку державних банків (% від загальної суми активів)	4,6	8,4	3,3	19,0	1,0	3
Ринкова частка іноземних банків (% від загальної суми активів)	90	90	74	69	91	94

* сформовано за даними джерела: [1; 3]

В 90–х рр. XX ст. спостерігалась безпрецедентна активність міжнародних банків у країнах ЦСЄ. Відкриття банківських секторів країн ЦСЄ збіглося в часі з виведенням з азіатського регіону капіталів транснаціональних банків та пошуками напрямів їх передислокації. І основними чинниками, які сприяли приходу іноземних банків в країни ЦСЄ, були наступні [5, с. 81]: стабілізація макроекономічного розвитку (стабілізація рівня цін, валютного курсу тощо); успішне макроекономічних реформ (приватизація державних підприємств, лібералізація цін, підвищення відкритості економіки); реформування інституціональної структури економіки (прийняття необхідних змін до законодавства, забезпечення ефективного механізму державного регулювання економіки тощо).

Безперечно такий високий відсоток концентрації іноземної власності у багатьох країнах ЦСЄ не може не позначитися на характері та пріоритетах їх економічного розвитку, оскільки як позитивно, так і негативно впливає на фінансову стабільність національної банківської системи. Основною метою входження іноземних банків на ненасичені менш розвинуті з нижчою ефективністю ринки, в першу чергу, є прагнення реалізації власних цілей та конкурентних переваг. Тому важливою умовою присутності іноземного капіталу в країнах ЦСЄ повинно бути хеджування ризиків функціонування філій іноземних банків, що дозволить контролювати процес відпливу фінансових ресурсів, зменшить загрозу посилення нестабільності, несподіваних коливань ліквідності банків та втрати суверенітету у сфері грошово-кредитної політики [6, с. 92].

Висновки. Загалом розвиток банківського сектора в країнах регіону залишається досить неоднорідним. З одного боку, ЦСЄ містить високозростаючі ринки банківських послуг Російської Федерації, Болгарії та Греції разом з більш стабільними банківськими системами Польщі та Чеської Республіки, а з іншого боку – слабкі банківські сектори Словенії, Угорщини та Румунії.

В цілому країни ЦСЄ як на початку формування банківських систем, так і нині стикаються з певними проблемами, а саме: проблемою надійності, забезпеченості виданих кредитів та високими відсотковими ставками на них; перевищенням допустимого для країн з перехідною економікою рівня інфляції; невисоким рівнем капіталізації банків у

деяких країнах ЦСЄ; зростанням зовнішньої заборгованості і неконтрольованим проникненням на їх територію іноземних банківських установ, що вимагає посилення контролю з боку держави та центральних банків за розвитком національних банківських систем ЦСЄ.

Список використаних джерел:

1.CEE Banking SectorReport // Raiffeisen Bank International AG. – May, 2013. – С. 1–87.
2.Міщенко В. І., Шаповалов А. В., Крилова В. В., Ващенко В. В., Грищук Н. В. та ін. Проблеми реформування банківської системи України в контексті європейської інтеграції: Інформаційно-аналітичні матеріали / В. І. Міщенко, А. В. Шаповалов, В. В. Крилова, В. В. Ващенко, Н. В. Грищук та ін. – Випуск 8. – К.: Національний банк України; Центр наукових досліджень, 2007. – 266 с.
3.Офіційні веб-сайти центральних банків країн ЦСЄ.
4.Абалкіна А. Банковские системы стран Центральной и Восточной Европы в условиях присоединения к ЕС / А. Абалкіна // Информационно-аналитический бюллетень Центра проблем интеграции Института экономики РАН. – Вип. 4. – 2005. – С. 7–22.
5.Балянт Г. Вплив глобалізації на банківську систему України / Г. Балянт // Вісник ТНЕУ. – 2007 . – №3. – С. 79–87.
6.Костогриз В. Г., Беззубенко Ю. В. Іноземний капітал в банківській системі України: сучасна проблематика / В. Г. Костогриз, Ю. В. Беззубенко // Фінансовий простір. – 2012. – № 2 (6). – С. 85–92.

Рецензент Вахович І.М.

УДК 336.76(477)
Кутузова М.М.
Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки

ТРАНСФОРМАЦІЯ ФОНДОВОГО РИНКУ ЯК ФАКТОРА РОСТУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

У публікації підлягають розгляду питання щодо особливостей трансформації фондового ринку України. Виявляються проблеми державного регулювання цього ринку. Наводяться шляхи подальшого розвитку фондового ринку як інфраструктурного елементу економічної політики України.

Досліджено економічну суть та значення фондового ринку для держави, значення фондового ринку в процесі розвитку ринкових відношень в Україні та визначені напрямки підвищення стабілізуючого впливу фондового ринку на економіку.

Ключові слова: фондовий ринок, інфраструктура, обсяги торгів, фондова біржа, біржові торги, фондові торги.

Кутузова М.М.

ТРАНСФОРМАЦИЯ ФОНДОВОГО РЫНКА КАК ФАКТОРА РОСТА ЭКОНМИКИ УКРАИНЫ

В публикации рассматриваются вопроссы относительно развития и трансформации фондового рынка Украины. Анализируются способы государственного регулирования этого рынка. Приводятся пути дальнейшего развития фондового рынка как инфраструктурного элемента политики Украины.

Исследована экономическая сущность и значение фондового рынка для государства, значение фондового рынка в процессе развития рыночных отношений в Украине и определены направления повышения его стабилизирующего влияния на экономику.

Ключевые слова: фондовый рынок, инфраструктура, объемы торгов, фондовая биржа, биржевые торги, фондовые торги, государственная регуляция, нормативно-правовая база.

Kutuzova M.

TRANSFORMATION OF THE STOCK MARKET AS A GROWTH FACTOR OF ECONOMY OF UKRAINE

The peculiarities of transformation of Ukraine's stock market are considering in the publication. Problems of state regulation of the market are identified. Presented ways of further development of the stock market as an infrastructural element of the economic policy of Ukraine.

Investigated the economic substance and the stock market value for the state, the stock market value in the development of market relations in Ukraine and directions to increase its stabilizing effect on the economy.

Key words: stock market, infrastructure, trading volume, stock market, stock trading, government regulation, the regulatory framework.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її звязок з важливими науковими та практичними завданнями. Фондовий ринок - важлива складова економічної системи країни, що виконує крім ринкових ряд специфічних функцій в економічній політиці країни. Як інфраструктурний елемент економічної політики, стійкий і розвинутий фондовий ринок може вагомо полегшити вирішення ключових завдань, які стоять перед сучасною державою: забезпечити стійкий економічний ріст і стабільність шляхом залучення інвестиційних ресурсів в реальний сектор економіки, сприяти трансформації заощаджень населення і підприємств в інвестиції, тим самим створюючи умови для інтеграції вітчизняного фондового ринку у світовий фінансовий ринок.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Фондовий ринок став предметом дослідження ряду зарубіжних і вітчизняних вчених. Теоретичні погляди на його суть знайшли своє відображення в працях Л.Ален, Р.Бара, А.Беспалова, С.Брю, Р.Гильфердинга, Ю.Данилова, Л.Макконнелла, К.Маркса, Я.Миркина, В.Нордхауса, Б.Рубцова, П.Самуэльсона, М.Туган-Барановского та ін.

Вивченню проблем фондового ринку приділяється увага в працях вітчизняних вчених О. Барановського, І. Бланка, М. Денисенка, А. Калини, М.Карліна, В. Клименко, В. Корнєєва, Д. Лук'яненка, І. Лютого, О. Мендрула, О. Мозгового, М. Назарчука, В. Опаріна, В. Оскольського, І. Павленко, В. Столярова, Г. Терещенко, В. Шелудько та ін.

Комплексні погляди вчених стосовно економічного зростання обумовили виникнення більш вузьких досліджень В.Бенсивенга, С.Глазьева, С.Зервос, Р.Лукаса, Б.Сміта, Дж.Стігліца та ін. Одним із напрямів дослідження стало визначення причинно-наслідкових зв'язків між поступальним розвитком національної економіки і функціонуванням фінансової системи в цілому, а також таких його складових як фінансовий ринок і банківська система.

Разом з тим, необхідно відзначити, що більшість публікацій присвячені тільки окремим аспектам фондового ринку. Автори опираються на класичні теорії і моделі, які втрачають актуальність з розвитком економічних зв'язків, в період фінансових криз та змін пріоритетів основних функцій фондового ринку.

Цілі статті: аналіз розвитку фондового ринку як фактора росту економіки України

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтування отриманих наукових результатів. Вітчизняний фондовий ринок — головний ринковий механізм, покликаний регулювати фінансові потоки й відображати реальний стан справ в економіці.

Та на думку науковців вітчизняний фондовий ринок ніколи не виконував і не виконує того завдання, заради якого він існує в усьому світі: перерозподіл фінансових ресурсів на користь тих, хто здатен найбільш ефективно їх використовувати.

Як показало дослідження, спочатку український фондовий ринок існував для того, щоб обслуговувати розпродаж майна, яке приватизувалося. Це стало причиною появи в обігу великої кількості неліквідних цінних паперів (35 тис. емісій цінних паперів акціонерних товариств). Шляхом обміну приватизаційних сертифікатів і пільгової підписки було сформовано велику кількість (30 млн) власників цінних паперів, які не є за своєю суттю власниками і які не мають можливості (а часто й бажання) управляти належною їм власністю. Потім ринок консолідувався і навіть піднімався на закордонних коштах з "лімітів" великих інвестиційних компаній на emergency markets

(ринках, які розвиваються). Однак остання криза відлякала міжнародних гравців, і всі їхні гроші повернулися назад за кордон.

Як наслідок, відбувся параліч фондових майданчиків, який наочно показав — реального ринку цінних паперів в Україні так і не було створено. З погляду традиційного фундаментального аналізу та акціонерної теорії, міноритарні акціонери відіграють роль для корпоративного управління лише тоді, коли їхня думка може впливати на вартість акцій і, отже, вартість капіталу їхньої компанії.

Перші десять років незалежності Україна була близька до американської моделі акціонерного капіталу:мільйони приватних дрібних акціонерів, відсутність мажоритаріїв. Саме в ті роки і були написані наші закони про ринок цінних паперів і всі основні норми для відкритих акціонерних товариств. Але згодом капітал компаній консолідувався, повсюдно з'явилися "хазяї". Роль міноритаріїв в управлінні компаніями звелася до нуля. [1]

На сьогоднішній день система фондового ринку України представлена значною кількістю професійних учасників фондового ринку.

Станом на 01.01.2014 кількість ліцензій, які видано НКЦПФР професійним учасникам фондового ринку на провадження професійної діяльності, становила 1 228, в тому числі: 554 ліцензій на провадження діяльності з торгівлі цінними паперами; 319 ліцензій на провадження депозитарної діяльності депозитарних установ; 344 ліцензій на провадження діяльності з управління активами інституціональних інвесторів; 10 ліцензій на провадження діяльності з організації торгівлі на ринку цінних паперів; 1 ліцензія на провадження клірингової діяльності. [2]

Як показало дослідження, низький рівень перерозподілу інвестиційних ресурсів через фондові інструменти пояснюється наступними причинами:

- постійна зміна законодавчо встановлених правил оподаткування та режиму інвестування в Україні;
- надзвичайно високий адміністративний тиск;
- упереджені та необґрунтовані судові рішення;
- недостатній розвиток інституціональних інвесторів: недержавні пенсійні фонди, ринок страхування, інститути спільного інвестування.

Відсутність адекватного ціноутворення на базові активи пояснюється низьким рівнем біржових торгів у загальній структурі операцій на фондовому ринку та нерозвиненістю ринкового професійного середовища (рейтингові агентства).

Разом з тим, за допомогою інструментів фондового ринку в 2013 році в економіку України вдалося залучити понад 140 мільярдів гривень інвестицій. У 2012 році цей показник був меншим майже на 35 мільярдів.

Показники розвитку фондового ринку України

Обсяг емісії цінних паперів за 12 місяців 2013 року, млн. грн.	144 379,24
Залучення інвестицій в цінні папери за 12 місяців 2013 року, млн. грн.	144 379,24
Вартість активів інвестиційних та пенсійних фондів протягом 9 місяців 2013 року, млн. грн.	175 078,63
Співвідношення капіталізації лістингових компаній до ВВП протягом 9 місяців 2013 року, %	23,87
Частка біржового ринку у 2013 року, %	28,12

Та суспільно-політична ситуація в Україні призвела до того, що в 2014 році, за рахунок відтоку вкладників, відбулося скорочення обсягів інвестиційних фондів.

За підсумками грудня 2013 року вкладники забрали з інвестиційних фондів відкритого типу всього лише 1,5 млн грн. Це мінімальний показник за останні сім місяців. Для порівняння, у листопаді відтік коштів склав майже 2,5 млн грн., а в листопаді – понад 8 млн грн. Також Кабінет міністрів схвалив законопроект Нацкомісії з цінних паперів та фондового ринку про створення системи гарантування інвестицій фізичних осіб. Та на думку аналітиків це не принесе позитивних зрушень, швидше,

навпаки – введе фондовий ринок у певний ступор, фонд гарантування вкладів для банківської системи – це абсолютно зрозумілий інститут. Але фонд для керуючих компаній, які управляють активами інвестиційних фондів - це свідомо ризикові інвестиції, інвестори повинні абсолютно усвідомлено до цього підходити. Тому створення подібних фондів є не що інше, як додаткове, на зразок податків, навантаження, і покрити можливі ризики не є можливим». [6].

Таким чином, фондовий ринок України повинен враховувати зниження відтоку коштів з інвестиційних фондів і створити фонд гарантування інвестицій.

Як показало дослідження, листопад 2013 року був піковим щодо виведення коштів з інвестфондів, в грудні процес дещо уповільнився. Дуже часто, як стверджують аналітики, на фондовий ринок населення активно приходить, коли ціни вже дуже високі, коли індустрія переживає бум, а йде звідти, коли індустрія перебуває на піку спаду.

Скорочення обсягів фондів спостерігалося, швидше за все, за рахунок подальших відтоків вкладників. Щодо закритих фондів, то під нові проекти створювалися нові фонди. Але загальний фонд абсолютно не передбачає залучення будь-яких інвестицій як зовнішніх, так і внутрішніх. Інвестиційна ємність України на кінець 2013 року оцінювалася в 500 мільярдів доларів. Такий показник навіть вищий ніж у інших, більш розвинених країн. При цьому вагомим недоліком було українське законодавство, яке не здатне було гарантувати інвесторам найвищий ступінь захисту їхніх вкладень. [6])

За підсумками минулого року обсяг біржових контрактів з цінними паперами збільшився вдвічі і склав майже 475 млрд гривень. Загальний обсяг операцій на біржовому та позабіржовому ринках також показав зростання на 840 мільярдів. У 2013 році загальний обсяг торгів на ринку цінних паперів склав понад 2,5 трильйонів гривень. Найбільшою популярністю, як і раніше, користувалися державні папери. На них припало дві третини торгів. По 10% на облігації підприємств та акції.

Та на думку аналітиків зростання позабіржового ринку не так очевидне, як може здатися, адже інформація, яку поширює Національна комісія, стосується, перш за все, біржового ринку. Там дійсно показане значне зростання. За звітами позабіржового ринку ми бачимо, що частина оборотів перетекла з позабіржового ринку в біржовий. Тут виділяється два чинники. З одного боку це інституційна робота, яка була проведена комісією та сприяла тому, що біржове встановлення ставок стало більш прийнятним. З іншого боку, в цілому інвестклімат залишався не найбільш привабливим. Структура торгів, як ми бачимо, відрізняється від структури, яку демонструють розвинені ринки. Тобто основа фондового ринку в розвинених економіках і розвинених ринках - це акції, облігації підприємств, якісь деривативи, які сумарно за підсумками торгів не досягають сумарних 20%. Поки що ОВДП лідирують у структурі обороту. При цьому немає ніяких тенденцій, які б вказували на те, що ситуація якимось чином зміниться найближчим часом».[7]

Деякі важливі зміни на ринку вже можна побачити зараз, зокрема йдеться про збільшення його біржової, тобто прозорішої, складової. Так, якщо у січні 2012 року обсяг біржових торгів становив 13,952 млрд грн, у лютому — 14,561 млрд, у березні — 15,711 млрд, то за підсумками аналогічних періодів поточного року ці показники були на рівні 24,072 млрд (+72,5%), 24,721 млрд (+69,77%) і 32,785 млрд грн (+108,7%) відповідно.

Як показало дослідження, дедалі більше операцій переходить із позабіржового сегмента в біржовий. Такі процеси зумовлені передусім прагненням учасників ринку заощадити на податкових платежах, які потрібно здійснювати за операціями поза біржами. Цікаво, що висхідна динаміка біржових торгів забезпечена насамперед зростанням обсягів операцій з ОВДП. Якщо в січні—березні 2012-го вони становили 22,61 млрд грн (51,13%), то за такий само період 2013 р. — 58,87 млрд (72,16%). Привабливість держпаперів для інвесторів зумовлено тим, що за угодами з ОВДП платити акциз не потрібно. Через відсутність положення про визначення біржового

курсу для акцизного оподаткування багато учасників ринку поки що утримуються від торгів. Виникає ризик, що операції, проведені на фондових біржах до моменту прийняття цього документа, можуть потрапити під оподаткування.

Фондовий ринок — найдосконаліший на сьогодні механізм залучення приватних інвестицій в економіку. Зростання економіки і зростання залучених коштів можливе тільки тоді, коли цінні папери на ринку мають високу ліквідність. А ліквідність, у свою чергу, забезпечується кількістю продавців і покупців на ринку. Що більше учасників ринку — то вища ліквідність паперів. За останні два десятиліття намітилася і зворотна залежність — інвестор вибирає для себе такий ринок, на якому в обігу найбільш ліквідні папери. Із цього погляду найпривабливішим фондовим ринком у світі є фондовий ринок США.

Ліквідність акцій американських корпорацій така, що будь-які з них можна купити або продати практично миттєво. Крім того, ринок цінних паперів США є сьогодні найбільш захищеним від будь-яких ризиків фондовим ринком світу. Система його регулювання, що має дворівневу структуру, склалася ще в 30-х рр. минулого століття і досі є найефективнішою у світі. Крім того, що інвестиції в США захищені законодавчо, їх іще й автоматично страхують від форс-мажорних і кримінальних ризиків, причому зовсім безплатно для інвестора.

Та, як показує дослідження, сьогодні понад 99% усіх фінансових інституцій у світі навіть не розглядають інвестування в українські акції, оскільки корпоративне управління в Україні — на неприйнятно низькому рівні. А правове поле і регуляторна політика не захищають прав інвесторів, які вкладають кошти в українські компанії.

З 2013 року в Україні введені нові правила оподаткування операцій з цінними паперами. При продажі ЦП запроваджено акциз (1,5% від суми позабіржових угод і 0,1% — якщо папери перебувають у лістингу бірж).

Деякі важливі зміни на ринку вже можна побачити зараз, зокрема йдеться про збільшення його біржової, тобто прозорішої, складової. Так, якщо у січні 2012 року обсяг біржових торгів становив 13,952 млрд. грн., у лютому — 14,561 млрд. грн., у березні — 15,711 млрд. грн., то за підсумками аналогічних періодів поточного року ці показники були на рівні 24,072 млрд. грн. (+72,5%), 24,721 млрд. грн. (+69,77%) і 32,785 млрд. грн. (+108,7%) відповідно. Дедалі більше операцій переходить передусім прагненням учасників ринку заощадити на податкових платежах, які потрібно здійснювати за операціями поза біржами. Цікаво, що висхідна динаміка біржових торгів забезпечена насамперед зростанням обсягів операцій з ОВДП. Якщо в січні-березні 2012-го вони становили 22,61 млрд. грн. (51,13%), то за такий само період 2013 р. - 58,87 млрд. грн. (72,16%). Привабливість держпаперів для інвесторів зумовлено тим, що за угодами з ОВДП платити акциз не потрібно.

За спостереженнями працівників фондової біржі, багато учасників ринку поки що утримуються від торгів у тому числі через відсутність положення про визначення біржового курсу для "акцизного" оподаткування. Виникає ризик, що операції, проведені на фондових біржах до моменту прийняття цього положення, можуть потрапити під оподаткування. із позабіржового сегмента в біржовий. Такі процеси зумовлені

Сьогодні науковці відзначають підвищений інтерес до дослідження ролі фондового ринку в забезпеченні економічного зростання. Це обумовлюється такими причинами як: падіння курсу долара, зниженням процентних ставок по банківських депозитах, зростання фондового ринку з відповідним збільшенням прибутковості інвестиційних фондів, загальних фондів банківського управління та інших інструментів ринку цінних паперів.

Зокрема, правила біржових торгів, у яких містяться певні статті, що визначають порядок розрахунків біржового курсу все ж таки існують. Учасникам ринку рекомендовано орієнтуватися на цей узгоджений з Мінфіном документ, що є механізмом, який може використовуватися для цілей визначення результатів для

оподаткування. [5] Та, як показало дослідження, біржовий курс — не єдине питання, що потребує уваги держави. Дедалі актуальнішим стає створення запобіжників проти "засмічення" бірж неякісними паперами, які під тиском акцизів тікають із позабіржового ринку.

Додаткові можливості для комісії надає одержання права разом із Міністерством доходів і зборів визначати критерії фіктивності емітентів цінних паперів, оцінювати емітентів на відповідність таким критеріям, зупиняти обіг таких цінних паперів і звертатися з позовами до суду з вимогою про ліквідацію таких компаній.

При цьому деякі учасники ринку продовжують виражати невдоволення запровадженням акцизів, указуючи в тому числі на ризик зниження привабливості ринку для іноземних інвесторів через зростання трансакційних витрат тощо. Однак мало хто вірить, що в найближчій перспективі вдасться домогтися принаймні зниження акцизних ставок (не кажучи вже про їхнє скасування). Поточне зменшення позабіржових торгів, вочевидь, слід розглядати не тільки через податкову, а й через макроекономічну призму. Хоча відсутність чітких сигналів від МВФ про подовження співробітництва з Україною, і про подальше охолодження економіки (хоча спад промвиробництва й уповільнився), призводять до того, що надто мало інвесторів охочих ризикувати за умов тотальної невизначеності.

Разом з тим, зберігається нестабільність, яка обумовлена процесом становлення ринку вцілому. Вітчизняний фондовий ринок поки що не став інструментом мобілізації фінансових ресурсів для інноваційного розвитку української економіки.

Ще одним викликом для "певної" частини ринку є узаконення звітності та обліку операцій із цінними паперами за міжнародними стандартами (у т.ч. обліку витрат у момент продажу фінансового інструменту, визначення фінансового результату окремо за групами інструментів). Ця новація знижує можливість мінімізації податкової бази за рахунок завищення витрат. Номінально держава пішла на компроміс із ринком, знизивши ставку податку на прибуток за операціями із цінними паперами до 10%".

Висновки. Отже, нестабільність фінансової системи, а також малорозвинутий фондовий ринок, який часто стає каталізатором кризових явищ – все це в сукупності перешкоджає фінансовому потенціалу тривалого економічного зростання.

Разом з тим, в епоху віртуалізації і нових технологій реальне економічне зростання національної економіки неможливе без інноваційно-інвестиційного розвитку, маються на увазі перш за все інвестиції в поновлення основного капіталу, що базуються на технологічних інноваціях.

Світова фінансова криза, наочно показала слабкість і неможливість фондового ринку самостійно справитися з кризисними ситуаціями, і відповідно, існувати як саморегулююча система.

Тому важливою умовою переходу до інноваційно-інвестиційної моделі економічного зростання можна вважати подальше укріплення вітчизняної фінансової системи і особливо таких її складових як фондовий ринок і банківська структура. Саме з їх допомогою забезпечується централізація і розподіл економічних ресурсів направлених на оновлення і розширення виробництва.

Список використаних джерел:

1. Татарин Н.Б. Перспективи розвитку фондового ринку в Україні // Науковий вісник Буковинської державної фінансової академії – Чернівці, 2005. – Вип.6. – С.136-142.
2. Котляров С. Л. Розвиток фондового ринку України в контексті євроінтеграції // Ринок цінних паперів України / Щомісячний науковий, виробничо-практичний журнал.- 2007. – №11-12 - С.3-7.
3. Семенов А.Г., Куліш О.А. Фінансові фактори розвитку фондового ринку // Збірник наукових праць ДонДУУ: «Розвиток економіки України в умовах міжнародної інтеграції» – Серія «Економіка». – Т. 7. – Вип. 68. – Донецьк: ДонДУУ, 2006. – С. 116-125.
4.Податкова схема: для ринку чи для держави
http://gazeta.dt.ua/ECONOMICS/podatkova_shema_dlya_rinku_chi_dlya_derzhavi.html
5. http://www.nssmc.gov.ua/fund/analytics
6. http://newsradio.com.ua/2014_01_16/Ekspert-rozpov-v-shho-cheka-fondovij-rinok-Ukra-ni-v-2014-roc/.
7. http://newsradio.com.ua/2014_02_14/Obsjag-b-rzhovih-kontrakt-v-z-c-nnimi-paperami-zr-s-udv-ch/)

Рецензент Карлін М.І.

УДК 332.12(477)
Мостовенко Н.А., к.е.н, доцент
Забедюк М.С., к.е.н.
Луцький національний технічний університет

ОСНОВНІ ЗАВДАННЯ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЇ ФІНАНСОВОГО СЕРЕДОВИЩА

У публікації представлено авторський погляд на проблему формування завдань фінансової системи в умовах її адаптації до нових викликів, спричинених динамічною трансформацією світового фінансового середовища та розбудовою фінансової архітектоніки. Виділено основні функції фінансової системи та витлумачено їх змістові характеристики.
Ключові слова: фінансова система, фінансове середовище, завдання фінансової системи.

Mostovenko N., Zabedyuk M.

MAIN OBJECTIVES OF THE FINANCIAL SYSTEM UNDER TRANSFORMATION OF FINANCIAL ENVIRONMENT

This publication presents the author's approach to the problem of formation problems of the financial system in terms of its adaptation to new challenges caused by the dynamic transformation of the global financial environment and development of financial architectonics. The main functions of the financial system are pointed out and their content features are interpreted.
Keywords: financial system, financial environment, tasks of the financial system.

Мостовенко Н.А., Забедюк М.С.

ОСНОВНЫЕ ЗАДАНИЯ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ В УСЛОВИЯХ ТРАНСФОРМАЦИИ ФИНАНСОВОЙ СРЕДЫ

В публикации представлен авторский взгляд на проблему формирования заданий финансовой системы в условиях её адаптации к новым вызовам, обусловленным динамичной трансформацией мировой финансовой среды и построением финансовой архитектоники. Выделены основные функции финансовой системы и представлены их смысловые характеристики.
Ключевые слова: финансовая система, финансовая среда, задания финансовой системы.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Процес суспільного відтворення відбувається безперервно, що супроводжується постійним рухом грошових коштів, які у фінансовій науці визначаються як «фонди грошових коштів» або «фінансові ресурси». Таким чином, фінансові ресурси складають матеріальну основу фінансової системи.

У своєму історичному становленні фінансова система була покликана, насамперед, забезпечити державу фінансово-грошовими ресурсами, необхідними їй для виконання своїх політичних, економічних і соціальних функцій [1, с.57]. Сьогодні до фінансової системи стали включати не лише систему державних фінансів, а й фінанси суб'єктів підприємницької діяльності, населення, державний кредит, страхові кошти, міжнародні фінанси тощо. Відповідно, кожна ланка фінансової системи, маючи відповідні фонди грошових коштів та апарат управління, покликана вирішувати свої конкретні завдання. Разом з тим, фінансова система держави в сучасних умовах не перестає виконувати своє головне завдання [2, с. 324; 3]: забезпечення максимальної мобілізації наявних у суспільстві фінансових ресурсів та залучення при обґрунтованих потребах їх ззовні, установлення передумов для їх ефективного використання і максимізації на цій основі виробництва ВВП. Таким чином, таке завдання фінансової системи має складний та комплексний характер, адже порушує не лише проблеми

внутрішньої мобілізації фінансових ресурсів суспільства, а й необхідність зовнішніх залучень і запозичень. Відповідно, з'являються і потребують вирішення питання майбутнього обслуговування державного боргу та пов'язаного з ним боргового навантаження на бюджет тощо. Крім того, слід враховувати і той факт, що зовнішні запозичення здійснюються з дотриманням країною-реципієнтом певних умов, що може суперечити цілям національної безпеки й самостійності у реалізації фінансової політики держави. Викладене вище підвищує актуальність проблеми формування завдань фінансової системи загалом та порушує проблему використання фінансової системи, насамперед, як засобу розвитку економіки країни.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. У сучасних наукових дослідженнях досить широко висвітлюються процеси трансформації фінансового середовища, серед яких варто відзначити наукові доробки С. Науменкової, А. Гриценка, З. Луцишин, Ю. Уманціва [4; 5; 6; 7]. Теоретично зміст функцій фінансової системи представлений у навчальних посібниках та підручниках багатьох авторів, зокрема Д.Коваленко, С. Лондар, В. Опаріна, Б. Карпінського [2; 3; 8; 9]. Проте, зміст завдань фінансової системи в умовах кардинальної зміни фінансового середовища під впливом формування фінансової архітектоніки не узагальнювався й не висвітлювався.

Цілі статті. Метою дослідження є виявлення основних напрямків використання фінансової системи країни як засобу розвитку її економіки, а також узагальнення та конкретизація змісту завдань фінансової системи в сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.

Розвиток сучасного світового господарства відбувається під впливом неоднозначних процесів глобалізації. Це зумовлює необхідність переосмислення усталених підходів щодо сутності сучасного фінансового середовища та закономірностей функціонування як економічного простору загалом, так і фінансових систем зокрема. На нашу думку, основними принципами функціонування сучасних фінансових систем є:

1) *динамічність* – фінансова система не є сталою, а перебуває в процесі постійного розвитку, що зумовлено необхідністю подолання негативних наслідків фінансової глобалізації;

2) *стратегічна орієнтованість* – будь-які зміни у фінансовій системі повинні бути стратегічно орієнтованими, тобто такими, що відповідають сучасним завданням соціально-економічного розвитку держави;

3) *гнучкість* – здатність фінансової системи адаптуватися до внутрішніх потреб та зовнішніх змін;

4) *відкритість* – фінансова система забезпечує доступ до різноманітних джерел фінансових ресурсів.

Сучасна наукова думка пропонує різноманітні підходи до визначення конкретних завдань та функцій фінансової системи. Окремі автори деталізують як завдання так і функції фінансової системи [2, с. 324; 3; 8], іншими лише підкреслюється її головна функція [10, с.10]. Узагальнення багатьох наукових підходів дозволяє виділити головне призначенням фінансової системи: максимізація джерел мобілізації фінансових ресурсів та їх збалансоване використання з метою зростання виробництва ВВП та підвищення ефективності його розподілу. Виходячи із запропонованого вище формулювання головного призначення фінансової системи та спираючись на науковий доробок вітчизняних дослідників деталізуємо склад та висвітлимо зміст основних завдань, вирішення яких покладається на фінансову систему в сучасних умовах (див. рис. 1).

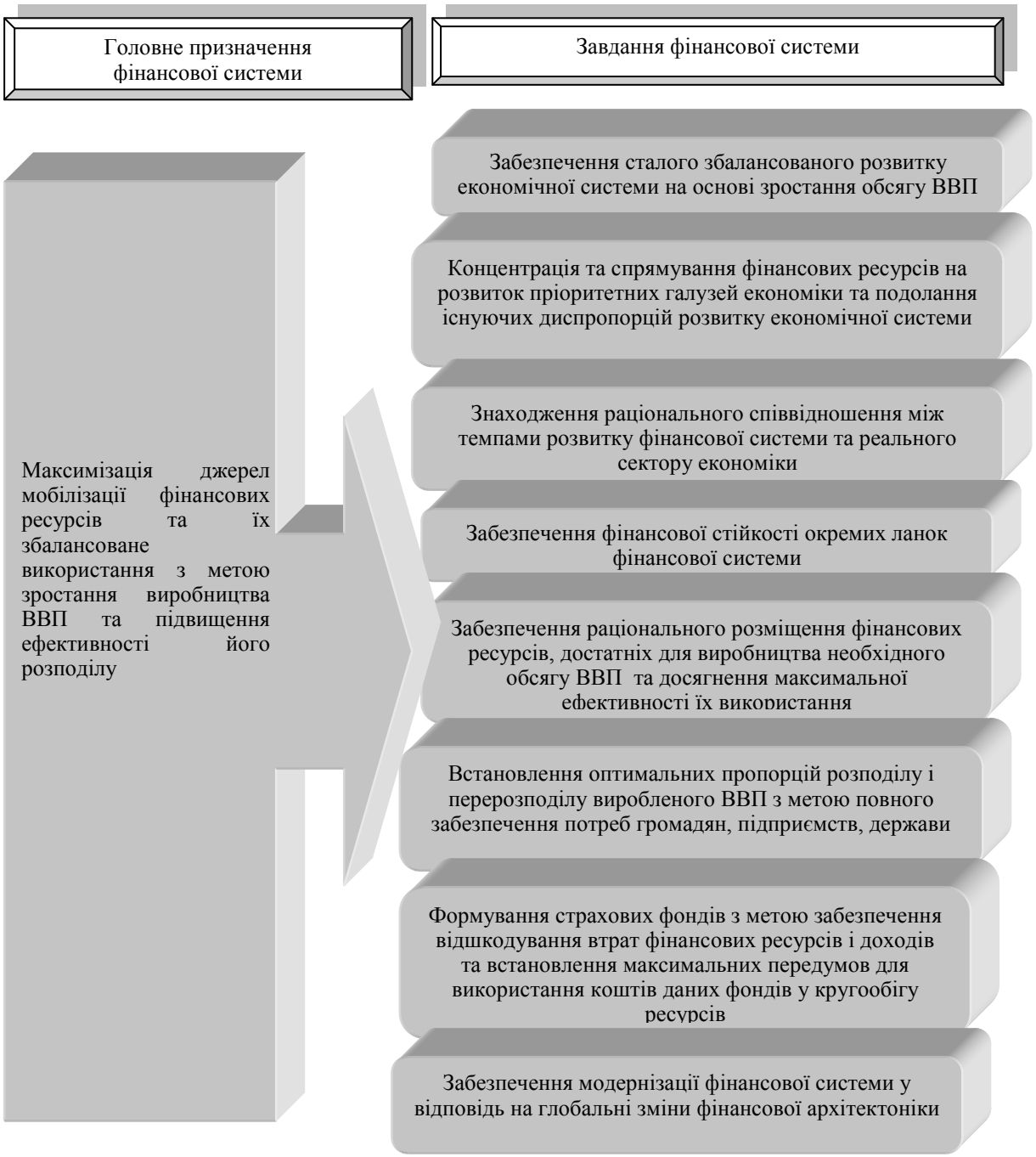


Рис. 1. Призначення та завдання фінансової системи

Конкретизуємо зміст завдань фінансової системи.

1. Забезпечення сталого збалансованого розвитку економічної системи на основі зростання обсягу ВВП. Це завдання вирішується шляхом всебічного сприяння залученню усіх тимчасово вільних коштів і отриманих доходів через інституції фінансового ринку на потреби фінансового забезпечення виробництва ВВП. Сталі темпи економічного зростання досягаються завдяки спрямуванню довгострокових інвестицій в реальний сектор. Це у свою чергу вимагає формування певної довгострокової ресурсної бази та стимулювання інвестиційної активності суб'єктів господарювання та населення, прозорого ринку акцій та широкого впровадження в обіг різноманітних фінансових інструментів. Отже, фінансова система повинна створювати нові фінансові інститути, інструменти, послуги.

2. Концентрація та спрямування фінансових ресурсів на розвиток пріоритетних галузей економіки та подолання існуючих диспропорцій розвитку економічної системи. Вирішення цього завдання вимагає від фінансової системи першочергового спрямування фінансових ресурсів на модернізацію економіки та тих її галузей, що мають високий потенціал економічного зростання. Зазвичай це досягається шляхом застосування у фінансовому механізмі певних пільг чи заходів стимулюючого характеру для залучення інвестицій у пріоритетні галузі економіки.

3. Знаходження раціональної пропорції між темпами розвитку фінансової системи та реального сектору економіки. Досвід розвинених країн засвідчує, що саме випереджальні темпи розвитку фінансової системи щодо реального сектору економіки забезпечують спроможність економіки до стійкого зростання [11]. Проте надмірний розвиток, зокрема, спекулятивних сегментів фінансового ринку призводить до можливості концентрації ризиків і спричиняє появу системних криз, що яскраво проявилося у 2009-2011 роках. Науковці наголошують, що розвиток фінансового сектора повинен відповідати і підкріплюватись розвитком реального сектора економіки [12, с. 11]. Тому у розвитку фінансової системи необхідно забезпечити не лише оптимальний баланс у темпах розвитку її окремих ланок та реального сектору економіки, а й запобігати формуванню спекулятивного попиту та пропозиції фінансових ресурсів.

4. Забезпечення фінансової стійкості окремих ланок фінансової системи. Необхідність вирішення цього завдання випливає із попереднього. Складність функціонування фінансової системи визначається різноманітністю її сфер та ланок, різним характером зв'язків між ними та їх функціональним різноманіттям. Стійкості фінансової системи безпосередньо залежатиме від фінансової стійкості її окремих ланок та інститутів.

5. Забезпечення раціонального розміщення фінансових ресурсів, достатніх для виробництва необхідного обсягу ВВП та досягнення максимальної ефективності їх використання. Організація руху грошових потоків через ланки та сфери фінансової системи повинна сприяти формуванню у кожного суб'єкта доходів, що відображають його продуктивність і є достатніми для забезпечення потреб його діяльності [3]. Кожен із учасників фінансово-господарської діяльності має право самостійно визначати стратегію і тактику реалізації фінансових відносин, що не суперечить нормам фінансового права. Забезпечення раціонального розміщення й використання централізованих фондів фінансових ресурсів вимагає координації заходів у бюджетній, грошово-кредитній, банківській, валютній, зовнішньоекономічній сферах тощо. У випадку формування децентралізованих фондів фінансових ресурсів безпосередню відповідальність за ефективність використання фінансових ресурсів несуть суб'єкти фінансово-господарської діяльності.

6. Встановлення оптимальних пропорцій розподілу і перерозподілу виробленого ВВП з метою повного забезпечення потреб громадян, підприємств, держави. Якщо розглядати фінансову систему як засіб розвитку економіки країни, то її розвиток неможливий без орієнтації на задоволення потреб індивідуума. Адже соціальна напруженість може негативно впливати на відтворювальний процес і гальмувати темпи економічного розвитку. Фінанси підприємств формують основу фінансової системи, адже саме ця ланка безпосередньо забезпечує виробництво ВВП. Надмірне фіскальне навантаження на доходи підприємств лише на короткий відтинок часу може збільшити обсяг коштів, що надходять в розпорядження держави. Недосконаліть механізму розподілу й перерозподілу ВВП може призвести до негативних наслідків – спричинити нестійку динаміку чисельності підприємств і зайнятих на них робітників, позначитись на структурі процесу відтворення, призвести до «тінізації» та криміналізації підприємницької діяльності, спровокувати «втечу» фінансового капіталу.

7. Формування страхових фондів з метою забезпечення відшкодування втрат фінансових ресурсів і доходів та встановлення максимальних передумов для

використання коштів даних фондів у кругообігу ресурсів. Державне страхування відображає відносини з приводу формування і використання цільових грошових фондів, призначених для соціальних, відновних, попереджувальних та інших цілей. У цьому випадку вони належатимуть до системи державних фінансів і їх використання не має інвестиційного призначення. Якщо страхування забезпечується через приватні страхові компанії, які є звичайними суб'єктами підприємництва, то з економічної точки зору такі страховики виконують роль фінансових посередників на фінансовому ринку. Відтак в фінансовій системі кошти цих страхових фондів можуть використовуватися як інвестиційний та кредитний ресурси, підпорядковуючись ринковим законам попиту й пропозиції.

8. Забезпечення модернізації фінансової системи у відповідь на глобальні зміни фінансової архітектоніки. Як було зазначено вище, сучасна фінансова система не може розглядатися відособлено від системи міжнародних фінансів, зокрема, світових фінансових ринків та міжнародних фінансових інституцій, що формують сучасну фінансову архітектоніку. Відкритість фінансового сектору України робить його надзвичайно вразливим до впливу світових фінансів. Ускладнення світогосподарських зв'язків, поширення впливу транснаціональних корпорацій, вихід фінансово-промислових груп на наднаціональні ринки, лібералізація та інтеграція національних фінансових ринків призводить до відриву грошових потоків від реального сектору національних економік. Під впливом процесів глобалізації світової економіки фінансовий сектор стає носієм фінансових шоків та посилює взаємозалежність фінансових систем різних країн. Таким чином, національна фінансова система повинна використовувати не лише можливості залучення зовнішніх фінансових ресурсів на вигідних умовах, а й враховувати загрози поширення негативних наслідків коливань світових фінансових ринків, запобігаючи поширенню спекулятивних впливів на національний фінансовий ринок.

Висновки. Отже, головним призначенням фінансової системи в сучасних умовах є максимізація усіх можливих джерел мобілізації фінансових ресурсів та їх збалансоване використання з метою зростання виробництва ВВП та підвищення ефективності його розподілу.

Оскільки елементний склад фінансової системи не є статичним і перебуває у постійному розвитку, то й перелік її завдань може коригуватися чи доповнюватися, залежно від потреб та умов соціально-економічного розвитку держави. Також, з метою формування завдань сучасної фінансової системи слід враховувати основні принципи її функціонування, а саме: динамічність, стратегічну орієнтованість, відкритість та гнучкість.

Список використаних джерел:

1. Юхименко П. І., Федосов В. М., Лазебник Л. Л. та ін. Теорія фінансів: Підручник / За ред. проф. В. М. Федосова, С. І. Юрія. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 576 с.
2. Коваленко Д. І. Фінанси, гроші та кредит: теорія і практика: навчальний посібник / Д. І. Коваленко, В. В. Венгер. – К.: ЦУЛ, 2013. – 578с.
3. Опарін В. М. Фінанси (Загальна теорія): Навч. посібник. – 2-ге вид., доп. і перероб. – К.: КНЕУ, 2002. – 240 с.
4. 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.
5. 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/
6. 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.
7. Уманців Ю. Модифікація світової фінансової системи в умовах новітніх викликів / Ю. Уманців // Вісник Національного банку України. - №4. – 2010. – С.36-40.
8. Лондар С.Л. Фінанси: навчальний посібник для студ. вищих навч. закладів / С.Л. Лондар, О.В. Тимошенко. – Вінниця: Нова Книга, 2009. – 384 с.
9. Карпінський Б.А. Фінансова система: Навчальний посібник / Б.А. Карпінський, О.В. Герасименко . – Львів: «Магнолія Плюс», 2006. – 272 с.
10. Миргородська Л.О. Фінансові системи зарубіжних країн: Навчальний посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 320 с.
11. «Щодо формування макропруденційного підходу до управління фінансовою системою» / Аналітична записка. – Національний інститут стратегічних досліджень при Президентові України. – Електронний ресурс. – Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/articles/996/.
12. Дзюблюк О.В. Банки і підприємства: кредитні аспекти взаємодії в умовах ринкової трансформації економіки / Дзюблюк О.В., Малахова О.Л.: Монографія. – Тернопіль.: Вектор, 2008. – 324 с.

Рецензент Вахович І.М.

УДК 336.671.1
Підгірна В.С.
Львівський національний університет імені Івана Франка

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ РОЗПОДІЛУ ТА ВИКОРИСТАННЯ ПРИБУТКУ СУБ`ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Стаття присвячена поглибленню теоретико-методологічних засад розподілу та використання прибутку суб'єктів господарювання. З цією метою уточнено категорії «розподілений прибуток» та «використання прибутку». Досліджено концептуальну відмінність між «розподілом» та «використанням» прибутку суб'єктів господарювання. Розглянуто основні підходи до розподілу прибутку. Проведено порівняльну характеристику факторів формування прибутку, цілей та напрямів його розподілу в умовах командно-адміністративної та ринкової економіки.

Автором розроблено методику визначення прогнозної середньої рентабельності капіталу за чистим прибутком. Автором наведено основні проблемні питання розподілу та використання прибутку в сучасних умовах господарювання.

Ключові слова: чистий прибуток, розподіл прибутку, використання прибутку, прогнозна середня рентабельність капіталу.

Pidgirna V.

THEORETICAL–METHODOLOGICAL BASIS INCOME DISTRIBUTION AND USE OF BUSINESS ENTITIES

The article is dedicated to deepening the theoretical and methodological principles of distribution anus use of profit entities. For this purpose the specified category «distributed profits» and «used profits». The conceptual distinction between «distribution» and «use» profit entities. The basic approach to the distribution of profits. The comparative characteristic factors of income, goals and areas of distribution in terms of the administrative-command and market economy.

The author developed a method for determining the predictive average return on equity net profit margin. The author shows the main areas of the distribution and use of income in the current economic conditions.

Keywords: net income, profit sharing, as income, the forecast average return on equity.

Подгорная В.С.

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРИБЫЛИ СУБЬЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Статья посвящена углублению теоретико-методологических принципов распределения и использования прибыли субъектов хозяйствования. С этой целью уточнены категории «распределенная прибыль» и «использование прибыли». Исследованы концептуальное отличие между «распределением» и «использованием» прибыли субъектов хозяйствования. Рассмотрены основные подходы к распределению прибыли. Проведена сравнительная характеристика факторов формирования прибыли, целей и направлений его распределения в условиях командно-административной и рыночной экономики.

Автором разработана методика определения прогнозной средней рентабельности капитала по чистой прибыли. Автором приведены основные проблемные вопросы распределения и использования прибыли в современных условиях хозяйствования.

Ключевые слова: чистая прибыль, распределение прибыли, использования прибыли, прогнозная средняя рентабельность капитала.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. В умовах виходу економіки із стану стагнації, особлива увага в управлінні фінансово-господарською діяльністю повинна приділятися прибутку, як найбільш реальному джерелу формування фінансових ресурсів суб'єктів господарювання. При цьому основною метою управління прибутком з одного боку є оптимізація факторів його формування та забезпечення їх синергетичної дії в процесі господарювання, а з іншого боку – забезпечення гармонізації інтересів суб'єктів господарювання та держави через виконання

прибутком розподільчої функції. Необхідність ефективного управління прибутком визначається також його роллю у виробничому та соціальному розвитку суб'єктів господарювання як джерела реалізації соціальної відповідальності бізнесу. Це пов'язано з тим, що зростання прибутку створює додаткові можливості для самофінансування та розв'язання проблем соціального захисту працюючих, особливо в умовах посилення кризових явищ в економіці.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Питання розподілу та використання прибутку досліджували у своїх працях вітчизняні науковці Ф. Бутинець, С.Ф. Голов, В.К. Орлова, О.Я. Корпан та інш. Тим не менше, розробка теоретичних засад розподілу та використання прибутку суб'єктів господарювання різних форм власності виходячи з наявності надвисоких витрат виробництва, високої частки збиткових підприємств та, відповідно, невизначеності в частині напрямів його розподілу, обумовлює необхідність комплексного дослідження методологічних засад розподілу та використання прибутку, і представлення її у звітності для забезпечення інформаційних потреб користувачів.

Цілі статті. Мета статті полягає в дослідженні теоретико - методологічних засад розподілу та використання прибутку суб'єктів господарювання та впливу окремих факторів на його формування.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Ефективність функціонування вітчизняних підприємств залежить не лише від обсягу створеного прибутку, а й від пропорцій його розподілу та напрямів використання. Тут важливо досягнути консенсусу у задоволенні інтересів держави та підприємства, найманих працівників та власників.

Питання розподілу та використання прибутку постійно привертають увагу науковців, які намагаються оцінити достовірність показників звітності в частині відображення відповідних операцій та адекватність таких показників вимогам та потребам користувачів. В існуючих умовах господарювання проблема розподілу та використання прибутку лежить не стільки в площині представлення інформації в звітності для задоволення інформаційних потреб користувачів, а ґрунтується на визначенні методологічних засад, які повинні бути покладені в основу організації та ведення обліку операцій з розподілу та використання прибутку, а також впливу факторів на його формування.

Серед домінуючих факторів формування прибутку в сучасних умовах є інтелектуальний капітал, який втілює в собі знання, вміння, навики працівників, їх підприємницькі здібності, інтуїцію, здатність та готовність ризикувати заради розвитку підприємства, укріплення його позицій на ринку, зростання прибутку та ринкової вартості підприємства, його активів. Зі зростанням ролі інтелектуального капіталу як ключового фактору успіху в сучасних умовах господарювання, зазначає С.Ф. Голов [4, с. 4] традиційні погляди на бухгалтерський облік і фінансову звітність потребують перегляду. Перегляд поглядів на бухгалтерський облік в цьому аспекті повинен бути спрямований на формування механізму інтелектуального капіталу у формуванні прибутку з врахуванням факторів його формування. Враховуючи домінуючу роль інтелектуального капіталу у формуванні прибутку доцільним є його розподіл за напрямом стимулювання найманих працівників, які генерують ефективні управлінські рішення, що позитивно вплине на зростання результативності господарської діяльності.

Однією з вихідних умов, які визначають методологічні засади розподілу та використання прибутку є необхідність врахування факторів його формування, які представлені в таблиці 1.

Таблиця 1

Порівняльна характеристика факторів формування прибутку, цілей та напрямів його розподілу в умовах командно-адміністративної та ринкової економіки

	Командно-адміністративна економіка	Ринкова економіка
Фактори формування прибутку	Праця, капітал, наука	Знання, досвід, фінансовий та фізичний капітал, інформація, інновації, ризик, підприємницькі здібності
Цілі розподілу	Задовольнити потреби, економічні інтереси кожного працівника і як члена трудового колективу, і як члена територіальної спільноти, і як громадянина	Сформувати умови зростання ринкової вартості підприємства, підвищити добробут власників підприємства
Обов'язкові напрями розподілу прибутку	– обов'язкові платежі до бюджету (плата за основні фонди, нормовані оборотні активи, внески рентних платежів, а також сплата до банку відсотків за кредит); – покриття планових витрат підприємства, погашення довгострокових банківських кредитів (на оновлення техніки, розширення виробництва товарів народного споживання); – фінансування централізованих капітальних вкладень; – відрахування до фондів підприємства	– –обов'язкові платежі до бюджету в частині податку на прибуток; – – покриття збитків минулих періодів; – – виплата дивідендів; – – відрахування до резервного фонду

Протилежної думки дотримується В.К. Орлова і О.Я. Корпан [1, с. 48-51], які вважають, що прибуток (після сплати податків) є власністю тих, хто володіє цим товариством – його акціонерів (засновників).

Іншим аспектом, який має бути врахований при удосконаленні методологічних засад обліку прибутку є концептуальна відмінність між його розподілом та використанням. На думку В.К. Орлової та О.Я. Корпан плутанина і ототожнення понять використаний і розподілений прибуток, породжена неправильною назвою субрахунку 443, який необхідно назвати «Розподілений прибуток», а не «Використаний» [1, с. 50]. П. Атамас та О. Атамас з цього приводу зазначають, що використання прибутку в бухгалтерському обліку відображається саме як його розподіл, тому в цьому контексті використаний прибуток дорівнює розподіленому і немає сенсу змінювати назву субрахунку 443. Аналіз змісту і будови субрахунку 443 «Прибуток, використаний у звітному періоді» показує, що він повністю відповідає своєму призначенню і забезпечує об'єктивне відображення в обліку та звітності процесів розподілу і використання прибутку, а в заключному балансі – суми нерозподіленого прибутку (непокритого) збитку [2, с. 35-39].

Держава зацікавлена одержати якомога більше прибутку до бюджету з метою задоволення потреб всіх громадян. Натомість органи управління підприємств прагнуть спрямувати більшу суму прибутку на приріст активів з метою забезпечення сталого розвитку господарюючої системи. Персонал підприємства зацікавлений у збільшенні оплати праці, що зменшує чистий прибуток і відповідно обсяги інвестиційно-інноваційної діяльності (рис. 1).

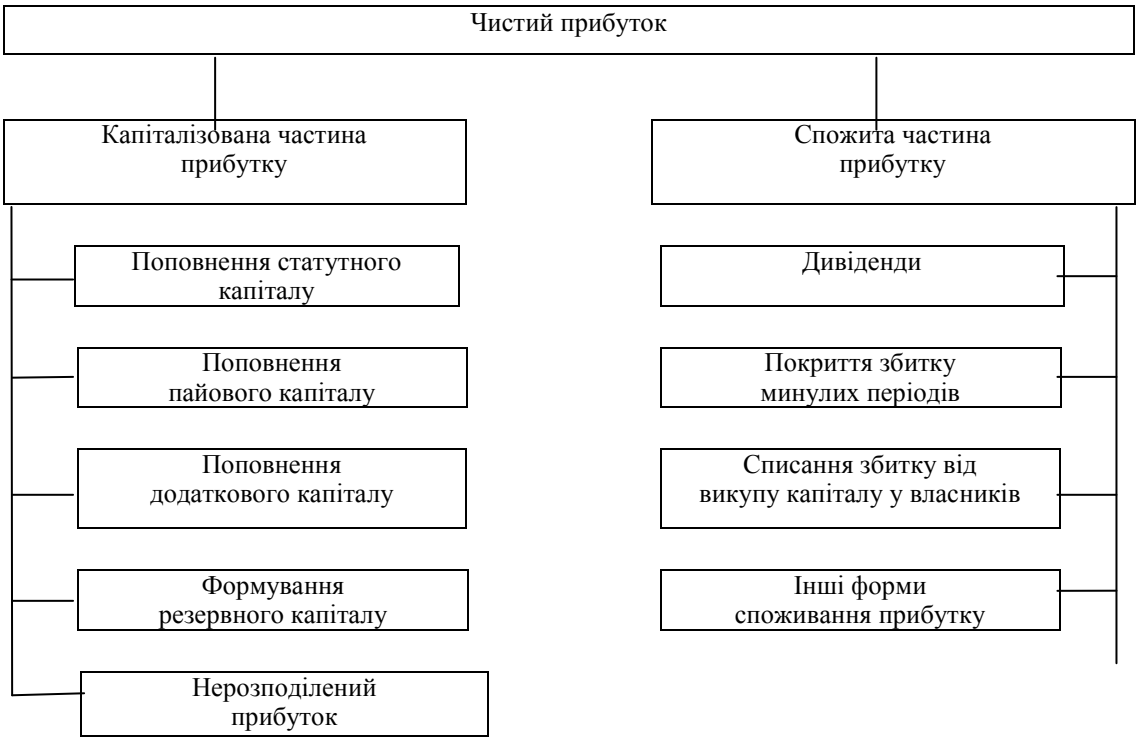


Рис. 1. Загальна схема розподілу чистого прибутку підприємства

Проте, якщо держава буде формувати податкові надходження до бюджету через збільшення податкового навантаження, то це буде стримувати розвиток інвестиційно-інноваційної діяльності і, відповідно, зменшуватиме податкові надходження. Те саме може статися, якщо значну частку прибутку використати на виплату дивідендів. У цьому разі так само буде обмежуватися інвестиційно-інноваційна діяльність, що в перспективі, може викликати зниження ефективності господарювання та погіршення фінансового стану. Водночас, зменшення дивідендних виплат призводить до зниження інвестиційної привабливості господарюючої системи. Тому, на кожному підприємстві, у кожному конкретному випадку, стають необхідними пошуки оптимальних варіантів розподілу та використання прибутку.

Розподіляючи чистий прибуток, підприємства державного й комунального секторів економіки повинні врахувати норму ст. 75 Господарського кодексу України, якою встановлено, що державні комерційні підприємства утворюють за рахунок прибутку (доходу) спеціальні фонди, призначенні для покриття витрат, пов'язаних із їхньою діяльністю:

– амортизаційний фонд;
– фонд розвитку виробництва;
– фонд споживання (оплати праці);
– резервний фонд;
– інші фонди, передбачені статутом підприємства [5].

Слід зауважити, що вітчизняні підприємства, як правило, не створюють амортизаційний фонд. Утім, на наш погляд, він потрібний для цільового використання на фінансування капітальних інвестицій.

Порядок розподілу чистого прибутку товариств фіксується у їх статутних документах. Утім, існує й норма: відповідно до чинного законодавства, такі товариства зобов'язані створювати резервний капітал. У ст. 19 Закону України «Про акціонерні товариства» передбачено, що товариство формує резервний капітал у розмірі, не меншому ніж 15 % статутного капіталу товариства, шляхом щорічних відрахувань від чистого прибутку або за рахунок нерозподіленого прибутку. До досягнення

встановленого статутом розміру резервного капіталу розмір щорічних відрахувань не може бути меншим від 5 % суми чистого прибутку товариства за рік [6].

Резервний фонд використовується для погашення збитків товариства, а також для виплати дивідендів за привілейованими акціями. Статут товариства з обмеженою відповідальністю передбачає створення резервного фонду в розмірі, не меншому за 25 % статутного капіталу.

Окремим напрямом розподілу й використання чистого прибутку є нарахування і сплата до бюджету державних дивідендів, що здійснюється відповідно до закону про Державний бюджет кожного року. Вони сплачуються:

1) державними унітарними, в т.ч. казенними підприємствами, їхніми об'єднаннями та дочірніми підприємствами;

2) акціонерними холдинговими компаніями, іншими суб'єктами господарювання, у статутному фонді яких є частка держави, а також їхніми дочірніми підприємствами;

3) господарськими товариствами, понад 50 % акцій (часток, паїв) яких належать (внесені до статутних фондів) іншим акціонерним товариствам, контрольними пакетами акцій котрих володіє держава.

Отже, чистий прибуток підприємства розподіляється й використовується за різними напрямами, передбаченими нормативними актами держави та статутом підприємства.

Таким чином, змістовне наповнення поняття «розподіл прибутку» передбачає формування відповідних фондів за напрямами визначеними законодавчо як обов'язкові та напрямами, передбаченими установчими документами суб'єктів господарювання.

Важливим чинником, що утруднює управління прибутком, який залишився у розпорядженні підприємства є певна невизначеність напрямів його використання, відповідно до чинного законодавства, установчих документів та з врахуванням соціальної відповідальності бізнесу, що унеможливлює виконання прибутком стимулюючої функції. Стимулююча функція ґрунтується на тому, що прибуток як результат діяльності, слугує стимулом для управлінського персоналу та працюючих підприємства здійснювати свою діяльність з найвищою ефективністю, що дозволить забезпечити стабільне отримання винагороди за вкладену працю та (або) прийняти участь у розподілі отриманого прибутку.

С.А. Мухін [3, с. 127] розглядаючи підходи до розподілу прибутку до основних принципів розподілу прибутку відносить наступні:

– прибуток, що підприємство отримує в результаті виробничо-господарської і фінансової діяльності, розподіляється між державою і підприємством як господарюючим суб'єктом;

– прибуток для держави надходить до відповідних бюджетів у вигляді податків і зборів, ставки яких не можуть бути довільно змінені. Склад і ставки податків, порядок їх числення і внесків до бюджету встановлюються законодавчо;

– величина прибутків підприємства, що залишилася в його розпорядженні після сплати податків, не повинна знижувати його зацікавленості в зростанні об'єму виробництва і поліпшенні результатів виробничо-господарської і фінансової діяльності;

– прибуток, що залишається у розпорядженні підприємства, в першу чергу направлений на накопичення, що забезпечує його подальший розвиток, і лише в решті частини – на споживання.

В цьому відношенні необхідно звернути увагу на необхідність пошуку оптимального співвідношення у спрямуванні прибутку на накопичення та споживання, що залежить від стратегії діяльності суб'єктів господарювання. Вирішення окресленого проблемного питання лежить також у площині необхідності налагодження чіткого оберненого зв'язку між управлінським персоналом та фінансовою службою в частині прийняття управлінських рішень щодо напрямів розподілу та використання прибутку, відображення в бухгалтерському обліку результатів прийнятих рішень, надання інформації управлінському персоналу про розподіл та використання прибутку,

здійснення управлінським персоналом подальшого контролю за повнотою та достовірністю облікових даних.

Реалізація стимулюючої функції передбачає вибір та затвердження таких напрямів розподілу прибутку, які б забезпечували можливість створення та подальшого використання фонду споживання за напрямом матеріальне стимулювання працюючих в оптимальній пропорції з фондом накопичення. Завдання, яке стоїть перед системою обліку для належного виконання названої функції, полягає у вартісному вимірі результатів роботи підприємства, зокрема отримання прибутку або досягнення приросту вартості підприємства. Практика діяльності переважної більшості суб'єктів господарювання свідчить про те, що в існуючих умовах господарювання виконання прибутком стимулюючої функції нівелюється через небажання власників «ділитися» прибутком з тими, хто його створює.

Враховуючи вище наведені фактори впливу на формування методологічних підходів до розподілу та використання прибутку, до важливих методологічних проблем, які потребують свого вирішення можна віднести:

1) відсутність науково-обгрунтованих теоретичних засад обліку відповідних операцій. Вирішення цього проблемного питання лежить у площині систематизації та уніфікації понятійного апарату щодо розподілу та використання прибутку, розробки механізму формування грошового забезпечення прибутку на основі удосконалення принципів бухгалтерського обліку;

2) відсутність методик розподілу прибутку підприємства відповідно до вкладу суб'єктів, що приймають участь у його створенні, нерозробленість підходів до оцінки таких вкладів як результату виконання працівниками покладених на них функцій, і як наслідок недосконалої організації та методики бухгалтерського обліку відповідних операцій. Вирішення окресленого проблемного питання можливе шляхом розробки науково-обгрунтованих підходів до оцінки людського капіталу і його відображення в системі обліку;

3) відсутність комплексного підходу до бухгалтерського обліку операцій з прибутком на етапах його формування, розподілу та використання, який би враховував його економічну природу, фактори формування та виступав би основою для розробки адекватної інформаційним запитам користувачів облікової політики в частині організації ведення бухгалтерського обліку та розкриття інформації у звітності.

Отже, розподіл та використання прибутку це різні процеси, які потребують відповідного облікового відображення та розкриття інформації у звітності. Аналіз діючих форм фінансової звітності доводить, що на сьогодні частина інформаційних потреб користувачів особливо в частині використання розподіленого прибутку не може бути задоволена через обмеженість показників фінансової звітності. У свою чергу недостатня повнота відображення даних про розподіл та використання прибутку у фінансовій звітності є порушенням принципу повного висвітлення.

Для визначення ефективності управлінських рішень в частині розподілу та використання прибутку необхідним є формування належної обліково-аналітичної системи, яка б надавала релевантну інформацію всім групам зацікавлених користувачів та могла б слугувати базою для проведення аналізу. При побудові обліково-аналітичної системи розподілу прибутку на підприємстві необхідно враховувати такі фактори як: 1) форма власності підприємства та його організаційно-правова форма, що визначає обов'язкові напрями розподілу прибутку; 2) законність підстав для здійснення розподілу та відображення відповідних операцій в обліку та звітності, що характеризується наявністю відповідних розпорядчих документів, прийнятих компетентним органом; 3) орієнтація стратегії розвиту бізнесу (соціальне забезпечення працюючих та їх матеріальне стимулювання, підвищення інвестиційної привабливості, нарощення виробничих потужностей тощо).

Для вирішення проблеми підвищення ефективності управління формуванням прибутку підприємств важливе значення має моделювання і створення

автоматизованих процедур для проведення розрахунків прибутку.

При плануванні фінансових результатів найчастіше використовують такі методи, як нормативний метод, балансовий метод, метод експертних оцінок, економічно-математичне моделювання, методи ситуаційного аналізу та прогнозування (метод оптимізації планових завдань).

Необхідним є раціональний підхід, який вносить наукову обґрунтованість у прийняття рішень щодо норми реінвестування прибутку. Його можна втілити шляхом аналізу реально доступних режимів споживання та накопичення прибутку, які відповідають закономірностям економічного зростання та конкретним виробничим умовам підприємства.

Таким чином виникає необхідність у розробці методики, яка б на рівні окремого підприємства дозволяла розрахувати оптимальну норму реінвестування прибутку на базі обмеженої інформації, що є доступною менеджерам. Для цього потрібно обрати ключовий параметр, який визначає динаміку відтворення чистого прибутку. На наш погляд, ним може стати очікувана капіталовіддача за чистим прибутком. Даний показник визначається в процесі відбору певних інвестиційних програм, що визначають загальну перспективу технічного розвитку підприємства.

Прогнозна середня рентабельність капіталу за чистим прибутком (P) визначається наступним чином:

$$P = P_0 D_0 + \sum_n P_n D_n,$$

де P_0 – прогнозна середня рентабельність вже функціонуючого капіталу компанії;

D_0 - доля вже функціонуючого капіталу компанії у загальній сумі капіталу компанії на період стратегічного планування;

n – індекс інвестиційного проекту, який був включеним до перспективної інвестиційної програми;

P_n – очікувана рентабельність капіталу при реалізації n-го проекту;

D_n – питома вага капіталу, який відноситься до n-го інвестиційного проекту у загальній сумі капіталу компанії.

Для того, щоб забезпечити достовірність значень P_n за кожним проектом оцінюють вирогідність його реалізації , та загальну рентабельність проектів за такою формулою:

$$P_n = \sum_i P_{ni} V_{ni},$$

де i – множина результатів реалізації $n-$ го проекту;

P_{ni} – рентабельність капіталу за i – го результату n – го проекту;

V_{ni} – вірогідність реалізації i – го результату n – го проекту [7, с. 18].

Величина прибутку і рентабельності підприємства дає змогу встановити, наскільки ефективно ведеться господарська діяльність. В процесі формування прибутку відображаються всі сторони діяльності суб'єктів господарювання: рівень використання основного і оборотного капіталу, робочої сили, активність підприємницької діяльності.

Висновки. За результатами проведеного дослідження можна стверджувати, що необхідність формування власних джерел фінансування розвитку суб'єктів господарювання з реальним грошовим забезпеченням обумовлює важливість наукового обґрунтування методологічних засад розподілу і використання прибутку з врахуванням окреслених факторів впливу на них. До основних проблемних питань розподілу та використання прибутку в сучасних умовах господарювання належать: 1) раціональність розподілу прибутку, що передбачає необхідність оптимізації пропорцій розподілу на споживання та капіталізацію; 2) багатовекторність інтересів держави, найманих працівників, власників та управлінського персоналу, що повинні бути враховані при

розподілі та використанні прибутку; 3) необхідність формування реального грошового забезпечення для використання прибутку; 4) термінологічна неузгодженість щодо сутності розподілу та використання прибутку, що впливає на організацію та методику бухгалтерського обліку і розкриття інформації про них у фінансовій звітності.

Список використаних джерел:

1.Орлова В.К. Використаний =/= розподілений. Оцінка достовірності інформації щодо нерозподіленого прибутку в балансі / В.К. Корпан // Аудитор України. – 2010. - № 7 (179) – с. 48-51.
2.Атамас П. Чи дорівнює використаний прибуток розподіленому, або щодо оцінки достовірності інформації про нерозподілений прибуток у баласні / П. Атамас, О. Атамас // Бухгалтерський облік і аудит – 2011. - № 3 – с. 35-39.
3.Мухин С.А. Прибыль в новых условиях хозяйствования / С.А. Мухин. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 144с.
4.Голов С.Ф. Бухгалтерський облік в Україні: аналіз стану та перспективи розвитку: монографія / С.Ф. Голов. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 522с.
5.Господарський кодекс України: Закон України від 16.01.2003 № 436-IV: [Електр. ресурс]. – http://zakon1.rada.gov.ua/laws/436-15.
6.Про акціонерні товариства: Закон України від 17.09.2008 № 514- IV: [Електр. ресурс]. – http://zakon.nau.ua/doc?cade=514=17.
7.Ширягіна О.Є. Формування та використання прибутку підприємств: автореф. Дис. кан. екон. наук: 08.00.08 / ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана». – К., 2007. – 18с.
8. Бабіч В.В., Поддєрьогін А.М. Удосконалення обліку формування, розподілу й використання прибутку // Фінанси України – 2012. - №2. – с. 103-110.

Рецензент Нікіфоров П.О.

УДК 330.341.1
Полінкевич О.М. , к.е.н.
Сидорук І.І., Тимощук Т.В.
Луцький національний технічний університет

СУТЬ, ПРИНЦИПИ ТА ТИПИ КРЕДИТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ

У статті висвітлено суть поняття « кредитна діяльність» комерційного банку, її принципи та типи. Обґрунтована актуальність дослідження кредитної діяльності комерційних банків, розглянуто етапи розробки кредитної діяльності комерційних банків та охарактеризовано типи проведення такого виду діяльності. Вказано ряд факторів впливу на побудову кредитної діяльності комерційних банків.

Ключові слова: кредитна діяльність, комерційний банк, кредитний ризик, мезанізм формування та реалізації кредитної діяльності

Polinkevych O., Sydoruk I. , Tymoschuk T.

ESSENCE, PRINCIPLES AND TYPES OF CREDIT ACTIVITY OF COMMERCIAL BANK

In the article highlights essence of concept " credit activity" of commercial bank, it’s principles and types. Reasonable actuality of research of credit activity of commercial banks.

The concept of credit activity of commercial banks is given in a wide and narrow value. Influence of credit risks and their intercommunication are described with credit activity of commercial banks. In the article certainly aim of credit activity of commercial banks, it’s task and instruments of realization, and also essence of mechanism of forming and realization of credit activity.

In the article design of credit activity of commercial banks times are considered and the types of realization of such type of activity are described. The row of factors of influence is indicated on the construction of credit activity of commercial banks.

Keywords: credit activity, commercial bank, credit risk, mechanism of forming and realization of credit activity.

Полинкевич О.Н., Сидорук И.И., Тимощук Т.В.

СУТЬ, ПРИЦИПЫ И ТИПЫ КРЕДИТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМЕРЧЕСКОГО БАНКА

В статье освещены суть понятия «кредитная деятельность» коммерческого банка, ее принципы и типы. Обоснована актуальность исследования кредитной деятельности коммерческих банков, рассмотрены этапы разработки кредитной деятельности коммерческих банков и охарактеризованы типы проведение такого вида деятельности. Указан ряд факторов влияния на построение кредитной деятельности коммерческих банков.

Ключевые слова: кредитная деятельность, коммерческий банк, кредитный риск, механизм формирования и реализации кредитной деятельности.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Одним з головних завдань, що постають перед керівництвом банку є правильна розробка кредитної діяльності. Кредитна діяльність повинна охоплювати найважливіші елементи та принципи організації кредитної роботи в банку, визначати пріоритетні напрями кредитування, а також перелік кредитів, які не повинні входити до кредитного портфеля. Сьогодні кредитна діяльність будь-якого комерційного банку – це частина філософії банківського бізнесу, яка визначає внутрішньо банківську процедуру видання кредиту, документообіг, моніторинг за кредитним портфелем, роботу з проблемними кредитами, встановлення процентних ставок по кредиту. Провідна роль у вирішенні значних проблем належить саме кредитним відносинам та банкам, що пояснюється не лише збільшенням їхньої ролі в розвитку економіки, але й наявною можливістю швидко і ефективно реагувати на впроваджувані нові механізми господарювання.

Таким чином, обране питання методологічного формування кредитної діяльності є досить актуальним, оскільки вона впливає на діяльність комерційного банку, а через це і на розвиток економічної і банківської системи в країні.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Актуальність проблеми аналізу кредитної діяльності комерційних банків знайшла відображення в низці публікацій вітчизняних та іноземних науковців і практиків. Так, вагомий внесок в розкриття цієї теми зробили С. Подік, О. Васюренко, В. Міщенко, А. Мороз, М.Новосельцева, С. Реверчук, М. Савлук, Т.Павленко, О. Лаврушин, О. Солодка та інші науковці.

Цілі статті. Мета дослідження полягає в узагальненні методологічних прийомів аналізу суті, принципів та типів кредитної діяльності комерційних банків на основі вивчення теоретичних аспектів обраної проблематики.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Кредитна діяльність банку є одним з основоположних критеріїв, який відрізняє його від небанківських установ. В світовій практиці саме з кредитуванням пов'язана значна частина прибутку банку. Одночасно кредитування є однією з найризикованіших операцій комерційного банку. Це пояснюється як самою природою кредиту, так і тим, що ця операція посідає чільне місце в балансах більшості комерційних банків.

Незаперечним є твердження, що правильна організація процесу банківського кредитування, розробка ефективної та гнучкої системи управління кредитними операціями виступають основою фінансової стабільності й ринкової стійкості комерційних банків (враховуючи те визначальне місце, яке посідають кредитні операції в портфелі банківських активів).

У сучасних умовах з метою забезпечення організації ефективної кредитної діяльності комерційні банки розробляють власну внутрішню кредитну політику та впроваджують практичні механізми її реалізації. Кредитна політика банку визначає завдання й пріоритети кредитної діяльності банку, засоби і методи їх реалізації, а також

принципи і порядок організації власне кредитного процесу. Кредитна політика створює основу організації процесу банківського кредитування відповідно до загальної ринкової стратегії діяльності банку та повинна чітко визначати цілі кредитування, відповідне документально-методичне забезпечення та правила їх реалізації [4]. Кредитну діяльність комерційного банку, як економічне поняття, розрізняють з різних точок зору. Так, кредитну діяльність комерційного банку з точки зору організаційного підходу розглядають як стратегію і тактику банку щодо залучення коштів та спрямування їх на кредитування клієнтів банку (позичальників) на основі таких принципів кредитування, як строковість, платність, забезпеченість, поверненість та цільовий характер використання. Кредитна діяльність в розрізі стратегії включає пріоритети, принципи та цілі окремого комерційного банку на кредитному ринку, а стосовно тактики — фінансовий та інший інструментарій, що використовується даним комерційним банком для реалізації його цілей при здійсненні кредитних угод, правила їх здійснення, регламент організації кредитного процесу [1]. Кредитна діяльність в більш вузькому розумінні - це система заходів комерційного банку в сфері кредитування його клієнтів, що здійснює банк для реалізації своєї загальної стратегії в певному періоді часу [2]. Таким чином, кредитна діяльність як основа процесу управління кредитом визначає пріоритети в процесі розвитку кредитних відносин, з одного боку, та функціонування кредитного механізму - з другого. В процесі своєї діяльності банк стикається з кредитним ризиком – ризиком несплати позичальником основного боргу та процентів [3].

Кредитна діяльність з точки зору ризиків передбачає існування більш тісного зв’язку кредитного ризику з іншими видами ризиків (особоливо фінансових), формування системи внутрішніх кредитних рейтингів, удосконалення регламентів і процедур (у тому числі централізації і децентралізації прийняття рішень), установлення лімітів (портфельних, концентрації, галузевих, максимального розміру на одного позичальника, максимального терміну кредитування тощо), моніторингу операцій, прийняття своєчасних рішень, системи роботи з проблемними активами. Вважається, що виважена кредитна діяльність банку є основоположною для правильного управління кредитним ризиком. Ризик, як невід'ємна частина всякого наданого банком кредиту, зводиться до мінімуму. При цьому банк повинен одержувати прибуток, що забезпечує стимулювання і залучення достатнього припливу капіталу. Кредитна діяльність визначає граничні розміри кредитного ризику, і, оскільки вона затверджується на вищому рівні керівництвом, останнє, тим самим, саме себе обмежує з погляду проведення операцій підвищеного ризику. Постійне забезпечення оптимального рівня кредитного ризику з одночасним досягненням планового рівня прибутку від кредитних вкладень в умовах нестабільності зовнішнього середовища вимагає запровадження в банках науково обґрунтованої кредитної діяльності, яка базується на достовірності та репрезентативності даних аналізу поточної ситуації та можливих шляхів її розвитку в майбутньому, можливості банку оперативно реагувати на зміну різноманітних факторів, що впливають на ринок кредитних послуг [10]. Головна мета кредитної діяльності будь-якого банку - досягти комерційного зростання завдяки зміцненню та підвищенню надійності якості кредитного портфеля банку. Також серед основних завдань кредитної діяльності є створення високоякісних активів, що забезпечують постійний плановий рівень прибутковості; вкладання кредитних коштів в економічно перспективні, рентабельні проекти; розробка й активне впровадження нових кредитних продуктів; зміцнення і підвищення конкурентоспроможності на ринку; підвищення якості наданих послуг.

Пріоритетними завданнями кредитної діяльності комерційного банку є: забезпечення високоприбуткового розміщення коштів банку у гривні і іноземній валюті; постійний контроль над структурою кредитного портфеля і їх якісним складом;

надання надійних і рентабельних кредитів; мінімізація і диверсифікованість кредитних ризиків [8]. Головним показником формування кредитної діяльності є перелік кредитних операцій, які готові запропонувати клієнту в банку. Як правило, чим більший перелік, тим більше уваги приділяється кредитній діяльності [5]. Головним інструментом здійснення кредитної діяльності комерційного банку є кредит. За Морозом А.М., кредит - це побудований на довірі специфічний тип економічних відносин, які виникають між кредитором і позичальником з приводу мобілізації тимчасово вільних коштів та використання їх на умовах повернення, платності, строкового використання [6]. Формування кредитної діяльності в багатьох аспектах залежить від видів кредитів, що застосовуються в діяльності банку. Кредитна діяльність комерційного банку визначається завданнями й пріоритетами, засобами і методами її реалізації, а також принципами і порядком організації власне кредитного процесу. Кредитна діяльність є основою організації процесу банківського кредитування відповідно до загальної ринкової стратегії діяльності банку й повинна чітко визначати цілі кредитування, правила й хід їх реалізації, а також відповідне документальне методичне забезпечення. Кредитна діяльність комерційного банку пов'язана як з економічними, так і з адміністративно-управлінськими інструментами, важелями та методами, які складають основу механізму її формування та реалізації.

При визначенні сутності механізму формування та реалізації кредитної діяльності комерційного банку було встановлено наступне: 1) основним призначенням механізму формування та реалізації кредитної діяльності комерційного банку є організація процесу кредитування, який набуває певної спрямованості та цільових орієнтирів у зв'язку з функціонуванням даного механізму; 2) механізм формування та реалізації кредитної діяльності комерційного банку включає в себе як організацію процесу кредитування, так і дії суб'єктів управління через економічні й управлінські методи і важелі, що впливають на реалізацію кредитних відносин; 3) механізм формування та реалізації кредитної діяльності комерційного банку б не є статичним, а постійно розвивається, проходячи ряд стадій від простої функціональної до складної комбінованої управлінської системи; 4) ефективне функціонування механізму формування та реалізації кредитної діяльності комерційного банку , у тому числі його інструменти, важелі та методи впливу на процес кредитування, залежать від повноти забезпечення економічних інтересів суб'єктів кредитних відносин; 5) забезпечуючи реалізацію процесу кредитування, механізм формування та реалізації кредитної діяльності комерційного банку охоплює і регулятивні дії, спрямовані на його адаптацію до швидкозмінної господарської ситуації.

Кредитна діяльність будь-якого комерційного банку базується та функціонує на основі певних принципів - це головні правила, яких необхідно дотримуватись при наданні кредиту і, по-друге, основні положення кредитного механізму, що визначають процес кредитування [9].

Банківський кредит надається суб'єктам кредитування усіх форм власності у тимчасове користування на умовах, передбачених кредитним договором. Серед принципів кредитної діяльності виділяють дві їх класифікаційні групи: за сутнісним підходом та за механізмом реалізації. До принципів сутнісного підходу кредитної діяльності належать: строковість, поверненість, платність, забезпеченість, цільове використання та договірний характер. Підхід за механізмом реалізації кредитної діяльності комерційних банків включає наступні принципи: консерватизму, пріоритету наявності забезпечення, контролю цільового використання кредиту, диверсифікації кредитного портфеля, обмеження ризику на одного позичальника, обмеження сукупного кредитного ризику та активного маркетингу надійних позичальників. Сукупність принципів кредитної діяльності забезпечує формування, впровадження та

ефективне використання кредитного потенціалу комерційного банку, що визначає його рівень на ринку банківських послуг [7].

Кредитна діяльність, як і будь-який процес, має свої етапи розробки (рис.1).

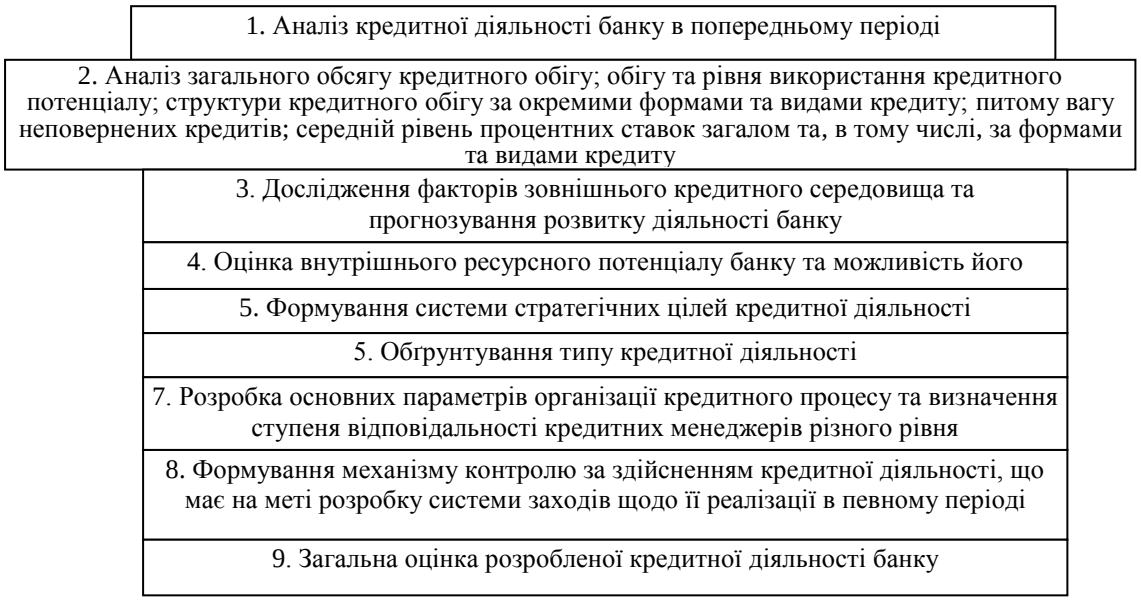


Рис. 1. Етапи розробки кредитної діяльності комерційного банку

Оскільки саме від обраного типу кредитної діяльності залежить стратегія ефективного розвитку комерційного банку, то принципи їх дії є важливими факторами розвитку банку. Охарактеризуємо типи кредитної діяльності банку [11].

Консервативний тип кредитної діяльності банку спрямований на мінімізацію кредитного ризику. Така мінімізація розглядається як пріоритетна мета в здійсненні його кредитної діяльності. Орієнтуючись на даний тип кредитної діяльності, банк не намагається отримувати високі доходи за рахунок значного розширення обсягів кредитної діяльності. Механізмом реалізації даного типу є жорсткі критерії оцінки кредитоспроможності позичальників; мінімізація строків надання кредитів та їх обсягів; жорсткі умови надання кредиту та підвищення його вартості; використання жорстких процедур ліквідації проблемної заборгованості. Поміркований тип кредитної діяльності характеризує типові умови її здійснення у відповідності до загальноприйнятих банківською практикою та орієнтується на середній рівень кредитного ризику. Агресивний тип кредитної діяльності за пріоритетну мету ставить максимізацію прибутку за рахунок розширення обсягів кредитної діяльності, не враховуючи високий рівень кредитного ризику, що супроводжує дані операції. Механізмом реалізації такого типу є надання кредитів більш ризиковим категоріям позичальників, збільшення строків надання кредитів та їх розмірів, зниження вартості кредитів до мінімально можливого рівня, надання позичальникам можливості пролонгації кредиту. Кредитна діяльність банку будується під впливом зовнішніх і внутрішніх факторів, основними з яких є наступні: 1) зовнішні фактори: вартість і наявність на ринку кредитних ресурсів; рівень дисконтної ставки і рівень інфляції; конкуренція; законодавчі та інші регулюючі норми; 2) внутрішні фактори: наявність і розвиненість клієнтської бази; величина власних капіталів і можливості залучення ресурсів; наявність і рівень кваліфікації персоналу; досвід проведення кредитування; філіальна структура і її характеристики; зв'язок і взаємодія з холдинговими структурами та ін.

Також, при формуванні та виконанні кредитної діяльності банку необхідно враховувати і специфічні принципи, серед яких виділимо наступні: забезпечення зв’язку кредитної діяльності з банківською політикою; забезпечення сегментації

напрямів кредитної політики за основними формами та видами кредитної діяльності; забезпечення внутрішньої збалансованості окремих напрямів кредитної діяльності в часі, регіональному розрізі тощо; забезпечення гнучкості кредитної діяльності. Забезпечення реалізації кредитної діяльності комерційного банку являє собою систему дій та організаційно-економічних прийомів, інструментів впливу, за допомогою яких вводиться в дію процес кредитування, і регулювання якого здійснюється відповідно до визначених принципів [12]. Механізм реалізації кредитної діяльності передбачає, що дані процеси відбуваються на основі інтеграції взаємозалежних і взаємопов'язаних елементів та можуть кількісно і якісно змінюватися під дією різноманітних факторів.

Це дало змогу виділити основні елементи у формуванні кредитної діяльності банку: цільові орієнтири кредитної діяльності банку; принципи організації кредитної діяльності та формування кредитної політики; фактори, що визначають кредитну політику; кількісні характеристики кредитної діяльності; якісні характеристики кредитної політики та кредитних продуктів.

Розгляд основних механізмів взаємодії всіх елементів формування кредитної діяльності комерційного банку дав змогу констатувати, що у своїй структурі кредитна діяльність передбачає наявність двох наступних ланцюгів: по-перше, механізм фінансового забезпечення кредитної діяльності, основними елементами якого є джерела формування кредитних ресурсів, форми та методи залучення коштів; та, по-друге, механізм банківського кредитування, що реалізується через різноманітні кредитні процедури та види кредитних продуктів.

Висновки. Кредитна діяльність комерційного банку - це стратегія і тактика комерційного банку щодо залучення коштів та спрямування їх на кредитування клієнтів банку. Кредитна діяльність комерційного банку реалізується за допомогою сутнісних принципів (строковості, поверненості, платності, забезпеченості, цільового використання та договірного характеру) та принципів за методами реалізації (консерватизму, пріоритету наявності забезпечення, контролю цільового використання кредиту, диверсифікації кредитного портфеля, обмеження ризику на одного позичальника, обмеження сукупного кредитного ризику та активного маркетингу надійних позичальників). Серед типів кредитної діяльності комерційного банку виокремлюють такі, як: агресивний, поміркований та консервативний. Формування ефективної методологічного бази з приводу питань кредитної діяльності має мати доступний та повний послідовний характер, а також забезпечувати повноцінну регламентовану роботу банківської системи в цілому.

Список використаних джерел:

1. Банківська справа і фінансування інвестицій. Том 2: Політика і стратегія. Частина 1 / Н. Брук // Інститут Економічного розвитку Всесвітнього банку. – 2005. – 312 с.
2. Вовчак О. Д. Кредит і банківська справа / О. Д. Вовчак, Н. М. Руцишин, Т. Я. Андрейків. – К.: Знання, 2008. –361 с.
3. Дмитренко М. Управління ризиками в комерційних банках / М. Дмитренко // Вісник НБУ. – 2009. – №9. – С.23–25.
4. Карбівничий І. В. Теоретичні аспекти формування кредитної політики банку / І. В. Карбівничий // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : [зб. наук. пр.] – Суми : УАБС НБУ, 2009. – Т. 17. – С. 264–270.
5. Лаврушин О. И. Банковское дело [Текст]: Учебник / О. И. Лаврушин, И. Д. Мамонова, О. И. Валенцева / Под ред. О. И. Лаврушина. – М. : КНОРУС, 2008. – 768 с.;
6. Мороз А. М. Банківські операції [Текст]: Підручник / А. М. Мороз, М. І. Савлук, М. Ф.Пуховкіна та ін. ; За заг. ред. А.М. Мороза. – 3-є вид., перероб. і доп. – К. : КНЕУ, 2008. – 608 с.
7. Новосельцева М. М. Формирование кредитной деятельности коммерческого банка : автореф. дис. … канд. экон. наук : 08.00.10 - Финансы, денежное обращение и кредит / М. М. Новосельцева. – М., 2010. – 21 с.
8. Павленко Т. С. Кредитная деятельность коммерческих банков и ее влияние на банковскую деятельность : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.10 «Финансы, денежное обращение и кредит» / Т. С. Павленко. – Ростов-на-Дону, 2009. – 20 с.
9. Подік С. М. Кредитна політика комерційного банку. Теорія і практика : [навч. посіб. для студ. вищих навч. закл.] / С. М. Подік. - Львів. банк. ін-т Нац. банку України. – К. : ФАДА, ЛТД, 2009. – 254 с.
10. Солодка О. О. Ефективність кредитної діяльності в механізмі банківського маркетингу / О. О. Солодка // Фінанси України. – 2011. – № 11. – С. 119–127.
11. Ревенчук С. К. Гроші та кредит : Підручник / С. К. Реверчук [та ін.] ; за ред. д-ра екон. наук, проф. С. К. Реверчука. – К. : Знання. 2011. – 382 с.:
12. Сусіденко В. Т. Стратегія управління кредитною діяльністю комерційних банків / В. Т. Сусіденко. – К.: КДТЕУ, 1998. – 348 с.

Рецензент Вахович І.М.

УДК 336.14: 61
Сіташ Т.Д. к.е.н.
Вінницький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

ФОРМУВАННЯ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ БЮДЖЕТНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

У статті розглянуто бюджетну систему України. Увагу приділено її становленню та розвитку. Встановлено, що бюджетна система є важливим інструментом соціально-економічного розвитку держави та адміністративно-територіальних одиниць. Аргументовано, що за допомогою бюджетної системи як об'єктивного економічного явища можна структуризувати бюджетні відносини відповідно до рівня управління, адміністративно-територіального поділу країни та функцій, повноважень і завдань, які вирішують на кожному з цих рівнів. Висвітлено сучасний стан бюджетної системи, виокремлено проблеми та напрями їх вирішення.

Ключові слова: бюджетна система, бюджет, формування бюджетної системи, розвиток бюджетної системи

Sitash T.

FORMING AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF BUDGETARY SYSTEM OF UKRAINE

The budgetary system of Ukraine is considered in the article. Paid attention to her becoming and development. It is set that the budgetary system is a major economic regulator. Importance of question of construction of the effective budgetary system consists in that through her links part of national income is redistributed, that conditioned by the necessity of creation of the centralized fund of monetary resources for providing of public necessities and complete implementation by the state of the functions. The key element of the budgetary system of the state are budgets of different levels, that come forward as an effective instrument of influence on development of national economy and social sphere. With their help the state carries out distribution and redistribution of part of cost of the GDP created both at the level of national economy and regional level for the certain interval of time, and thus changes the pattern of production, influences on the results of activity of subjects of menage, carries out social transformations. Imperfection of the budgetary system of the state can render negative influence on an economy, social sphere, standard of life of citizens. Argued, that by means of the budgetary system as objective economic phenomenon it is possible distribution budgetary relations in accordance with the level of management, administrative-territorial division of country and functions, plenary powers and tasks that decide on each of these levels. The modern state of the budgetary system is reflected, problems and directions of their decision are distinguished.

Keywords: budgetary system, budget, forming of the budgetary system, development of the budgetary system

Ситаш Т.Д.

ФОРМИРОВАНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ БЮДЖЕТНОЙ СИСТЕМЫ УКРАИНЫ

В статье рассмотрена бюджетная система Украины. Внимание уделено ее становлению и развитию. Установлено, что бюджетная система является важным инструментом социально-экономического развития государства и административно-территориальных единиц. Аргументировано, что с помощью бюджетной системы как объективного экономического явления можно структурировать бюджетные отношения в соответствии с уровнем управления, административно-территориального разделения страны и функций, полномочий и заданий, которые решают на каждом из этих уровней. Отражено современное состояние бюджетной системы, выделены проблемы и направления их решения.

Ключевые слова: бюджетная система, бюджет, формирование бюджетной системы, развитие бюджетной системы

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Успішне функціонування економіки будь-якої країни тісно пов'язане з оптимальним забезпеченням формування та виконання

бюджету. Від налагодженої бюджетної системи залежить дієвість бюджетної політики, яка повинна позитивно впливати на економічну та фінансову стабільність держави, соціальний рівень життя у державі.

Бюджетна система є найважливішим економічним регулятором. Важливість питання побудови ефективної бюджетної системи полягає у тому, що через її ланки перерозподіляється частина національного доходу, що обумовлено необхідністю створення централізованого фонду грошових коштів для забезпечення суспільних потреб та повного виконання державою своїх функцій. Ключовим елементом бюджетної системи держави є бюджети різних рівнів, які виступають дієвим інструментом впливу на розвиток національної економіки та соціальної сфери. З їх допомогою держава здійснює розподіл і перерозподіл частини вартості ВВП, створеного як на рівні національної економіки, так і регіональному рівні за певний проміжок часу, і таким чином змінює структуру виробництва, впливає на результати діяльності суб'єктів господарювання, здійснює соціальні перетворення. Недосконаліть бюджетної системи держави може чинити негативний вплив на економіку, соціальну сферу, життєвий рівень громадян.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми.

У науковій літературі проблемам формування та перспективам розвитку бюджетної системи України присвячено праці багатьох вчених, таких як С.О. Булгакова, О.Д. Василик, В.Г. Дем'янишин, О.П. Кириленко, Л.Є. Клець, В.П. Кудряшов, І.О. Луніна, О.Р. Романенко, В.М. Федосов, Л.В. Фещенко, С.І. Юрій та ін.

Цінність досліджень вищезазначених науковців є вагомою, однак, загалом бюджетна система України залишається недостатньо вивченою, що обумовлює вибір теми роботи.

Цілі статті. Мета дослідження полягає в обгрунтуванні формування та розвитку бюджетної системи України, виокремлені проблем та напрямів їх вирішення.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обгрунтуванням отриманих наукових результатів. Бюджетна система України у своєму розвитку пройшла тривалий період становлення, протягом якого відбувались зміни в її побудові відповідно до діючого на той час суспільно-економічного ладу та устрою держави. Під час поневолення та втрати державності Україна не мала можливості формувати власну, національну фінансово-бюджетну систему, що не сприяло розвитку та зміцненню бюджетних відносин на рівні окремих територій та держави в цілому.

Для України історично характерними є окремі періоди розвитку та становлення державності: зокрема утворення Київської Русі, Запорозької Січі, Української Народної Республіки, України як самостійної держави. Питання утворення держави прямо пов'язано із формуванням необхідних атрибутів державності, в тому числі армії, апарату управління, фінансової системи, грошової одиниці, податків і митних зборів, державної казни - державного фонду як спеціального загальнодержавного фонду публічних фінансів тощо. Формування такого фонду пов'язано із виконанням функцій держави. З цією метою відповідно до державного та територіального устрою у кожній країні формується бюджетна система на відповідних засадах та принципах побудови.

Бюджетна система України має досить тривалу історію становлення і розвитку. Вона бере свій початок у XVI столітті, коли запорозьке козацтво набуло самостійної державності, налагодило дипломатичні відносини з низкою країн Європи. Була загальна військова скарбниця, до якої надходили доходи від рибних промислів, скотарства, полювання. Видатки передбачалися на військове спорядження, будівництво укріплень, монастирів, дипломатичних місій тощо

Загалом у розвитку бюджетної системи України умовно можна виділити такі періоди її формування:

- до 1990 року, це досить тривалий і складний період розвитку бюджетної системи. Історичний аналіз розвитку державності свідчить, що у цей період Україна

знаходилась у тій чи іншій залежності або поневоленні іншою державою, що не сприяло розвитку та становленню національної бюджетної системи.

- 1991-2001 роки, це період відновлення Української державності, її становлення і утвердження як суб'єкта міжнародного права. У цих умовах відбувається формування основних засад державності, створення її атрибутів, наповнення новим змістом функцій країни із статусом незалежності. На цій основі відбувається процес оновлення фінансово-бюджетних відносин і початок реформування засад та принципів побудови бюджетної системи України.

- з 2001 року, це період відліку та запровадження нових засад та принципів реформування і розвитку національної бюджетної системи. Відбувається формування засад організації бюджетного процесу з урахуванням здійснення економічних реформ, запровадження нових форм і методів державного регулювання суспільно-економічних процесів та формування більш прогресивних і прозорих міжбюджетних відносин, спрямованих на стимулювання, зміцнення окремих територій і економіки в цілому. У цей період побудова бюджетної системи відбувається відповідно до положень та правових норм Бюджетного кодексу України та з урахуванням вимог і стандартів бюджетного законодавства у країнах ЄС [2, с. 73].

Зазначимо, що Конституцією України прийнятою в 1996 році, було закріплено основні принципи побудови бюджетної системи України. Так, у статті 95 Конституції проголошено, що бюджетна система України будується на засадах справедливого й неупередженого розподілу суспільного багатства між громадянами і територіальними громадами.

В Україні побудова та функціонування бюджетної системи здійснюється на демократичних засадах, з урахуванням економічних відносин, державного й адміністративно-територіальних устроїв, вона врегульована нормами права. Однак більшість наявних у економічній літературі, визначень неточно характеризують суть бюджетної системи, плутаючи її з формами існування бюджету. Допущені при цьому неточності негативно відобразилися на підходах до формування ланок цієї системи, принципів побудови та взаємовідносин між ними. Відповідно до Бюджетного кодексу України ч. 4 ст. 2, трактування бюджетної системи зводиться до таких положень [1]:

- по-перше, бюджетна система України – сукупність державного бюджету та місцевих бюджетів, побудована з урахуванням економічних відносин, державного та адміністративно-територіальних устроїв і врегульована нормами права;

- по-друге, бюджетна система України – це система стійких і впорядкованих зв'язків (між бюджетних відносин) між її складовими ланками, юридично пов'язаних між собою, яка базується на загальноприйнятих принципах, що відповідають міжнародним стандартам.

Економічна природа бюджетної системи проявляється не в переліку її структурних складових ланок, вона полягає в тому, які фінансові можливості нормативно врегульовані та закріплені за її кожною складовою ланкою і який рівень фінансової незалежності мають ці складові ланки при здійсненні функціональних обов'язків, покладених на них Конституцією держави та ухваленими на її основі законодавчо-нормативними актами. У демократичній державі існує динамічна об'єктивна система розподілу фінансових ресурсів та функціонування міжбюджетних відносин, основою яких є узгоджене розмежування доходів і видатків між різними рівнями бюджетної системи, здійснене відповідно до конституційно встановлених бюджетних повноважень органів державної влади та місцевого самоврядування. Існуюча бюджетна система має ряд недоліків, а саме:

- дохідна база в бюджетах усіх рівнів не дає змогу здійснювати повне фінансування і задовольнити потребу в бюджетних коштах;

- вимушені заходи, щодо планування та виконання бюджету скорочують можливість розвитку установ, відповідних мереж, і це має досить негативні наслідки;

- існуючий бюджетний процес не забезпечує повного контролю за використанням бюджетних коштів.

Основними проблемами бюджетної діяльності є неефективне формування доходів бюджету, непрозорий розподіл і неефективне використання бюджетних коштів, значна залежність місцевих бюджетів від державного. Також бюджетній системі властива централізованість та неефективна модель розподілу коштів між бюджетами, відсутня чітка система публічного фінансового контролю за використанням коштів місцевих бюджетів та коштів державного бюджету на місцях.

Незважаючи на проведення бюджетної реформи, багато проблем функціонування бюджетної системи залишаються нерозв'язаними. Необхідність внесення змін до нормативно-правових актів у бюджетній сфері насамперед зумовлена потребою розширення фінансової основи місцевого самоврядування як важливої складової механізму підвищення добробуту населення й економічного розвитку громад, удосконалення міжбюджетних відносин із метою забезпечення справедливого й неупередженого розподілу бюджетних ресурсів та дотримання визначених законодавством принципів збалансованості й самостійності бюджетів, підвищення ефективності використання бюджетних коштів, створення стимулів розширення й мобілізації належних бюджету доходів.

У загальному ефективне функціонування бюджетної системи України можливе за умови її поступового розвитку та приведення у відповідність до стратегічних завдань соціально-економічного розвитку суспільства. Серед найважливіших напрямів розвитку цієї системи виділимо наступні:

- поступову передачу бюджетного навантаження з державного бюджету на місцеві, що сприятиме розширенню фінансових можливостей органів місцевого самоврядування, децентралізації влади, розширенню демократичних засад в управлінні суспільством;

- у кожній ланці бюджетної системи виконання будь-якого повноваження повинно бути забезпечено необхідним обсягом бюджетних коштів, незважаючи на те, чи воно є власним, чи делегованим;

- мінімізацію залежності всіх ланок місцевих бюджетів від державного, застосування прозорих методів міжбюджетних відносин;

- запровадження практики стратегічного прогнозування та стратегічного менеджменту у кожній ланці бюджетної системи з використанням новітніх прогресивних технологій, методів і моделей.

Висновки. Соціально-економічний розвиток держави є результатом використання не тільки її ресурсних можливостей, а й тих економічних механізмів, у результаті яких формується і реалізується політика розвитку, важливою складовою якої є бюджетна система. Недосконаліть бюджетної системи держави може чинити негативний вплив на економіку, соціальну сферу, життєвий рівень громадян.

За допомогою бюджетної системи як об'єктивного економічного явища можна у теоретичному й практичному аспектах структуризувати бюджетні відносини відповідно до рівня управління, адміністративно-територіального поділу країни та функцій, повноважень і завдань, які вирішують на кожному з цих рівнів.

Основними проблемами бюджетної діяльності є неефективне формування доходів бюджету, непрозорий розподіл і неефективне використання бюджетних коштів, значна залежність місцевих бюджетів від державного. Крім того, бюджетній системі властива централізованість та неефективна модель розподілу коштів між бюджетами, відсутня чітка система публічного фінансового контролю за використанням коштів місцевих бюджетів, а також коштів державного бюджету на місцях. Ці та інші вищенаведені проблеми бюджетної системи України свідчать про необхідність її удосконалення, зокрема: форм та методів планування бюджетів різних рівнів, ефективного використання бюджетних коштів, міжбюджетних стосунків. Основні зусилля у бюджетній політиці держави повинні бути спрямовані на покращення системи

управління фінансовими ресурсами, у тому числі їх перерозподілу через бюджет, досягнення реальної збалансованості бюджетної системи.

Узагальнюючи, можна констатувати, що для розвитку та ефективного функціонування бюджетної системи в Україні, на наш погляд, необхідно уточнити діючі процедури підготовки та прийняття бюджету, встановити процес утворення зобов'язань за платежами до бюджету та їх погашення так, щоб не припускати утворення заборгованості в бюджетній сфері, контролювати максимальний рівень державного боргу та гарантійних зобов'язань уряду, чітко визначити відповідальність розпорядників бюджетних коштів на всіх рівнях.

Список використаних джерел:

1. Бюджетний Кодекс України: [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2542-14
2. Бюджетна система України: навч. посіб. / [С. І. Юрій, Й. М. Бескид, В. Г. Дем'янишин та ін.]; під ред. Юрія С. І. та Бескида Й. М. – К.: НІОС, 2000. – 400 с.
3. Про схвалення Концепції застосування програмно-цільового методу в бюджетному процесі: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 14.09.2002 р. № 538-р [Електронний ресурс] / http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi
4. Економіка України: реалії, перспективи розвитку ринкових відносин. Т. 20: Аналітичні розробки, пропозиції наукових та практичних працівників / За ред. А.І. Комарова, С.Б. Бєлікова, М.О. Потебенька та ін. - К., 2012. – 725 с.
5. Кудряшов В. П. Поняття бюджетної системи та її децентралізації / В. П. Кудряшов, Б. В. Сіленков // Фінанси України. - 2008. - № 8. - С. 25-32.
6. Кушинова Н.Г. Стратегічні напрями розвитку бюджетної системи України / Н.Г. Крушинова // Сталий розвиток економіки. - 2010. - С.160-163.
7. Науково-практичний коментар до Бюджетного кодексу України / кол. авт. [заг. ред.. Ф.О. Ярошенка]. - К.: Зовнішня торгівля; УДУФМТ, 2010. – 592 с.
8. Офіційний сайт Комітету Верховної Ради України з питань бюджету [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.budget.rada.gov.ua.

Рецензент Денисюк О.М.

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ ТА СОЦІАЛЬНА ПОЛІТИКА

УДК 331.101.3
Бєлік В.Д., к.е.н.
Республіканський вищий навчальний заклад «Кримський гуманітарний університет»

РОЗВИТОК МОТИВАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

У статті розроблено методичні підходи і практичні рекомендацій щодо удосконалення мотивації праці персоналу на підприємствах харчової промисловості. Удосконалено структурну модель мотиваційного процесу, яка розкриває зміст етапів і взаємозв'язок основних категорій мотивації, сприяє правильному розумінню виникнення та задоволення потреби і дозволяє координувати зусилля на досягнення високих кінцевих результатів роботи підприємств харчової промисловості за допомогою активізації трудової діяльності працівника.
Ключові слова: розвиток, мотивація, система, управління, підприємство, якість, праця.

Belik V.

THE DEVELOPMENT OF THE MOTIVATIONAL CONTROL SYSTEM AT THE ENTERPRISES OF THE FOOD-PROCESSING INDUSTRY

The methodical approaches and practical recommendations on perfection of motivation of work of the personnel at the enterprises of the food-processing industry are developed. The structural model of motivational process which opens the contents of stages and interrelation of the basic categories of motivation, assists correct understanding of occurrence and satisfaction of requirement and allows to coordinate efforts to achievement of high end results of work of the enterprises of the food-processing industry with the help of activization of labor activity of the worker.
Key words: development, motivation, system, management, the enterprise, quality, work.

Белик В.Д.

РАЗВИТИЕ МОТИВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

В статье разработаны методические подходы и практические рекомендации по совершенствованию мотивации труда персонала на предприятиях пищевой промышленности. Совершенствована структурная модель мотивационного процесса, которая раскрывает содержание этапов и взаимосвязь основных категорий мотивации, оказывает содействие правильному пониманию возникновения и удовлетворения потребности и позволяет координировать усилия на достижение высоких конечных результатов труда предприятий пищевой промышленности с помощью активизации трудовой деятельности работника.
Ключевые слова: развитие, мотивация, система, управление, предприятие, качество, труд.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. У сучасних умовах господарювання проблема мотивації персоналу набуває особливого значення, оскільки реалізація економічного зростання підприємств харчової промисловості неможлива без створення дієвої мотиваційної системи управління, що спонукає працівників до ефективної діяльності.

Від первинної тенденції на підвищення продуктивності праці мотивація сьогодні має бути зорієнтована на підвищення якості праці, ініціативності, творчої активності та закріплення працівників на підприємствах харчової промисловості, що обумовлює застосування нових підходів до формування та розвитку дієвої мотиваційної системи управління.

Розвиток мотиваційної системи управління з урахуванням специфіки підприємств харчової промисловості на основі поєднання методів економічного, соціального

характеру та форм корпоративної культури, що відповідає сучасним умовам господарювання, сприяє підвищенню трудової активності персоналу й економічному зростанню підприємств харчової промисловості.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Проблеми мотивації праці знайшли своє відображення в наукових роботах дослідників минулого часу та сучасності. Вагомий внесок у вивчення та розвиток теорій мотивації зробили такі вчені, як А. Афонін, М. Білопольський, Д. Богиня, І. Булєєв, А. Калина, О. Соснін, І. Тимошенко, Е. Уткін, С. Шапіро, Г. Щокін та інші.

Однак значна частина теоретичних і практичних питань мотивації персоналу в сучасних ринкових умовах потребує переосмислення існуючих концепцій трудової мотивації, подальшого аналізу і розробки сучасних підходів до формування та розвитку мотиваційної системи управління на підприємствах харчової промисловості.

Цілі статті. Метою статті є розвиток теоретичних положень, розробка методичних підходів і практичних рекомендацій з удосконалення мотивації праці персоналу на підприємствах харчової промисловості.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Теорії мотивації праці пройшли довгу еволюцію та серйозне наукове осмислення, а також різне ставлення науковців до змісту основних етапів процесу мотивації. Систематизація концептуальних підходів до проблем мотивації праці в результаті узагальнення еволюції наукових поглядів зарубіжних і вітчизняних дослідників на сутність мотивації різних періодів часу стала підґрунтям авторських пропозицій щодо формування та розвитку мотиваційної системи управління на підприємствах харчової промисловості.

Мотиваційна система управління є одним із факторів економічного зростання підприємств харчової промисловості і в сучасних умовах господарювання потребує уточнення її поняття. З метою ефективного використання в управлінні мотивацією нами пропонується поняття «мотиваційна система управління» як сукупність різних форм і методів мотивації, яка при активній взаємодії з внутрішнім і зовнішнім середовищем, інформаційним забезпеченням змінює свою структуру з метою цілеспрямованого впливу на інтереси, поведінку та діяльність працівників, зберігаючи при цьому цілісність системи.

Управління мотивацією на підприємствах харчової промисловості стає все більш складним процесом, який потребує поряд із застосуванням існуючих методів мотивації нових, що поєднують елементи основних і окремих методів мотивації та залежать від економічних можливостей і соціальної політики кожного конкретного підприємства, а також урахування взаємозв'язку мотивації та корпоративної культури підприємств харчової промисловості як фактора формування внутрішньої ідеології на принципах соціального партнерства працівників та адміністрації для досягнення стратегічних цілей.

Використання результатів теоретичних та методичних досліджень мотивації праці дозволяє розробити основні напрями вдосконалення мотиваційної системи управління на сучасному етапі розвитку підприємств харчової промисловості.

Основні елементи, закономірності та зв'язки в мотиваційній системі управління на підприємствах харчової промисловості не можуть бути виражені повною мірою математичною залежністю або економічними показниками, що потребує більш поглибленого аналізу та вивчення потреб і ціннісних орієнтацій, які мотивують працівників до ефективної праці.

У зв'язку з цим нами визначено порядок проведення діагностики на основі використання комплексу методів аналізу та соціологічного дослідження, що дозволяє оцінити методи і засоби мотивації, ієрархію в системі ціннісних орієнтацій працівника та рівень задоволеності якістю трудового життя, переваги і недоліки системи в цілому та кожного окремого елемента.

Найбільш важливими мотивуючими факторами є гарантія зайнятості, висока оплата праці, система преміювання, соціальні гарантії. Це свідчить про те, що у працівників превалює задоволення фізіологічних потреб [1, с. 27].

Для виявлення дієвості преміальної складової мотиваційної системи нами досліджено її структуру, що дозволило виявити найбільш витратні напрями преміювання за: загальні результати роботи за певний період (бонус), основні результати господарської діяльності, ініціативу стосовно укладання вигідних контрактів, розробку творчих ідей.

Крім того, нами пропонується здійснення функціонально-вартісного аналізу щодо обґрунтування доцільності виплат за основними напрямами преміальної складової мотиваційної системи управління та оцінки їх значущості в досягненні кінцевих результатів діяльності підприємств харчової промисловості.

Результати аналізу дають можливість оцінити преміальну систему у цілому як дієву. Однак можна виділити недоліки, обумовлені зосередженням надмірних витрат при виплаті премії (бонусу) за загальні результати роботи за певний період і недостатньої мотивації при преміюванні за збільшення об'єму виробництва, поліпшення якості, а також переможців трудового змагання.

У сучасних ринкових умовах виникла необхідність у розвитку мотиваційної системи управління, оскільки реалізація економічного зростання підприємств харчової промисловості також відбувається за допомогою мотиваційного впливу на персонал до ефективної діяльності, що потребує нових підходів стосовно управління мотивацією.

Основу формування та розвитку мотиваційної системи управління на підприємствах харчової промисловості становить системний підхід, за яким мотиваційна система подана у вигляді сукупності основних підсистем, спрямованих на певні результати діяльності [3].

Для підвищення якості життя працівників необхідно забезпечити, крім належного рівня оплати праці, методів мотивації соціальної політики та форм корпоративної культури. У зв'язку з цим нами розроблено модель мотиваційної системи управління, головна ідея якої полягає в поєднанні методів економічного, соціального характеру та форм корпоративної культури, що відповідає сучасним вимогам науки та практики господарювання та характеризується цілісністю функціонування певної сукупності мотиваційних складових, пов'язаних та узгоджених із корпоративною місією, зовнішніми і внутрішніми факторами, інформаційним забезпеченням.

З метою розвитку мотиваційної системи управління в контексті забезпечення високої трудової мотивації персоналу необхідно застосовувати новий підхід до розробки механізму преміювання на підставі застосування принципів побудови збалансованої системи показників, оскільки саме вона має визначати досягнення поставлених завдань як у стратегічному, так і в поточному напрямі розвитку підприємств харчової промисловості.

На цій основі в аспекті дослідження стратегічних цілей та їх накладення на бізнес-процеси підприємств харчової промисловості нами визначено найбільш значущі показники ефективності, що виступають підтвердженням досягнення мети та характеризують збалансованість соціальних та економічних інтересів працівників і виробників харчової продукції.

Механізм преміювання на основі розробки системи базових показників ефективності підприємств харчової промисловості, орієнтованих на прибутковість, задоволеність клієнтів, інноваційність виробничих процесів, забезпечення зростання за допомогою навчання та розвитку працівників, сприяє забезпеченню відповідності рівня коштів, які витрачаються на виплату премії, виконанню встановлених базових показників ефективності.

Для посилення мотиваційного впливу та оптимізації розмірів виплат, що направляються на преміювання працівників за загальні результати роботи підприємств харчової промисловості за певний період, нами запропоновано

перетворення шкали, за якою визначається розмір премії (бонусу) конкретному працівнику. Відмінною особливістю нового підходу до визначення розміру премії (бонусу) працівнику є розширення діючої градації розмірів за категоріями та кваліфікацією працівників, що дозволить зорієнтувати персонал на підвищення необхідного рівня кваліфікації та професіоналізму через одержання збільшеного розміру премії.

Важливою умовою дієвості мотиваційної системи управління підприємств харчової промисловості є відповідність рівня витрат на мотивацію праці кінцевим результатам діяльності. Вирішенню даного питання сприяє побудова моделі, що дозволяє визначити закономірність зміни величини преміальної складової мотиваційної системи управління залежно від зміни значень основних базових показників ефективності підприємств харчової промисловості. Запропоновано багатофакторну економіко-математичну модель у вигляді множинної нелінійної регресії:

$$Y_t=5468561+0{,}0412\cdot x_{1t}+0{,}0333\cdot x_{2t}-111692\cdot x_{3t}+571{,}3227\cdot x_{3t}^2+$$
$$+0{,}0042\cdot x_{4t}-15{,}3118\cdot x_{5t}+0{,}0052\cdot x_{5t}^2,\ t=1,2,\ldots,n, \qquad (1)$$

де Y_t – розмір преміальної складової мотиваційної системи, тис.грн.; x_{1t} – обсяг продажів, тис.грн.; x_{2t} – собівартість продукції, тис.грн.; x_{3t} – виконання договірних зобов'язань щодо поставок продукції, %; x_{4t} – обсяг товарної харчової продукції, тис.грн.; x_{5t} – витрати на навчання та розвиток персоналу, тис.грн.

Використання такої моделі дозволить прогнозувати рівень витрат преміальної складової мотиваційної системи управління на підприємствах харчової промисловості від зміни майбутніх значень основних базових показників, а також виявити кількісний вплив кожного показника на рівень преміювання при зміні його значення на одиницю виміру (за умов незмінності інших чинників).

Аналіз структурних перетворень, властивих для світового, національного, регіонального, місцевого ринків праці дає підстави визнати, що процеси трудової мобільності відбуваються в умовах соціально-економічного середовища, що постійно трансформується, змінюючи ринкову ситуацію, та вважати базовими підходами до управління трудовою мобільністю і ситуативний.

Порівняльний аналіз кадрової звітності підприємств харчової промисловості дозволяє визначити наявність низки проблем, пов'язаних із управлінням трудовою мобільністю (зокрема, зростаючу плинність кадрів і загалом низьку, для деяких підприємств від'ємну рентабельність персоналу).

За результатами дисперсійного аналізу даних, отриманих шляхом анкетування працівників підприємств харчової промисловості нами виявлено соціально-економічні фактори, які найбільше впливають на внутрішню та міжнародну мобільність персоналу. До їх складу ми відносимо: стать, вік, сімейний стан, кількість дітей, рівень освіти, професійний статус, розмір заробітної плати, задоволеність умовами праці та якістю життя.

В ході аналізу не встановлено значних галузевих розбіжностей, проте доведено існування суттєвої різниці рівнів трудової мобільності працюючих в харчовій сфері і колишніх працівників промисловості, що залишили місце роботи за власним бажанням. Працівники, що звільнилися з підприємств харчової промисловості, є більш: мобільними (середня частота змін місць роботи 0,75 разів на рік), освіченими (66% працівників – із вищою освітою), високооплачуваними (середньомісячна заробітна плата в 3 рази перевищує мінімальну), задоволеними різними аспектами праці (рівень загальної задоволеності 4,68 бали) за працівників, що залишаються працювати на підприємствах харчової промисловості.

Висновки. 1. На основі розгляду економічної сутності мотивації та узагальнення еволюції наукових поглядів зарубіжних і вітчизняних дослідників різних періодів часу аргументовано, що більш глибоке осмислення проблем мотивації та комплексне використання положень теорій мотивації на практиці забезпечить ефективну реалізацію

внутрішнього потенціалу працівника.

2. Кожному періоду розвитку мотивації властивий певний стан людини та відповідні методи мотивації. Нові можливості сучасного суспільства породжують нові потреби та змінюють ціннісну і мотиваційну структуру працівника. Це викликає необхідність ураховувати знання про мотиваційну сутність працівника при побудові дієвої мотивації в кожному конкретному випадку для конкретного кола працівників та певного періоду часу.

3. Аналіз сутності мотивації в системі ключових категорій та понять дозволив розглянути мотивацію як поетапний, причинно-наслідковий процес, що визначає поведінку працівника, та виділити взаємозв'язок між потребами, інтересами, мотивами і стимулами для розуміння виникнення та задоволення потреби. На цій основі вдосконалено структурну модель мотиваційного процесу, яка розкриває зміст етапів і взаємозв'язок основних категорій мотивації, сприяє правильному розумінню виникнення та задоволення потреби і дозволяє координувати зусилля на досягнення високих кінцевих результатів роботи підприємств харчової промисловості за допомогою активізації трудової діяльності працівника.

Список використаних джерел:

1.Гавкалова Н.Л. Соціально-економічний механізм ефективності менеджменту персоналу : методологія та концепція формування : наукове видання /Н. Л. Гавкалова. – Харків : Вид. ХНЕУ, 2007. – 400 с.
2.Дороніна М.С. Контент-аналіз попиту-пропозиції на ринку робочої сили (гендерний аспект) / М. С. Дороніна, В. І. Ковальова // Економіка розвитку. – 2006. – № 2 (38) – С. 5–9.
3.Лихолобов Е.А. Організаційна поведінка як підгрунтя технологій роботи з персоналом підприємства / Е.А. Лихолобов // Маркетинг: теорія і практика. Зб. Наук. Праць Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. Вип. 14. — Луганськ: СНУ ім. В. Даля, 2008. — С. 115-122.
4.Пащук Л.В. Маркетинг персоналу в інноваційно-інвестиційному середовищі / Л.В. Пащук // Вісник Хмельницького національного університету. – 2006. - № 6. – Т.3 (86), С. 58-64.

УДК 336.6:330.1

Мельник Ю.М.
Одеська національна академія харчових технологій

ПРІОРИТЕТИ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ АГРАРНОГО БІЗНЕСУ

В публікації обґрунтовано необхідність посилення соціальної відповідальності аграрних підприємств, специфіку та складність її впровадження. Приведено авторське бачення ієрархії причин низького рівня соціально-економічного ефекту аграрного бізнесу в Україні, пріоритетів розвитку соціальної відповідальності аграрного бізнесу в контексті зацікавлених сторін; визначені основні заходи соціальної відповідальності аграрного бізнесу в Україні, враховуючи нинішню соціальну, економічну та політичну кризи.

Ключові слова: соціальна відповідальність, аграрний бізнес, пріоритети розвитку, соціально-економічний ефект.

Mel'nik Yu.

PRIORITIES OF SOCIAL RESPONSIBILITY AGRIBUSINESS

In publishing the necessity of strengthening the social responsibility of farms, the specificity and complexity of its implementation. Powered authors' view of the hierarchy of the causes of low socio-economic effects of agricultural business in Ukraine, the priorities of social responsibility in the context of agribusiness stakeholders; identified key CSR activities Agribusiness in Ukraine, given the current social, economic and political crises.

Keywords: social responsibility, agricultural business, development priorities, socio-economic impact.

Мельник Ю.Н.

ПРИОРИТЕТЫ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ АГРАРНОГО БИЗНЕСА

В публикации обоснована необходимость усиления социальной ответственности аграрных предприятий, специфику и сложность ее внедрения. Приведены авторское видение иерархии причин низкого уровня социально-экономического эффекта аграрного бизнеса в Украине, приоритетов развития социальной ответственности аграрного бизнеса в контексте заинтересованных сторон; определены основные меры социальной ответственности аграрного бизнеса в Украине, учитывая нынешнюю социальную, экономическую и политическую кризиса.

Ключевые слова: социальная ответственность, аграрный бизнес, приоритеты развития, социально-экономический эффект.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Аграрний сектор є важливою складовою економіки України, одним із ключових елементів, що визначає розвиток інтеграційних процесів у світовий простір з урахуванням сучасного європейського вектору. Конкуренція спонукає до визначення стратегії і тактики поведінки господарюючих суб'єктів аграрного ринку, спрямованої на постійний пошук нового, рух вперед, маневрування ризиком, забезпечуючи таким чином не тільки виживання, а й одержання максимального прибутку і в кінцевому рахунку – прогрес соціально-економічного розвитку. Разом з тим сучасний етап розвитку економіки зумовлює необхідність дослідження новітньої парадигми формування механізму соціальної конкуренції бізнесу на основі широкого впровадження соціальної відповідальності як фактора розвитку організації. Україна в частині соціальної відповідальності агробізнесу значно поступається розвинутим країнам, що свідчить про необхідність істотно підвищити конкурентоспроможність вітчизняних аграрних підприємств на основі визначення пріоритетів розвитку соціальної конкуренції аграрного бізнесу.

Теорія соціальної відповідальності показує наявність широкого фронту дискусій з проблеми взаємовідносин підприємств і суспільства, різноманіття поглядів і відсутність єдиної думки з питання про те, якими повинні бути пріоритети, оптимальний рівень і оптимальна форма соціальної відповідальності.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Дослідженню проблем конкуренції економіки, галузей і господарюючих суб'єктів присвячені численні праці вчених-економістів. Теорія конкуренції та конкурентоспроможності 264г264іа закладена в працях А. Сміта, Д. Ріккардо, розвинена Дж. С. Міллем, К. Марксом, Ф. Еджоуртом, Е. Чемберліном, А.Ю. Юданова та іншими. І. Ансофф, Дж. Б. Кларк, А. Маршалл, І. Шумпетер, Е. Хекшера, Б. Олін, Ф. Хайєк, П. Самуельсон, В. Столпер, М. Портер, Уотерман, М. Енрайт та інші досліджували не тільки природу конкуренції, а й проблеми забезпечення конкурентоспроможності.

Різні аспекти реалізації принципів соціальної відповідальності бізнесу знайшли відображення в працях українських науковців, серед яких О.Г. Чирва, Т.С. Шабатура, В.В. Ярова, Комарницький І.Ф., В.О. Непочатенко, В.В. Кужель, О.В. Митяй та інші [1-10]. Чирва О.Г., Негоденко В.С. [5, 6] пропонують розглядати соціальну відповідальність в контексті управління конкурентоспроможністю, екологічної безпеки продуктів харчування та підвищення інвестиційної привабливості агропродовольчої сфери. Гришова І.Ю. [3] наголошує, що соціальна відповідальність бізнесу є можливістю трансформації соціальних проблем у додаткову вартість бізнесу за рахунок реалізації його латентних складових та потенціалом нарощення ринкової вартості бізнесу. Заслуговують на увагу наукові розробки Шабатури Т.С. [10], яка досліджує проблему соціальної відповідальності бізнесу як інноваційного інструменту нарощення економічного потенціалу підприємств харчової промисловості.

Цілі статті. Метою статті є обґрунтування необхідності посилення соціальної відповідальності аграрного бізнесу, виявлення специфіки та складності її впровадження, визначення причин низького рівня соціально-економічного ефекту аграрного бізнесу в Україні, пріоритетів розвитку соціальної відповідальності аграрного бізнесу в контексті зацікавлених сторін, окреслення основних заходів соціальної відповідальності аграрного бізнесу, враховуючи нинішню соціальну, економічну та політичну кризи.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Необхідність посилення соціальної відповідальності аграрних підприємств зумовлена об'єктивними причинами, серед яких: дестабілізація зовнішнього середовища, викликана політичними та економічними негативними факторами; загострення соціально-трудових відносин; негативний вплив виробництва на довкілля. Практика створення соціально орієнтованого аграрного бізнесу ускладнюється тим, що соціальна відповідальність в основному обмежується благодійною діяльністю фірми, немає чіткого усвідомлення її впливу на конкурентноздатність суб'єктів господарювання на внутрішньому та зовнішньому ринках та значення для формування соціально орієнтованого суспільства.

Основними напрямками внутрішньої соціальної спрямованості діяльності аграрних підприємств є: підтримка персоналу за рахунок прибутку і відрахованих коштів від фонду заробітної плати; заходи із захисту здоров'я й безпеки праці; гідний рівень оплати праці, який забезпечує належний рівень життя працівнику підприємства; стабільність у виплатах заробітної плати; додаткові витрати на культурно-побутове обслуговування; витрати на забезпечення працівників житлом; надання можливості працівникам брати активну участь у вирішенні соціальних проблем; розвиток персоналу через додаткові витрати на професійне навчання, підвищення кваліфікації працівників; інші витрати на стимулювання персоналу підприємства. Інвестиції в людський капітал є основним напрямком внутрішньої соціальної спрямованої діяльності аграрних підприємств. Соціально відповідальні підприємства мають більше інструментів для залучення і утримання персоналу. Позитивними наслідками соціальної відповідальності в умовах нестабільного зовнішнього середовища є зменшення нефінансових ризиків, довгострокове поліпшення іміджу і ділової репутації, зростання ринкової вартості підприємтва, набуття конкурентних переваг та стратегічної стійкості суб'єкта господарювання.

Соціальна відповідальність бізнесу є цілісним підходом до управління одночасно зовнішнім та внутрішнім середовищем підприємства, що сприяє підвищенню фінансових показників організації і зниженню її операційних витрат. Управлінська сутність соціальної відповідальності бізнесу полягає у визначенні пріоритетів соціальної відповідальності, що відповідають соціальним нормам, цінностям і очікуванням, і характеризує ступінь відповідності бізнесу вимогам суспільного розвитку. Економічна сутність соціальної відповідальності полягає в отриманні економічного ефекту від ведення соціально орієнтованого бізнесу і відповідає цілям господарської діяльності.

Перешкоди до становлення соціально відповідального аграрного бізнесу створюють: порушення принципу максимізації прибутку; додаткові витрати на соціальну відповідальність; недостатня кваліфікація у розв'язанні соціальних проблем; відсутність загальноприйнятих стандартів публічної соціальної звітності підприємств [1].

Сучасні умови розвитку аграрних підприємств та результати їх діяльності свідчать про низький рівень соціально-економічного ефекту (рис. 1).

Рис. 1. Ієрархія причин низького рівня соціально-економічного ефекту аграрного бізнесу

Джерело: складено автором

Організаційно-економічний механізм управління розвитком підприємств аграрного сектора перебуває під значним впливом зовнішніх та внутрішніх чинників. Для забезпечення конкурентоспроможності вітчизняного агропродовольчого комплексу, ефективної діяльності господарюючих суб'єктів аграрного сектору постає необхідність у вдосконаленні системи управління аграрними підприємствами відповідно до світових стандартів, зокрема в контексті соціальної відповідальності.

Для досягнення загальної соціальної ефективності системи агробізнесу управління на підприємстві повинно враховувати важливі аспекти діяльності аграрних підприємств та інтереси всіх зацікавлених сторін. Всі групи чи особи, які мають відношення до фірми, є зацікавленими сторонами, а керівництво компанії має враховувати інтереси не тільки акціонерів, але й інших груп осіб та організацій. У сфері агробізнесу можемо виділяти значну кількість зацікавлених сторін: власники (акціонери), постачальники, споживачі, гуртовики, роздрібні торговці, сама компанія, менеджери, працівники, фінансові організації, кредитори, інвестори, конкуренти, торговельні асоціації, спілки захисту прав споживачів та групи активістів, урядові структури, політичні групи та об'єднання, громадськість (суспільство). Кожна із них сама може впливати на досягнення цілей організації та відчувати на собі вплив досягнення цілей організації. Визначення пріоритетів соціальної конкуренції можливе лише при правильному визначенні складу зацікавлених сторін, співвідношення їх інтересів, розробці системи вимірювання та оцінки взаємного впливу різних сторін.

Очевидно, що серед найбільш вагомих груп зацікавлених сторін аграрного бізнесу слід виділити: акціонерів (власників), постачальників, споживачів, працівників, суспільство. Інтереси інших зацікавлених сторін доцільно враховувати вибірково. Наприклад, конкуренти іноді можуть бути дуже потрібні фірмі, особливо якщо є загроза від антимонопольного комітету. Спілки захисту прав споживачів або групи активістів, що об'єднуються боротьбою за чистоту навколишнього середовища, іноді також можуть суттєво впливати на досягнення цілей компанії. До цього переліку можуть бути зараховані кредитори (інвестори), державні органи тощо, але тільки за умови, що їх внески є справді значними і важливими для підприємства. Наприклад, для підприємства, що значною мірою залежить від кредитів банку, групи кредиторів є цілком виправданим, але якщо частка отриманих від банку кредитів є незначною – краще цього не робити.

Зацікавлені сторони залишаються такими лише доти, поки підприємство забезпечує стимули, що перевищують або компенсують зроблені внески. Внески і стимули у більшості випадків мають двосторонній характер. Працівник обмінює свою робочу силу на заробітну плату та інші вигоди, тобто робить свій внесок у діяльність фірми й отримує від неї відповідні стимули. Фірма також робить внесок у відтворення робочої сили та забезпечення відповідного професійного рівня працівника і отримує взамін певні вигоди. Отже, внески і стимули (вигоди) мають відносний характер, що робить обмін між двома зацікавленими сторонами взаємним. Взаємною є також відповідальність, яку беруть на себе обидві сторони.

Визначення пріоритетів розвитку соціальної відповідальності аграрного бізнесу в контексті зацікавлених сторін здійснюється у декілька етапів. На першому етапі необхідно ідентифікувати ключові зацікавлені сторони. На нашу думку, оптимальна кількість груп – від чотирьох до шести, оскільки орієнтація на велику кількість зацікавлених осіб призводить до «розмивання» стратегічних цілей і пріоритетів підприємства. Далі, для кожної групи зацікавлених осіб мають бути визначені внески, які підприємство отримує від них, і стимули (вигоди), які отримують від підприємства зацікавлені сторони. Вигоди і стимули потрібно згрупувати за пріоритетами, тобто розташувати таким чином, щоб було видно найважливіші з них. Наступним етапом є визначення головних показників для внесків і стимулів. Наприклад, головним внеском акціонерів є капітал, а отриманим взамін стимулом – приріст ринкової вартості акцій та дивіденди. На останньому етапі вибрані показники аналізуються і використовуються в процесі прийняття стратегічних управлінських рішень, здійснюється розробка більш дієвої стратегії, яка б враховувала інтереси персоналу (приведення рівня заробітної плати у відповідність з фактичною продуктивністю праці), покупців (зниження відпускних цін для пожвавлення збуту) і постачальників (зменшення терміну оплати рахунків, щоб прискорити виконання замовлень і збільшити оборотність коштів), суспільства (збереження довкілля, благодійна діяльність).

До пріоритетів розвитку соціальної відповідальності аграрного бізнесу можемо віднести:

1) покращення виробничих процесів, з метою зменшення викидів в атмосферу або пристосування виробництва до технологічних, санітарних, екологічних стандартів, враховуючи зарубіжний досвід;

2) підвищення мотивації праці персоналу та, як наслідок, ріст її продуктивності;

3) формуванням стабільного соціально-психологічного клімату в організації, що сприяє ефективності праці;

4) виявлення внесків, стимулів та показників взаємодії між фірмою та зацікавленими сторонами;

5) підвищення ділової та загальносуспільної репутації компанії, що зменшуватиме ризики можливої втрати ринків, покращуватиме доступ до нових ринків;

6) постійний моніторинг суспільної думки та інформаційне забезпечення суспільства про соціальні заходи підприємства.

Оптимізація внутрішніх управлінських процесів допомагає поліпшити доступ до капіталів, підвищити доходи та забезпечити зростання продуктивності роботи фірми, а інвестиції в екологічно безпечні технології в перспективі повертаються через зростання доходів.

Останнім часом у світі отримало розповсюдження так зване «етичне інвестування». Воно передбачає, що вибір партнерів для співробітництва значною мірою обумовлений етичними мотивами. Наприклад, інвестор не пов’язує свою діяльність з компаніями, які характеризуються недобросовісною діловою практикою, завдають шкоди суспільству, пропонуючи неякісну або соціально шкідливу продукцію; негативно впливають на оточуюче середовище, чи діють на небажаних територіях; займаються діяльністю сумнівною з моральної точки зору, якщо, наприклад, співпрацюють з диктаторськими урядами, проводять досліди на тваринах, протидіють

профспілкам, експлуатують недосконаліть законодавства країн, що розвиваються. З іншого боку, вони можуть принципово вибирати в партнери компанії, які розв'язують суспільні проблеми та прямо чи опосередковано приносять користь суспільству, розробляють етичні стратегії бізнесу [2].

Враховуючи нинішню соціальну, економічну та політичну кризи в Україні основними заходами соціальної відповідальності мають стати: соціальний захист і турбота про працівників; добросовісна сплата податків; участь у житті та розбудові громади; прозорість, доступність інформації про продукцію, її екологічну безпечність; чесність конкуренції; добропорядність і моральність представників бізнесу. Відповідно до суспільних очікувань має оцінюватися соціально-економічна ефективність бізнесової діяльності.

В Україні ще не сформувалася національна модель соціальної відповідальності бізнесу. Ця діяльність охоплює багато напрямків, зорієнтована на задоволення нагальних потреб суспільства, зумовлена специфікою даного етапу соціалізації економіки та традиціями розв'язання соціальних проблем, які стосуються функціонування соціальної інфраструктури. Специфіка і складність зумовлена такими особливостями:

1) сучасний кризовий стан всієї країни не спонукає суб'єкти господарювання до розширення соціальних заходів, навпаки, примушує скорочувати зайнятість, зменшувати заробітну плату, економити на соціальних витратах;

2) не існує чітко сформованих державних рішень та заходів, спрямованих на підтримку соціальних ініціатив бізнесу;

3) у більшості випадків на підприємствах не визначені ті пріоритетні напрямки соціалізації бізнесу, які можуть забезпечити максимальну віддачу.

Висновки. Соціальна відповідальність бізнесу виникає як об'єктивна потреба не лише суспільства, а й самих підприємств, які прагнуть знайти своє місце в конкурентному середовищі, свого споживача, зацікавити до співпраці національних і зарубіжних партнерів, висококваліфікованих спеціалістів. Соціальній відповідальності аграрного бізнесу як інструменту стратегічного управління в Україні не приділяється належна увага, соціальний мінімум обмежується дотриманням законодавства, виплатою зарплати, благодійною діяльністю і не стосується вивчення впливу зацікавлених сторін та налагодження діалогу з ними, створення внутрішніх кодексів та інструментів впливу, стандартів менеджменту щодо соціальної взаємодії.

В умовах сучасного ринкового середовища підприємствам, що прагнуть до сталого розвитку, впровадження системи соціальної відповідальності є вкрай необхідним заходом у контексті стратегічного управління, що може забезпечити досягнення конкурентних переваг. При цьому одним із першочергових етапів на шляху реалізації стратегії соціальних переваг має стати організація системи соціальної відповідальності, яка має включати визначення пріоритетів розвитку, включаючи дотримання відповідності на предмет мінімізації шкідливого впливу на навколишнє середовище, виготовлення високоякісної та безпечної продукції, покращення умов праці, мотивації та соціального забезпечення персоналу. Впровадження даних заходів сприятиме підвищенню рівня довіри у споживачів на основі формування позитивного іміджу фірми та її продукції.

Список використаних джерел:

1.Ярова В.В. Теоретико-методологічні підходи до вивчення соціальної відповідальності бізнесу / В.В. Ярова // Електронний ресурс. – Режим доступу: http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/Vkhnau_ekon_2013_5_26.pdf

2.Комарницький І.Ф., Галушка З.І. Соціальна відповідальність бізнесу як інструмент управління сучасним підприємством / І.Ф. Комарницький // Електронний ресурс. – Режим доступу: http:// http://zbirnuk.bukuniver.edu.ua/ed_work/n_6/7.pdf

3.Гришова І.Ю. Вплив інституціональної структури на розвиток інноваційно-інвестиційної діяльності підприємств [Електронний ресурс] / І.Ю. Гришова, В.О. Непочатенко // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – 2013. – № 2. – С. 47-51. – Режим доступу до журн.: http://economics.opu.ua/files/archive/2013/n2.html

4.Кужель В.В. Очікуваний результат соціальної відповідальності бізнесу та його вплив на стратегічний розвиток економіки агропродовольчої сфери [Електронний ресурс] / В.В. Кужель // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – 2014. – № 3 (13). – С. 162-166. – Режим доступу до журн.: http://economics.opu.ua/files/archive/2014/n3.html
5.Чирва О.Г.Інфраструктурне забезпечення сталого розвитку харчових підприємств [Електронний ресурс] / О.Г. Чирва // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – 2014. – № 1 (11). – С. 16-23. – Режим доступу до журн.: http://economics.opu.ua/files/archive/2014/n1.html
6.Чирва О.Г. Організаційно-економічні механізми підвищення рівня конкурентоспроможності харчових підприємств / О.Г. Чирва, В.С. Негоденко // Збірник наукових праць Уманського національного університету садівництва / Редкол.: А.Ф. Головчук (відп.ред.) та ін. – Умань, 2011. – Вип. 76. – Ч.2: Економіка. – С. 368 – 375.
7.Кужель В.В. Імунізація економіки агропродовольчої сфери в контексті реалізації принципів соціальної відповідальності бізнесу / В.В.Кужель / Економічний форум №3, – 2014 – С.17-22.
8.Митяй О.В. Концепція організаційно-економічного механізму підвищення ефективності діяльності аграрного підприємства / О.В. Митяй // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – 2013. – № 3. – С. 39-46. – Режим доступу до журн.: http:// economics. Opu.ua /files /archive /2013/n2.html
9.Митяй О.В. Основні напрямки оцінки потенційних можливостей аграрних підприємств / О.В. Митяй // Весник науки Тольяттинского государственного университета. – 2013. – № 4 (22). – С. 48-58.
10. Шабатура Т.С. Інвестиційні потоки як фактор нарощення інноваційного потенціалу підприємств [Електронний ресурс] /С.С. Стоянова-Коваль, Т.С. Шабатура, В.О. Непочатенко // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – 2013. – № 3. – С. 160-165. – Режим доступу до журн.: http://economics.opu.ua/files/archive/2013/n3.html

УДК 331(075.8)
Мороз В.М., д.держ.упр., професор
Національний університет цивільного захисту

ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ КАДРОВОЇ СИСТЕМИ ОРГАНІЗАЦІЇ У МЕЖАХ РОСІЙСЬКОЇ МОДЕЛІ УПРАВЛІННЯ

У публікації надано характеристику стану взаємодії суб'єктів та об'єктів управлінської діяльності у межах функціонування російської моделі кадрового менеджменту, а також визначено характерні риси російської моделі управління. Стаття містить висновки щодо змісту принципів розбудови та функціонування кадрової системи організації у межах російської моделі управління.

Ключові слова: російська модель управління, кадрова система організації, суб'єкт та об'єкт управління, кадровий менеджмент, атестація кадрів, вакантна посада.

Moroz V.

THE FEATURES OF THE PERSONNEL SYSTEM'S OPERATION WITHIN THE RUSSIAN MANAGEMENT MODEL

In the publication there is given the characteristics of the interaction between subjects and objects of management activities within the operation of the Russian model of human resource management, and defined the characteristics of the Russian management model. The article concludes on the content of the principles of human resource development and functioning of the organization within the Russian model of governance.

Keywords: Russian management model, system of personnel, subject and object of management, human resource management, certification of personnel, vacancies.

Мороз В.М.

ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ КАДРОВОЙ СИСТЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ В ПРЕДЕЛАХ РОССИЙСКОЙ МОДЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ

В публикации представлена характеристика взаимодействия субъектов и объектов управленческой деятельности в рамках функционирования российской модели кадрового менеджмента, а также определены характерные черты российской модели управления. Статья содержит выводы относительно содержания принципов построения и функционирования кадровой системы организации в рамках российской модели управления.

Ключевые слова: российская модель управления, кадровая система организации, субъект и объект управления, кадровый менеджмент, аттестация кадров, вакантная должность.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. В контексті змісту Стратегії державної кадрової політики на 2012–2020 роки, метою державної кадрової політики є забезпечення всіх сфер життєдіяльності держави кваліфікованими кадрами, необхідними для реалізації національних інтересів у контексті розвитку України як демократичної, соціальної держави з розвинутою ринковою економікою [12]. Досягнення цієї мети передбачає виконання завдань, зміст яких в організаційному аспекті, пов'язано у тому числі і з розбудовою ефективно діючої системи управління трудовими ресурсами. Безумовно, держава не має прямого відношення до формування організаційного середовища щодо розвитку системи трудових ресурсів, хоча саме держава через систему механізмів державного управління створює необхідні умови для розвитку відповідної системи. Наприклад, Концепція Загальнодержавної цільової соціальної програми збереження і розвитку трудового потенціалу України на період до 2017 року, визначає, що саме шляхом концентрації зусиль центральних та місцевих органів виконавчої влади, а також інших сторін соціального діалогу, суспільство може забезпечити ефективне підтримання, відновлення і розвиток трудового потенціалу, відтворення кваліфікованої робочої сили та підвищення її конкурентоспроможності відповідно до сучасних потреб економічного і соціального розвитку [5].

Досить цікавою з наукової точки зору та значущою в контексті практики можливого використання відповідних результатів, є проблематика особливостей функціонування кадрової системи як держави в цілому так і організації безпосередньо. Кожен з цих рівнів має певний взаємозв'язок з системами управління трудовими ресурсами та трудовим потенціалом, адже трудові ресурси традиційно розглядаються у якості складового елементу (підсистеми) системи трудового потенціалу. За нашими дослідженнями зв'язок між відповідними категоріями відбувається через визначення факту використання трудового ресурсу, тобто використана частина трудового потенціалу перетворюється на трудовий ресурс [6, с. 34]. Досить схожу за своїм змістом наукову позицію щодо взаємного позиціонування відповідних категорій можемо зустріти у Абдурахманова Х.А., який визначає, що «трудовий потенціал» є ширшим, ніж поняття «трудові ресурси», та включає в себе такі складові поняття, як «труд», «трудові ресурси», «використання робочої сили», але при цьому «трудовий потенціал» є складовою частиною більш глобального поняття «людський потенціал» [1, с. 7]. Виникає ситуація за якою питання управління кадровою підсистемою організації може бути розглянуто одночасно у межах функціонування системи управління трудовими ресурсами та трудового потенціалу. Крім того, складність дослідження відповідної проблематики полягає і у багатогранності проявів самої системи управління, а також різноманіттям існуючих управлінських моделей. Цілком очевидно, що кожен з напрямів прояву цієї складної та багатогранної проблематики заслуговує на окрему увагу дослідників та потребує на певне наукове обґрунтування.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Дослідження питань функціонування кадрової системи організації не принципово новим напрямом для організації наукових пошуків у межах економічної наукової думки. Відповідна проблематика постійно перебуває у межах кола наукових інтересів дослідників. Серед останніх науково-комунікативних заходів, тематика яких була присвячена пошуку ефективно діючих механізмів розбудови і реалізації стратегії розвитку персоналу та формуванню кадрової політики організації у межах національного інституціонального середовища, слід виділити: V Міжнародну науково-практичну конференцію «Управління персоналом у XXI столітті: кадрова політика, мотивація, оплата праці» (25.09. – 02.10.2013, м. Кома-Руга (Коста-Дорада, Іспанія) – Полтавський університет економіки і торгівлі; Всеукраїнську науково-практичну конференцію «Управління персоналом у системі менеджменту організацій: тенденції та

перспективи розвитку» (10.10. – 12.10. 2013, смт. Славське – Національний університет «Львівська політехніка»; ІІ Міжнародну науково-практичну конференцію «Стратегічні імперативи сучасного менеджменту» (22.05–23.05.2014, м. Київ – Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана); міжкафедральний семінар «Кадрова політика як механізм стратегічної стабільності держави» (12.02.2014, м. Київ – Національна академія державного управління при Президентові України). Учасники майже кожного науково-комунікативного заходу, тематична спрямованість якого була зосереджена на тих чи інших питаннях стратегічного розвитку підприємства та його основних підсистем, звертали увагу на значущість кадрового потенціалу організації для забезпечення її ефективного функціонування та розвитку. Наприклад, під час вітального слова до учасників останнього з вище наведених науково-комунікативних заходів, директор Інституту проблем державного управління та місцевого самоврядування Національної академії державного управління при Президентові України Толкованов В.В., звернув увагу на актуальність та значущість наукових досліджень, зміст яких пов’язано з: удосконаленням й оновленням існуючих кадрових технологій; розвитком кадрового потенціалу та підвищенням ефективності його використання; виробленням механізмів реалізації державної кадрової політики; вивченням зарубіжного досвіду щодо розбудови та розвитку кадрової системи організації тощо [13].

Проблематика управління розвитком кадрової підсистеми підприємства знайшла відображення у наукових роботах Білорус Т.В., Воронкової В.Г., Гриньової В.М., Кагановської Т.Є., Лучанінової Л.О., Олуйка В.М., Петровського П.М., Писаревської Г.І., Радченко О.В., Смовженко Т.С., Черчик Л.М., Щокіна Г.В. та багатьох інших дослідників. Питання формування та розвитку логістичних систем з акцентуванням уваги на значущості кадрової підсистеми були розглянуті Васелевським М., Герасимчуком З.В., Кальченкою А.Г., Ковальською Л.Л., Патором Р.А., Тимохіною О.О., Фроловою Л.В., та іншими вченими. Найбільшого розвитку питання функціонування кадрової системи організації набули у межах проблематики управління персоналом, в контексті змісту якої слід звернути увагу на напрацювання таких вчених як Авдєєв В.В., Балабанова Л.В., Вахович І.М, Данюк В.М., Долішній М.І., Козоріз М.А., Кощій О.В., Крушельницька О.В., Мікловда В.П., Сардак О.В., Смовженко Т.С., Черчик Л.М. Не дивлячись на достатній рівень наукового опрацювання відповідної проблематики, питання особливостей формування та ефективності функціонування кадрової підсистеми організації, з огляду на складність та багатогранність свого прояву, залишаються відкритими для подальших наукових розробок. Під час роботи згаданого вище між кафедрального семінару «Кадрова політика як механізм стратегічної стабільності держави», Войтович Р.В. відзначила, що «в сучасних умовах геополітичного розвитку кожне суспільство має віднайти адекватну формулу нарощування кадрового потенціалу, аби, з одного боку, вписатися в сучасні глобалізаційні процеси і зайняти в них гідне місце, а з іншого – не втратити формулу власної національної ідентичності» [13].

В контексті змісту вище наведеної тези Войтович Р.В., можемо констатувати, що дослідження національних особливостей функціонування кадрової системи організації є актуальним та значущим завданням сучасної економічної думки. Відповідна проблематика, хоча і у дещо іншому контексті, була нами розглянута у межах дослідження релігійно-культурологічних особливостей відношення до праці та трудового потенціалу особистості [7, с. 190–276]. Разом з тим, акцент нашої уваги було зосереджено переважно на змісті релігійних доктрин в контексті їх впливу на формування та реалізацію трудових можливостей соціального об’єкту, а отже питання функціонування кадрової підсистеми організації в контексті національно-ментальних особливостей її розвитку потребують на подальше опрацювання. На нашу думку,

відповідна проблематика може бути розглянута через призму змісту традиційних моделей управління. У межах економічної наукової думки, переважна більшість дослідників виділяє європейську, американську і японську моделі управління [10, с. 34]. Останнім часом, все далі частіше науковці виокремлюють на рівні самостійної моделі управління ще і російську, яка за принципами своєї організації та практикою безпосередньої реалізації суттєво відрізняється від вище згаданих моделей управління [9], а отже заслуговує на окремий напрям наукових пошуків.

Цілі статті. Узагальнити особливості функціонування кадрової системи організації в контексті змісту російської моделі управління.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Одним з напрямів у дослідженні змісту моделі управління є з'ясування принципів організації взаємодії між основними учасниками процесу управління. До найбільш значущих характеристик стану взаємодії суб'єктів та об'єктів управлінської діяльності, в контексті змісту російської моделі управління, слід віднести [14, с. 45–46]:

1) значна віддаленість суб'єкту від об'єкту управління, як за внутрішньоорганізаційним статусом так і за рівнем компетенції в опрацюванні та прийнятті управлінських рішень. Крім того, об'єкт управління майже позбавлений важелів впливу на процес прийняття управлінських рішень, а отже є відстороненим від формування більшості з напрямів стратегії розвитку організації;

2) чітка регламентація управлінських рівнів та їх статусів з максимальною концентрацією влади та повноважень на вищий сходинці організаційної ієрархії;

3) об'єкт управління не має важелів впливу на суб'єкта управління, що обумовлює майже повну необмеженість дій останнього, тобто свавілля керівництва є поширеним явищем;

4) порівняно висока ступінь закритості організації для зовнішнього світу, що обумовлює обмеженість вхідної та вихідної інформації щодо діяльності організації, а відповідно і її персоналу;

5) наявність суттєвих ієрархічних та комунікаційних бар'єрів між структурними підрозділами організації, що суттєво впливає на рівень взаємодії між співробітниками та якість прийняття та реалізації управлінських рішень;

6) при оцінюванні результатів діяльності конкретного фахівця, як правило, приймається до уваги ступінь його лояльності до організації в цілому та безпосередньо до її керівництва;

7) порівняно висока ступінь бюрократизації напрямів організаційної діяльності, яка розглядається як механізм захисту від прийняття суб'єктом управління необґрунтованих рішень у тому числі і по відношенню до персоналу;

8) непрозорість процесу опрацювання та прийняття управлінських рішень з існуванням порівняно жорсткого контролю за їх виконанням;

9) обмеженість неформальної комунікації між співробітниками та контроль за її змістом з боку керівництва.

Запропонований вище перелік є не лише не повним, а і змістовно недосконалим. Наприклад, ми не можемо погодитись, що російська модель менеджменту приймає закриту кадрову політику у якості домінуючої (теза в контексті 4-го пункту), адже практика функціонування сучасних підприємств свідчить про активне залучення фахівців які не мають досвіду роботи у конкретній організації. Крім того, ми не поділяємо думку про значний рівень бюрократизації процесів функціонування та розвитку організації (теза в контексті 7-го пункту). Також, на нашу думку, неформальні відносини у межах російської моделі управління не лише не є обмеженими (теза в контексті 9-го пункту), а і відіграють суттєву роль у функціонуванні організації. Слід звернути увагу, що майже будь який перелік характеристик може зазнати критики. Це

пов'язано з одного боку з дуалізмом російської ментальності, а з іншого – з природною ірраціональністю поведінки як суб'єктів так і об'єктів управлінської діяльності. «Західна душа є більш раціональною, впорядкованою, організованою розумом цивілізації ніж руська душа, в якій завжди залишається ірраціональний, неорганізований, невпорядкований елемент» [4, с. 253]. Скоріше за все, саме ці особливості руської душі, у поєднанні з обмеженою ефективністю функціонування традиційної системи управління, визначають зміст російської моделі менеджменту.

Цікавим напрямом для аналізу змісту російської моделі менеджменту, особливо в контексті її порівняння з японською та американською системами управління, є відношення до часу як до різновиду організаційного ресурсу. У межах наших попередніх публікацій, під час характеристики російської моделі менеджменту, ми звертали увагу на значущість минулого та певне ігнорування майбутнього. За дослідженнями Сергєєвої А.В., пріоритетність виконання завдань в російській моделі управління визначається не стільки логікою діяльності, скільки емоційним станом суб'єкту управління [11]. Час не розглядається у якості не поновлюваного ресурсу, час є безмежним та циклічним (повторюваним), а відповідно її його цінність не є істотною. Слід згадати, що етимологічному сенсі зміст слова «час» (російською – «время») може бути розглянутий в контексті старослов'янського «веремя» яке пов'язано із словом «вертеть», «веретено», що досить переконливо свідчить про циклічність часу, адже вихідним значенням для слова «время» є «повернення, чергування дня та ночі». Приймаючи до уваги вище наведене, спробуємо визначити характерні риси російської моделі менеджменту у межах узагальненого погляду. Результати такої спроби подані на рисунку 1.

Висновки. Наведені вище узагальнення сприяють формуванню підґрунтя для розуміння змісту кадрової політики у межах російської моделі менеджменту. Отже, у самому спрощеному вигляді російська модель кадрового менеджменту має такі основні особливості.

1. Заповнення вакантних посад, професіональна діяльність за якими передбачає наявність не лише фахової освіти, а і високого рівня кваліфікації та значного досвіду роботи, відбувається, як правило, за рахунок фахівців із зовні організації. Таким чином, кадрова політика в цілому є відкритою. Вище ми звернули увагу на значущість фактору лояльності кандидата до самої організації та її керівництва.

2. Організація навчання персоналу з метою формування кадрового резерву для заміщення вакантних посад має скоріше формальний характер, адже комплектування організації кадрами відбувається переважно за рахунок так званого переманювання фахівців з інших організацій. Отже, кадрова політика підприємства спрямована не стільки на розвиток власного персоналу, скільки на пошук найбільш конкурентоспроможних фахівців на зовнішньому по відношенню до конкретної організації ринку праці.

3. В контексті специфіки організації та ведення бізнесу в умовах незавершеності процесу формування та відповідного оформлення ринкових інститутів та інституцій, метою діяльності кадрової служби стає пошук не лише тих спеціалістів які є професійно придатними до результативного виконання службових обов'язків, а і тих осіб, які мають особисті зв'язки з представниками тих суб'єктів суспільно-економічних відносин, які відповідно до кола своєї компетенції та владних повноважень можуть впливати на функціонування і розвиток організації. Іншими словами, «роботодавці прагнуть до купівлі не стільки досвіду та кваліфікації фахівця, скільки до отримання зв'язків, якими володіє кандидат на заміщення вакантної посади [2]. Отримання організацією у своє розпорядження необхідних зв'язків, наприклад у органах державної (муніципальної) влади, може забезпечити значно більший економічний

(організаційний) ефект ніж використання знань та досвіду навіть досить конкурентоспроможного та унікального фахівця.

Рис. 1 – Основі характеристики російської моделі менеджменту

4. Проведення відкритого та порівняно прозорого конкурсу на заміщення вакантної посади у межах російської моделі кадрового менеджменту має сталі традиції, а отже є реально використовуваною кадровою технологією. Слід згадати, що за часів Петра I при заміщення вакантних посад у військових формуваннях відбувалось виключно на конкурсній основі. Кандидати обговорювались на зборах офіцерів де кожен з присутніх мав можливість виступити на підтримку того чи іншого кандидата. Рішення щодо призначення відповідної особи на вакантну посаду приймалось командиром одноосібно, але з прийняттям до уваги думки офіцерських зборів яка оформлювалась у вигляді результату таємного голосування. Цікаво, що до бюлетеню для голосування, вносилось декілька осіб, що надавало можливість виборцям обрати ту чи іншу альтернативу [8, с. 50].

5. Кадровий менеджмент російської моделі управління характеризується діалектичним поєднанням максимально можливого рівня концентрації влади на вищий сходинці організаційної ієрархії з порівняно широкою практикою використання

механізму самоорганізації членів трудового колективу або роботою колегіального органу під час опрацювання управлінських рішень. Тобто прийняття кадрового рішення здійснюється безпосередньо суб'єктом управління але з врахуванням думки (позиції) самоврядного або колегіального органу. Повертаючись до вище наведеного прикладу щодо заміщення вакантної посади у військовому формуванні за часів Петра І, хочемо звернути увагу, що командир підрозділу мав право проігнорувати думку офіцерських зборів відносно обраної таємним голосуванням кандидатури, та призначити іншу особу. У цьому випадку, на командира покладалась персональна відповідальність за рівень виконання службових обов'язків призначеної ним особи. Якщо з часом було виявлено, що призначена особа не відповідає займаній по УДК 331(075.8) Якщо з часом було виявлено, що призначена особа не відповідає займаній посаді, то вона звільнялась разом із командиром який її призначив. Вважається, що саме завдяки цій системі Росія отримала таких видатних полководців як Суворов А.В., Кутузов М.І., Ушаков Ф.Ф., Барклай де Толлі М.Б. [3].

6. Оцінювання результативності діяльності персоналу є одним з пріоритетних напрямів діяльності кадрової служби. Атестація співробітників здійснюється не лише під час планових кадрових заходів, а і під час повсякденного трудового процесу. Останній напрям оцінювання не є формальним, та як правило не передбачає формулювання суб'єктом управління відповідних висновків, але разом з тим, саме на підставі цих спостережень складається стійке уявлення керівництва про конкретного співробітника. Планова атестація лише закріплює (формально оформлює) думку суб'єкта управління по відношенню до об'єкта управління. Слід розуміти, що атестація кадрів здійснюється не керівником безпосередньо, а конкурсною комісією у межах якої відповідний суб'єкт управління має лише один голос (питання неформального впливу керівника організації на членів конкурсної комісії залишимо поза увагою). Свого часу Петро І, при атестації офіцерів у межах процесу відбору кандидата на призначення командувача російським флотом на передодні битви із флотом Швеції, не дивлячись на свій статус мав лише один голос.

7. Традиції розбудови кадрової політики на сучасних російських підприємствах не заперечують фактів збереження управлінської еліти того підприємства (підрозділу) яке було включено до організаційної структури іншого внаслідок поглинання. Безумовно, частина менеджерів відстороняється від виконання службових обов'язків на конкретному підприємстві, але таким управлінцям, як правило, пропонуються інші посади які за організаційною ієрархією не поступаються тим які вони обіймали до звільнення. Політика використання знань та досвіду колишніх конкурентів має відповідне історичне підґрунтя на зміст якого ми звернули увагу вище.

Наведені вище характеристики російської моделі кадрового менеджменту не є вичерпаними. Крім того, кожна з цих характеристик має дискусійний характер, що обумовлено, з одного боку, значною «поляризованою дихотомією» характеру руського народу, з іншого – незавершеністю процесу формування відповідної системи управління. Серед перспективних напрямів в організації дослідження порушеної проблематики слід виділити перш за все ті, зміст яких пов'язано з особливостями функціонування кадрової системи організації у межах європейської та американської моделей управління. Крім того, заслуговують на увагу питання ефективності функціонування основних моделей управління в контексті забезпечення організації кадрами відповідної якості та у необхідній кількості.

Список використаних джерел:

1. Абдурахманов Х.А. Управление трудовым 275г275іально275275 предприятия на основе комплексной оценки: автореф. 275г275і. На соискание науч. Степ. 275г275іа. Э. Наук: спец. 08.00.05. «Экономика и управление народным 275г275іально275 (экономика труда)» / Х.А. Абдурахманов. – СПб., 2011. – 22 с.

2. Агеев С. Ситуация на рынке труда в регіонах [электронный ресурс] / С. Агеев // Эксперт – onlin. – 2000. – № 30 (243). – Режим доступа: http://expert.ru/expert/2000/30/30ex-cover4_22947/

3. Архангельская Н. Оборона безопасности [электронный ресурс] / Н. Архангельская // Эксперт – onlin. – 2000. – № 44 (256). – Режим доступа: http://expert.ru/expert/2000/44/44ex-milit_22150/

4. Бердяев Н.А. Самопознание. Опыт философской автобиографии / Бердяев Н.А. – М.: Книга, 1991. – 448 с.

5. Концепція Загальнодержавної цільової соціальної програми збереження і розвитку трудового потенціалу України на період до 2017 року / Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Концепції Загальнодержавної цільової соціальної програми збереження і розвитку трудового потенціалу України на період до 2017 року» № 851-р від 22.07.2009 р. // Офіційний вісник України. – 2009. – № 56. – С. 21–22.
6. Мороз В.М. Державне управління розвитком трудового потенціалу України: 276г276і. Доктора наук з держ. Упр.: 25.00.02 (механізми державного управління) Мороз Володимир Михайлович. – Запоріжжя, 2013. – 519 с.
7. Мороз В.М. Мотиваційний механізм стимулювання трудової активності: державно-управлінський аспект : монографія / Володимир Мороз. – Х. : С.А.М., 2012. – 408 с.
8. Прохоров А.П. Русская модель управления / Прохоров А.П. – М.: ЗАО «Журнал Эксперт», 2002. – 376 с.
9. Речкин Д.Н. Российская модель управления: социокультурные факторы формирования и 276г276іально: 276г276іально276 / Речкин Д.Н. – Волгодонск: ВПО, 2009. – 176 с.
10. Рульєв В.А. Менеджмент: навч. Посібник / В.А. Рульєв, С.О. Гуткевич. – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 312 с.
11. Сергеева А.В. Русские: стереотипы поведения, традиции, ментальность / Сергеева А.В. – М.: Флинта, 2006. – 320 с.
12. Стратегія державної кадрової політики на 2012–2020 роки / Указ Президента України «Про Стратегію державної кадрової політики на 2012–2020 роки» № 45/2012 від 01.02.2012 р. // Офіційний вісник Президента України. – 2012. – № 4. – С. 68.
13. У Національній академії обговорено питання формування та реалізації державної кадрової політики [електронний ресурс] / архів новин від 12.02.2014 р. // Національна академія державного управління при Президентові України. – Режим доступу: http://www.academy.gov.ua/news/news_2014/news_2014_02_12.html
14. Шекшня С.В. 2003. Kak eto skazat' po russki? Современные методы управления персоналом в современной России / Шекшня С.В. – М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 2003. – 232 с.

УДК 331.108
Потьомкіна О.В., к.е.н., доцент
Луцький національний технічний університет

ФОРМУВАННЯ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ЗМІН

У статті визначені чинники впливу на формування людського капіталу країни в умовах трансформаційних змін, проаналізовано соціально-економічні складові людського капіталу, визначено його роль економічному розвитку країни. На основі проведених досліджень запропоновано алгоритм формування людського капіталу на основі ринкових методів, основою якого є орієнтир на людські ресурси, а не на матеріальні.

Ключові слова: людського капітал, ринкові методи, трансформаційні зміни, формування, інвестування.

Потёмкина Е.В.

ФОРМИРОВАНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В УСЛОВИЯХ ТРАНСФОРМАЦИОННЫХ ИЗМЕНЕНИЙ

В статье определены факторы влияния на формирование человеческого капитала страны в условиях трансформационных изменений, проанализированы социально-экономические составляющие человеческого капитала, определены его роль в экономическом развитии страны. На основе проведенных исследований предложен алгоритм формирования человеческого капитала на основе рыночных методов, основой которых является ориентир на человеческие ресурсы, а не на материальные.

Ключевые слова: человеческий капитал, рыночные методы, трансформационные изменения, формирование, инвестирование.

Potomkina E.

HUMAN CAPITAL FORMATION IN TRANSFORMATION CHANGES

The article identified the factors that influenced the formation of human capital of the country in terms of transformational change, analyzed the socio-economic components of human capital, defined its role in the economic development of the country. Based on the investigations algorithm formation of human capital based on market practices where relationships are based on economic methods, which provide the ability to adapt economic and legal, organizational and economic mechanisms to changing internal and external business

environments. The initial step in the modern system of formation and use of human capital is a change of approach to the definition of its role in the economic transformation of the state. As subjects of human capital formation is the family (personal level), company, region and state who interact with appropriate market infrastructure in order to influence its carrier - a person, then shape it to offer three levels of individual, corporate and state. Personal involves increasing a person's own stock of human capital through additional investments in education, developing the experience and skills that lead to increased productivity. Corporate manifested in new control systems, where a person becomes a major resource company. State level in all models of market economy characterized by mobilizing role on socially active forces for the formation of human capital and its effective development and involvement in the impact on the overall well-being and spirituality.That market forces determine the learning and problem solving improve economic efficiency through effective use of human resources, not material. Therefore, the formation of human capital is the continuous development of its elements on all levels, respectively - in people, to become one of the top priorities of modern development.

Keywords: human capital, market methods, transformations, development, investment.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими і практичними завданнями. Сучасний етап господарювання характеризується системним оновленням країни, що потребує сформувати нову модель економічних відносин держави і людей, яка передбачає зацікавленість їх у власному розвитку з метою забезпечення особистих потреб та підвищення ефективності господарювання національної економіки в цілому. Здійснити такі перетворення належить людині, яка володіє відповідною освітою, навичками та досвідом, наявність яких у сучасних умовах ідентифікують з поняттям «людський капітал». Існує твердження, чим вищий людський капітал, тим якісніші рішення будуть прийняті і, тим швидше ми перейдемо на новий рівень відносин та вищий рівень розвитку економіки країн.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано вирішення проблеми. Питання людського капіталу на кожному етапі розвитку України є актуальним, оскільки постійно змінне середовище ставить нові вимоги до його носія – людини. Про це свідчать публікації вітчизняних і зарубіжних авторів, які надають теоретичні та методологічні підстави для дослідження. Фундаментаторами теорії людського капіталу є такі зарубіжні вчені: В.Бейджхот, Г.Беккер, Л.Вальрас, Т.Вітстейн, Е.Енгель, А.Маршалл, К.Маркс, Дж.Мілль, В.Петті, Д.Рікардо, В.Рошер, Ж.-Б.Сей, А.Сміт, Л.Туроу, У.Фарр, І.Фішер, Т.Шульц, О.Добринін, С.Дятлов, В.Іноземцев, К. Циренова. Серед українських авторів слід відзначити роботи С. Архієрєєва, Д. Богині, О. Власюка, В. Геєця, О. Грішнової, М. Долішнього, Г. Євтушенка, В. Куценка, І. Лукінова, В. Мандибури, С. Мочерного, В. Оникієнка, А. Покритана, М. Соколика, І. Сороки, Г. Тарасенко, С. Тютюнникової та інших. Проте недостатньо уваги у дослідженнях приділяється формуванню людського капіталу в умовах трансформаційних змін і його впливу на економічний розвиток, що потребує додаткових досліджень і узагальнень та обумовлює вибір теми дослідження.

Цілі статті. Дослідити фактори, що формують людський капітал в умовах трансформаційних змін і визначити його вплив на економічний розвиток держави.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. На сьогоднішній день Україна знаходиться на етапі невизначеності подальших шляхів економічного розвитку. Оскільки, як показали дослідження, в умовах проголошеної ринкової економіки діють все ще адміністративні методи, які є суб'єктивними, неточними, помилковими, працюють поза ринковими мотиваціями. На зміну їм повинні бути застосовані непрямі методи регулювання економіки державою, що посилюють дію ринкової системи. Вони проявляються у формі правових та економічних інструментів, за допомогою яких держава впливає на поведінку економічних суб'єктів, а також на функціонування і результати економіки, не обмежуючи економічної свободи суб'єктів господарювання [1].

В умовах існуючої інформаційної економіки головним ресурсом, здатним здійснити вищезазначені перетворення є людина, яка є власником нових «економічних ресурсів» – знань, кваліфікації, досвіду та інформації, використання яких дасть

можливість реалізувати сучасні механізми ефективного розвитку національної економіки. Саме ринкові фактори обумовлюють вивчення і вирішення проблем підвищення ефективності господарювання шляхом ефективного використання людських ресурсів, які реалізуються в сучасних умовах у формі людського капіталу.

Поняття «людський капітал» піддавалося редагуванню упродовж останніх років, проте його суть не змінювалася, а лише ускладнювалося шляхом включення в опис людського капіталу більшої кількості факторів, які визначають його якісний розвиток. В ході проведених досліджень визначено, що людський капітал – це сформований і накопичений людьми (людиною) певний запас здоров'я, знань, звичок, здібностей, мотивацій, що цілеспрямовано використовується у певній сфері, забезпечуючи при цьому зростання доходів його власника (а також держави в цілому) [2]. Отже, розвиток теорії людського капіталу зумовлений сучасними тенденціями суспільного розвитку. З одного боку, це прогресивні зміни: відбувається включення все більш широкого спектру здібностей та рис людини у господарську діяльність, переорієнтація на якісний розвиток людської діяльності та повнішу реалізацію творчого потенціалу людини. З іншого боку, – значне зростання ризиків екологічного, соціально-економічного, міжетнічного характеру, що загрожують збереженню рівноваги у світовому господарстві. Така ситуація потребує уточнення методологічних засад аналізу людського капіталу усіх рівнів з метою переоцінки ролі людини, її творчого потенціалу та особистісних характеристик у господарській діяльності [3] .

Сучасний погляд на людину як носія людського капіталу означає визнання її здібностей капіталом, тобто цінністю, яка приносить доход. Специфічною складовою даного капіталу, без врахування якої потенціал людини не здатний реалізуватися, є наявність індивідуальних характеристик конкретної особистості, а саме: можливості, поведінка, потреби, бажання людини, що виражаються як співвідношення капіталовкладень і результатів.

Для розробки рекомендацій щодо формування людського капіталу в умовах трансформаційних змін, були проведенні дослідження його складових, до яких належать: виховання, освіта, охорона здоров'я, наука, особиста безпека, підприємницький клімат, інформаційне забезпечення праці, а також особистий культурний розвиток (сукупність норм, правил, ритуалів і цінностей). Аналіз показав наступні результати [4]:

- скорочується рівень населення, оскільки показники народжуваності не відповідають необхідному рівню для простого відтворення населення старіння населення, тобто частка працездатного населення зменшується;
- посилюється міграція між містами України: одні міста «вимирають», інші – продовжують приваблювати людей наявністю роботи та вищою якістю життя;
- відбувається значна трудова міграція, причому відтік, в основному, – носіїв кращого людського капіталу у порівнянні з тими, хто прибуває в Україну. Варто зауважити, що швидкий і легкий вихід у глобальний віртуальний простір надає пересічному українцю можливість порівнювати якість свого життя з більш розвиненими країнами, щоразу збільшуючи рівень розчарованості, найбільш здібні прагнуть виїхати у країни з перспективою розвитку власного людського капіталу;
- значне зниження якості освіти та стану здоров'я призводить до нестачі кваліфікованих кадрів в усіх галузях економіки. Зменшення пропозиції робочої сили призводить до того, що Україна починає втрачати конкурентоспроможність за показником низької вартості робочої сили. Втрата кваліфікованих кадрів дає можливість припустити, що у світі є країни, які надають кращі можливості для самореалізації і капіталізації особистісного людського капіталу;
- наявність деформованої структури сукупних доходів населення. Недостатня інституційна спроможність держави до ефективного розподілу власності та створення конкурентних відносин, спричиняє незацікавленість у повному та легальному використанні факторів виробництва, призводить до зниження мотиваційного

потенціалу використання людського капіталу, що, у свою чергу, не дозволяє продуктивно використовувати людський капітал [1].

Отже, як бачимо, що людський капітал в умовах трансформаційних змін в економіці формується під впливом існуючих соціально-економічних факторів, які, в основному, спричинили його недовикористання, деградацію та міграцію. Як наслідок, знижується не тільки накопичений обсяг людського капіталу, а й відбувається руйнування мотиваційного механізму подальшого його формування. Система освіти, виробничої підготовки та перепідготовки не носить випереджального характеру і відтворює протиріччя та негаразди, що склалися. Демографічні зміни (кризова ситуація щодо природного приросту населення та здоров'я людей, проблема старіння та міграції) одночасно з нарощуванням диспропорцій у соціальній сфері створюють небезпечну ситуацію і загрожують конкурентоспроможності країни [2].

Зростання напруження у системі взаємодії між людиною і державою потребує змін у характері їх взаємозв'язків та інтересів. Неготовність людей до співпраці з владою призвела до існування, з одного боку, вертикалі командно-адміністративної системи з притаманними їй мотиваційними важелями і концентрацією влади у «центрі», а з іншого боку – ринкових принципів господарювання, які є суперечливими. Така ситуація стала однією із причин тотальної корупції, зради національних інтересів, зубожіння населення, олігархізація економіки, цілеспрямованого знищення середнього класу [5]. Окреслені проблеми накопичувалися роками, стримуючи ефективний розвиток України, і, при цьому, чинили негативний вплив на формування людського капіталу.

В умовах ринкових засад господарювання формування цих взаємовідносин повинно здійснюватися на базі економічних методів, які передбачають здатність пристосовувати економіко-правові та організаційно-економічні механізми до мінливих внутрішніх і зовнішніх умов господарювання. Основним вектором повинен стати розвиток людського капіталу усіх рівнів – від особистісного до державного, як необхідної основи ефективного розвитку соціальної, політичної, духовної та культурної політики сучасного суспільства.

Початковим етапом у сучасній системі формування і використання людського капіталу є зміна підходів до визначення його ролі в економічних перетвореннях держави. Оскільки суб'єктами формування людського капіталу є сім'я (особистісний рівень), підприємство та держава, які взаємодіють між собою при відповідній ринковій інфраструктурі з метою впливу на його носія – людину, то пропонуємо формувати його на трьох рівнях:

1) особистісний, передбачає збільшення людиною власного запасу людського капіталу за допомогою додаткових вкладень в освіту, розвиваючи в собі досвід та навички, що призводить до зростання продуктивності праці. Це слугує передумовою росту дивідендів від людського капіталу, зокрема, у вигляді заробітної плати або інших вигод (наприклад, матеріального стимулювання і заохочення) і обумовлює ринковий попит, що є додатковим стимулом розвитку виробництва і прискорення економічного зростання [4].

2) корпоративний проявляється у нових системах управління, де людина стає основним ресурсом фірми. Практика управління людським капіталом повинна бути спрямована на:

- підбір, просування, винагороду, використання праці працівників відповідно до принципів справедливості [6];
- розробку мотиваційних механізмів, які б давали можливість і викликали бажання у людини працювати з максимальною віддачею, і, де його кваліфікація могла б повністю бути використана [7];
- творчу працю як основу діяльності працівників вищого рівня;
- створенні підрозділів, зайнятих знаннями, тобто тих, які б керували інтелектуальним капіталом, знаннями, нематеріальними активами, інтелектуальними активами, розвитком персоналу тощо [1].

У швидкозмінному бізнес-середовищі компанії не можуть гарантувати довгострокової зайнятості. Проте, працівники розумової праці стають більш мобільними на ринку праці, а сама праця перетворюється на задоволення [8].

3) державний рівень за будь-яких моделей ринкової економіки характеризується мобілізуючою роллю стосовно соціально активних сил для формування людського капіталу, його ефективного розвитку і залучення до впливу на загальний добробут і духовність. Стратегічні напрями діяльності держави з метою формування та розвитку людського капіталу включають: пріоритетні напрями демографічної політики, забезпечення законності і правопорядку у сфері господарювання, свободи підприємництва, політики у сферах зайнятості та ринку праці, освіти і науки, охорони здоров'я, культури та виховання. Базовими складовими цієї стратегії є структурно-інноваційна перебудова економіки та активна соціальна політика [2, 3]. Жодна з наведених функцій не зникає та не втрачає своєї ролі. В історичному аспекті зміни стосуються лише форм, способів, механізмів здійснення державою цих функцій.

Можна зробити висновки, що формування людського капіталу, особливо в умовах трансформаційних змін, полягає у безперервному розвитку, який потребує інвестування на усіх рівнях у здоров'я і освіту. Загальна та спеціальна освіта покращують якість, підвищують рівень і запас знань людини, в наслідок чого збільшується обсяг і якість людського капіталу. Інвестиції ж у вищу освіту сприяють формуванню висококваліфікованих фахівців, праця яких забезпечує активні темпи економічного зростання.

Висновки. Отже, сучасний етап розвитку національної економіки потребує використаннях ринкових засад у системі господарювання, що полягає у зростанні ролі людини у суспільному житті та впливу її людського капіталу на економічний розвиток країни. При цьому зусилля як держави, так і підприємств, повинні бути сконцентровані на ефективності використання людського капіталу, а інвестиції у людські ресурси, повинні стати одним з головних стратегічних напрямів розвитку вітчизняної економіки. Визначено, що в ринкових умовах на формування людського капіталу впливає науково-технічний прогрес та рівень національної системи освіти; рівень життя людей повинен визначатися через його якість та вимірюватися послугами охорони здоров'я, можливістю відпочинку і культурою. Умовами впливу на соціально-економічний розвиток і процеси відтворення людського капіталу є: менталітет нації, історичні, національні, культурні і релігійні звичаї та традиції [9].

Список використаних джерел:

1.Колот А. М. Інноваційна праця та інтелектуальний капітал у системі факторів формування економіки знань / А. Колот // Економічна теорія. – 2007. – №2. – С. 3–13.

2. Пекар В., Пєстєрніков Є. Людський капітал України 2025. Підсумки форсайту. Розділ: Управління персоналом / Пекар В. // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http:// www.management.com.ua/hrm/hrm253.htmlhttp://www.management.com.ua/hrm/hrm253.html

3.Добрынин А. И., Дятлов С. А., Цыренова Е. Д. Человеческий капитал в транзитивной экономике: формирование, оценка, эффективность использования / А. И. Добрынин, С. А. Дятлов, Е. Д. Цыренова. – С-Пб. : Наука, 1999. – 309 с.

4.Грішнова О., Полив'яна Н. Управління людським капіталом у контексті реалізації інноваційної стратегії підприємства / О. Грішнова, Н. Полив'яна // Україна: аспекти праці. – 2007. – №5. – С. 37–41.

5.Сучасна політична та економічна кризи в Україні – причини та шляхи виходу // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http:// www.rayoninfo.info/news/suchasna-pol%D1%96tichna-ta-ekonom%D1%96chna-krizi-v-ukrain%D1%96-%E2%80%93-prichini-ta-shlyakhi-vikhodu/

6.Кирич Н. Роль людського фактора у підвищенні ефективності роботи підприємства / Н. Кирич // Україна: аспекти праці. – 2008. – № 5. – С. 46–49.

7.Мельник Л. Г., Ткаченко Г. В., Лінник Ю. В. Ефективне використання людського капіталу як шлях до економічного зростання / Л. Г. Мельник, Г. В.Ткаченко, Ю. В. Лінник // Вісник Сумського державного університету. Серія Економіка. – 2010. – № 2. – С. 104–108.

8.Косарєв О. Й., Захаров О. І., Рибак О. М. Людський капітал як ключовий чинник забезпечення економічної безпеки підприємства / О. Й. Косарєв, О. І. Захаров, О. М. Рибак // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 9 (87). – С. 104–113.

9.Верхоглядова Н. І. Людський капітал і показники економічного зростання / Н. І. Верхоглядова // Економіка та держава. – 2007. – №1. – С. 84–86.

Рецензент Вахович І.М.