У НОМЕРІ:

ЕКОНОМІЧНИЙ ФОРУМ № 4/2015

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Дорош В.Ю., Пушкарчук І.М.
Еволюційно-концептуальний підхід до ідентифікації просторових аспектів поширення економічних явищ…….. 6

Лантух І.В.
Протекціонізм на теренах вітчизняної промисловості в кінці XIX-початку XX ст.: теорія та практика…… 11

Маловичко С.В.
Сучасні підходи до вивчення споживання як драйверу торгівлі…….. 19

Патлатой О.Є.
Розвиток форм наукової праці в сучасній ринковій економіці…….. 23

ЕКОНОМІКА І УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Войтко С.В., Мельник Я.Д.
До питання комерціалізації нанотехнологічної продукції з врахуванням прав на об'єкти інтелектуальної власності……... 31

Жилін М.В.
Аналіз економіко-математичних підходів та моделей щодо розвитку морських портів…… 40

Задорожнюк Н.А.
Инновации в индустрии развлечений и отдыха Украины…… 46

Карпук А.І., Дзюбенко О.М.
Організаційно-економічні засади реорганізації підприємницьких структур у лісоресурсній сфері……. 50

Колодійчук А.В.
Розвиток понятійно-термінологічної системи "ризики впровадження ІКТ в умовах розвитку національної економіки"…….. 55

Кулінська А.В.
Диференціація підходів до управління державною заборгованістю…… 64

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Губенко В.І.
Розвиток виробництва та інтеграційних процесів в аграрній сфері в аспекті європейської інтеграції України…… 71

Давидюк Л.П.
Включення України до міжнародних міграційних процесів: європейський напрямок…….. 81

Зелінська О.М., Галазюк Н.М., Урбан О.А.
Вплив глобалізаційних процесів на зовнішньоекономічну діяльність України.. 87

Іваницька С.Б, Дяченко С.М.
Застосування досвіду соціально-економічної політики Швеції для виходу України з кризи…… 91

Лютак О.М.
Особливості форм міжнародного регулювання і співробітництва у сфері функціонування туристичних ринків…….. 98

Пивоварчук Л.В.
Зарубіжний досвід інституціонального забезпечення реалізації соціальних гарантій держави……. 103

Чир Н.В., Жуков С.В.
Економічний аналіз розвитку туристичної індустрії в країнах Балтійського регіону (на прикладі Естонії)…… 107

РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Бабяк Н.Д., Нагорний Є.О.
Методи оцінки та розподілу ризиків проектів державно-приватного партнерства……. 117

Вахович І.М., Чапюк О.П.
Вплив капіталізації економіки на ринкову вартість регіону……. 125

Газуда Л.М.
Методологія управління процесами інтеграції та конвергенції сільських прикордонних територій…… 133

Ковальська Л.Л.
Методичний підхід до аналізу та оцінки ефективності використання транзитного потенціалу регіону…… 137

Козловський С.В., Жураківський Є.С.
Стратегічний аналіз факторів регіональної економічної безпеки аграрної галузі…… 144

Криворучко М.Ю.
Інституціональний вимір міжрегіональної диференціації соціально-економічного розвитку в Україні……. 155

Папп В.В.
Оцінка туристично-рекреаційного потенціалу Закарпатської області…… 163

Федулова С.О.
Сутнісна характеристика поняття «регіональна соціально – економічна система»…….. 170

Франчук Ю.О.
Регіональні особливості розвитку малого підприємництва в Україні……. 175

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ

Бандерич В.Б.
Фінансове забезпечення процесувідтворення лісогосподарських земель…… 182

Матвійчук Л.Ю.
Структурно-логічна побудова організаційно-економічного механізму використання та охорони туристичних ресурсів…… 187

Сазонець І.Л., Покуль О.В.
Сучасний підхід підприємств України в запровадженні раціонального використання водних ресурсів……. 195

Федина К.М.
Європейський досвід екологічно безпечного використання природних ресурсів…… 199

Хлобистов Є.В.,Сегеда І.В.
Огляд методичних підходів до визначення енергетичного потенціалу регіональних природно-ресурсних комплексів…….. 204

Хомюк Н.Л.
Оцінка земель сільськогосподарського призначення для цілей оподаткування. 209

Шубалий О.М.
Структура та основні тенденції розвитку лісового сектору України…… 214

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Бакало Н.В., Поліновський Я.А., Кошман М.Ю.
Система мотивації та демотивації персоналу на сучасних вітчизнаних підприємствах……. 221

Білоус Н.М.
Формування бізнес - моделей корпоративних стратегій поведінки страхових компаній…….. 225

Головань О.О., Маркова С.В., Сокур Я.Ю.
Особливості бізнес-адміністрування закладів швидкого харчування з урахуванням оцінки споживчої привабливості…….. 229

Дячков Д.В., Германчук О.О.
Формування системи ризик-менеджменту підприємства……. 235

Замлинська О.В.
Маркетингові дослідження як інструмент вибору стратегічного напряму розвитку промислових підприємств…… 241

Зернюк О.В., Березинка С.Ю.
Управління ланцюгами поставок……. 251

Лужанська Т.Ю., Костенко С.А., Катц Е.Б., Будкевич Г.Б.
Оцінка та напрямки удосконалення конкурентоспроможності туристичних підприємств……. 258

Маркіна І.А., Гусаренко М.О.
Формування системи виробничого менеджменту на підприємстві в умовах ринку…… 268

Маховка В.М., Катрич С.М., Харь Е.В.
Стратегічне управління персоналом підприємства, що є суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності як рушійний фактор його функціонування 276

Мироненко К.С.
Особенности реинжиниринга бизнес-процессов современного промышленного предприятия……. 282

Нікітіна А.В.
Удосконалення управління економічною безпекою підприємства в умовах глобалізаційних перетворень…… 288

Олександренко І.В., Подерня-Масюк Ю.А.
Методичні підходи до визначення сукупного рівня фінансової стабільності підприємств……. 295

Олійник О.М., Бухарова А.О., Мінакова Є.Л.
Механізм формування економічної безпеки підприємства інструментами просування…….. 303

Платонов О.І.
Фактори економічної безпеки підприємств у системі мультимодальних перевезень…… 308

Полінкевич О.М.
Процесний підхід в управлінні інноваційним розвитком підприємств…… 314

Потапюк І.П., Бовт О.Ю.
Товаропостачання як елемент управління маркетинговою діяльністю підприємств на ринку кондитерських виробів…… 320

Потапюк І.П., Ларіонова А.С.
Стратегічне управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства……. 326

Талалаєв В.О., Тереховська В.І.
Методологічні засади створення і впровадження процесно-орієнтованих систем безпеки організацій…… 330

Черниш І.В., Люшень К.
Організація системи контролю якості на підприємстві – суб'єкті зовнішньо-економічної діяльності…….. 338

Черниш І.В., Павленко А.С.
Управління ефективністю експортної діяльності підприємства – суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності……. 345

Чкан А.С., Пилип'юк Л.М.
Клієнтоорієнтований маркетинг як інноваційний напрям розвитку підприємств туристичної індустрії…….. 349

Чуприна Н.М.
Особливості функціонування хімічних підприємств на основі концепції екологічного партнерства……. 354

Щурик М.В., Гудзик І.В.
Удосконалення засад державного регулювання та стимулювання розвитку агропідприємств……. 361

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Голуб Р.Р.
Аналіз і синтез де-юре та де-факто класифікацій режимів валютного курсу…. 369

Карлін М.І.
Необхідність врахування принципів справедливості та ефективності при реформуванні податкової системи України в умовах соціально-економічної кризи…… 379

Лагодієнко Н.В.
Фінансова самодостатність суб'єктів аграрного виробництва ……. 383

Мостовенко Н.А., Коробчук Т.І.
Сутність понять «проблемний кредит» та «проблемна кредитна заборгованість» у банківській діяльності……. 388

Кондіус І.С.
Математичні методи оцінки банківської системи…….. 396

Сущенко О.М., Пислиця А.В.
Фіскальна роль та сервіс великих платників податків Італії…….. 403

Ткаченко Н.В.
Страхування життя в Україні: оцінка стану та перспективи розвитку…… 411

Трусова Н.В.
Економічна сутність фінансового потенціалу як системи в управлінні фінансами підприємств…….. 419

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ І АУДИТ

Амбарчян В.С.
Структура фінансової та бюджетної звітності ВНЗ: вітчизняні правила і зарубіжні стандарти складання та подання…….. 425

Амбарчян М.С.
Фінансова звітність державних університетів України, Британії та США: аналітичний аспект…… 433

Baryshevsky I., Kosir Y.
Modern forms of labor payment and motivation in agriculture…… 441

Замлинський В.А.
Інформаційне забезпечення процесів венчурного інвестування в Україні: обліково-оціночний аспект …….. 445

Садовська І.Б.
Сутність інжинірингу та його вплив на розвиток управлінського обліку…… 449

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ ТА СОЦІАЛЬНА ПОЛІТИКА

Бурлуцька С.В.
Експортна детермінанта соціально-економічної пружності…….. 456
Палійчук Є.С., Жуков С.А.
Аналіз стану соціальної інфраструктури Закарпатської області…….. 461
Почтовюк А.Б., Кратт О.А., Пряхіна К.А.
Кадрове забезпечення підприємства: маркетинговий підхід……. 467

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 330.11
Дорош В.Ю., к.е.н., доцент
Пушкарчук І.М., к.е.н., доцент
Луцький національний технічний університет

ЕВОЛЮЦІЙНО-КОНЦЕПТУАЛЬНИЙ ПІДХІД ДО ІДЕНТИФІКАЦІЇ ПРОСТОРОВИХ АСПЕКТІВ ПОШИРЕННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ЯВИЩ

У публікації підлягають розгляду питання ідентифікації просторових аспектів поширення економічних явищ. Досліджено особливості формування поняття «простір» з позицій математичної, філософської, фізичної та економічної інтерпретації. Окрема увага приділена ідентифікації економічного простору та визначенні параметрів, що його окреслюють.
Ключові слова: простір, час, просторове поширення явищ, економічний простір

Dorosh V., Pushkarchuk I.

EVOLUTIONARY CONCEPTUAL APPROACH TO IDENTIFY SPATIAL ASPECTS OF ECONOMIC PHENOMENA DISTRIBUTION

The publication consideration subject to identification spatial aspects of distribution of economic phenomena. The features of the formation of the concept of "space" from the standpoint of mathematical, philosophical, physical and economic interpretations. Special attention is paid to identifying economic space and determining the parameters of its outline.
Keywords: space, time, spatial distribution of phenomena economic space

Дорош В.Ю., Пушкарчук И.Н.

ЭВОЛЮЦИОННО-КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПОДХОДЫ К ИДЕНТИФИКАЦИИ ПРОСТРАНСТВЕННЫХ АСПЕКТОВ РАСПРОСТРАНЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЯВЛЕНИЙ

В публикации подлежат рассмотрению вопросы идентификации пространственных аспектов распространения экономических явлений. Исследованы особенности формирования понятия «пространство» с позиций математической, философской, физической и экономической интерпретации. Особое внимание уделено идентификации экономического пространства и определены параметры которые его характеризируют.
Ключевые слова: пространство, время, пространственное распространение явлений, экономическое пространство

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Нині просторові процеси у Світі не є стабільними, а розвиток території є динамічним процесом, що зазнає постійних метаморфоз. У першу чергу така ситуація пов'язана із значними змінами макросередовища, що представлені поглибленням глобалізаційних процесів, швидким оновленням виробництва, впровадженням новітніх технологій, що впливають на інтенсивність економічного зростання територіальних утворень. Тому для врахування швидких, структурних змін, для підвищення показників, що характеризують розвиток регіону доцільно всебічно проаналізувати просторові аспекти поширення явищ. Першим кроком на шляху до цього стане дослідження еволюційно-концептуальних підходів просторових аспектів поширення економічних явищ.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Значний внесок у дослідження регіонального розвитку внесли М.І. Долішний, В.П. Семиноженко, В.І. Пила. та інші, які розглядають комплексно дану категорію, але в даному контексті не виокремлюють просторовий розвиток. Теоретичним та методологічним аспектам просторового потенціалу територіальних утворень присвячені дослідження таких вчених, як М. М. Габрель, Л. В. Нікіфоров, Н. А. Шмелевой, Е. М. Забарна та ін.

Цілі статті. Дослідити еволюційно-концептуальний підхід до ідентифікації просторових аспектів поширення економічних явищ.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Простір як філософська категорії до сих пір не має однозначного тлумачення серед дослідників, але в понятійному апараті сформувалося загальновизнане визначення цих категорій з яскраво вираженим математичним, філософсько-фізичним та економічним аспектом (рис.1).

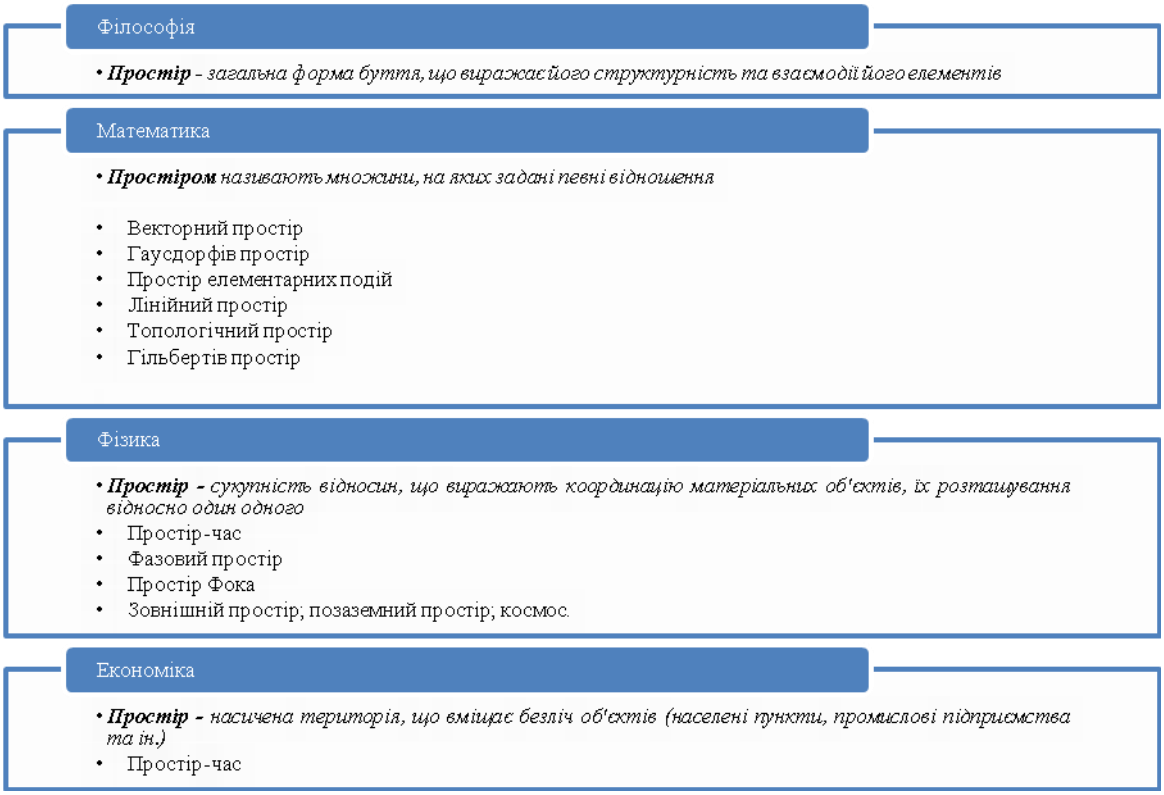


Рис. 1. Понятійний апарат категорії «простір»

У філософії тривають дискусії щодо того, чи є простір окремою сутністю чи лише формою існування матерії. Однак у цілому простір (латинське: spatium) розуміється як протяжність, вмістилище, в якому розташовані предмети і відбуваються події. Простір характеризує співіснування об'єктів, їх протяжність і структурність, взаємне розташування.

З економічного погляду кожна територія має свій внутрішній простір та зв'язки із зовнішнім простором. Економічний простір визначають наступні параметри:

1. Щільність – ступінь насиченості даної території будь-якими об'єктами (чисельність населення, кількість природних ресурсів, обсяг основного капіталу та інші показники на одиницю площі простору). Розрізняють критичну та граничну щільності. Критична щільність – щільність граничного насичення території даними об'єктами, при перевищенні якої відбуваються якісні зміни. Гранична щільність – максимально можлива щільність певного явища на даній території.

2. Розміщення – рівномірність, диференціація, концентрація розподілу населення та економічної діяльності. Виокремлюють рівномірне розміщення (щільність досліджуваного явища на всьому полігоні залишається незмінною); кореляційне (розміщення одного об'єкта або явища, при якому його щільність знаходиться в залежності від щільності іншого об'єкта.) та розсіяне/дисперсне розміщення (утруднюється або виключається взаємодія між об'єктами).

3. Взаємозалежність – інтенсивність економічних зв'язків між елементами простору, умовами мобільності товарів, послуг, капіталу і людей, які визначаються розвитком транспортних і комунікаційних мереж.

4. Діалектична єдність скінченності та нескінченості, однорідності та неоднорідності, інтеграції та дезінтеграції…

У цілому процес еволюції просторових аспектів поширення явищ представлено на рис.2

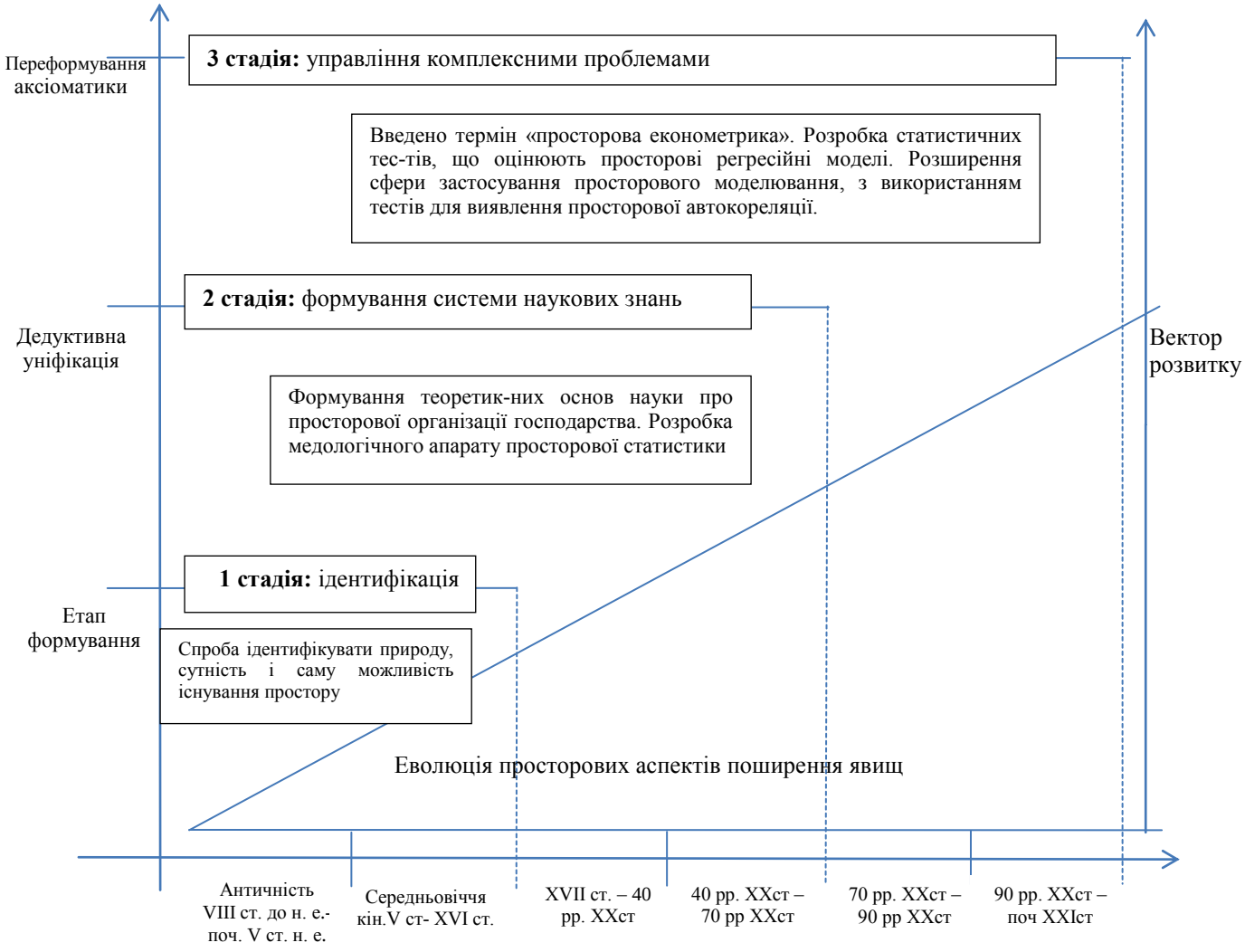


Рис. 2. Еволюція просторових аспектів поширення явищ

Спроба ідентифікувати природу, сутність і саму можливість існування простору сходить до часів античності. Так, Тімей Платона, Сократ у своїх роздумах про те, що греки називали Хора (тобто «простір»), або у фізиці від Аристотеля (книга IV, Delta)

визначення топос або місце), або навіть в пізнішій «геометрична концепція місця», як «простору умова розширення» 11-го століття арабського ерудита Альхазена. Давньогрецькі філософи Демокріт і Епікур виходячи зі свого атомістичного навчання прийшли до розуміння простору як деякої порожнечі, в якій атоми утворюють різноманіття фізичних тіл. Більшість з цих стандартних філософських питань були розглянуті в міркуваннях епохи Відродження, а з часом сформульовані в 17 столітті, особливо в часи раннього розвитку класичної механіки. Ці ідеї були розвинені в філософських працях Джордано Бруно, Галілео Галілея, Рене Декарта, Ісаака Ньютона. Творець класичної механіки, Ісаак Ньютон розглядав простір як абсолютний, тобто такий, що існує незалежно від того, чи є в ньому фізичні тіла. Категорії простору і часу досліджувалися в наукових працях Християна Гюйгенса, Дені Дідро, Готфріда Вільгельма Лейбніца, який ближче інших підійшов до матеріалістичного розуміння сутності простору і часу, зробивши висновок, що вони не можуть існувати поза матерією і матеріальних процесів. В. Лейбніц характеризув простір тільки через відношення між тілами: віддаль та напрямок. У XVII - XVIII ст. Р. Кантильона, Дж. Стюарта, А. Сміта і Д. Рікардо. Необхідно відзначити, що А. Сміта і Д. Рікардо вважають одними із засновників науки про просторової організації господарства. Проблеми формування та розвитку економічного простору Адам Сміт, розглянув за допомогою концепції абсолютних переваг (теорема обміну, яка встановлює зв'язок ринку, поділу праці та ефективності виробництва), а Давід Рікардо, через теорію порівняльних переваг (принцип порівняльних переваг у міжрегіональній торгівлі та теорія ренти за місцем розташування).

Значний вплив на формування теорій просторової економіки справили Й. Тюнен, В. Лаунхгардт, А. Вебера.

Теорія сільськогосподарського штандорта Й.Тюнена. Становлення теорії розміщення (локалізації) прийнято пов'язувати з виходом в 1826 р книги німецького економіста Й.Тюнена (J. Thunen) «Ізольована держава у своєму відношенні до сільського господарства і національної економії». Головним змістом цієї фундаментальної праці було виявлення закономірностей розміщення сільськогосподарського виробництва залежно від відстані місця виробництва до ринку збуту продукції (тобто транспортних витрат). У своїх дослідженнях Й. Тюнен припускав наявність економічно ізольованої від решти світу держави, в межах якої існує центральне місто, що є єдиним ринком збуту сільськогосподарської продукції і одночасно джерелом забезпечення промисловими товарами. Ціна кожного продукту в будь-якій точці простору відрізняється від його ціни в місті на величину транспортних витрат, які приймаються прямо пропорційними вазі вантажу і дальності перевезення. Критерій оптимізації розміщення в роботах Й. Тюнена – мінімізація транспортних витрат. Вчений довів, що оптимальна схема розміщення сільськогосподарського виробництва – це система концентричних кіл (кільця Тюнена) різного діаметра навколо центрального міста, які поділяють зони розміщення різних видів сільськогосподарської діяльності. Робота Й. Тюнена була першим і вельми показовим прикладом використання абстрактних математичних моделей в теорії просторової економіки.

Раціональний штандарт промислового підприємства В. Лаунхардта. Головне відкриття німецького вченого В. Лаунхардта (W. Laun-hardt), основна робота якого була опублікована в 1882 р, метод знаходження пункту оптимального розміщення окремого промислового підприємства щодо джерел сировини і ринків збуту. Вирішальним фактором розміщення виробництва у В. Лаунхардта, так само як і у Тюнена, є транспортні витрати. Виробничі витрати приймаються рівними для всіх точок досліджуваної території. Точка оптимального розміщення підприємства знаходиться в залежності від вагових співвідношень перевезених вантажів і відстаней. Для вирішення цієї задачі В. Лаунхардт розробив метод вагового (або локаційного) трикутника – одна з перших в економічній науці фізичних моделей, використовуваних для вирішення теоретичних і практичних завдань.

Теорія промислового штандорта А. Вебера. Основна праця німецького економіста і соціолога А. Вебера «Про розміщення промисловості: чиста територія штандорта» була опублікована в 1909 р. Вчений поставив перед собою завдання створити загальну «чисту» теорію розміщення виробництва на основі розгляду ізольованого підприємства. Він зробив суттєвий крок вперед у порівнянні з Й. Тюненом і В. Лаунхардтом, ввівши в теоретичний аналіз нові чинники розміщення виробництва окрім транспортних, ставлячи більш загальну оптимізаційну задачу: мінімізацію загальних витрат виробництва, а не тільки транспортних. Аналізуються три чинники розміщення: транспорт, робочу силу, агломерацію. Для знаходження транспортного пункту (штандорта) (місце, в якому з урахуванням місця розташування споживчого центру і джерел сировини має місце мінімальна величина транспортних витрат) використовується ваговий (локаційний) трикутник В. Лаунхардта. Для визначення промислового штандорта з урахуванням спільного впливу чинників транспортних витрат і робочої сили А. Вебер вдається до побудови так званих изодапан (isodapane). Графічно такі лінії можна представити у вигляді замкнутих кривих, які описуються навколо пункту транспортного мінімуму і з'єднують точки однакових відхилень в транспортних витратах при переміщенні виробництва в робочі пункти.

Методи просторової статистики вперше були застосовані в 40-х роках XX століття в роботах П. Морана [1] і Р. Джирі [2]. До 1970-х років методи просторової статистики практично не розвивалися. І тільки в 1973 р А. Кліфф і Дж. Орд [3] опублікували роботу, присвячену просторовій залежності (автокорреляції). Приблизно в цей же час Ж. Палінк [4] вводить термін «просторова економетрика», як новий курс науки просторової автокореляції та асиметрії в просторових зв'язках. Подальший розвиток методів просторової економетрики супроводжувався розробкою статистичних тестів, що оцінюють просторові регресійні моделі.

У 90-х рр. з розвитком інформаційних технологій з'явилися нові області для застосування методів просторової економетрики. Теорія центральних місць В. Кристаллера. Першу теорію про функції та розміщення системи населених пунктів (центральних місць) у ринковому просторі висунув В. Кристаллер (W. Christaller) в своїй основній праці «Центральні місця в південній Німеччині», опублікованій в 1993 р. Теоретичні висновки він обґрунтував емпіричними даними. Центральними місцями В. Кристаллер називає економічні центри, які обслуговують товарами і послугами не тільки себе, але і населення своєї округи (зони збуту). Згідно В. Кристаллера, зони обслуговування і збуту з плином часу мають тенденцію оформлятися в правильні шестикутники (бджолині стільники), а вся заселена територія покривається шестикутниками без просвітів (кристаллеровская решітка). Завдяки цьому мінімізується середня відстань для збуту продукції або поїздок в центри для покупок і обслуговування. Теорія В. Кристаллера пояснює, чому одні товари та послуги повинні вироблятися (надаватися) у кожному населеному пункті (продукти першої необхідності), інші середніх поселеннях (звичайний одяг, основні побутові послуги тощо), треті тільки у великих містах (предмети розкоші, театри, музеї тощо)

Книга Л. Анселіна «Методи та моделі в просторової економетрики» [5] була однією з перших фундаментальних робіт того часу. Автор визначає просторову економетрику як набір методів для роботи з особливостями просторових даних в статистичному аналізі.

Л. Анселін вводить поняття просторових ефектів, що мають безпосереднє відношення до просторової залежності (автокорреляції) і гетерогенності (неоднорідності) даних. Як правило, на практиці побачити просторову автокорреляция і неоднорідність не так вже й просто.

Потрібно відзначити, що сучасна література про просторової статистиці і економетрики присвячена в основному різним тестам на просторову автокорреляцию. На даний момент розроблено безліч тестів для виявлення просторової автокореляції, такі як статистики Морана, Джіррі, Вальда, тест Гетіса і Орда і ін.

Висновки. Проведене дослідження дало можливість говорити про те, що спроба ідентифікувати природу, сутність і саму можливість існування простору сходить до часів античності. Однак нестабільність, мозаїчність та безперервність процесу трансформації простору відкрила дослідникам перспективу відслідковувати ці зміни та використовувати прогностичне моделювання як основний інструмент його дослідження.

Список використаних джерел:

1.Moran P. The interpretation of statistical maps. Journal of the Royal Statistical Society, Series B, 10. 1948. 243 – 251.
2.Geary R. The continiguity ratio and statistical mapping. The Incorporated Statistician, 5, 1954. 115 – 145.
3.Cliff A., Ord J. Spatial Autocorrelation. Pion, London, 1973.
4.Paelinck J., Klaassen L. Spatial Econometrics. Saxon House. Farnborough, 1979.
5.Anselin L. Spatial Econometrics: Methods and Models, Kluwer Academic Publishers, Dordrecht. – 1988.

Рецензент д.е.н., професор Вахович І.М.

УДК 330.828.2

Лантух І.В., к.е.н., доцент
Харківський національний автомобільно-дорожній університет

ПРОТЕКЦІОНІЗМ НА ТЕРЕНАХ ВІТЧИЗНЯНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ В КІНЦІ XIX-ПОЧАТКУ XX ст.: ТЕОРІЯ ТА ПРАКТИКА

Розглядаючи проблему протекціонізму, автор звертається до теоретичних викладок її українськими економістами кінця XIX – початку XX ст. Автор аналізує цю політику, спираючись на дані виробництва і торгівлі. Якщо, з одного боку, політика протекціонізму була каталізатором в справі модернізації вітчизняної промисловості, то з другого – гальмом і «розбещенням» останньої. Автор звертає увагу на наслідки цього явища для вітчизняної економіки взагалі і вітчизняного споживача, зокрема.

Ключові слова: протекціонізм, вітчизняна промисловість, капіталістична модернізація, митна політика, заборонні тарифи.

Lantukh I.

PROTECTIONISM OF THE DOMESTIC INDUSTRY OF LATE XIX AND EARLY XX CENTURIES: THEORY AND PRACTICE

Considering the problem of protectionism the author refers to the theoretical calculations of the Ukrainian economists of late XIX and early of XX centuries. The author analyzes this policy according on data of production and trade. The policy of protectionism from the one hand was a catalyst of modernization of domestic industry, but from the other hand it was a brake and depravation of it. The author pays attention at the consequences of this phenomenon for domestic economics and consumers.

Key words: protectionism, domestic industry, capitalist modernization, customs policy, prohibitive tariffs.

Лантух И.В.

ПРОТЕКЦИОНИЗМ В ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В КОНЦЕ XIX-НАЧАЛЕ XX вв.: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

Рассматривая проблему протекционизма, автор обращается к теоретическим выкладкам её украинскими экономистами конца XIX-начала XX вв. Автор анализирует эту политику, основываясь на данных производства и торговли. Если, с одной стороны, политика протекционизма была катализатором в деле модернизации отечественного промышленности, то с другой – тормозом и «расстлением» последней. Автор обращает внимание на последствия этого явления для отечественной экономики вообще и отечественного потребителя, в частности.

Ключевые слова: протекционизм, отечественная промышленность, капиталистическая модернизация, таможенная политика, запретительные тарифы.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. З середини XIX ст. проблема протекціонізму у нашій країні була найактуальнішою та архіважливою. Вона була обумовлена декількома моментами, що на той час мали не абияку важливість. Це, перш за все те, що вітчизняна економіка, яка стала на шлях капіталістичної модернізації, вимагала значних інвестицій, модернованого обладнання, технологічного забезпечення, певних видів сировини. По-друге, існувала надзвичайна загроза насичення вітчизняного внутрішнього ринку дешевими конкурентоспроможними імпортними товарами, перед якими наша молода вітчизняна промисловість була безпорадна і не могла вистояти. Тому проблема протекціонізму, його значущості вимагала не тільки свого теоретичного осмислення, але й практичного застосування.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Протекціонізм, як економічна політика держави, що направлена на захист національної економіки від іноземних конкурентів [1, с. 1083], був уже в кінці XIX – початку XX ст. цікавою проблемою для цілого ряду дослідників і, перш за все, вітчизняних. Тут можна згадати дослідження І. Вернадського, М. Туган-Барановського, М. Бунге, П. Мігуліна, Д. Піхно, І. Янжула та ін.[2]. Це були оригінальні роботи, які мали свою креативність та містили «раціональне зерно» роздумів та висновків, щодо протекціонізму. Ретельний аналіз поглядів українських економістів кінця XIX – початку XX ст., які були живими учасниками тогочасного життя і вивчали протекціонізм, виходячи із практики повсякденності, дає можливість прийти до наступних висновків:

по-перше, на початку другої половини XIX ст. більшість вітчизняних економістів виступали проти політики протекціонізму. Причин для цього було декілька, а саме те, що на той час вітчизняна машинна промисловість тільки-но зароджувалася, а отже, вимагала для своїх потреб багато обладнання, технологій, різних видів сировини та матеріалів, яких не було на вітчизняному ринку. Крім того, на той час у країні відчувався дефіцит окремих видів промислових споживчих товарів;

по-друге, імпортні товари, що були відносно дешевші та якісніші, почали складати відчутну конкуренцію молодій вітчизняній індустрії. Тому вітчизняні економісти в своїх дослідженнях стали виступати за поєднання в митній політиці держави елементів протекціонізму та вільної торгівлі. Щодо ставки ввізного мита, то його пропонувалося диференціювати в залежності від потреб тієї чи іншої галузі;

по-третє, у зв'язку з інтернаціоналізацією господарських зв'язків, на початку XX ст. зростання ставок ввізного мита в одній країні неминуче призводило до адекватної відповіді з боку інших держав, з якими вели торгівлю. Тому при виробленні державної митної політики пропонувалося враховувати не лише ситуацію у власному народному господарстві, а й активно орієнтуватися на специфіку двосторонніх та багатосторонніх відносин у міжнародній торгівлі;

по-четверте, митна політика повинна бути складовою частиною народногосподарської політики і відповідати її завданням. Тому пріоритети внутрішньої політики мали визначити особливості зовнішньої, а не навпаки;

по-п'яте, в економічній політиці не повинно бути стрибків, реформи повинні здійснюватися поступово і повільно, але в той же час твердо і неухильно, маючи на увазі одну найважливішу і керівну мету – загальне благо народу, і нехтуючи заради неї претензіями, що містяться в корисних почуттях та інтересах окремих осіб або окремих класів населення [3, с.397].

Цілі статті. Ціль статті – дослідити політику протекціонізму в кінці XIX - початку XX ст., яка сприяла модернізації вітчизняної промисловості, з метою застосування цього досвіду, щодо інтеграції сучасної української промисловості до європейського ринку. А також виявити економічні гальма протекціонізму, які в певний час стали навіть шкідливими для розвитку вітчизняної економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Політика протекціонізму на теренах вітчизняної промисловості, яка у той час входила до складу Російської імперії, почалася ще за часів Катерини ІІ. Визнаючи хліборобів «найпершими й найкориснішими мануфактурниками в державі» [4], вона наказала в 1763 р. піддати корінній зміні надзвичайно високий митний тариф 1757 р. В «таємних правилах» висловлені були керівні настанови, яких необхідно було дотримуватися при зміні митної системи, що панувала в той час. Сутність цих «правил» можна було резюмувати так: не слід обертати мито в заохочувальну премію для контрабандистів. Необхідно було відкрити широкий доступ на вітчизняний ринок усім продуктам та товарам, яких у нас не вироблялося. Підтримку можливо було допускати лише у відношенні таких вітчизняних виробництв, які встигнули вже досягти відомого ступеня розвитку. Чим досконаліше був той або інший вид виробництва, тим значуща була підтримка, на тих підставах, щоб вона не затримувала розвиток як підтримуваних, так і інших виробництв. Транзит не тільки рекомендувалося не ускладнювати, але, навпаки, його використовувати, як найкращий засіб до поширення вітчизняної торгівлі. Нарешті, саме визначення тарифу покладено було на особливу «комісію про комерцію». Так що не тільки були безпосередньо зацікавлені у митному тарифі окремі особи, але навіть і причетні до цієї справи урядові установи, що відігравали певну роль при встановленні нової тарифної системи.

Цей останній захід виявився дуже доречним, оскільки велику боротьбу довелося витримати цій комісії з існуючою рутиною. Не тільки фабриканти, але й мануфактур-колегія разом запевняли, що, при здійсненні реформи, що проектувалася, стосовно митних тарифів, їм «прийдеться зовсім припинити своє виробництво». Але не дивлячись, однак, на таке залякування, під енергійним впливом самої імператриці була здійснена радикальна реформа в митному обкладанні. Вища межа заступництва внутрішньому виробництву була знижена до 20 % із оголошеної у митниці ціни. Багато колись заборонених продуктів закордонного виробництва були допущені до привозу або з митом в 30 % з митної ціни, або зовсім без усякого мита. Отже, митна реформа була проведена так рішуче, що в 1779 р. була навіть скасована й сама мануфактур-колегія [4].

Надзвичайно повчальні ті практичні результати, у яких виразився настільки радикальний захід, що залишався в силі близько чверті століття. Час царювання Катерини ІІ можна назвати добою майже безперервних війн. Проте, ні про які «кризи» не було й спомину. Державний бюджет з 17 000 000 крб. зріс до 80 000 000 крб. Середня щорічна вітчизняна відпускна торгівля, з 6 952 000 крб. у десятилітті з 1752 р. по 1762 р., зросла до 29167 000 крб. у десятиліття з 1783 р. по 1792 р. А ось ввізна торгівля, за той-же проміжок часу, збільшилася з 8 965 000 крб. до 26 508 000 крб. Середній річний митний збір з 2 423 000 крб. зріс в зазначений проміжок часу до 5 731 000 крб., так що ріст його становив 136 ½ %. Нарешті, цінність виробництва вітчизняних фабрик і заводів з 2 122 000 крб. у 1761 р. зросла до 2 941 264 крб. у 1783 р. [4], тобто майже у 13,9 разів. Як бачимо, результати протекціоністської політики були очевидними.

Зовсім іншу картину представляв собою час із 1823 р. по 1844 р., коли вся вітчизняна торгівля й промисловість були пригноблені системою безперервного піднесення митних тарифів, під час керування тогочасним міністерством фінансів графом Канкриним. Як тільки Росія вступила на шлях заборонних мит, іноземці прозвали митну політику «самовбивчою». Практичне життя не сповільнило підтвердити це. Торговельні обіги з європейськими державами скоротилися разючим чином. Так, з 1812 р. по 1816 р. включно відпускна торгівля Росії щорічно давала, у середньому, 178 011 000 крб., ввізна - 108 701 000 крб. Під впливом же заборонних канкринівських мит щорічний стан вітчизняного вивозу й привозу виражався в наступних середніх щорічних цифрах по п'ятиліттях [4]:

Таблиця 1

Стан вітчизняного вивозу та ввозу товарів за період 1824-1844 рр.

Роки	по вивозу (крб.)	по ввезенню (крб.)
1824-1829	53 007 000	51 089 000
1830-1834	60 189 000	45 509 000
1835-1839	70 320 000	58 080 000
1840-1844	76 649 000	66 146 000

Зі скороченням торговельних обігів відбулося й зменшення попиту на вітчизняні сільськогосподарські продукти, які продовжували становити виняткову статтю відпустки за кордон; а скорочення ж відпустки викликало штучне знецінювання їх на внутрішньому ринку. У характеризуємий нами період часу, стали жорстоко дошкуляти різні «кризи» і голосно «лунали на всю Росію загальні скарги наших хазяїв на безвигідність сільського господарства й на неможливість зводити в ньому кінці з кінцями» [4].

Справедливість цих скарг була так очевидна для всіх, що вже в 1826 р. академія наук призначила премію в «сто голландських червінців» за твір, спеціально присвячений дослідженню питання: чому ходяча ціна землеробських виробів Росії, що постійно підіймалася з XVII ст., впродовж останніх років знизилася? Академічною премією була відзначена праця О. Фоміна, що очолював канцелярію державної комісії погашення боргів, «Про зниження цін на землеробські вироби Росії». У цьому творі було доведено, що коріння зла полягає, саме, у заборонному тарифі. Доводячи, наприклад, несправедливість і шкоду заборони ввозу різних іноземних товарів, О. Фомін, між іншим, зауважував: «Монополія, отримана, таким чином, вітчизняними фабрикантами, дасть їм можливість виробити товари нижчої якості й продавати їх дорожче, їхні вигоди будуть втратою для споживачів, причому останні втратять більше, ніж придбають перші, така вся сума зайвих витрат, зроблених проти іноземців, втрачена для нації безповоротно, не доставить нікому зі співгромадян ані користі, ані задоволення» [4].

Але граф Канкрин не звернув ніякої уваги на думку академії наук, продовжуючи підвищувати до крайніх меж митні ставки й в 1830 р., і в 1831 р. Під впливом цього анти-економічного прийому, у зазначену для вітчизняної торгівлі й промисловості добу, вперше рельєфно вимальовувалася дуже небезпечна для Росії конкуренція заокеанських країн (Північної Америки, Канади й Австралії), що почали з кожним роком все сильніше й сильніше тиснути на вітчизняну відпускну торгівлю. Внаслідок цього, колишні «скарги» вітчизняних хазяїв прийняли, нарешті, форму загальнодержавного питання «про відновлення зовнішньої торгівлі Росії», остаточно розхитаної й розстроєної канкринівською системою заборонних митних тарифів.

Після часткового поліпшення у тарифній справі, що відбулися в 1845 р., був установлений, нарешті, в 1857 р., новий тариф, що представляв, за своїми основними цілями, ніби повернення до відомого митного обкладання часів Катерини II. У 1868 р. новий тариф піддався незначним змінам і, потім, продовжував діяти аж до 1877 р. Подібно тарифу катериненських часів, він самим доброчинним чином відбився на всіх сторонах вітчизняної продуктивності й промисловості.

Обіги, наприклад, вітчизняних торговельних відносин з Європою, а отже й митний збір, представляв в усі часи дії нової тарифної системи безперервне й дуже сильне піднесення. З 1845 р. по 1849 р. середня щорічна відпустка становила 94 597 000 крб., привіз - 74 574 000 крб. і митний збір —29 883 000 крб. Тим часом, у п'ятиліття з 1870 р. по 1874 р. середня щорічна відпустка зросла аж до 352 846 000 крб., привіз - до 395 600 000 крб. і митний збір - до 50 539 000 крб. Виходить, у зазначений тридцятирічний період часу вітчизняна відпустка збільшилася на 273 %, привіз - на 432 % й митний збір - майже на 70 % [4]. Таким чином, під впливом сприятливої митної

системи, ми бачимо блискуче зростання продуктивних і купівельних сил імперії, а також - і доходи державної скарбниці. Із приводу переваги над вивозом в останнє із зазначених п'ятиліть необхідно підкреслити, що явище це пояснювалося чисто винятковими обставинами - «посиленим ввозом різних приналежностей для залізниць, що будувалися».

Замість «занепаду обробної промисловості», - як це пророкували, при введенні нових тарифів, - вона досить сильно зросла. В 50-ти губерніях Європейської Росії (крім Фінляндії й Привіслянського краю) в 1856 р. значилося до 10 748 фабрик і заводів, з виробництвом на 203 916 446 крб.; у 1870 р. кількість фабрик і заводів зросла до 18 892, а виробництво їх - до 452660 466 крб. Отже, у зазначений 15-річній проміжок часу кількість фабрик і заводів збільшилося на 76 %, а виробництво їх - на 122 %. Середня продуктивність кожної окремої мануфактури збільшилася на 26 % (з 19 000 крб. до 23 960 крб.) [4].

Нарешті, для повноти характеристики сприятливого впливу послаблень у тарифі, починаючи з 1845 р., необхідно ще підкреслити, що за весь 32-річний період дії митного тарифу цієї системи (до 1877 р.), Росія не випробувала на своїх теренах ніяких «криз», хоча їй довелося пережити за цей час 3 війни й польську смуту. Замовкли також у цей час і скарги на безвигідність сільського господарства. Мало того: сама площа землеробської культури невпинно розширювалася. Становлячи в 50-ти губерніях Європейської Росії, на початку 50-х рр., 81 322 000 десятин, вона зросла до початку 80-х рр. до 99 858 000 десятин, тобто у 1,2 рази.

Таким чином, на відстані півтора сторіччя, ми бачимо з незмінною правильністю повторюваний факт, що надмірне збільшення митного тарифу неминуче підриває продуктивні й купівельні сили населення, зменшуючи разом з тим і самий розмір митного збору. Навпаки ж: чим помірніше тариф, тим енергійніше ріст продуктивних і купівельних сил, а також – і прибуток державної скарбниці. Ця істина, що непідлегла більш ніяким сумнівам, з усією очевидністю була доведена і діючою з 1877 р. системою заборонних тарифів. Як приклад, пошлемося лише на наступний, офіційно засвідчений, факт. Відомості міністерства фінансів свідчать, що вітчизняний вивіз та ввіз з 1882 р. по 1886 р. виражався в наступних цифрах [4]:

Таблиця 2

Стан вітчизняного вивозу та ввозу товарів за період 1882-1886 рр.

Роки	по вивозу (крб.)	по ввезенню (крб.)
1882	667343000	527512000
1883	627419000	519137000
1884	553963000	491649000
1885	504784000	385697000
1886	450651000	379715000

Отже, у зазначене п'ятиліття ми знаходимо скорочення продуктивних сил Росії на 48% і купівельних - на 39 %. Із цього приводу вільне економічне товариство, яке відслідковувало цю проблему, видало працю «Про зміни в російському митному тарифі». В ній підкреслювалося, що «внески наших ощадних кас не становлять, у середньому розмірі, і півтора карбованця на душу населення, тоді як в Англії вони доходить до 250 ф. ст., у Північній Америці - до 300 доларів» тощо [4]. Ці факти доводять, як справедливо й ґрунтовно було інноваційне клопотання вільним економічним товариством перед урядом про «митне роззброювання».

Дуже цікавим в межах протекціонізму є питання: як відбився протекціонізм на стані вітчизняної обробної промисловості?

Питання це, що залишалося до останнього часу суперечливим і досить заплутаним, раптом отримало таке яскраве й повне висвітлення, якого тільки можна бажати. До відомої вже праці Імператорського вільного економічного товариства «Про зміни в російському митному тарифі» додалася дуже цікава книга Я.А. Новикова,

«промисловця» за професією – «Протекціонізм». Я.А. Новиков називає протекціонізм «нічим іншим, як трохи зм'якшеною формою рабства». «Виробник, охоронюваний митом, це - пан, на користь якого всі покупці його продукту повинні платити постійну контрибуцію» [5]. Він поцікавився, яким чином утилізують ці «добродії» «контрибуцію», яка стягувалася ними у різних галузях обробної промисловості, що перебувала в їхніх руках?

У 1879 р. в 50-ти губерніях Європейської Росії (без Фінляндії й Привіслинського краю) було 27 927 фабрик і заводів, з 689 452 робітниками й з виробництвом на 909 000 000 крб. Через дев'ять років, а саме в 1887 р., уже налічувалося лише 16 061 фабрик й заводів, хоча в це число, як засвідчує вільне економічне товариство, потрапило «дуже не мало різних домашніх майстерень, із числом робітників в 2—3—5 людей і навіть з одним тільки робітником». Число робітників скоротилося до 657 180 чоловік; загальна-же-сума фабрично-заводського виробництва становила 909 216 000 крб. Таким чином, у дев'ятирічний проміжок часу, ознаменований найвищим розвитком у нас протекціонізму, розміри обробної промисловості скоротилися на 74 %; число робітників зменшилось на 4,9 %; збільшення-же продуктивності праці становило лише 0,02 %, тобто таку незначну величину, вище якої повинна-би була зрости продуктивність вітчизняної обробної промисловості й без усякого «заступництва», у силу природнього росту населення, а отже — і збільшення його потреб. Дійсно, зазначене «збільшення» продуктивності на 0,02 % виявилося на перевірку, досить чутливим зменшенням, якщо взяти до уваги, що за той-же дев'ятирічний проміжок часу населення в 50-ти губерніях Європейської Росії зросло, щонайменше, на 13,5 % [6].

Бачимо, наскільки незначний був вплив протекціонізму на вітчизняну обробну промисловість. Тому вільне економічне товариство зовсім справедливо зауважувало, що в цій галузі промисловості «відбулася найсильніша монополізація виробництва, цілком аналогічна з розвитком заводського винокуріння, на шкоду сільськогосподарському, причому ручна праця на фабриках дуже мало замінилася машинною, а продуктивність залишилася такою-ж, якою була при значно-меншому населенні» [6]. Проте, все це є кількісною характеристикою обробної промисловості. Щодо якісних характеристик, то ця проблема дуже добре була висвітлена у праці Д.Д. Морева «Господарська статистика Росії». Він відмічав, що за «деякими виключеннями, майже всі галузі обробної промисловості сильно відстали від промисловості інших країн як по сумі виробництва, так і по якості продуктів. Сама слабка її сторона в тому, що вона й тепер ще стоїть не на міцному фундаменті особистої енергії, заповзятливості й знаннях фабрикантів і заводчиків, а на штучних підпірках протекціонізму. Вихована під захистом суворо-охоронного тарифу, вони звикли бачити в ньому одному виняткову запоруку успіху своїх підприємств, а на інші умови, суттєво необхідні для розвитку промисловості, у більшості випадків, звертали мало уваги й особливо малу ціну надавали головному двигуну всякого прогресу – знанню» [7, с.154]. Офіційно зібрані в 1887 р. дані показали, що із загальної кількості 21 810 осіб, які завідували вітчизняним фабрично-заводським виробництвом, тільки 6,8 % отримали технічну освіту, і в цім незначному числі більш третини припадало на частку іноземців; інші 93,2 % не мали за собою не тільки технічної, але й навіть елементарної наукової підготовки [8].

Таким чином, протекціонізм кінця XIX ст. виявився вже не просто «заступництвом» обробної вітчизняної промисловості, а прямо-таки «премією за відсталість і неуцтво наших фабрикантів», — як вдало висловився Д.Д. Морев. І «премія» ця, - по роз'ясненням вільного економічного товариства, надзвичайно й безприкладно велика. З надрукованих у «Віснику фінансів» звітів за 1887 р. виявилося, що різні галузі вітчизняної обробної промисловості одержували від 15 % до 45 % чистого прибутку на свій основний капітал. Указавши на те, що про такий великий прибуток на витрачений капітал «ні в якій іншій країні сама освічена людина й мислити не сміє», вільне економічне товариство робило ще застереження, що «чистий

прибуток», показаний в надрукованих звітах, «набагато нижче дійсного». Так, «спеціальні аналізатори» цих дивовижних баришів доводили, наприклад, що мануфактура Вікули Морозова давала в 1887р. не 16 % чистого прибутку, як було показано у звіті, надрукованому в «Віснику фінансів», а 28 %; Невська паперовопрядильня не 38 %, а 53 %, Нікольська мануфактура не 28 %, а більш як 40 % і т. п. [9].

Якби навіть це було перебільшенням, підкреслює вільне економічне товариство, то все ж залишався той факт, що «прибуток збутково-заступницьких виробництв удвічі-утроє-учетверо й більше ніж вшестеро перевищує ту, яку в найкращому випадку може приносити вітчизняне сільське господарство; що ні з якого погляду подібного явища не можна визнати нормальним і що на всіх не протекційних галузях вітчизняного виробництва воно відбивається дуже шкідливо, як гальмо, що суттєво сповільнює їхній успіх. Ненормально воно потому, що тільки промисловий розвиток надано природнім силам країни і її населенню, завжди особиста вигода встигає привести розміри прибутку в різних галузях її до одного рівню, звідки й відбувається, що порівняно ширше розбудовуються саме ті виробництва, яким тепер найбільше сприяють місцеві умови, і навпаки. Шкода ще в тому, що в такій бідної капіталами країні, як Росія, де «ходячий» відсоток якщо не втроє, то вдвічі вище, ніж у культурно-промислових країнах світу, і де тому навіть не дуже великий капіталіст надто легко стає хижим на цілу округу монополістом, — останні засоби штучно відволікаються від природжених виробництв у дорогі протекції, тому й відбувається, що в перших віднімається всіляка можливість йти вперед по шляху випробуваних навіть поліпшень» [10]. Розібравши докладніше відзначене явище, вільне економічне товариство доходить висновку, що «систему, яка створила можливість одержувати 15 — 25 — 45 відсотків надприбутків без усяких знань, важко не визнати юридичної справедливості, що далеко переступила межу, і економічної доцільності». А Я.А. Новиков називає протекціонізм просто «оббиранням» усіх на користь небагатьох [5].

Із приводу юридичної справедливості й економічної доцільності цікавий, між іншим, наступний факт. У той час, як фабрично-заводське виробництво, при настільки руйнівному для держави «заступництві», досить значно скоротилося як по розмірах продуктивності, так і по кількості робітників, а кустарне виробництво, без найменшого навіть натяку на заступництво, зростало й зростало. У цей період воно надавало роботу близько 7 000 000 чоловік (на фабриках-же й заводах працювало лише 657180 людей); продуктивність кустарної промисловості становило не менш трьох мільярдів карбованців, тоді як щедре заступництво фабрично – заводської продуктивності праці дуже недалеко було ще навіть і до мільярда карбованців (909216 000 крб.). І це, потрібно відмітити, аж ніяк не випадкова гра цифр. Це свого роду закон, який можна сформулювати так: чим сильніше заступництво даної галузі виробництва, тим повільніше її розвиток і обмежена продуктивність [7, с.154-160]. Наприклад, в кінці XIX ст. частка найменш протекційних виробництв складала 12 232 закладів, продуктивність яких, при 163 002 робітників, становила 33 7910 000 крб. На боці ж особливо посилено протекційних виробництв було всього 3 829 фабрик і заводів, які, маючи 494 178 робітників, виготовили виробів на 571 306 000 крб. Позначаючи це у відсотковому вимірі, одержуємо: виробництва, що мали найменше заступництво, становлячи 76 % загального числа фабрик і заводів, маючи лише 25 % всієї кількості робітників, давали 37 % загального виробництва; тим часом, виробництва, найбільш захищені митним тарифом, становили тільки 24 % загальної кількості фабрик і заводів і, маючи 75 % робочого люду, виробляли лише 63 % всього фабрично-заводського виробництва. Отже, «складні й улюблені тарифом виробництва, маючи втричі більше робочу силу, не виробили навіть удвічі більшої цінності проти найпростіших виробництв» [10].

Наведені дані свідчать, що протекціонізм, який не витримував ніякої критики з точки зору загальнодержавної економії, виявився прямо шкідливим для розвитку навіть

самих протекційних виробництв і корисним тільки для окремих фабрикантів і заводчиків, як «контрибуція» за особистий їх зиск. Зрозуміло, фабриканти й заводчики, особливо ті з них, які, незважаючи навіть на діючу заборонну систему мит, усе клопоталися про подальше піднесення їх, прийшли у жах від такої постановки питання й почали волати про справжній «повінь іноземних товарів». Тим часом, Я.А. Новиков, спираючись на історичний досвід довів, що «скасування всієї прикордонної митниці не зробить ніякої повені і не ушкодить промисловості». Його аргументи були беззаперечні. «Під час першої республіки й при Наполеоні І Бельгія, Прирейнський край, Голландія й Північна Італія були приєднані до Франції. Усі прикордонні митниці, що відокремлювали раніше ці держави, були знищені. Чи згинула від цього промисловість як у країні завойовника, так і в країнах завойованих? Хоча бельгійське залізо й вугілля, німецькі сукна, голландське полотно, ломбардийські шовкові матерії та інші продукти й стали ввозитися у Францію безмитно, вони не робили там ніякої повені й не вбили подібних фабрик у країні. Теж саме ми бачимо в Німеччині під час утворення митного союзу. Там теж усі прикордонні митниці були знищені в досить короткий час і, проте, промисловість продовжувала розбудовуватися скрізь. Теж саме було в Італії, коли вона об'єдналася в одну державу» [5, с.122-124].

Висновки. Отже, практика кінця XIX – початку XX ст. свідчила, що в інтересах загальнодержавної промисловості назавжди треба було відмовитися від системи заборонних мит і доведення митного обкладання до незначного мінімуму, але – що ще важливіше – зробити рішучий крок до повного знищення прикордонної митниці.

Як зазначав економіст І.В. Вернадський, політика протекціонізму була притаманна практично усім країнам, де законну силу та офіційну підтримку мали засади протекції [11, с.120]. Функція протекціонізму полягала у захисті вітчизняного виробника від зовнішньої конкуренції. Проте, такий захист може завдати шкоди, бо жодна країна не може змагатися з іншими у виробництві всіх необхідних їй товарів, бо «країна, яка не досягла можливості конкурувати з іншою по шовковій фабрикації, може з нею конкурувати по залізній, паперовій; поступаючись в обробній промисловості, може суперничати в видобувній тощо» [11, с.128]. Практика кінця XIX ст. відповіла на питання: кому був вигідний протекціонізм?

Якщо головна мета промислового розвитку країни - зробити її незалежною від зовнішнього ринку, то політика протекціонізму не тільки не допомогла, але й прямо створювала перепони на цьому шляху. Так, для того щоб «наздогнати» Європу, не треба було заборонних тарифів, бо вони створювали штучну дорожнечу знарядь «догонки» і робили неможливим користуватися ними. А тарифи з безстроково-високими ставками вели до розорення населення, і зростання народного багатства при цьому становилося фізично неможливим. Послаблюючи купівельну спроможність населення, заборонні тарифи заставляли його задовольнятися поганою продукцією, лише щоб вона була дешевою. Тому вільне економічне товариство наголошувало, що «всіляке підвищення митницького збору має наслідком те, що навіть самий ідеальний закордонний виробник починає посилати в Росію заздалегідь поганий товар, лише щоб він був по кишені нашому споживачеві» [12]. Сьогодні, крокуючи до Європи, українська промисловість, споживчий ринок повинні враховувати практику вітчизняного виробництва кінця XIX – початку XX ст. і зробити далекосяжні висновки: як, яким чином зберегти своє виробництво в умовах конкуренції з високоякісними європейськими товарами та послугами?

Список використаних джерел:

1. Советский энциклопедический словарь. – М.: Издательство «Советская энциклопедия», 1979. – 1600 с.

2.Вернадский И. О мене и торговле/ И. Вернадский. – СПб., 1865. – 175 с.; Туган-Барановський М.І. Політична економія: Курс популярний / М.І. Туган-Барановський/ Відп. ред. Т.І. Дерев`янкін. – К.: Наук. думка, 1994. – 263 с.; Сборник государственных знаний. Т.8. – СПб., 1880. – 149 с.; Сайкевич О.Д. Проблема співвідношення засад протекціонізму і вільної торгівлі у зовнішньоторговельній політиці держави в роботах українських економістів другої половини XIX-початку XX ст./ Сайкевич О.Д.// Історія народного господарства та економічної думки України. Міжвід. зб. наук. праць. – Вип. 33-34. – К., 2002. – С.183-190; Мигулин П.П. Регулирование бумажной валюты в России / П.П. Мигулин. – Х., 1896. – 28 с.; Пихно Д. О свободе международной торговли и протекционизме

/ Д. Пихно. – К., 1889. – 26 с.; Пихно Д.И. – По поводу полемики о дешевом хлебе / Д.И. Пихно. – К., 1897. – 121 с.; Янжул И.И. Основные начала финансовой науки: Учение о государственных доходах / И.И. Янжул. – СПб., 1904. – 498 с.
3.Янжул И.И. Основные начала финансовой науки: Учение о государственных доходах / И.И. Янжул. – СПб., 1904. – 498 с.
4.Плоды протекционизма //Новости и биржевая газета. – 1890, 9(21) сентября. - №248.
5.Новиков Я.А. Протекционизм/ Я.А. Новиков. – СПб., 1890. – 159с.
6.Плоды протекционизма //Новости и биржевая газета. – 1890, 14 (26) сентября. - №253.
7.Морев Д.Д. Хозяйственная статистика России / Д.Д. Морев. – СПб., 1890. – 189 с.
8.Поход против иностранных техников (о технических кадрах на производстве)// Новости и биржевая газета. - 1889. – 11(23) декабря. - № 341.
9.Вестник финансов. – СПб., 1888. – 173 с.
10.Плоды протекционизма //Новости и биржевая газета. – 1890, 17 сентября. - №256.
11.Вернадский И. О мене и торговле/И. Вернадский. – СПб., 1865. – 175 с.
12.Изнанка запретительных тарифов// Новости и биржевая газета. – 1890, 26 сентября. - №265.

Рецензент д.е.н., професор Бабич Д.В.

УДК 330.163

Маловичко С.В., к.е.н., доцент
Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ВИВЧЕННЯ СПОЖИВАННЯ ЯК ДРАЙВЕРУ ТОРГІВЛІ

У статті розглянуто теоретико-дослідницькі підходи до вивчення феномену споживання. Проаналізовано методологічні погляди до аналізу суспільства споживання. На основі аналізу теоретичної суті концепту споживання запропоновано розглядати агреговане відбиття сутності цього феномену скрізь призму економічної теорії; соціологічної теорії; філософії; маркетингу; психології; менеджменту.

Ключові слова: споживання, торгівля, драйвер торгівлі, теорії споживання, управління споживанням, потреби, суспільство, ринок.

Malovychko S.

MODERN GOING NEAR STUDY OF CONSUMPTION AS TO TRADE DRIVER

In the article the theoretical research going is considered near the study of the phenomenon of consumption. Methodological looks are analysed to the analysis of society of consumption. On the basis of analysis of theoretical essence of concept of consumption it offers to examine the aggregated removing of essence of this phenomenon everywhere prism of economic theory; sociological theory; philosophy; marketing; psychologies; management.

Keywords: consumption, trade, driver of trade, theory of consumption, management of consumption, necessities, society, market.

Маловичко С.В.

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ИЗУЧЕНИЮ ПОТРЕБЛЕНИЯ КАК ДРАЙВЕРУ ТОРГОВЛИ

В статье рассмотрены теоретико-исследовательские подходы к изучению феномена потребления. Проанализированы методологические взгляды к анализу общества потребления. На основе анализа теоретической сути концепта потребления предложено рассматривать агрегированное проявление сущности этого феномена сквозь призму экономической теории; социологической теории; философии; маркетинга; психологии; менеджмента.

Ключевые слова: потребление, торговля, драйвер торговли, теории потребления, управления потреблением, потребности, общество, рынок.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними університет завданнями. Перехід України до ринкової

економіки обумовив економічну і соціальну актуальність діяльності в сфері споживчого ринку. Торгівля в цілому, і електронна, зокрема, останні роки є активною рушійною силою економіки багатьох країн світу, на що, в свою чергу, наклали відбиток консьюмористичні погляди суспільства та інформаційна економіка.

Питання організації споживання товарів, зниженню сукупних витрат на споживання за рахунок вивчення кон'юнктури ринку, вплив на товарну пропозицію, впливи на формування попиту тісно пов`язує торгівлю і споживання.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Теорії споживання розглядалися науковцями світового рівня такими, як К. Менгер, О. Бем-Баверк, Ф. Візер, Л. Вальрас, А. Маршалл, К. Маркс, А.Г. Маслоу, Т. Веблен, Х. Лейбенстайн, Дж. Хікс та іншими.

Споживання домогосподарств досліджували Г. Беккер, Г. Бівенс, М. Ватаманюк, А. Вдовиченко, Дж. Гелбрейт, Т. Давидова, Т. Заславська, Н. Зверєва, І. Ільїна, І. Калабіхіна, Л. Лавриненко, Р. Лукас, І. Малий, М. Мерфі, Г. Росінська, В. Тамбовцев, В. Туєв, О.Шевченко, В. Ядов та інші.

Споживання як один з періодів суспільного відтворення розглядалось науковцями в рамках зв'язаності з попитом, інвестиціями, заощадженнями (Дж. Кейнс, А. Маршал, П. Самуельсон); з точки зору прогнозування поведінки споживачів (Л. Кириленко, А. Коротченко, Т. Мельник, О. Шафалюк); в контексті залежностей «інновації та споживання» (К. Антипов, О. Білорус, Н. Лапін, А. Мазаракі, А. Філіпенко).

Однак, потребують узагальнення існуючі теоретичні підходи до вивчення феномену споживання. Більшість наукових праць сфокусовані на загальноприйнятих підходах до розуміння споживання та не враховують сучасність та темпоральність цього явища.

Цілі статті. Метою статті є дослідження сучасних підходів до вивчення споживання як активного драйверу торгівлі.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Початкові погляди та теорії споживання висвітлені в роботах Т. Веблена, М. Вебера, Г. Зіммеля, Т. Зомбарта, К. Маркса. Для прикладу, К. Маркс подає ідею товарного фетишизму, Т. Веблен – теорію показного демонстративного споживання, Г. Зіммель висунув теорію про моду як засіб самовизначення, Т. Зомбарт запропонував теорію розкоші тощо.

Єникеєв Ш.І. узагальнив концепції теорій споживання та виділив два підходи:

- індивідуалістський - коли особисте споживання досліджується з точки зору індивідуального споживача і його переваг;
- холістичний, коли споживання і споживча поведінка розглядаються в контексті приналежності індивіда до певної соціальної групи або класу [1, с. 6].

Ряд авторів розглядає теоретичний аналіз споживання з позицій відтворювального, інформаційного, інноваційного підходів, що дозволяє зробити висновок про глибинну трансформацію соціально-економічного змісту споживання в інформаційній економіці, зростанні його ролі в економічній системі [2, с. 40].

Цікавим є методологічні погляди О.В. Добридня до аналізу суспільства споживання, який описує такі підходи: екзистенціальний та антропологічний [3].

1. Екзистенціальний підхід. В основі екзистенціального підходу - образ життя екзистенції, що являється феноменом культури споживання, у яку входять компоненти: матеріально-виробничих відносин, домашнього господарства, засобів життєзабезпечення, облаштування житла, одягу, предметів укоріненості в онтолого-повсякденному бутті, медично-гігієнічних засобів оздоровлення, форм відпочинку, вільного часу, дозвіллєвої культури, різноманітних процесів соціокомунікацій, спілкування, егодиспозицій про власний імідж.

2. Антропологічний підхід. Антропологічний підхід до аналізу суспільства споживання зводиться до включення у його концепт термінології з філософської

антропології - людина, індивідуальність, самореалізація. Антропологічний підхід направлений на дослідження взаємовідносин людини і влади, людини й управління, людини й політики, людини й держави, людини й ,культури, які позитивно або негативно впливають на взаємовідносини людини і суспільства. Антропологічний підхід є необхідним для дослідження суспільства споживання, так як в центрі його уваги люди, інститути і суспільство, становлення особистості в історичній динаміці [3, с. 259-260].

Особливий інтерес, з нашої точки зору, викликає дисертаційна робота Овруцького А.В. «Соціальна онтологія споживання» [4], де автором показано, як з часом відбувається формування, диференціація і конституціонування трьох типів опозиційних споживчих практик, що забезпечують, на наш погляд, стійкість суспільства, це: 1) відчужуване (споживання через обмін) та невідчужуване (споживання сакрального, необмінюваного); 2) чоловіче - жіноче споживання; 3) міське - сільське споживання [4, с.21].

Український соціолог, вітчизняний розробник соціології споживання В.І. Тарасенко визначає такі теоретико-дослідницькі підходи до вивчення споживання:

1) діяльнісний підхід – згідно якого образ і теоретична концепція об'єкта дослідження створюються на основі теорії соціальної діяльності;

2) системний підхід – спрямований на виявлення, опис та аналіз основних ознак системності досліджуваного об'єкта за допомогою використання концептуального апарату загальної теорії систем і теорії соціальних систем;

3) ціннісний підхід, який передбачає розгляд ціннісно-нормативних аспектів функціонування досліджуваного об'єкт;

4) структурний підхід (статистичний) – полягає у використанні статистичних методів аналізу досліджуваного об'єкта з метою виявлення його узагальнених характеристик і статистичних закономірностей;

5) сукупний підхід – поєднує системний та статистичний способи дослідження об'єкта;

6) стратифікаційний підхід – при я кому для опису і пояснення об'єкта використовується концептуальний апарат теорії соціальної стратифікації;

7) структурно-функціональний підхід – передбачає виділення в досліджуваному об'єкті складових елементів (структур), визначення їх місця і ролі (функцій) в цілісній взаємодії;

8) інституціональний підхід – узагальнює всі попередні дослідницькі підходи і полягає в розгляді об'єкта на основі теорії соціальних інститутів [5, 24-48].

Вживання вищевикладених підходів до вивчення споживання дозволяє дослідникам відійти від пошуків тільки внутрішніх причин розвитку та трансформації феномену споживання і визнати істотний вплив на його розвиток екзогенних факторів: маркетингу, соціології, економіки тощо.

Я.В. Зоська привносить такі аспекти вивчення споживання, які сходяться з підходами в соціологічній парадигмі: матеріальний, духовний, соціальний, цивілізаційний, екологічний, глобалізаційний, психологічний, політекономічний, методологічний [6, с.16-17].

В же той час є вихідний опис споживання, який пронизує дані підходи. Це представлення даного об'єкта у вигляді особливої форми соціальної діяльності, прояв соціального життя як процесу (чи способу) задоволення потреб людей та соціальних груп [65, с.34].

З нашої сторони, узагальнивши існуючи погляди на теорію споживання, зазначимо, що агреговане відбиття сутності цього феномену пропонуємо розглядати скрізь призму: 1) економічної теорії; 2) соціологічної теорії; 3) філософії; 4) маркетингу; 5) психології; 6) менеджменту.

Найбільш нерозкритим і цікавим є підхід з позиції менеджменту. Управлінський підхід до споживання, з нашої точки зору, кореспондує з іншими підходами до

розгляду цього феномену, конвергуючи їх погляди у нове, більш універсальне наукове бачення. Сучасний менеджмент в інтеграції з іншими гуманітарними науками, беручи до уваги той факт, що суспільство постійно знаходиться в динаміці, розглядає споживання в якості об'єкту управління.

Як зазначає Овруцький: «.. людина відчужується не лише від продукту своєї праці, але і від продукту свого споживання. Таке подвійне відчуження… ініціює в якості гіперкомпенсації цілий ланцюжок опосередкованого споживання, результатом якого є сьогоднішнє надспоживання» [7, с. 87].

«Сучасне суспільство все частіше використовує соціальні механізми латентного, м'якого впливу на соціальні дії індивіда…»[8, с. 29], управління споживанням покликано вирішувати ряд завдань, найголовнішим з яких є регулювання попиту на окремі товари і послуги та задоволення інтересів різних контактних аудиторій: потреб споживачів, інтересів суспільства, підприємців.

Споживання в традиційному сенсі піддається інверсії і стає соціокультурним чинником, що впливає на формування ідентичності, де основними постають дві ознаки культурної форми – речові і поведінкові. У сформованому економічними та соціальними структурами просторі життєдіяльності, тісно сполучаються обмеженість у споживанні, викликана лімітом матеріальних ресурсів та свобода індивідуальних уподобань , яка формується через символи власної ідентичності [9, с. 12].

Отже, феноменологічна подвійність споживання з дискурсивної точки зору зумовлена подвійністю того процесу, який воно здійснює. З одного боку, благо (як предмет споживання) задовольняє прагматичні потреби людини в їжі, теплі, емоційних відчуттях. Це так званий товарний дискурс, зосереджений навколо „несакрального" ставлення до предметів споживання. Але з іншого боку у споживанні дуже значущим постає і „сакральний", тобто знаково-символічний компонент, коли предмет споживання стає чимось набагато більш значущим, аніж лише за своїми прагматичними якостями, він набуває додатковісмисли і цінності [9, с. 7].

Висновки. Підводячи підсумок, слід зазначити, що споживання, як і більшість значимих соціальних явищ, породило безліч теорій, що намагаються пояснити його природу, причини виникнення, принципи існування, наслідок трансформації, взаємозв'язок і взаємозалежність з іншими соціальними явищами. Обгрунтовано підхід до вивчення споживання з позицій менеджменту, який обумовлено тим, що споживання є безумовним результатом діяльності людини. Перспективами подальших досліджень у цьому напрямі є систематизація існуючих теоретичних підходів до вивчення феномену споживання, розробка нових положень теорії споживання та дослідження фасетного характеру споживання, як об'єкту товарного дискурсу.

Список використаних джерел:

1.Еникеев Ш.И. Закономерности потребления в условиях соціально-экономической трансформации / Ш.И. Еникеев // «Актуальные проблемы экономики и права», 2013. - № 2. – С. 5-10.
2.Манахова І.В. Трансформация потребления в информационной экономике: автореф. дис. на соискание степени док. экон. наук : спец. 08.00.01 «Экономическая теория» / І.В. Манахова. - Москва. – 2014. – 39 с.
3.Добридень О.Б. Методологічні підходи до аналізу суспільства споживання [Електронний ресурс] / О. В. Добридень // Гуманітарний вісник Запорізької державної інженерної академії. - 2012. - Вип. 49. - С. 257-266. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/znpgvzdia_2012_49_28.pdf
4.Овруцкий А.В. Социальная онтология потребления. : автореф. дис. на соискание науч. степени док. фил. наук : спец. 09.00.11 «Социальная философия» / А.В. Овруцкий. - Ростов-на-Дону. – 2012. – 45 с.
5.Тарасенко В. И. Социология потребления: методологические проблемы. – К.: Наукова думка, 1993. – 164 с.
6.Зоська Я.В. Суспільство споживання та соціальні практики споживачів в Україні : монографія / Я. В. Зоська. – Запоріжжя : КПУ, 2011. – 352 с.
7.Гусев Д.К. Социально-психологические факторы,ивлияющие на экономическую деятельность и функционирование экономической сферы // Материалы II Междунар. науч.-практ. конф. КРСУ / под общ. ред. И.И. Ивановой. –Бишкек, 2004. – С. 238-245.
8.Родионова В.И. Типологизация социальных практик и идеология общества потребления [Електронний ресурс] / В.И. Радионова // Власть. – 2010. – 06. – С. 29-31. - Режим доступу: http://cyberleninka.ru/article/n/tehnologizatsiya-sotsialnyh-praktik-i-ideologiya-obschestva-potrebleniya
9.Набруско І.Ю. Споживання як механізм конструювання ідентичності / І.Ю. Набруско // Актуальні проблеми соціології, психології , педагогіки: Збірник наукових праць. –К.:Логос, 2012. -С. 6-12.

Рецензент д.е.н., професор Чернега О.Б.

УДК 330.342
Патлатой О.Є.
Одеський національний економічний університет

РОЗВИТОК ФОРМ НАУКОВОЇ ПРАЦІ В СУЧАСНІЙ РИНКОВІЙ ЕКОНОМІЦІ

У публікації розглядаються форми наукової праці, які розвиваються по мірі поглиблення її інтеграції у систему економічних відносин. Позначені основні шляхи, через які в сучасних умовах посилюється кооперація в сфері наукової праці. Продемонстрована роль держави як каталізатора розвитку форм наукової праці в сучасній ринковій економіці.
Ключові слова: наукова праця, науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи (НДДКР), національна інноваційна система (НІС), наукове знання, суспільне благо.

Патлатой А.Е.

РАЗВИТИЕ ФОРМ НАУЧНОГО ТРУДА В СОВРЕМЕННОЙ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

В публикации рассмотрены формы научного труда, которые развиваются по мере углубления его интеграции в систему экономических отношений. Обозначены основные пути, посредством которых в современных условиях усиливается кооперация в сфере научного труда. Продемонстрирована роль государства как катализатора развития форм научного труда в современной рыночной экономике.
Ключевые слова: научный труд, научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (НИОКР), национальная инновационная система (НИС), научное знание, общественное благо.

Patlatoy O.

DEVELOPMENT OF SCIENTIFIC WORK FORMS IN MODERN MARKET ECONOMY

The publication considers the forms of scientific work, which have been developing with the deepening of its integration into the system of economic relationship. The main trends of intensification of scientific cooperation in modern economy are marked. The role of government in enhancing of research activities under current conditions is shown.
Keywords: scientific work, research and development (R&D), national innovation system (NIS), scientific knowledge, public good.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Наукова праця в сучасному світі є сферою діяльності з дуже помітною динамікою розвитку. Наприклад, у країнах Організації економічного співробітництва та розвитку (яка охоплює 34 держави, переважна більшість яких є економічно розвинутими) за період 1981-2012 рр. кількість дослідників на 1 тисячу зайнятих зросла з 4,15 до 7,77 чоловік, обсяг фінансування науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт (НДДКР) – з близько 357 млрд. долл. до 1049 млрд. долл. (у постійних цінах), частка витрат на НДДКР у ВВП – з 1,85% до 2,33%, частка приватного сектору в фінансуванні НДДКР збільшилася з 51,64% до 60,76% [10]. Останній показник особливо наочно віддзеркалює посилення ролі науки як безпосередньої продуктивної сили. Утім, окрім аналізу кількісних змін, дуже важливим виявляється дослідження якісних зрушень, які відбуваються в сфері наукової праці на сучасному етапі.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. У сучасній економічній теорії спроба врахування науки як чинника економічного розвитку знайшла відображення в моделях економічного зростання з ендогенним технологічним прогресом (перш за все, у рамках неошумпетеріанських підходів, зокрема в моделі Ф.Агійона та П. Хоуїтта). Соціально-економічний вимір даного явища став предметом концепцій національних інноваційних систем (Б.А. Лундвал, К.

Фрімен, Р. Нельсон), елементи яких розвиваються також рядом вітчизняних дослідників (Г.А. Андрощуком, Ю. Бажалом, В.М. Гейцем, Л.І. Федуловою, групою економістів на чолі з І.П. Макаренком). При дослідженні наукового знання з точки зору економічної науки актуальним є використання категоріального апарату теорії суспільних благ, у розвиток якої зробили значний внесок Дж. Стігліц, М. Олсон, Р. Масгрейв, О.Я. Рубінштейн на ін.

На наш погляд, в існуючих на сьогодні дослідженнях усіх рівнів науково-інноваційної сфери недостатньо враховується динамічний аспект явища, що вивчається. Натомість не можна не помічати, що як наука сама по собі (її «дисциплінарна матриця», конкретні завдання, способи організації), так і форми, через які наукова праця «вбудовується» у структуру ринкової економіки, зазнають постійних змін, розвиваючись при цьому у відповідності з певними закономірностями.

Цілі статті. Метою статті є дослідження еволюції форм кооперації в сфері наукової праці в умовах розвинутої ринкової економіки та обґрунтування тези, що така взаємодія неминуче виходить за межі суто ринкових відносин. У цьому контексті доцільно також розглянути вплив держави на розвиток комерційних НДДКР.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Якісні трансформації форм наукової праці в сучасній економіці пов'язані з безпосереднім включенням науки в структуру факторів капіталістичного виробництва. Мета останнього полягає в отриманні найбільшої норми і маси прибутку на основі продуктивного використання результатів науково-технічного прогресу. Ця мета, однак, не може бути досягнута за допомогою використання виключно ринкового механізму, оскільки наукове знання як благо, що має риси суспільного, істотно відрізняється від традиційних товарів.

Лауреат Нобелівської премії з економіки Дж. Стігліц відносить знання (у т.ч. наукове), разом із міжнародною економічною стабільністю, міжнародною безпекою, міжнародною екологією і міжнародною гуманітарною підтримкою, до *глобальних суспільних благ* [11, с. 310]. Така класифікація не є випадковою, оскільки наукове знання, поряд з перерахованими об'єктами, характеризується найменшою конкурентністю в споживанні. В епоху розвитку інформаційно-комунікаційних технологій можливо забезпечити практично необмежений доступ до наукових знань для максимальної кількості суб'єктів. Однак, на відміну від інших глобальних суспільних благ, наукове знання є безпосереднім продуктом окремих суб'єктів (науковців, конструкторських чи дослідницьких груп), і може створюватися для вужчих цілей, ніж сприяння суспільному добробутові, а саме – в інтересах самозростання приватного капіталу. У такому разі виробник наукового продукту повинен відшкодувати витрати на придбання умов наукового виробництва, відтворення робочої сили дослідницького та допоміжного персоналу, та отримати прибуток, не нижчий за середній (а насправді стимулом для нього є отримання додаткового прибутку). Таким чином, виникає необхідність штучного запровадження принципу виключності за допомого патентної системи. Утім, у довгостроковій перспективі всіляке цінне наукове знання все одно перетворюється на невиключне суспільне благо. Отже, відносини, що виникають в процесі його створення, розподілу, обміну та використання мають власну, яскраво виражену специфіку.

Великий виробник не зможе знайти на ринку всіляку потрібну йому технологію, наприклад, для освоєння нового продукту. У той же час утримання власних промислових лабораторій необхідних для цього розмірів далеко не завжди є економічно обґрунтованим навіть для відносно великого бізнесу. У тому числі це стосується і найбільших корпорацій, які у певних випадках використовують механізм внутрішніх венчурів, створення "spin-off" і "spin-out" компаній для реалізації окремих інноваційних проектів. Дана особливість пояснюється специфічним характером наукової праці, незіставністю її витрат і результатів, проблематичністю безпосереднього контролю за якістю творчої праці.

У сучасних умовах прикладне наукове знання найчастіше виникає з знання фундаментального, яке, виступаючи як чисте суспільне благо, як правило, не може бути створене в межах приватного капіталу та не підлягає монопольному використанню навіть у короткотерміновій перспективі. Його виробництво забезпечує держава за рахунок перерозподілу ВВП. При цьому й університети та дослідницькі організації, враховуючи витратність сучасного наукового процесу, не можуть займатися практично орієнтованими дослідженнями «на невідомий ринок». При високому рівні невизначеності, характерному для створення принципово нового знання, виникає необхідність участі держави як стабілізуючого чинника. Крім того, остання зобов'язується захистити права власності на нову розробку, щоб дати можливість фірмі-розробнику окупити понесені витрати та отримати прибуток, не нижчий за середній. Таким чином, широке, планомірне і постійне використання досягнень науки і техніки у виробництві на сучасному етапі неможливе без поєднання ринкового механізму з елементами позаринкового (безпосередньо суспільного) зв'язку у сфері досліджень і розробок.

Для сфери НДДКР характерний вельми специфічний тип усуспільнення праці. В умовах монополістичного капіталізму, в разі безпосереднього усуспільнення виробництва, що виходить за рамки окремих капіталів, прийнято виділяти лише його «насильницький» тип, коли «монополії нав'язують відносини панування і підпорядкування іншим, більш слабким ланкам суспільного капіталу» [3, с. 13]. М. Доджсон, характеризуючи сектор НДДКР в сучасній економіці, зазначає: «Співпраця між фірмами, яка колись вважалася виключно характеристикою антиконкурентних картелів і монополістичного поведінки, сьогодні, у сфері досліджень і технологій, позитивно асоціюється з промисловим динамізмом та інноваціями. У своїй технологічної діяльності фірми активно співпрацюють, за допомогою ... стратегічних альянсів ... і різних інноваційних мереж, незважаючи на можливість втрати власних активів і необхідність ділити дохід від цих інвестицій» [5, с. 193]. Хоча метою таких відносин найчастіше є отримання додаткового прибутку та завоювання власної ринкової ніші, вони носять добровільний характер і їх не можна вважати повною мірою відчуженими і нав'язаними капіталом.

Існує тісний зв'язок між ступенем розвитку науково-технічного співробітництва підприємств і рівнем невизначеності: «ранні стадії розвитку є періодами інтенсивної взаємодії між організаціями, ... що володіють технологічними перевагами ... Як тільки технологія дозріває, невизначеність знижується і спільна активність згасає» [5, с. 195].

Різноманіття форм взаємодії між суб'єктами науково-інноваційної діяльності в сучасних умовах фіксують і російські дослідники: «Міжфірмова кооперація в сфері науки та інновацій приймає найрізноманітніші організаційні форми - від всебічної інтеграції до контролю в рамках угод і контрактів; причому багато технологічних альянсів між компаніями мають міжкраїнний характер» [2, с. 28]. У той же час: «Концентрація науково-технологічної діяльності поєднується з її децентралізацією на мезо- та мікрорівнях» [2, с. 29].

Слід додати, що кооперація в науковій сфері виходить далеко за межі фірм і втягує в свою орбіту університети, національні дослідницькі установи, безприбуткові організації, реалізується в різних формах державно-приватного партнерства. Починаючи з 1970-х років в промислово розвинених країнах на загальнонаціональному рівні стали з'являтися великі об'єднання, цілями яких виступило створення нових продуктів або технологій, підвищення конкурентоспроможності галузі або групи галузей на основі безпосереднього комбінування спільної праці у сфері промислового виробництва з науковою працею. У таких об'єднаннях кожен з учасників (великі корпорації, малий і середній бізнес, університети і дослідницькі установи, держава) прагне максимально реалізувати власні цілі.

Піонером у реалізації таких форм інтеграції науки та промисловості виявилася Японія. У 1971 р. у тій країні почалося здійснення дослідницької програми «Системи

обробки образної інформації» (Pattern information processing systems), метою якої було підвищення конкурентоспроможності Японії у галузі електроніки й обчислювальної техніки, де безумовним лідером на той момент були США. Приблизно третя частина НДДКР у рамках цього проекту приходилася на фундаментальні дослідження, які проводила урядова ETL (електротехнічна лабораторія), запрошуючи для цього окремих японських і зарубіжних учених, основна ж маса інших досліджень була сконцентрована в промислових лабораторіях п'яти найбільших корпорацій галузі ("Fujitsu", "Toshiba", "NEC", "Hitachi", "Mitsubishi Electric"). Співвідношення централізації і децентралізації у рамках зазначеного проекту, як і роль в ньому держави, змінювалися залежно від техніко-технологічних чинників, фази інноваційного циклу. На момент завершення проекту на початку 1980-х, були досягнуті як основні (багатофункціональна електронно-обчислювальна машина), так і ряд побічних результатів [1, с. 148-160].

За ініціативою Асоціації напівпровідникової промисловості, занепокоєної успіхами японських конкурентів, у грудні 1987 р. був заснований консорціум "Sematech", який продовжує активно функціонувати і сьогодні. Ініціатива отримала законодавчу та фінансову підтримку з боку Конгресу й уряду, що було безпрецедентним в умовах панування неоконсервативної економічної доктрини. Прямі домовленості між такими гігантами індустрії, як "IBM" і "Hewlet-Packard", здавалися, на перший погляд, грубим порушенням антимонопольного законодавства. За словами Френка Преса, на той час президента Національної академії наук США і колишнього радника президента Картера з науки: «П'ять-вісім років тому члени "Sematech" могли б потрапити під суд. Сьогодні уряд їх підтримує і заохочує. Міністерство оборони вкладає 100 млн. дол. у 250-мільйонний річний бюджет "Sematech" як свою частку участі у відчайдушній спробі протистояти стрімко зростаючому переважанню Японії в життєво важливій галузі виробництва чипів» [1, с. 139]. При цьому вчений зазначав, що, хоча пряме субсидування комерційних підприємств суперечило принципам ідеології вільного ринку, задекларованих адміністрацією Рейгана, такі заходи викликані об'єктивною необхідністю: «Члени консорціуму при порівняно невеликих власних платежах можуть стати учасниками довгострокових капіталовкладень у НДДКР і позбутися від постійного тиску власників акцій , що вимагають негайної віддачі» [1, с. 139-140]. Таким чином, йдеться про пошук шляхів подолання фундаментального протиріччя між науково-технічною та економічною доцільністю. Примітно, що члени консорціуму мають право монопольного використання своїх досліджень і розробок тільки протягом декількох років [1, с. 139]. Для настільки динамічної галузі, як мікроелектроніка, такого періоду достатньо, щоб покрити витрати на НДДКР і отримати середній або вищий прибуток. Після закінчення встановленого терміну, консорціум зобов'язаний продати ліцензії на використання власних наукових розробок всім, хто зможе пред'явити на них попит.

До кінця XX століття майже 50% НДДКР у рамках "Sematech" фінансувалося державою (в особі міністерства оборони США), надалі ж ця частка знижувалася. Багато в чому завдяки настільки інтенсивній підтримці США вдалося утримати позицію безумовного світового лідера у сфері напівпровідників та мікроелектроніки. Сьогодні в цей консорціум входять не тільки найбільші в галузі американські компанії, але й колишні японські конкуренти (у т.ч. «Fujitsu»), а також південнокорейська корпорація «Samsung Electronics». "Samsung" і "Intel" за даними за 2013 р. увійшли в десятку світових корпорацій з найвищими витратами на НДДКР (див. табл. 1). На даний час галузь уже не потребує активної державної підтримки та розвивається переважно на ринковій основі. Однак необхідно зазначити, що у сфері мікроелектроніки малий і середній інноваційний бізнес тяжіє до посилення неформальних зв'язків і обміну знаннями між розробниками та дослідниками, які безпосередньо не є джерелом прибутку, проте створюють умови для ефективного відтворення інноваційного процесу в галузі.

Більш глобальними формами науково-технічної інтеграції виступають високотехнологічні кластери, наукові (технологічні) парки. В економічно розвинутих країнах ядром наукових парків, як правило, виступають університети, які можуть звільняти себе від загального управління парком, однак залишаються генератором наукових ідей, джерелом трансферу технологій, підтримки і розвитку інноваційних ініціатив малих фірм. У зв'язку з цим, останнім часом, у науковій літературі набула розповсюдження започаткована Г. Іцковіцем модель «потрійної спіралі»: університети – промисловість – державне управління [6]. Вплив останнього елементу «спіралі» потребує особливого розгляду.

Більше того, державна підтримка НДДКР сьогодні набуває визначального значення в певні періоди економічного циклу. Так, після всесвітньої економічного кризи 2008 р. державні витрати на НДДКР відіграли ролі найважливішого фактора в національних інноваційних системах економічно розвинутих держав. Експерти ОЕСР відзначають: «Витрати бізнесу на НДДКР залежать від економічних очікувань та особливо сильно зазнають впливу економічного циклу. Навпаки, державні витрати на НДДКР, як правило, контрциклічни і надають пом'якшувальний ефект під час періодів економічного спаду. Зазначене частково відображає зростання важливості науково-технічної політики» [9, с. 29]. Ефект пом'якшення падіння загального рівня витрат на НДДКР за рахунок збільшення державних асигнувань у сумі по 34 країнах ОЕСР показаний на рис. 1. і рис. 2.

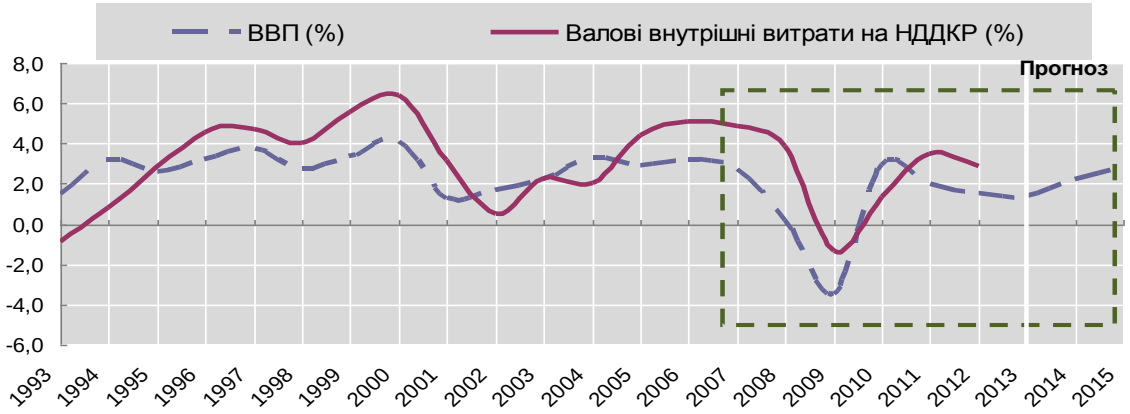


Рис. 1. Динаміка приросту ВВП і валових внутрішніх витрат на НДДКР у країнах ОЕСР, %, 1993-2015 рр. [9, с. 30]

На рис. 1. видно, що в 2009 р, внаслідок глобальної економічної кризи в 34 країнах ОЕСР обсяг ВВП скоротився на 3,5%, в той час, як обсяг загальнонаціональних витрат на НДДКР - набагато меншою мірою, а саме - на 1,33% (див. зону, виділену прямокутником). У процесі виходу з рецесії приріст витрат на НДДКР виявився випереджаючим в порівнянні з приростом ВВП. За рахунок чого в розпал економічного спаду зазначеним державам вдалося зберегти прийнятний рівень витрат на НДДКР? Для відповіді на це питання слід зіставити динаміку витрат на НДДКР, профінансованих державним і приватним сектором, що зображено на рис. 3.2. Рис. 2. підтверджує правомірність твердження щодо пом'якшуючого ефекту державної наукової політики в період економічного спаду. Дані, представлені по країнах ОЕСР, свідчать про вкрай високу чутливість науково-інноваційної активності бізнесу до макроекономічних коливань. При зазначеному падінні ВВП на 3,5% витрати бізнесу на НДДКР скоротилися на 4,2%. І тільки підвищення державних витрат на НДДКР на 4,6% дозволило певною мірою перекрити руйнівний вплив економічної кризи на національні інноваційні системи країн ОЕСР.

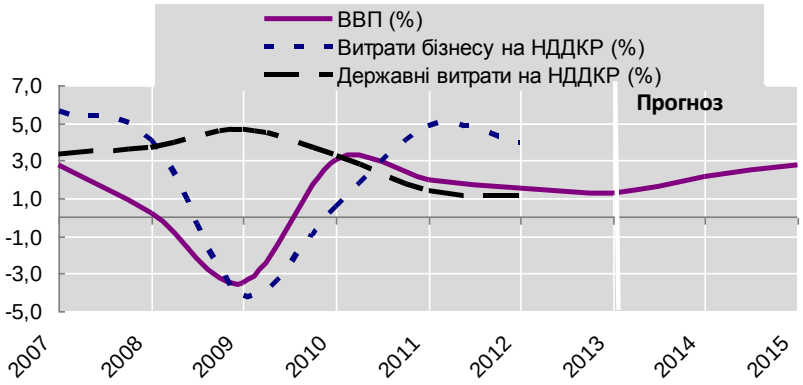


Рис. 2. Динаміка приросту ВВП і валових внутрішніх витрат на НДДКР бізнесу та держави у країнах ОЕСР у післякризовий період, % [9, с. 30]

Яким чином розподіляється державне фінансування НДДКР в економічно розвинутих країнах? По-перше, воно спрямовується на фінансування чистих суспільних благ, представлених переважно результатами фундаментальної науки. Наприклад, частка фундаментальних досліджень у ВВП США за період 1981-2013 рр. зросла з 0,3% до 0,48%, досягнувши піку як раз у 2009 р. (0,51%) [10]. По-друге, частина державних витрат на НДДКР припадає на фінансування виробництва змішаних суспільних благ через пряму бюджетну підтримку комерційних НДДКР, що здійснюються у рамках приватних фірм. Пріоритетні напрями такого фінансування, як і його цільові суб'єкти залежать від національної специфіки конкретної НІС. Одні країни роблять акцент на підтримку малого та середнього інноваційного бізнесу, інші – на сприяння великим наукоємним корпораціям.

У Великобританії майже 20% державного фінансування підприємницьких НДДКР дістається малому і середньому бізнесу, в Нідерландах - 14,21% малому і 13,66% середньому бізнесу. В Австрії 19,43% і 21,12% прямого державного фінансування приватних НДДКР припадає відповідно на малий і середній бізнес, у Канаді - 35,48% і 18,49%, в Іспанії - 31,63% і 35,68%. Тобто в Іспанії та Швейцарії більше 70% прямого державного фінансування адресовано малому і середньому бізнесу. У США та Японії лише 12,66% і відповідно 7,6% державного фінансування досліджень приватного сектору спрямоване на підтримку малого та середнього наукоємного бізнесу (рис. 3). При цьому в США загальна (пряма та податкова) державна підтримка комерційних НДДКР складає 0,32% ВВП, що є одним з найвищих показників у світі. У Японії даний показник складає тільки 0,1% ВВП [8, с. 51]

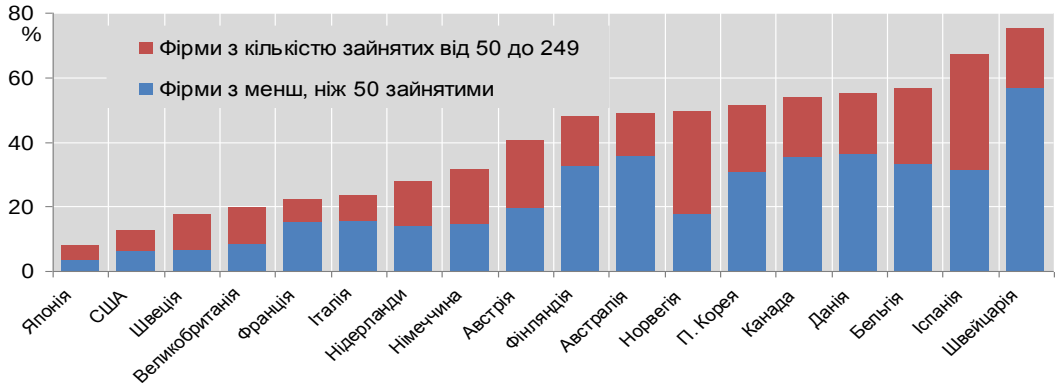


Рис. 3. Пряме державне фінансування НДДКР у підприємницькому секторі, у відповідності до розмірів фірми, 2011 р. [8, с. 184]

Таким чином, у процесі інноваційного розвитку відіграють важливу роль як малі, так і великі форми наукоємного бізнесу. Деякі автори застерігають, як від того, щоб «робити категоричні, але помилкові висновки на користь ролі корпорації в сприянні науково-технічному прогресу», так і від того, щоб «помилково перебільшити можливості малого та середнього бізнесу, який нібито відвойовує економічний простір у великого бізнесу через свою більшу чутливість до інновацій» [4, с. 62-63]. Незважаючи на те, що в сучасних умовах абсолютна більшість досліджень і розробок, які підлягають комерціалізації, здійснюється в рамках і за рахунок великих корпорацій (перш за все – транснаціональних) , малий інноваційний бізнес займає свою нішу та виконує власні функції.

Розглядаючи великі корпорації як локомотиви комерційних НДДКР, варто проаналізувати їхню галузеву структуру та рівень концентрації витрат на дослідження та розробки. У табл. 1 наведені дані по 20 транснаціональних корпораціям (ТНК) з найвищими витратами на НДДКР. 7 з них представляють фармацевтику та біотехнології (ФБ), 6 – автомобілебудування та запчастини (АЗ), 2 – програмне забезпечення та комп'ютерні послуги (ПЗКП), 2 – комп'ютерне обладнання (КО, hardware), 2 – електроніку та електрообладнання (ЕЕ), одна – товари для дозвілля (ТД).

З табл. 1 випливає, що в сучасному корпоративному секторі рівень концентрації НДДКР є досить високим. Так, на 10 найбільших ТНК припадає 11,6% витрат на НДДКР з-поміж 2000 корпорацій, які потрапили до даного рейтингу. При цьому обсяг продажів 10 ТНК з найвищими витратами на НДДКР становить лише 3,84% від загального виторгу за рейтингом, тобто втричі менше, ніж частка цих компаній в загальній структурі НДДКР. Цей феномен пояснюється наявністю у переліку компаній, які відносяться до галузей з низьким ступенем наукоємності (добувна промисловість, банківський сектор), у яких інтенсивність НДДКР (відношення суми НДДКР до обсягу продажів) не перевищує 0,5%. Причому лідирує за інтенсивністю НДДКР (19% від обсягу продажів) найбільший світовий виробник мікропроцесорів «Intel», за ним з невеликим відривом слідують передові фармацевтичні корпорації ("Roche", "Novartis", "Merck" та ін.). За абсолютним обсягом витрат на НДДКР перше місце в рейтингу посідає «Volkswagen» при порівняно низькій інтенсивності НДДКР, характерної для автомобілебудування.

Таблиця 1

20 транснаціональних корпорацій з найвищими витратами на НДДКР (2012 р.)

Компанія	Країна	Га-лузь	Витрати НДДКР, млн. євро	Обсяг продажів, млн. євро	НДДКР / ОП, %	Рента-бельність, %
1. Volkswagen	Німеччина	АЗ	9 515,0	193 000,0	4,9	4,3
2. Samsung Electronics	Південна Корея	ЕЕ	8 344,7	142 000,0	5,9	14,5
3. Microsoft	США	ПЗКП	7 890,7	59 003,3	13,4	34,1
4. Intel	США	КО	7 691,4	40 428,2	19,0	27,4
5. Toyota motor	Японія	АЗ	7 070,9	193 000,0	3,7	6,0
6. Roche	Швейцарія	ФБ	7 007,8	37 622,3	18,6	31,0
7. Novartis	Швейцарія	ФБ	6 922,8	42 953,6	16,1	20,3
8. Merck US	США	ФБ	5 995,9	35 824,6	16,7	21,3
9. Johnson & Johnson	США	ФБ	5 809,5	50 950,4	11,4	23,8
10. Pfizer	США	ФБ	5 740,5	44 706,7	12,8	31,0
11. Daimler	Німеччина	АЗ	5 639,0	114 000,0	4,9	8,0
12. General Motors	США	АЗ	5 584,4	115 000,0	4,9	-20,0
13. Google	США	ПЗКП	4 997,0	38 028,7	13,1	26,6
14. Robert Bosch	Німеччина	АЗ	4 924,0	52 464,0	9,4	4,6
15. Sanofi-Aventis	Франція	ФБ	4 909,0	34 947,0	14,0	18,7

продовження таблиці 1

1	2	3	4	5	6	7
16. Honda Motor	Японія	АЗ	4 906,3	86 501,4	5,7	5,5
17. Siemens	Німеччина	ЕЕ	4 572,0	78 296,0	5,8	8,9
18. Cisco Systems	США	КО	4 503,6	36 840,2	12,2	23,2
19. Panasonic	Японія	ТД	4 398,0	63 952,9	6,9	2,2
20. Glaxosmith-kline	Велика Британія	ФБ	4 229,0	31 611,4	13,4	28,2
Концентрація, %	10 / 2000	-	11,60	3,84	-	-
Концентрація, %	20 / 2000	-	20,62	7,70	-	-

Джерело: складено та розраховано за даними Єврокомісії [7, с. 35]

Для порівняння: наукоємність ВВП (відношення загальних витрат на НДДКР у країні до загального обсягу ВВП) склало в 2012 р.: у США – 2,79%, у Німеччині – 2,98%, в Японії – 3,35%, у Південній Кореї – 4,36% ВВП. Тобто в корпораціях, ближчих до традиційних галузей (автомобілебудування, електроніка), частка НДДКР у загальному обсязі продажів ненабагато перевищує частку НДДКР у ВВП економічно розвинутих країн. Одночасно в корпораціях, які працюють в інноваційних галузях (програмне забезпечення, мікроелектроніка, фармацевтика), цей показник є вищим у рази.

Висновки. Наукова праця є різновидом всезагальної, творчої діяльності, яка має власну, яскраво виражену специфіку. По мірі перетворення науки в продуктивну силу, її результат, як, певною мірою, і сама наукова праця, безпосередньо включаються в структуру факторів виробництва. Утім, на відміну від традиційних чинників виробництва, створення, розповсюдження та використання результатів наукової праці не може здійснюватися виключно через ринковий механізм. Наукове знання в довгостроковій перспективі проявляє себе як чисте суспільне благо, однак в середньостроковій – може бути перетворене на змішане суспільне благо за допомогою юридичних механізмів інтелектуальної власності та патентного права.

Об'єктивні процеси усуспільнення у сфері досліджень і розробок відбуваються у декількох напрямках. З одного боку, всередині великих корпорацій відбувається концентрація НДДКР, яка значно перевищує рівень концентрації виробництва та капіталу зазначених компаній. З іншого боку, у зв'язку з ймовірнісним характером ранніх етапів досліджень, у ряді країн збільшується пряма державна підтримка комерційних НДДКР (результатом яких є змішане суспільне благо), хоча й цільові суб'єкти такої підтримки в різних національних економіках відрізняються. Нарешті, поступово посилюються безпосередньо суспільний зв'язок між розробниками наукового продукту в рамках неформальних мереж. Така взаємодія безпосередньо не призводить до відтворення матеріальної сторони робочої сили наукового працівника, однак створює інтелектуальні умови для її творчого відтворення та розвитку.

Список використаних джерел:

1. Авдулов А.Н. Парадигма современного научно-технического развития: Монография / А.Н. Авдулов, А.М. Кулькин. – М.: ИНИОН РАН. Центр науч.- информ. исслед. по науке, образованию и технологиям, 2011. – 304 с.
2. Гохберг Л.М. Научная политика: глобальный контекст и российская практика / Л.М. Гохберг, С.А. Заиченко, Г.А. Китова, Т.Е. Кузнецова. – М.: НИУ ВШЭ, 2011. – 308 с.
3. Грималюк В.А. Непосредственно обобществлённый труд / В.А. Грималюк. – М.: Мысль, 1985. – 112 с.
4. Національна інноваційна система України: проблеми і принципи побудови / І.П. Макаренко, П.М. Копка, О.Г. Рогожин, В.П. Кузьменко / за наук. ред. І.П. Макаренка. – К.: Інститут проблем національної безпеки, 2007. – 502 с.
5. Dodgson M. Technological collaboration / Elgar Companion to Neo-Schumpeterian Economics / ed. by H. Hanusch, A. Pyka. – Cheltenham, UK; Northampton, MA, USA: Edward Elgar, 2007. – P. 193-200
6. Etzkowitz H. The Triple Helix. University-Industry-Government. Innovation in Action / H. Etzkowitz. – Routledge, 2008. – 164 p.
7. The 2014 EU Industrial R&D Investment Scoreboard / H. Hernández, A. Tübke, F. Hervás, A.Vezzani and oth. – Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2014. – 87 p.
8. OECD Science, Technology and Industry Scoreboard 2013. Innovation for Growth. – Paris: OECD publishing, 2013. – 279 p.
9. OECD Science,Technology and Industry Outlook 2014. – Paris: OECD publishing, 2014. – 480 p.
10. OECD Stat Extracts [Електронний ресурс] / Режим доступу до джерела: http://stats.oecd.org/
11. Stiglitz J.E. Knowledge as a Global Public Good // Global Public Goods. International Cooperation in 21st Century / Ed. by I. Kaul, I. Crunberg, M.A. Stern. – UNDP, Oxford University Press, 1999. – P. 308-325

Рецензент д.е.н., професор Звєряков М.І.

ЕКОНОМІКА І УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 330.342.24
Войтко С.В. д.е.н., професор
Мельник Я.Д.
Національний технічний університет України «КПІ»

ДО ПИТАННЯ КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЇ НАНОТЕХНОЛОГІЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ З ВРАХУВАННЯМ ПРАВ НА ОБ'ЄКТИ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ

Проаналізовано визначення категорії «нанотехнології», а також, охарактеризовано структуру нанотехнологічних досліджень відповідно до міжнародних класифікацій. Здійснено порівняння у площині інноваційної успішності країн за різними групами доходів. Охарактеризовано діяльність міжнародних Патентних служб, які здійснюють реєстрацію нових і маркування вже зареєстрованих об'єктів інтелектуальної власності, що мають відношення до комерціалізації нанотехнологій. На основі цього, визначено країни-лідери ЄС за кількістю патентів у сфері нанотехнологій. Надано аналіз нормативно-правової бази інноваційно-орієнтованих та нанотехнологічних організацій в Україні. Опрацьовано та систематизовано недоліки інноваційної політики держави в Україні та запропоновані можливі шляхи їх вирішення.
Ключові слова: нанотехнології, інтелектуальна власність, інновації, нанотехнологічний розвиток.

Voytko S., Melnyk I.

ON THE ISSUE OF COMMERCIALIZATION OF NANOTECHNOLOGY PRODUCTS, TAKING INTO ACCOUNT THE RIGHTS OF INTELLECTUAL PROPERTY

Analyzed the definition of the "nanotechnologies" category, and also, characterized the structure of nanotechnological research in accordance with international classifications. Comparison of innovative success of the countries on various groups of the income is carried out. It describes the activities of international patent services involved in the registration of new and labeling already registered intellectual property related to the commercialization of nanotechnology. On this basis, it defined the EU's leaders in the number of patents in the nanotechnology sphere. The analysis of the legal framework of innovation-oriented and nanotechnology organizations in Ukraine is given. Processed and systematized the shortcomings of innovation policy in Ukraine and possible ways their solutions.
Key words: nanotechnology, intellectual property, innovation, the development of nanotechnology.

Войтко С. В., Мельник Я. Д.

К ВОПРОСУ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ НАНОТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ ПРОДУКЦИИ С УЧЕТОМ ПРАВ НА ОБЪЕКТЫ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

Проанализировано определение категории «нанотехнологии», а также, охарактеризовано структуру нанотехнологических исследований в соответствии с международными классификациями. Проведено сравнение в плоскости инновационной успешности стран по различным группам доходов. Охарактеризована деятельность международных Патентных служб, осуществляющих регистрацию новых и маркировку уже зарегистрированных объектов интеллектуальной собственности, имеющих отношение к коммерциализации нанотехнологий. На основе этого, определены страны-лидеры ЕС по количеству патентов в сфере нанотехнологий. Дан анализ нормативно-правовой базы инновационно-ориентированных и нанотехнологических организаций в Украине. Обработаны и систематизированы недостатки инновационной политики государства в Украине и предложены возможные пути их решения.
Ключевые слова: нанотехнологии, интеллектуальная собственность, инновации, нанотехнологическое развитие.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Інноваційний розвиток економіки притаманний всім розвинутим країнам світу, який є одночасно фактором і результатом їхнього економічного та соціального розвитку. Таким чином, підтримка та створення необхідних умов для стимулювання інноваційних підприємств, використання світового досвіду для побудови ефективної національної інноваційної системи, яка б об'єднувала підприємницький сектор економіки та наукову діяльність, побудова ефективної системи мотивації інноваційної діяльності, все це є необхідними складовими розбудови конкурентної економіки України у посткризовий період. Перехід нашої держави на засади сталого економіко-екологічного та техніко-технологічного розвитку, формування висококонкурентної національної моделі такого розвитку об'єктивно зумовлює доцільність активізації досліджень у нанотехнологічній сфері науковцями не лише природничих (фізики, хімії, біології), а й економічних наук.

Цілі статті: Сформувати, а також класифікувати нанотехнологічні галузі відповідно до міжнародних класифікацій. Розглянути класифікацію інноваційних організацій (підприємств) залежно від виду інновацій. Визначити країни-лідери ЄС за кількістю патентів у сфері нанотехнологій.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Методологічною основою даного дослідження є системний підхід до вивчення функціонування та розвитку інноваційно-орієнтованих організацій, опрацювання наукових праць низки вчених-економістів з цієї проблематики, спостереження за подіями, що відбуваються в інноваційній сфері в Україні та закордоном. У ході дослідження, використано комплекс наукових методів досліджень, серед яких, абстрактно-логічний (теоретичні узагальнення і формування висновків), статистико-економічний (аналіз сучасного стану інноваційної активності промислових підприємств України), порівняння функціонування інноваційно-орієнтованих організацій в окремих країнах світу. У цьому контексті слід зауважити, що науковими дослідженнями питань, яким присвячена дана робота різного часу займались: М. Портер [1], Н. Кобаяси [2], Г. Гроссман [3], Х. Марковиц [4], Б. Роджер [5] та інші.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Сьогодні не існує універсального визначення поняття «нанотехнології», оскільки ці технології застосовуються у найрізноманітніших сферах життєдіяльності людей [6]. Проте нині визначено, що нанотехнології – технології, засновані на маніпуляції окремими атомами та молекулами для побудови структур із наперед заданими властивостями [7]. Нанотехнології базуються на застосуванні частинок чи структур, що характеризуються трьома ознаками: по-перше, їх розмір становить від 1 до 100 нанометрів – нм; по-друге, вони утворюються у результаті процесів, що надають можливість контролювати фізичні, хімічні, біологічні та інші властивості структур молекулярних величин; по-третє, частинки піддаються сполученню з метою виникнення більших утворень [8]. За характеристикою сутності поняття «нанотехнології» випливає, що вони належать до продуктивних сил суспільства, через які Людина вступає своєю життєдіяльністю у відносини з природою для забезпечення належного існування та розвитку в умовах обмеженості ресурсів при їх використанні на досягнутих засадах, зміна яких має звести до розширення використання необхідних за якістю й кількістю ресурсів [9].

На міжнародному рівні з усього різноманіття підходів, що зустрічаються у наукових публікаціях, аналітичних оглядах і політичних документах різних країн, виділяються п'ять визначень (табл. 1).

Таблиця 1

Загальні визначення категорії «нанотехнології» [10; 11; 12]

Організація та автор	Визначення
1	2
VII Рамкова програма ЄС (2007-2013)	Отримання нових знань про феномени, властивості яких залежать від інтерфейсу та розміру. Управління властивостями матеріалів на нанорівні для отримання нових можливостей їх практичного застосування. Інтеграція технологій на нанорівні; здатність до самозбірки. Наномотори, машини та системи; методи та інструменти для опису та маніпулювання на нанорівні. Хімічні технології нанометровій точності для виробництва базових матеріалів і компонентів. Ефект щодо безпеки людини, охорони здоров'я і охорони навколишнього середовища. Метрологія, моніторинг і зчитування, номенклатура та стандарти. Дослідження нових концепцій та підходів для практичного застосування у різних сферах, включаючи інтеграцію та конвергенцію з новими технологіями
Робочий план міжнародної організації по стандартизації (ISO) від 23.04.2007р.	Розуміння механізмів управління матерією і процесами на наношкалі (як правило, але не виключно, менше 100 нанометрів по одному або декільком вимірам), де феномени, пов'язані з настільки малими розмірами, зазвичай відкривають нові можливості практичного застосування. Використання властивостей матеріалів, що проявляються на наношкалі та відмінних від властивостей окремих атомів, молекул і об'ємних речовин, для створення поліпшених матеріалів, пристроїв і систем, заснованих на цих нових властивостях.
Європейське патентне відомство (EPO)	Термін «нанотехнологія» покриває об'єкти, контрольований геометричний розмір хоча б одного з функціональних компонентів яких в одному або декількох вимірах не перевищує 100 нанометрів, зберігаючи притаманні їм на цьому рівні фізичні, хімічні, біологічні ефекти. Він покриває також обладнання та методи контрольованого аналізу, маніпуляції, обробки, виробництва чи вимірювання з точністю менше 100 нанометрів.
США: Національна нанотехнологічна ініціатива (2001- т.ч.)	Нанотехнологія - це розуміння і управління матерією на рівні приблизно від 1 до 100 нанометрів, коли унікальні явища створюють можливості для незвичайного застосування. Нанотехнологія охоплює природні, технічні науки та технологію нанометрової шкали, включаючи одержання зображень, вимірювання, моделювання та маніпулювання матерією на цьому рівні.
Японія: Другий загальний план по науки і технологій (2001-2005рр.)	Нанотехнологія - міждисциплінарна сфера науки та техніки, включає інформаційні технології, науки про навколишнє середовищі, про життя, матеріали і ін. Вона служить для управління і використання атомів і молекул розміром порядку нанометра (1/1.000.000.000), що надає можливість виявляти нові функції завдяки унікальним властивостям матеріалів, що виявляється на нанорівні. У результаті з'являється можливість створення технологічних інновацій у різних галузях.

Всі ці визначення були ідентифіковані Робочою групою з нанотехнологій (РГН), Організацією економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) в якості бази для створення уніфікованої методологічної рамки, необхідної для організації гармонізованої в міжнародному масштабі системи збору та аналізу статистичної інформації про нанотехнологічну сферу. Визначення фокусується на різних особливостях нанотехнологій як науково-дослідної, технологічної та виробничої сфери [13].

Візуалізована структура нанотехнологічних досліджень представлена на рис. 1:

Рис. 1. Графічна структура нанотехнологічних досліджень*
**Джерело: доопрацьовано авторами на основі [14]*

Робота ISO з формування термінології та стандартів у сфері нанотехнологій зосереджена на визначенні базових понять, установлення критеріїв відмінності технологічних і виробничих нанопроцесів, виявленні підходів і вимог до вимірювання, побудові класифікації наноматеріалів, пристроїв та інших «нанотехнологічних» додатків. Насьогодні опубліковані проекти трьох основних стандартів: термінологія і визначення нанооб'єктів у частині наночастинок, нановолокон і нанопластин (ШО / Т8 27687:2008), принципи безпеки та захисту здоров'я при використанні нанотехнологій в професійній діяльності (ШО / ТЯ 12885:2008), визначення вуглецевих нанооб'єктів (ШО / Т8 80004-3:2010). Практично завершена робота над проектом методології класифікації та категоризації наноматеріалів (ШО / ТЯ 11360:2010) [15].

Статистичні служби Канади та Австралії вирішують завдання збору даних про стан сфери науки та технологій у своїх країнах, включаючи розвиток системи індикаторів для охоплення відповідних виникаючих сфер знань. Патентні служби за допомогою класифікаційних угруповань здійснюють реєстрацію нових і маркування вже зареєстрованих об'єктів інтелектуальної власності, що мають відношення до нанотехнологій. Кожне з перерахованих завдань вимагає спеціальних зусиль з кодифікації та класифікації часто різних процесів і об'єктів, пов'язаних з нанотехнологіями.

Незалежно від цілей діяльності організацій, що працюють у сфері стандартизації, класифікації та статистики, об'єктом їхньої уваги є напрями застосування або використання нанотехнологій, серед яких можна виділити низку спільних позицій. Так, ISO передбачає на верхньому рівні сім напрямів, тоді як в класифікаціях статистичних служб Канади та Австралії їх, відповідно, дев'ять і дванадцять. Варіанти, запропоновані ЕРО та Центром досліджень нанотехнологій Японії (NRNC), - причому останній став базовим для відбору патентних класів, пов'язаних з нанотехнологіями, в Міжнародну патентну класифікацію, - включають по шість напрямів [16].

Зауважимо, що нанотехнології інтегруються до сучасного бізнесу вже на етапі розробки та народження нового продукту або послуги, тобто на етапі НДДКР (табл. 2.).

Таблиця 2

Класифікація нанотехнологічних галузей відповідно до міжнародних класифікацій [15]

№	Відповідно до класифікації Національного наукового фонду США	Відповідно до класифікації Організації об'єднаних націй	Відповідно до NACE - статистичної класифікації економічної діяльності в ЄС
1	2	3	4
1.	авіація і ракетно-космічна промисловість	повітряні та космічні апарати	виробництво основних фармацевтичних продуктів і препаратів
2.	комп'ютери та телекомунікації	електронно-обчислювальна та офісна техніка	виробництво комп'ютерів, електронного та оптичного устаткування
3.	електроніка	електроніка, обладнання для радіо, телебачення та зв'язку	виробництво повітряних і космічних літальних апаратів
4.	ядерні технології	хімічні продукти радіоактивні матеріали	виробництво хімічних речовин і хімічних продуктів
5.	виробництво зброї та військової техніки	озброєння	виробництво зброї та боєприпасів
6.	біотехнології	фармацевтичні препарати	виробництво електроустаткування, машин і устаткування, автомобілів, причепів та напівпричепів
7.	оптоелектронніка	прилади (медичні, оптичні, вимірювальні)	виробництво інших транспортних засобів виробництво медичних і стоматологічних інструментів і приладдя
8.	розробка нових матеріалів (нанотехнології)	неелектричні машини (ядерні реактори, газові турбіни та ін.)	
9.	виробництва, пов'язані з комп'ютеризацією	електричні машини	
10.	науки про життя		

Інакше кажучи, переважна частина світового парку дослідницької техніки потребує заміни або модернізації, оскільки вона повинна бути здатна працювати з об'єктами на рівні наношкали, що саме по собі являє собою досить місткий ринок.

Оскільки, на сучасному етапі нанотехнологічний розвиток ототожнюють з інноваціями, то визначальним фактором посилення міжнародної конкурентоспроможності національної економіки є розробка та впровадження у виробництво високих технологій (нанотехнологічних). Таким чином, з погляду інноваційного менеджменту, доцільно буде класифікувати нанотехнологічні та інноваційно-орієнтовані організації можна за такими групами (табл. 3.): високотехнологічні; з високим рівнем освоєння інновацій; з елементами новаторського підходу.

Таблиця 3

Класифікація інноваційних організацій (підприємств) залежно від виду інновацій [17]

Підприємства	Характеристика підприємства
1	2
1. Інноватори-лідери	Це підприємства-ініціатори інновацій, які потім підхоплюються іншими підприємствами-послідовниками. Лідери працюють в умовах підвищеного ризику, але за умов вдалої реалізації інновацій, що мають стратегічний характер і запас «економічної стійкості», що виражається у наявності портфеля нової конкурентоздатної продукції. Послідовники, навпаки, менш ризикують, їх інновації є, як правило, реакцією на інновації лідерів, але мають більш низькі економічні та конкурентоздатні показники
2. Підприємства, які орієнтуються на нові наукові відкриття	Ці підприємства також створюють інновації на основі нового способу застосування раніше зроблених відкриттів чи винаходів. Реалізація нових наукових відкриттів у виробництві є характерною для підприємств, які мають повний цикл НДДКР

продовження таблиці 3

1	2
3. Підприємства-інноватори, які створюють нові потреби	Ці підприємства, крім цього, також сприяють розвитку та більш повному задоволенню існуючих потреб
4. Підприємства, що створюють базові інновації	Діяльність таких підприємств направлена на створення інновацій-видозмін
5. Підприємства, які здійснюють заміну раніше створених продуктів і технологій новими	Ці підприємства, крім цього, також спеціалізуються на раціональних інноваціях
6. Підприємства, які створюють основні (продуктові та технологічні) інновації	Такі підприємства, крім такої діяльності, також розробляють додаткові інновації
7. Підприємства, які реалізують інноваційні продукти	Ці підприємства крім цього також реалізують інноваційні процеси
8.Підприємства, які створюють інновації для нових видів ринку	Ці підприємства, а також підприємства, які орієнтуються на інновації, створюючи нові сфери застосування на старих ринках

Слід зауважити, що об'єктивним індикатором успішності інноваційної політики країн світу можна вважати Глобальний індекс інновацій (Global Innovation Index), який з 2007 р. публікується щорічно. Останній звіт за 2014 GII-2014 опублікований у співавторстві з Корнельським університетом і бізнес-школою INSEAD [18] надає можливість провести міжнародні порівняння у площині інноваційної успішності країн за різними групами доходів на єдиній методичній основі. Україна посіла 63-е місце у рейтингу GII-2014 (піднявшись на 8 позицій порівняно з минулим роком) і є одним із лідерів у групі країн із доходами нижчими за середні (за класифікацією Світового банку). Україна зайняла 44-е місце за субіндексом витрат, 88-е місце за субіндексом результатів та 14-е місце серед 143 країн за ефективністю інновацій (табл. 4.).

Таблиця 4

Позиції окремих країн у рейтингах Глобального індексу інновацій, 2014 р. [18]*

Країна	Бали	0-100	Ранг	Дохід	Ранг	Регіон	Ранг	Ефектив-ність
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Швейцарія	64,78	1,00	HI	1,00	EUR	1,00	0,95	6,00
Великобританія	62,37	2,00	HI	2,00	EUR	2,00	0,83	29,00
Швеція	62,29	3,00	HI	3,00	EUR	3,00	0,85	22,00
Фінляндія	60,67	4,00	HI	4,00	EUR	4,00	0,80	41,00
Нідерланди	60,59	5,00	HI	5,00	EUR	5,00	0,91	12,00
США	60,09	6,00	HI	6,00	NAC	1,00	0,77	57,00
Сінгапур	59,24	7,00	HI	7,00	SEAO	1,00	0,61	110,00
Данія	57,52	8,00	HI	8,00	EUR	6,00	0,76	61,00
Люксембург	56,86	9,00	HI	9,00	EUR	7,00	0,93	9,00
Гонконг (Китай)	56,82	10,00	HI	10,00	SEAO	2,00	0,66	99,00
Бельгія	51,69	23,00	HI	23,00	EUR	14,00	0,78	55,00
Естонія	51,54	24,00	HI	24,00	EUR	15,00	0,81	34,00
Чехія	50,22	26,00	HI	26,00	EUR	17,00	0,87	18,00
Словенія	47,23	28,00	HI	28,00	EUR	19,00	0,78	53,00
Угорщина	44,61	35,00	UM	3,00	EUR	23,00	0,90	15,00
Литва	41,00	39,00	HI	36,00	EUR	25,00	0,68	89,00
Молдова	40,74	43,00	LM	1,00	EUR	27,00	0,62	1,00
Болгарія	40,74	44,00	UM	5,00	EUR	28,00	0,84	25,00

продовження таблиці 4

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Польща	40,64	45,00	HI	39,00	EUR	29,00	0,72	76,00
Російська Федерація	39,14	49,00	HI	42,00	EUR	30,00	0,79	49,00
Румунія	38,08	55,00	UM	11,00	EUR	32,00	0,84	24,00
Білорусь	37,10	58,00	UM	13,00	EUR	33,00	0,83	27,00
Україна	36,26	63,00	LM	3,00	EUR	36,00	0,90	14,00
Вірменія	36,06	65,00	LM	4,00	NAWA	9,00	0,83	28,00
Грузія	34,53	74,00	LM	6,00	NAWA	11,00	0,68	90,00
Казахстан	32,75	79,00	UM	25,00	CSA	2,00	0,59	118,00
Азербайджан	29,60	101,00	UM	32,00	NAWA	17,00	0,68	120,00
Узбекистан	25,20	128,00	LM	30,00	CSA	7,00	0,61	108,00
Таджикистан	23,73	137,00	LI	19,00	CSA	11,00	0,45	138,00

**де: HI — високий доход; UM — доход вищий за середній; LM - доход нижчий за середній; LI — низький доход.*

Слід також зауважити, що Україна у рейтингу GII-2014 поступається Молдові (43-е місце), Російській Федерації (49-е місце), Білорусії (58-е місце) проте випередила інші республіки СНД. Проаналізувавши дані за групами показників, можна побачити сильні та слабкі сторони розвитку інноваційної сфери України.

Якщо казати про права на об'єкти інтелектуальної власності, то тут локомотивом розвитку нанонауки та нанотехнологій в Європі є Німеччина, яка також має найбільші державні інвестиції у цей сектор та найвищий рейтинг у патентуванні за цим напрямом [19] (табл. 5).

Таблиця 5

Країни-лідери ЄС за продукуванням патентів у сфері нанотехнологій упродовж 2000-2010 рр.

Країна	Кількість патентів	Населення, 2009	Патенти на 100 тис. резидентів
1	2	3	4
Німеччина	3 730	82 002 356	4,55
Нідерланди	720	16 485 787	4.37
Швейцарія	314	7 701 S56	4.0S
Кіпр	20	796 875	2.51
Швеція	224	9 256 347	2.42
Франція	998	64 369 147	1.55
Велика Британія	942	61 595 091	1,53
Фінляндія	75	5 326 314	1.41
Данія	70	5 511 451	1.27
Австрія	S7	S 355 260	1.04
Бельгія	110	10 753 080	1.02

Джерело: складено авторами за даними: [19]

В Україні, упродовж 2014 р., наукові та науково-технічні роботи виконували 999 організацій, 42,2 % з яких відносяться до підприємницького сектору економіки, 42,0 % – до державного, 15,8 % – вищої освіти (рис. 2) [20].

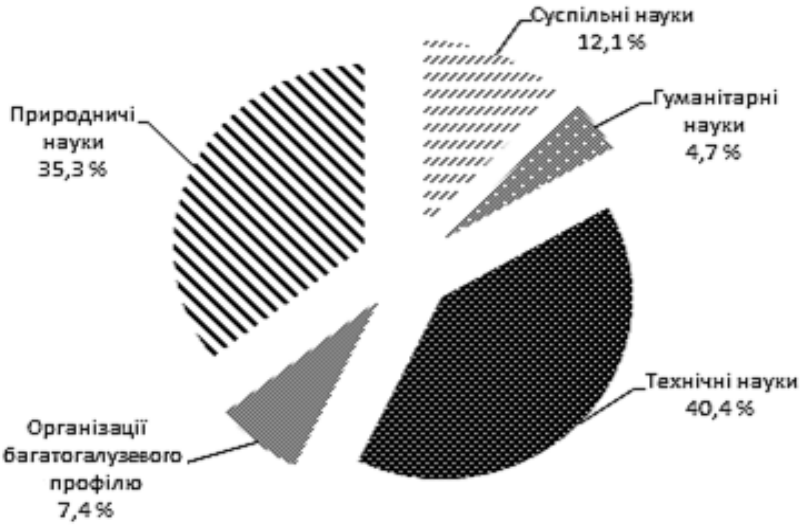


Рис. 2. Розподіл кількості організацій, які виконували наукові та науково-технічні роботи, за галузями наук, відсотків [20]

На сьогоднішній день, в Україні із загальної кількості промислових підприємств лише 13,6 % впроваджували інновації у виробництво за даними Державної служби статистики України [20], тоді як у країнах ЄС цей показник складає в середньому 50 % [20] (рис. 3).

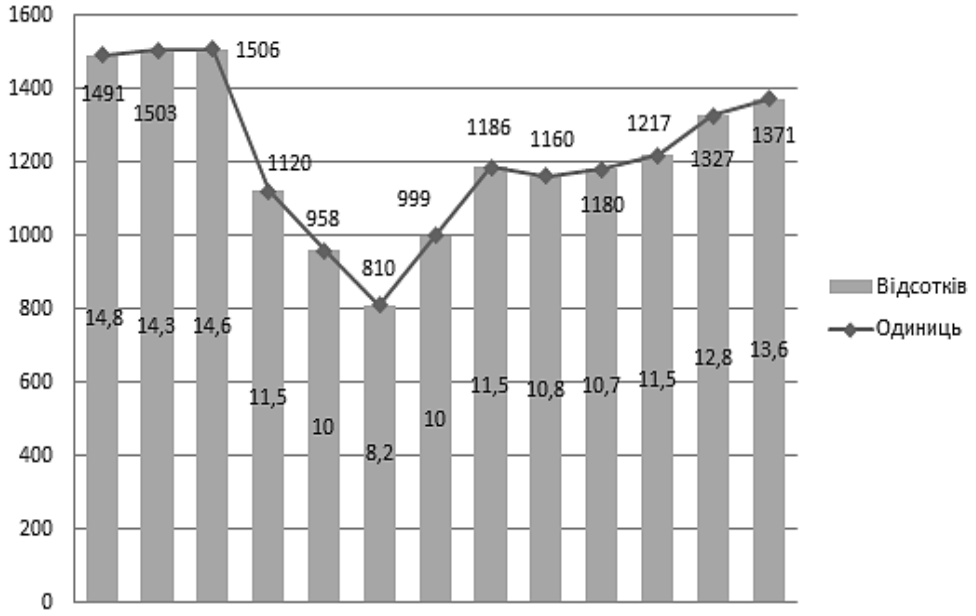


Рис. 3. Підприємства, що впроваджували інновації, у відсотках до загальної кількості промислових підприємств України у 2014 р. [20]

Зазначимо, що поштовхом до формування державної політики різних країн у сфері нанонауки та нанотехнологій у Європі стало комюніке Єврокомісії "На шляху до європейської стратегії нанотехнологій", презентоване у 2004 р. [21]. Там міститься заклик до зміщення дискусії про нанонауки та нанотехнології на рівень офіційних органів влади, а також до розроблення загальної, інтегрованої стратегії їхнього розвитку. Наступним кроком стала доповідь ЄС "Нанонауки і нанотехнології: план дій для Європи 2005-2009 рр." [19], де визначено низку чітких, взаємопов'язаних заходів з реалізації стратегії надійних, безпечних та інтегрованих нанонаук і нанотехнологій.

Саме з 2004 р. низка країн (США, Великобританія, Китай, Корея, країни ЄС, Швейцарія, Австралія, Канада) стали створювати міжнародні консорціуми, у рамках яких почали розроблятися пропозиції з організації системи наноменеджменту, контролю та нагляду за нанопродуктами, а також оцінки можливого ступеня ризику, заподіяного навколишньому середовищу, життю, здоров'ю й майну нанопродуктами та наноматеріалами [19].

Нажаль, в нашій країні поки відсутнє спеціальне законодавство стосовно нанотехнологій. Інноваційне законодавство виконує функцію своєрідного полігону для відпрацювання нових категорій права інтелектуальної власності та високих технологій, що можуть бути складовими в переліку вже закріплених законодавством об'єктів.

У зв'язку з розвитком нанотехнологій, законодавство у цій сфері ще розвивається. Слід відзначити, що сьогодні існує система відокремлених між собою правових норм. Так, до них можна віднести закони України «Про Національну програму інформатизації» та «Про Концепцію Національної програми інформатизації», Основні засади розвитку інформаційного суспільства в Україні на 2007-2015 роки, постанову ВРУ від 16 червня 2004 р. «Про дотримання законодавства щодо розвитку науково-технічного потенціалу та інноваційної діяльності в Україні», Указ Президента України від 24 вересня 2001 р. «Про деякі заходи щодо захисту державних інформаційних ресурсів у мережах передачі даних», Комплексну програму фундаментальних досліджень НАН України «Наноструктурні системи, наноматеріали, нанотехнології» та ін [20].

Тим не менш, національне законодавство в сфері охорони права на інтелектуальну власність має бути підкріплено сильною, ефективною, гнучкою, правоохоронною інфраструктурою для ефективного забезпечення розгляду як цивільних, так і кримінальних правопорушень. Без належної правоохоронної бази, що повинна забезпечувати як захист прав, так і обмеження можливості незаконного одержання аналогічних прав іншими, система охорони прав інтелектуальної власності не може бути ефективною.

Висновки. Здійснивши аналіз нормативно-правової бази інноваційно-орієнтованих або нанотехнологічних організацій в Україні, можна побачити, що у національному законодавстві зроблені перші спроби закласти правову основу інноваційної діяльності. Чинне законодавство вже зараз надає широкі можливості для досягнення певних позитивних результатів. Однак, на жаль, в цьому ланцюжку законодавчих актів відсутній цілий ряд ланок, які не сприяють створенню розвинутого ринку інтелектуальної власності.

Також зауважимо, що економічна оцінка діяльності інноваційно-орієнтованих організацій України повною мірою не відповідає потребам інноваційного розвитку сучасного рівня інноваційних процесів у промислово-розвинених країнах. Таким чином, Україна належить до групи країн з досить низьким рівнем високотехнологічної продукції в експорті. Також, слід зазначити, що відтворення ринкового сегменту виробництва інноваційної продукції та рівень інноваційної активності, впровадження інновацій в Україні з провідними країнами світу, залишається доволі низьким для забезпечення інноваційного стрибка національної економіки.

Слід зауважити, що в нашій країні зосереджено значний науково-технічний потенціал та унікальні технології розроблення нових матеріалів у різних сферах, перш за все у харчовій, що визнається провідними країнами світу. Саме це і має стати стимулом для залучення та впровадження інновацій та нанотехнологій на багатьох підприємствах України.

Наукова новизна статті полягає в набутті подальшого розвитку та у поєднанні питань комерціалізації та розвитку нанотехнологічної сфери в Україні з огляду на світовий досвід розвитку цієї новітньої сфери.

Практичне значення одержаних результатів дослідження полягає в тому, що вони можуть бути використані при удосконаленні механізму розвитку та управління

діяльністю інноваційних підприємств України, а також, у роботи національних компаній при розробці, впровадженні та трансфері інновацій, зокрема нанотехнологій.

Напрями подальших наукових досліджень ґрунтуються на проведенні оцінки сучасного стану розвитку інноваційної сфери в Україні з врахуванням прав на об'єкти інтелектуальної власності.

Список використаних джерел:

1.Портер М. Конкуренция /М. Портер//. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2001. С. 250.
2.Кобаяси, Н. Введение в нанотехнологию / Н. Кобаяси // М.: БИНОМ, Лаборатория знаний, 2007. - 134 с.
3.Grossman G. M., Rossi-Hansberg E. Trading Tasks: A Simple Theory of Off shoring // NBER Working Paper No 12721 / December, 2006 / Paper № 3.
4.Markowitz H. M. Portfolio Selection. Efficient Diversification of Investments / H. M. Markowitz. – Oxford; N.Y.: Blackwell, 1991. - 384 p.
5.Roger B. M. Mathematics of Operations Research, Vol. 6, No. 1. (Feb., 1981), pp. 58-73. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://links.jstor.org.
6.Булакина М. Б. Обзор зарубежного опыта по подготовке кадров в области нанотехнологий: Методическое пособие для преподавателей и аспирантов / М. Б. Булакина, А. И. Денисюк, А. О. Кривошеев // СПб: СПбГУ ИТМО, 2009. - 92 с.
7.Василенко О. В. Інноваційний менеджмент: [навч. посібник] / О. В. Василенко, В.Г. Шматько. – К.: ЦУЛ Фенікс, 2003. – 440 с.
8.Иванов Ю. О глобальном международном сопоставлении ВВП по 146 странам мира / Ю. Иванов // Вопросы экономики: науч. журнал, 2008, № 5. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://catalog.uccu.org.ua/opacunicode/index.php?url=/notices/index/IdNotice:13340/Source:default
9.Нардин Д. С. Определение ставки дисконтирования при оценке эффективности инвестиционного проекта / Д. С. Нардин, Н. А. Крыгина // Молодой ученый. – 2011,– № 3. Т. 1. – С. 178-180.
10. Матеріали офіційного сайта Американської асоціації National Science Foundation [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nsf.gov.
11. Compiled by Unit G4 Nanosciences and Nanotechnologies. European Commission, Research DG. Some Figures about Nanotechnology R&D in Europe and Beyond, December 2005. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: ftp://flp.cordis.europa.eu/pub/nanotechnolog y/docs/nanofundingdata08122005.pdf.
12. Allianz Group. Small sizes that matter: Opportunities and Risks of Nanotechnologies. Report in co-operation with the OECD International Futures Programme, 2005. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.oecd.org/science/nanosafety/37770473.pdf
13. Стрілець А. І. Економіка інноваційного підприємства: [конспект лекцій] / А. І. Стрілець. – Донецьк: ДонНТУ, 2010. – 115 с.
14. Таланчук П. Становлення й розвиток нанотехнологій у світі і в Україні: використання інтелектуального капіталу, тенденції розвитку / П. Таланчук, В. Малишев. – К.: Університет «Україна» – 2009. – № 10-11. – С. 3-5.
15. Nanologue. Engaging with researchers and civil society. Nanologue project report, December 2005. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.nanologue.net.
16. Resource Center. Daily Treasury Yield Curve Rates, 2011. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.treasury.gov.
17. Глухова Д. Перспективи та тенденції розвитку нанотехнологій в Україні на сучасному етапі / Д. Глухова // Актуальні проблеми міжнародних відносин. – 2010. – № 90. Част. ІІ. – С. 81-83.
18. The Global Innovation Index 2014 [Електронний ресурс] / INSEAD and WIPO 2013. – 400 p. – Режим доступу: http://www.globalinnovationindex.org
19. The European Nanotechnology Innovation Landscape [Електронний ресурс] – Режим доступу: wvw.nano-connect.org.
20. Державна служба статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/.
21. Towards a European Strategy for Nanotechnology. – Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, – 2004. – 24 p.

УДК 656.615:519.866

Жилін М.В., директор ТОВ «Вагонсет», Одеса

АНАЛІЗ ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНИХ ПІДХОДІВ ТА МОДЕЛЕЙ ЩОДО РОЗВИТКУ МОРСЬКИХ ПОРТІВ

В статті проведений аналіз економіко-математичних підходів та моделей щодо розвитку морських портів з виділенням переваг та недоліків кожного. Відокремлено вагомі положення концепцій розвитку морських портів різних науковців, ключовим з котрих є кластеризація. При цьому особливу увагу приділено розвитку портових терміналів з перевалки залізорудної сировини та науково-математичним підходам щодо забезпечення їх ефективної роботи, удосконалення логістичних систем та подальшого розвитку портової інфраструктури.

Ключові слова: модель, економіко-математичний підхід, морський порт, кластеризація, перевалка залізорудної сировини.

Жилин М.В.

АНАЛИЗ ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ И МОДЕЛЕЙ РАЗВИТИЯ МОРСКИХ ПОРТОВ

В статье проведен анализ экономико-математических подходов и моделей развития морских портов с выделением преимуществ и недостатков каждого. Выделены весомые положения концепций развития морских портов различных ученых, ключевой из которых является кластеризация. При этом особое внимание уделено развитию портовых терминалов по перевалке железорудного сырья и научно-математическим подходам по обеспечению их эффективной работы, совершенствование логистических систем и дальнейшего развития портовой инфраструктуры.

Ключевые слова: модель, экономико-математический подход, морской порт, кластеризация, перевалка железорудного сырья.

Zhilin M.

THE ANALYSIS OF ECONOMIC AND MATHEMATICAL APPROACHES AND MODELS FOR THE SEAPORTS DEVELOPMENT

The economic and mathematical approaches and models for the seaports development with the highlighting of the advantages and disadvantages of each have been analyzed in the article. Significant positions of seaports development concepts of various researchers have been pointed out, the crucial one of which is clusterization. At the same time special attention was devoted to the development of port terminals for the handling of iron ore raw and to the economic and mathematical approaches to ensure their effective work, to the improvement of logistics systems and further development of port infrastructure.

Keywords: model, economic and mathematical approach, seaport, clusterization, handling of iron ore raw.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Останнім часом питання становлення та розвитку морських портів, а також їх інфраструктури відображені в багатьох наукових працях, що, безумовно, підкреслює інтерес вчених та практиків щодо даного напряму дослідженнях. Разом з цим існує багато економіко-математичних підходів та моделей щодо розвитку морських портів, які потребують додаткового розгляду з формуванням у подальшому єдиного, комплексного підходу, котрий буде враховувати переваги та недоліки існуючих, дозволить уникнути протиріч та недосконалостей. Тому проведення аналізу економіко-математичних підходів та моделей щодо розвитку морських портів є дуже актуальним напрямком дослідження.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Питанням необхідності кластеризації та її математичного обґрунтування присвячені дослідження Ю.Ю. Васькова, В.І. Захарченка, С.В. Крижановського, І. Смірнова, Ю.О. Николаєва, Ю.Г. Козака, І.В. Онофрея та Н.Г. Гребенник [1-5]; вирішення ключових проблем та розробка концепцій розвитку портової інфраструктури запропоновано у працях В.В. Баришнікової, В. Борисенко, В.В. Віннікова, С.В. Ільченка, Н.Т. Примачьова [7-12]; оптимізація роботи морських терміналів з перевалки залізорудної сировини (ЗРС) наведена в наукових роботах А.М. Холоденка, Є.М. Воєвудського, О.А. Кравченка, А.В. Меркта та ін. [13-15].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується стаття. У роботах вищезазначених вчених запропонована низка напрямків розвитку морських портів, декілька економіко-математичних підходів та моделей забезпечення цього розвитку, здійснено спробу формування морських кластерів у різних територіальних масштабах тощо. Все це відображає значний внесок в даний напрям дослідження, проте відкритими залишаються питання щодо аналізу запропонованих механізмів та ідей, формування єдиного наукового підходу та математичної моделі щодо забезпечення ефективності та розвитку морських портів.

Цілі статті. Метою статті є аналіз економіко-математичних підходів та моделей щодо розвитку морських портів з виділенням переваг та недоліків кожного.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Сучасні тенденції в світовій економіці визначають необхідність перетворення та удосконалення структури портових терміналів. Одним з перспективних інструментів реалізації зазначених трансформацій є кластеризація, як процес цільового зближення інституту морських терміналів із суміжними інститутами. Вона дозволяє вирішити низку гострих проблем: недостатнє фінансування у морський комплекс; неможливість придбання капіталомістких технологій і ноу-хау; протиріччя економічних інтересів з урахуванням особливостей сучасної конкуренції тощо. Тому трансформація портових терміналі та розвиток морських портів повинен базуватися на вирішенні ключових проблем, особливо за допомогою економіко-математичних підходів та моделей, що на сьогодні є найбільш доцільним і раціональним.

Дослідження наукових поглядів і пропозицій та практичних аспектів діяльності морських портів проведено аналіз економіко-математичних підходів та моделей щодо розвитку морських портів, який представлено у табл.1.

Таблиця 1

Аналіз економіко-математичних підходів та моделей щодо розвитку морських портів

Автори	Науковий підхід, модель	Переваги	Недоліки
С.В. Крижанов-ський, Н.Г. Гребенник	Математичне обґрунтування необхідності кластеризації морських портів	Запропонований інтегральний показник ступеня перспективності. Зручність та популярність використання методу експертних оцінок	Математична систематизація разнорідних зміних, що неможлива без застосування коефіцієнтного перетворення різнорідних величин
Ю.О. Ніколаєв, Ю.Г. Козак, І. Онофрей	Математичний розрахунок ефекта кластеризації через пошук значення дефлятора	Запропонований трансформаційний коефіцієнт. Дозволяє нівелювати фактор використання неструктурованої первинної інформації в частині прийняття управлінського рішення	Підхід не є достатнім для отримання якісної нелінійної системи мотиваційних результатів
Автори	Науковий підхід, модель	Переваги	Недоліки
О.А. Кравченко	Формування пріоритетних напрямків розвитку морських портів	Розробка системи економічно обумовленої тарифікації послуг з перевалки ЗРС; активізація інвестиційної діяльності	Недоліки щодо формування структури позиціонуванні судової системи та виключних правах акційних товариств
А.В. Вардиашвілі, Н.Е. Вардиашвілі		Широке впровадження механізму трансшипменту; зміна системи ціноутворення на транспортні послуги	Не враховано базові перешкоді для якісної реалізації даного механізму
А.М. Холоденко	Сформулював і математично обґрунтував базові тенденції в системі інтеграції та оптимізації логістичних систем	Приведення запропонованих логістичних систем до стану оптимальності та рівноваги	Ідеалізація всіх показників; неможливість зміни будь-якого з показників без погіршення стану інших суб'єктів

продовження таблиці 1

1	2	3	4
Є.Г. Трунін	Розроблена математична модель розподілу вантажопотоків між морськими портами	Модель дозволяє оптимально розподілити вантажопотоки по морським портам і вирішує завдання з укладання відповідних контрактів	У моделі є обмеження - обсяги експорту (імпорту) мають бути рівні плановим обсягам. При цьому виникають ускладнюється процес досягнення реальних результатів
Ю.В. Фуртатов	Побудована модель оптимізації структури та використання парку кранів при заданих вантажопотоках	Запропонована модель спільної оптимізації парку кранів і вантажопотоків морського порту; метод визначення оптимальні величини інвестування без урахування зовнішніх чинників	Метод не враховує зовнішні фактори по відношенню до порту, тобто оптимальні значення інвестування можуть бути в ринкових умовах неоптимальними в будь-який момент часу
А.В. Меркт	Запропонована математична модель розвитку морських терміналів з перевалки ЗРС	Модель відображає розрахунок ефективності в системі координат ступеня реалізації перевалочного потенціалу в одиницю часу	Не враховуються ринкова кон'юнктура, показники економічної динаміки

* Розроблено автором на основі [1-15]

Аналіз табл.1 дозволив виділити науковий внесок у досліджувану проблематику та визначити переваги та недоліки цих підходів та моделей. Проте виникає необхідність більш докладніше розглянути найбільш вагомі наукові розробки.

Так, С.В. Крижановський і Н.Г. Гребенник запропонували метод оцінки ступеня перспективності кластеризації морських портів за допомогою інтегрального показника ($I_{персп}$) за формулою (1):

$$I_{персп} = ∯(К_{кол}) + ∯(К_{кач}) / MAX, \quad (1)$$

де ∯ (Ккол) – функція, що відображає вплив кількісних показників;

∯ (Ккач) – функція, що відображає вплив якісних показників;

MAX – максимальне значення сумарного впливу функцій, що відображають вплив кількісних і якісних факторів [2].

Важливо відзначити, що інтегральний показник відповідно цьому методу розраховується за допомогою експертних оцінок та в кінцевому результаті може розглядатися двояко.

Формування наукової думки для практичного здійснення локальних кластерних перетворень постійно обумовлює економічну доцільність створення Одеського транспортного кластера. Такі вчені, як Ю.О. Миколаїв, Ю.Г. Козак та І.В. Онофрей не тільки висунули ідею створення такого кластера, а й запропонували механізм математичного розрахунку ефекту кластеризації за допомогою пошуку значення дефлятора (DA_i)

$$DA_i = D_{i+1} * DA_{i+1}, \quad (2)$$

де D_{i+1} – дефлятор наступного за і роком;

DA_{i+1} – акумуляційний дефлятор наступного за і року [4-5].

Запропонований вченими трансформаційний коефіцієнт є математичним перетворенням індексу цін Пааше з введенням додаткової змінної акумулюючого впливу.

Значний внесок у проблематику оптимізації роботи морських терміналів з перевалки ЗРС вніс А.М. Холоденко. Ключові закономірності, доведені А.М. Холоденко можна систематизувати наступним чином [13]:

1. Досягнення максимального синергетичного ефекту в логістичній системі «виробник – транспортувальник (и) – споживач» можливо головним чином при соціальній інтеграції всіх її суб'єктів.

2. Часткова інтеграція виробника і одного транспортувальника призводить до матеріальних втрат з їхнього боку.

3. Ухвалення економічно доцільного та незалежного рішення про тарифоутворення з боку уповноваженого стороннього суб'єкта в зазначених «ідеальних умовах» призводить до максимізації прибутку всіх учасників.

4. Стан оптимуму в системі лінійного математичного виразу не суперечить рівноважного стану системи в цілому, якого можна досягти за умови наявності додаткового учасника «центру планування», а також у формі рівноваги Неша.

Одну з альтернативних математичних моделей ефективності розвитку портових терміналів з перевалки ЗРС (3), як складової частини порту, запропонувала А.В.Меркт [15]:

$$\begin{cases} P(c): Q(np)\times Q(cn)\times T \Rightarrow optEffect(nopm) \\ Q(np)=\left\{Q_{ik}(np): i=\overline{1,n};\ k=\overline{1,p}\right\} \\ \sum_{i=1}^{n}\sum_{k=1}^{p} Q_{ik}(np) \le Q(cn) \\ Q(cn)=\left\{Q_{ki}(cn): k=\overline{1,p};\ i=\overline{1,n}\right\} \\ \sum_{k=1}^{p}\sum_{i=1}^{n} Q_{kj}(cn) \le Q(np) \\ T=\left\{T_t: t=\overline{1,\tau}\right\} \end{cases} \quad (3)$$

де P (c) – процес конкуренції у сфері портових послуг;
Q (пр) – декартове множення ринкової пропозиції;
Q (пр) – множення ринкового попиту;
I – індекс порту;
k – індекс користувача послуг порту;
t – індекс темпорального періоду.

Даний підхід чітко демонструє розрахунок ефективності в системі координат ступеня реалізації перевалочного потенціалу ЗРС в одиницю часу.

Розрахунки необхідного обсягу капіталізації послуг портового терміналу з перевалки ЗРС, з точки зору транспортує суб'єкта, дозволяють вести якісний і оперативний моніторинг ринкової привабливості оферти і корелювати вартісну характеристику послуг. Все це направлено на зміцнення маркетингових позицій і максимізацію прибутку портового терміналу. Для здійснення цих розрахунків Є.В. Синельщиковим запропоновано математичну модель (4), що відображає витрати р-го судна, що працює на f-й лінії з перевезення b-го вантажопотоку, що прийшов в і-й термінал порту.

$$R_c(X_{be}^{it}) = Q_p^f(X_b^{it}) * d_{\text{фрахт}}(X_b^{it}), \quad (4)$$

де $Q_p^f(X_b^{it})$ – витрати р-го судна, що працює на f-й лінії з перевезення b-го вантажопотоку, що прийшов в і-й термінал порту на момент t;

$d_{\text{фрахт}}(X_b^{it})$ – вартість фрахту судна для b-го вантажопотоку, що прийшов в і-й термінал порту на момент t [16].

Запропонована математична модель потребує доробки та структурного ускладнення з метою формування перспектив прикладного значення.

Рішення комплексної задачі математичного перетворення логістичних систем для забезпечення розвитку морських терміналів з перевалки ЗРС реалізовано в наукових працях Е.М. Воєвудського й А.М. Холоденка. На підставі досліджень цих науковців зроблені таки висновки:

1. Найбільш ефективною формою інституційного укрупнення з точки зору реалізації інтересів споживчого ринку, є вертикальна інтеграція.

2. Комплексна інтеграція всіх елементів логістичної системи призводить до досягнення результату рівноважної стабільності.

3. Горизонтальна інтеграція транспортних підприємств найбільш збиткова для реалізації інтересів споживчого ринку.

4. Горизонтальна інтеграція виробників є найбільш економічно суперечливою і може ставити монополіста в найгірші з можливих умов.

5. Ефективність повної вертикальної інтеграції збільшується при низької еластичності попиту і зменшується при високій [13].

Питанням щодо функціонування та розвитку транспортно-складських комплексів у структурі морських терміналів з перевалки ЗРС багато уваги приділяв Н.Ю. Шраменко, на підставі своїх наукових досліджень структурував отримані висновки таким чином:

1. Проблеми функціонування транспортно-складських комплексів у структурі морських терміналів з перевалки ЗРС включають 3 блоки: раціональне використання складських ресурсів, ефективність розподілу матеріальних потоків і динаміка трудового капіталу.

2. Дефекти і збої в інформаційних процесах призводять до значних часових втрат, що відображається на ефективності функціонування транспортно-складських комплексів.

3) «Кадровий голод» створює перешкоду на шляху реалізації програм з впровадження досягнень НТР [12].

Проте конкретних інструментів для вирішення зазначених проблем так і не було запропоновано, що потребує подальших досліджень.

Висновки. Проведений аналіз економіко-математичних підходів та моделей щодо розвитку морських портів дозволяє зробити такі висновки:

1. Оптимізація роботи морських терміналів з перевалки ЗРС невідривно пов'язана з побудовою математичних моделей, базовим елементом яких є виявлення лінійних математичних закономірностей і візуалізація отриманих результатів. Значний внесок у розвиток даної сфери наукових досліджень вніс А.М. Холоденко, А.В.Меркт, Н.Ю. Шраменко та ін.

2. На основі аналізу виділено переваги та недоліки кожного науково-математичного підходу та моделі щодо розвитку морських портів. Визначено, що ключовим напрямком у розвитку морських портів на думку різних науковців є кластеризація, яка на сьогодні є ефективною щодо ефективності та забезпечення розвитку різних секторів національної економіки.

3. Математичне перетворення логістичних систем створює великі можливості для побудови лінійних теоретичних закономірностей розвитку морських терміналів з перевалки ЗРС в умовах звичайної конкуренції та інтеграції. Рішення подібної комплексної задачі з візуалізацією результату реалізовано в наукових працях Е.М. Воєвудского і А.М. Холоденко, у яких відображено основні тенденції потенційного розвитку морського порту в умовах інтеграції та конкурентної боротьби та запропоновано відповідні математичні моделі.

4. Відсутність єдиного науково-методичного підходу для вирішення задач оптимізація роботи та розвитку морських терміналів з перевалки ЗРС обумовлює активізацію науково-практичної роботи з даної проблематики.

В подальших дослідженнях планується удосконалити економіко-математичний підхід щодо розвитку портового терміналу з перевалки ЗРС.

Список використаних джерел:

1. Васьков Ю.Ю. Кластерні моделі підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності Одеського регіону / Ю.Ю. Васьков, І.В. Онофрей // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2010. – № 38. – С. 224-227.
2. Крыжановский С.В. Методические основы оценки перспективности создания морского кластера и практическая их реализация в Украине / С.В. Крыжановский, Н.Г. Гребенник // Розвиток методів управління та господарювання на транспорті: Зб. наук. праць. Одеса: ОНМУ, 2008. Вип. 28. – С. 14-27.
3. Смирнов І. Процеси транспортно-логістичної кластеризації в Європейському союзі та Україні: площини взаємодії / І. Смірнов // Электронный ресурс. Режим доступа: http://archive.nbuv.gov.ua/Portal////Soc_Gum/Chseg/2012_13/Smirnov.pdf
4. Nikolayev Y. Development strategy and restructuring of Illichivsk commercial sea port as an integral part of Odessa transport cluster / Y. Nikolayev // Электронный ресурс. Режим доступа: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Ei/2012_50/Nikolay.pdf
5. Kozak Y.G., Onofrei I. Instrument for regional economic development: dynamic cluster logistic (sea port) model/Y.G. Kozak, I. Onofrei // Економіка: реалії часу. – 2012. – № 2 (3). – С.174-181.
6. Захарченко В.И. Кластерная форма территориально-производственной организации : монография в 2–х ч. / В.И. Захарченко, В.Н. Осипов; МОНУ, Одесск. нац. ун-т, НАН Украины, Ин-т пробл. рынка и эконом.-эколог. исслед. – Одесса: «Фаворит» – «Печатный дом», 2010. – Ч. 2 – 236 с.
7. Барышникова В.В. Современный порт в логистической цепочке доставки грузов / В.В. Барышникова // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі. – 2009. – № 4. – С. 15-26.
8. Борисенко В. Приоритет – развитию портового хозяйства [Електронний ресурс] / В. Борисенко // Порты Украины. – 2008. – № 01 (73). – Режим доступу : http://portsukraine.com/node/438.
9. Вінніков В.В. Проблеми комплексного розвитку морського транспорту : монографія / В.В. Вінніков; НАН України, Ін-т пробл. ринку и економ.-еколог. дослідж., ОНМА. – Одеса, 2005. – 300 с.
10. Примачев Н.Т. Методы измерения эффективности морского транспортного комплекса / Н.Т. Примачев; НАН Украины, Ин-т пробл. рынка и эконом.–эколог. исслед. – Одесса, 2009. – 260 с.
11. Вардиашвили А.В., Вардиашвили Н.Э. Проблемы функционирования морских портов Украины в послекризисный период / А.В. Вардиашвили, Н.Э. Вардиашвили // Розвиток методів управління та господарювання на транспорті. – 2011. – № 35. – С. 145 – 155.
12. Ильченко С.В. Украина в мировой транспортной системе: перспективы функционирования и развития : монография / С.В. Ильченко; НАН Украины, Ин-т пробл. рынка и эконом.-эколог. исслед. – Одесса, 2012. – 456 с.
13. Воєвудський Є.М. Конкуренція та інтеграція у моделі логістичної системи / Є.М. Воєвудський, А.М. Холоденко // Методи та засоби управління розвитком транспортних систем: Зб. наук. праць. – Одеса: ОНМУ, 2003. – Вип.5. – С.5-34.
14. Кравченко О.А. Вибір пріоритетних напрямків організаційного розвитку морських торгівельних портів України в умовах глобалізації світової економіки / О.А. Кравченко, Ю.А. Стребко // Праці Одеського політехнічного університету. – Одеса: ОНПУ, 2011. – Вип. 2 (36). – С. 284-289.
15. Чекаловець В. І. Формування стратегії розвитку морських торговельних портів у конкурентному середовищі / В. І. Чекаловець, О. В. Меркт // Стратегія економічного розвитку України: Зб. наук. праць. – Вип. 4. – К.: КНЕУ, 2001. – С.134-140.
16. Синельщиков Е.В. Методика разгрузки сгущения грузопотоков на основании их рационального распределения между терминалами / Е.В. Синельщиков // Вестник Астраханского государственного технического университета. – 2007. – № 2. – С. 81-85.

Рецензент д.е.н., професор Хумарова Н.І.

УДК 338.48:379.82(477)

Задорожнюк Н.А., к.э.н., доцент
Одесский национальный политехнический университет

ИННОВАЦИИ В ИНДУСТРИИ РАЗВЛЕЧЕНИЙ И ОТДЫХА УКРАИНЫ

В статье рассмотрены теоретические аспекты сущности индустрии развлечений и отдыха. Определены основные характеристики процесса развлечений. Исследованы инновации этой индустрии в Украине: квесты, скейп-румы, «третьи места», определена их социально-психологическая значимость, их польза в повседневной жизни людей и развитии индивида.

Ключевые слова: индустрия развлечений и отдыха, квест, скейп-румы, «третьи места».

Задорожнюк Н.О.

ІННОВАЦІЇ В ІНДУСТРІЇ РОЗВАГ І ВІДПОЧИНКУ УКРАЇНИ

У статті розглянуто теоретичні аспекти сутності індустрії розваг і відпочинку. Визначено основні характеристики процесу розваг. Досліджено інновації цієї індустрії в Україні: квести, скейп-руми, «треті місця», визначено їх соціально-психологічна значимість, їх користь у повсякденному житті людей і розвитку індивіда.

Ключові слова: індустрія розваг і відпочинку, квест, скейп-руми, «треті місця».

Zadorozhnyuk N.

INNOVATIONS IN THE ENTERTAINMENT AND LEISURE UKRAINE

The article deals with theoretical aspects of the essence of entertainment and recreation. The main characteristics of the process fun. Abstract innovations of this industry in Ukraine quests skeyp-rooms, "third place", defined their social and psychological importance of their use in everyday life and development of the individual.

Keywords: entertainment and leisure, adventure, skeyp-rooms, "third place."

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими заданиями . Современный ритм жизни и активное развитие науки и техники негативно сказывается на психологическом состоянии людей. Для гармонизации душевного состояния озникает острая необходимоть полноценного отдыха и различного рода развлечений. В связи с этим наблюдается стремительное развитие индустрии развлечений и отдыха во всем мире, в том числе и в Украине. Однако темпы развития индустрии развлечений нашей страны не такие стремительные, что связано с современными проблемами социально-экономического характера. Поэтому вопросы, связанные с изучением индустрии развлечений и отдыха Украины, особенно инноваций, является безусловно интересным и актуальным направлением исследования.

Анализ последних исследований, в которых начато решение проблемы. Научных работ, посвященных изучению индустрии развлечений и отдыха Украины очень мало. Можно отметить таких украинских исследователей, как Алешугина Н.А., Андреева Г.П., Головко О.М.,Гуджий Н.М, Кампов Н.С., Коваль П.Ф., Махлинец С.С., Третинко А.В., Симочко Г.В., Поклонский Ф.Е., которые изучают вопросы туристической сферы, в том числе индрустрии развлечений и отдыха Украины, а также инновации в данной сфере [1-4]. Среди зарубежных ученых можно отметить Адамяна А.А., Стальную В.А. и Пешину Э.В., научные труды которых посвящены теоретическим положениям индустрии развлечений и их современной институциональной структуре [5-8]. Однако данное направление исследования не достаточно изучено, в связи с чем появляется необходимость исследований инноваций индустрии развлечений и отдыха Украины.

Цели статьи. Главной целью данной статьи является изучение особенностей развития индустрии развлечений Украины, исследование инноваций данной сферы в современных условиях.

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов. Индустрия развлечений создает условия, необходимые для обеспечения полноценного отдыха и развлечения людей любого возраста. Услуги этой индустрии очень разнообразны и многогранны. Множество развлечений носит комплексный характер, удовлетворяет различные потребности человека, развивает личность в той или иной степени. Множество современных способов и форм развлечений определяет разнообразие организаций, которые отличаются своей функциональной направленностью. Так, помимо компаний,

оказывающих развлекательные услуги, часть предприятий обслуживает потребность в развлечениях, производя товары для развлечений, как, например, товары для активного отдыха и непрофессионального спорта, товары для самодеятельных развлечений.

Основными функциями индустрии развлечений и отдыха являются:

- обеспечение различными эмоциями, главным образом, положительными и поднятие настроения;
- воспитание и развитие личности;
- оказание соответствующих услуг и, при необходимости, создание дополнительных товаров;
- получения дохода субъектом хозяйствования и пополнения доходной части бюджета страны;
- обеспечение работой населения, особенно людей с креативным мышлением и новаторским подходом [2; 3].

Индустрия развлечений и отдыха является одной из самых молодых отраслей культурной сферы, поэтому состав и структура индустрии развлечений точно не определены, отсутствуют критерии выделения предприятий этой индустрии, что не позволяет формировать статистические данные. Все вышеизложенное объясняется в основном двумя причинами:

1. Экономические признаки предприятия индустрии развлечений плохо поддаются определению. Существует большое разнообразие предприятий, создающих условия для развлечений. Они функционируют в различных отраслях и не относятся к традиционной классификации индустрии развлечений. Так, например, в одном случае создание условий для развлечений – это основная деятельность предприятия (дискотека как самостоятельное предприятие), в другом – вспомогательная (игротека как составляющая хозяйства гостиницы), в третьем – побочная (дансинг при библиотеке).

2. Отсутствует классификация видов этой деятельности с учетом современных мировых тенденций. Развлечение не получило определенного места среди многих других видов деятельности. При этом, к основным характеристикам процесса развлечения можно отнести: добровольный выбор вида развлечений человеком; неограниченный перечень видов развлечений; предварительную подготовку личности к развлечениям; частую смену развлечений; соединение развлечений с другими занятиями.

В последнее время развлекательная индустрия в мире, и в Украине стремительно развивается, что, главным образом, объясняется модными тенденция в отношении отдыха.

Рынок развлекательных центров в Украине активно начал формироваться с 2005-2006 годов, когда начали создаваться полноценные развлекательные заведения [9].

Важно отметить, что, ссылаясь на мировую практику, при входе субъекта хозяйствования в индустрию развлечений необходимо учитывать следующие факторы:

правильный выбор места расположения; состояние и необходимость оборудования;

политику ценообразования; маркетинговую политику по привлечению и удержанию посетителей; работу управляющих по подбору, обучению и управлению персоналом.

Многие украинские операторы индустрии развлечений осуществили переход от китайского дешёвого либо оборудования бывшего в употреблении к новому оборудованию высокого качества [10].

Основное принципиальное отличие развлекательной индустрии в Украине состоит в том, что её финансирование осуществляется собственными средствами. В России, например, эту индустрию инвестируют зарубежные фонды [5].

В качестве основных тенденций будущего индустрии развлечений и отдыха Украины можно выделить появление таких инноваций, как третьи места, интеллектуальные игры и новые городские коммуникативные практики [9; 10].

Основные инновации индустрии развлечений и отдыха Украины представлены на рис.1.

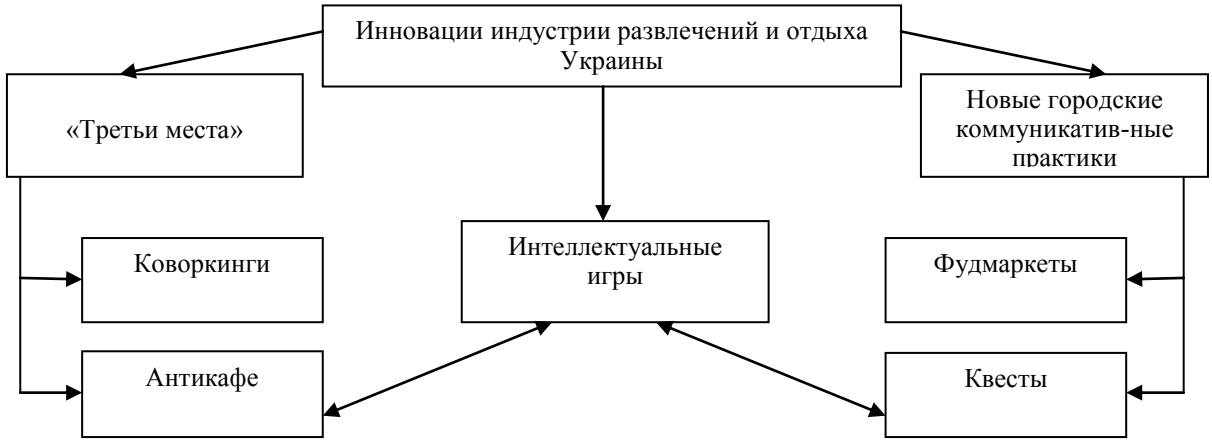


Рис. 1. Инновации индустрии развлечений и отдыха Украины

Термин «третье место» был введен в 1989 г. социологом Р. Олденбургом, к которым он относил пространства, предлагающие уют вне дома и новые интересные контакты вне работы: кафе, пабы, кофейни, парки. Согласно его теории, третье место должно быть открытым, нейтральным, доступным, демократичным и комфортным, основным занятием здесь является общение. В последние 2-3 года в украинских городах наблюдается настоящий бум третьих мест. Наиболее популярными форматами таких пространств стали коворкинги (комфортные пространства для удаленной работы вне офиса) и антикафе [9].

В 2013-2014 гг. список новых практик городской коммуникации пополнили фудмаркеты и квесты в помещениях. Фудмаркет (альтернативные названия такого типа мероприятий «фестиваль уличной еды», «ярмарка уличной еды», «городской маркет еды») – это самоорганизованная импровизированная уличная ярмарка качественного фастфуда [9]. Основная идея фудмаркетов – это не столько вкусная еда, сколько создание комфортного коммуникативного пространства в большом городе.

В конце 2014 г.в Украине появилась зарубежная инновация – квартирные квесты (другие названия - эскейп-игры, эскейп-румы, офлайн-квесты), которые можно разделить на два вида.

1. Эскейп-рум – одна-три комнаты, попав в которые, человек решает задачу, как выбраться. Обычно румы наполнены логическими и поисковыми загадками, часто не очень связанными по сюжету, но креативные идеи и интерьер дополняют все то, чего не хватает.

2. Квест в реальности, где главенствует загадка, антураж, сюжет, появляется возможность почувствовав себя героем любимого кино. Здесь интерьер должен быть не просто яркий, а хорошо продуманный и связанный в единую сюжетную линию [9].

Важно отметить, что при формировании инноваций в индустрии развлечений и отдыха огромное значение играет интеллектуальная игра (рис.1.), которая обеспечивает тренировку мозга, развитие логического мышления, формирует интерес в разных областях и т.д.

Социальная направленность развития индустрии развлечений выражается в том, что она формирует новые личные и общественные потребности. Индустрия

развлечений, решая универсальные задачи, формирует и развивает личность. Заполняя развлечениями часть своего свободного времени, человек восстанавливает себя как трудовая единица.

Выводы. В работе раскрыты основные функции индустрии развлечений и отдыха, которые подтверждаю социально-психологическую значимость и необходимость развития данной сферы деятельности. Исследованы инновации индустрии развлечений и отдыха Украины: развитие третьих мест и появление новых городских коммуникативных практик. Обозначена ключевая роль интеллектуальных игр в формировании инноваций в индустрии развлечений и отдыха

Список использованных источников:

1. Гуджій Н.М. Інноваційні технології втуристичній індустрії / Н.М. Гуржій, А.В. Третинко // Сталий розвиток економіки. – 2013. – № 3. – С. 221-224.
2. Головко О.М., Кампов Н.С., Махлинець С.С., Симочко Г.В. Організація готельного господарства: Навч. посіб. / За ред. О.М. Головко. – К.: Кондор-Видавництво, 2012. – 338 с.
3. Коваль П.Ф. Розвиток розважального сектору туріндустрії як засіб зміцнення туристичного потенціалу України / П.Ф. Коваль, Н.О. Алєшугіна, Г.П. Андрєєва // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 6 (108). – С.78-82.
4. Поклонский Ф.Е. Направления инновационной деятельности туристических предприятий / Ф.Е. Поклонский //Вісник ДІТБ. – 2012. – № 16. – С.153-158.
5. Адамян А.А. Современная институциональная структура индустрии отдыха и развлечений / А.А. Адамян // ТДР . 2012. – № 3. – С. 110-114.
6. Новиков В.С. Инновации в туризме. – М. : ИЦ «Академия», 2007. – 208 с.
7. Пешина Э.В. Теоретические положения индустрии развлечений в обществе потребления / Э.В. Пешина, А.С., Брулев // Известия УрГЭУ. – 2011. – № 3. – С. 90-95.
8. Стальная В.А. Место и роль индустрии развлечений в мировой и отечественной сфере услуг / В.А. Стальная // Общество и экономика, 2009. – № 1. – С. 118-128.
9. Индустрия развлечений набирает силу. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://vtorio.com/articles/topic/57
10. Современное состояние и перспективы развития индустрии развлечений. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.marketingweek.ru/31.html

Рецензент д.е.н., професор Забарна О.М.

УДК 330.15
Карпук А.І., д.е.н.
Національний університет біоресурсів і природокористування України
Дзюбенко О.М., к.е.н.
Черкаське обласне управління лісового та мисливського господарства

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ ЗАСАДИ РЕОРГАНІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ СТРУКТУР У ЛІСОРЕСУРСНІЙ СФЕРІ

У статті визначено організаційно-економічні засади регулювання процесу реорганізації державних лісогосподарських підприємств, які передбачають проведення системної роботи щодо визначення базових принципів, цілей, а також обґрунтування основних заходів державного регулювання, спрямованих на досягнення результатів реорганізації. Запропоновано схему розподілу повноважень, яка дозволить усунути існуючі суперечності в організаційній структурі та уникнути конфлікту інтересів внаслідок наділення одного суб'єкта господарювання взаємовиключними функціями, які суттєво звужують інтереси та можливості інших суб'єктів лісоресурсної сфери.

Ключові слова: лісокористування, лісоресурсна сфера, реорганізація, розподіл повноважень, підприємницькі структури, регулювання.

Карпук А. И., Дзюбенко А.Н.

ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РЕОРГАНИЗАЦИИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР В ЛЕСОРЕСУРСНОЙ СФЕРЕ

В статье определены организационно-экономические основы регулирования процесса реорганизации государственных лесохозяйственных предприятий, предусматривающие проведение

системной работы по определению базовых принципов, целей, а также обоснование основных мер государственного регулирования, направленных на достижение результатов реорганизации. Предложена схема распределения полномочий, которая позволит устранить существующие противоречия в организационной структуре и избежать конфликта интересов в результате наделения одного субъекта хозяйствования взаимоисключающими функциями, которые существенно сужают интересы и возможности других субъектов лесоресурснои сферы.

Ключевые слова: лесопользование, лесоресурсная сфера, реорганизация, разделение полномочий, предпринимательские структуры, регулирование.

Karpuk A., Dzubenko O.

ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC FUNDAMENTALS OF REORGANIZATION BUSINESS ORGANIZATIONS IN THE FORESTRY

In the article the organizational and economic basis for regulating the process of restructuring state forestry enterprises that provide systemic work on defining the basic principles, aims and justification, the main measures of state regulation aimed at achievement of reorganization. The scheme of distribution of powers, which will eliminate existing contradictions in the organizational structure and to avoid conflicts of interest as a result of giving one entity mutually exclusive features that significantly narrow interests and capabilities of other entities fores sector.

Keywords: forest management, forest resource sector, reorganization of the division of powers, businesses, regulation.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими чи практичними завданнями. Лісоресурсна сфера відноситься до стратегічно важливих ланок національної економіки, оскільки поєднує у єдину систему низку галузей, які не лише відповідають за розширене відтворення, охорону та захист лісоресурсного потенціалу, а й покликані забезпечити ефективне використання усіх його компонентів з метою задоволення різноманітних потреб населення та господарського комплексу країни, дотримуючись принципів безвідходності, екобезпечності та енергоефективності.

Саме підприємницька діяльність має сприяти найбільш оптимальному залученню до господарського обігу лісових ресурсів та інших еколого-економічних благ. Адже тільки тоді, коли безпосередній користувач природного ресурсу або джерела забруднення зацікавлений в отриманні найбільшої економічної вигоди при застосуванні адміністративних, економічних та організаційних підойм, здатен сприяти забезпеченню соціально-економічного піднесення як окремого лісозабезпеченого регіону, так і країни у цілому. Тому система важелів сприяння становленню підприємництва у лісоресурсній сфері має органічно вливатись в організаційно-економічний механізм природокористування.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Різноманітні проблеми, пов'язані з реалізацією ринкових перетворень у лісоресурсній сфері на основі реорганізації суб'єктів господарювання досліджували ряд відомих вітчизняних учених: І. Антоненко, В. Голян, Я. Коваль, П. Лакида, С. Мельник, Є. Мішенін, В. Пила, М. Римар, І. Синякевич, І. Соловій, Ю. Туниця, О. Фурдичко, О. Шубалий та ін. [1-10]. Разом з тим, можна констатувати, що кожен з дослідників має власну думку щодо напрямів, засобів, видів і форм реорганізації підприємницьких структур у лісоресурсній сфері. Тому, на нашу думку, потрібно узагальнити існуючі підходи та визначити загальні організаційно-економічні засади реорганізації підприємницьких структур у лісоресурсній сфері.

Цілі статті. Мета дослідження полягає обґрунтуванні організаційно-економічних засад регулювання процесу реорганізації державних лісогосподарських підприємств, що передбачає проведення системної роботи щодо визначення базових принципів,

цілей, а також обґрунтування основних заходів державного регулювання, спрямованих на досягнення результатів реорганізації.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. На даний час у лісоресурсній сфері накопичилося багато нерозв'язаних проблем, які не дозволять створити ефективну систему регулювання процесів лісокористування на національному, регіональному та локальному рівнях. На кожному з цих рівнів виникли системні суперечності як між органами держаної влади через розмитість їх функцій і повноважень, так і між господарськими суб'єктами через невирішеність відносин власності, обмеження діяльності окремих організаційно-правових форм господарювання, фінансового забезпечення лісокористувачів, непрозорості лісового ринку та ін.

Для вирішення цих та багатьох інших проблем потрібно провести ряд заходів з реорганізації існуючих лісогосподарських підприємств, які є постійними лісокористувачами, шляхом виділення декількох самостійних суб'єктів господарювання за окремими функціями, виконання яких у межах одного суб'єкта вносить значні протиріччя та дисбаланси у систему регулювання лісокористування. Загалом реорганізацію суб'єктів господарювання лісового комплексу можна розглядати як діяльність, спрямовану на виділення самостійних та взаємопов'язаних підприємств, яка сприятиме перетворенню структури лісоресурсної сфери з метою досягнення її ефективності та самофінансування, а також вирішення ряду соціально-економічних та екологічних проблем місцевого характеру, забезпечення динамічного розвитку лісового сектора національної економіки країни, його інтеграції в систему міжнародних зв'язків, з метою задоволення внутрішнього реального платоспроможного попиту і стимулювання експорту продукції поглибленої лісопереробки.

Різний ступінь забезпеченості лісовими ресурсами, розвиненості лісозаготівельної, транспортної інфраструктури, неоднаковий технічний рівень діючих держаних лісогосподарських підприємств, а також ряд інших чинників вимагають диференційованих підходів у процесі реструктуризації, які повинні передбачати:

- сприяння в збереженні діючих та створення нових підприємств, що виробляють конкурентоспроможну продукцію, яка має гарантований платоспроможний попит, і можуть забезпечити самофінансування і розширене відтворення в довгостроковій перспективі;
- сприяння розвитку лісогосподарських підприємств, які мають постійний попит на свою продукцію на вітчизняному ринку, а також на ринках ближнього і далекого зарубіжжя, але вимагають створення певних умов, зокрема підтримку для реалізації масштабних проектів;
- підтримка економічно нестійких лісопромислових підприємств і організацій, для підвищення ефективності яких вимагається розробка системи виробничих, технічних, організаційно-економічних та інших заходів, реалізація яких дозволить вийти з кризи, стабілізувати ситуацію і забезпечити подальший розвиток і, використовуючи результати маркетингових досліджень, визначити ринки збуту своєї продукції;
- ліквідація або реорганізація безперспективних підприємств і організацій, які виробляють продукцію чи надають послуги, що не користуються попитом, для яких санація не принесла позитивних результатів [2].

Реорганізація суб'єктів господарювання лісового господарства повинна відбуватися під постійним наглядом і контролем державних органів, які є розпорядниками державного майна. Для забезпечення ефективності процесів державного регулювання процесів реорганізації державних лісогосподарських підприємств доцільно визначити відповідні організаційно-економічні засади (рис. 1).

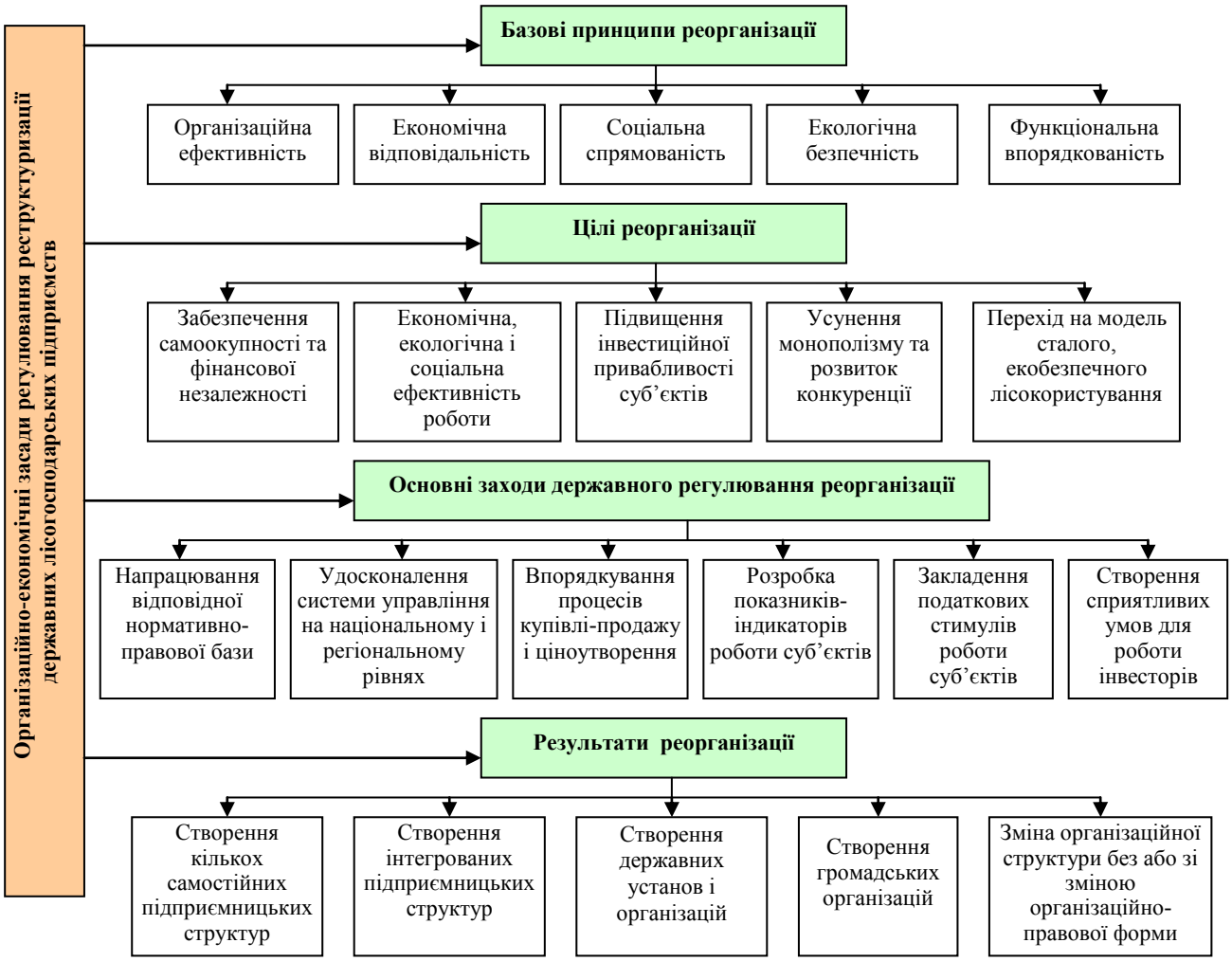


Рис. 1. Організаційно-економічні засади регулювання процесу реорганізації державних лісогосподарських підприємств

Процеси реорганізації повинні відбуватися на основі виконання ряду основних принципів: організаційної ефективності, економічної відповідальності, соціальної спрямованості, екологічної безпечності та функціональної впорядкованості. Відповідно до розглянутих принципів та враховуючи необхідність впорядкування процесів прийняття рішень, при проведенні реорганізації комплексних лісогосподарських підприємств важливо також орієнтуватися на виконання ряду основних цілей, для досягнення яких вона і відбувається. У лісозабезпечених регіонах країни до таких цілей слід віднести: забезпечення самоокупності та фінансової незалежності постійних лісокористувачів; підвищення економічної, екологічної і соціальної ефективності роботи новостворених суб'єктів господарювання; підвищення їх інвестиційної привабливості, зокрема з боку зарубіжних інвесторів; усунення монополізму та розвиток конкуренції у лісоресурсній сфері; перехід на модель сталого, екобезпечного лісокористування.

Для досягнення визначних цілей на державному рівні потрібно реалізувати ряд регуляторних заходів, які б базувалися на стимулюванні лісокористувачів за підсумками проведеної реорганізації до покращення результатів роботи.

Слід відзначити, що у процесі реорганізації державних лісогосподарських підприємств можуть створюватися як самостійні суб'єкти господарювання, так і інтегровані підприємницькі структури або державні установи чи громадські організації. Внутрішня реорганізація передбачає просту зміну організаційної структури лісогосподарського підприємства без або зі зміною його організаційно-правової форми.

Конкретний вибір форми проведення реорганізації повинен здійснюватися після детального вивчення переваг і недоліків різних організаційних структур, враховуючи сучасні проблеми розвитку лісоресурсної сфери та причини їх виникнення.

Реальні зміни системи економічного регулювання лісокористування стануть можливими тільки після першочергового вирішення проблеми реорганізації існуючих комплексних лісогосподарських підприємств. Основне завдання проведення реорганізації комплексних державних лісогосподарських підприємств полягає у забезпеченні розподілу функцій з ведення лісового господарства, лісозаготівлі, лісопереробки, охорони і захисту лісу та контролю між різними адміністративно і економічно непов'язаними суб'єктами господарювання, державними і громадськими установами і організаціями.

Проведення вказаних перетворень дозволить усунути суперечності у внутрішній організаційній будові та вирішити конфлікт інтересів, який виник через зосередження в межах одного суб'єкта господарювання ряду взаємовиключних функцій, які надають йому конкурентні переваги порівняно з суб'єктами інших форм власності та організаційно-правових форм господарювання.

Тому найбільш прийнятною формою реорганізації державних лісогосподарських підприємств, на нашу думку, повинен стати їх поділ на декілька самостійних підприємницьких структур, а окремі наглядові та контрольні функції повинні бути передані відповідним державним контролюючим органам. До основних сфер економічної діяльності лісогосподарських підприємств, які підлягають реорганізації шляхом передачі їх функцій самосійним господарським структурам чи органам державної влади слід віднести:

- лісовідновлення, догляд, продаж деревини на пні, заходи з охорони і захисту лісу – на початковому етапі реорганізації доцільно залишити переважно за державним лісогосподарськими підприємствами та їх об'єднаннями, а також надати можливість приватним структурам та одноосібним власникам здійснювати ці функції в межах належним їм або наданих у довгострокове користування лісових ділянок;

- лісозаготівля, зберігання, продаж деревини на аукціоні, біржі – повинні бути передані самостійним спеціалізованим підприємствам різних форм власності та організаційно-правових форм господарювання, щоб створити належне конкурентне середовище у цій сфері, яке сприятиме залученню додаткових інвестицій, поліпшенню якості лісозаготівельних робіт, зниженню втрат лісосировини, формуванню прозорого лісового ринку;

- первинна і поглиблена переробка ресурсів лісу, продаж готової продукції – ці функції, крім інтегрованих державних підприємств повинні виконувати приватні підприємства, господарські товариства, виробничі кооперативи, які на регіональному рівні можуть формувати різноманітні форми інтегрованих структур у формі кластерів, холдингів, асоціацій, консорціумів, фінансово-промислових груп та ін.;

- мисливське господарство і полювання – після реорганізації державних лісомисливських господарств доцільно сформувати окремі мисливські господарства як самостійні суб'єкти господарювання, які можуть залишатися у державній власності, якщо зможуть забезпечити самоокупність та фінансову незалежність своєї діяльності, або на засадах довгострокової оренди за рішенням органів державної влади і місцевого самоврядування передаватися у користування приватним чи колективним структурам;

- нагляд і контроль за станом охорони і захисту лісу – дана функція є невластивою для суб'єктів господарювання та провокує протиріччя і конфлікти у системі управління, тому її доцільно передати спеціалізованим органам державної влади, які виконують наглядові і контрольні функції, зокрема підрозділам Державної екологічної інспекції, в якій доцільно сформувати спеціалізовані підрозділи державної лісової охорони, забезпечивши їх за рахунок коштів державного і місцевих бюджетів необхідними засобами для здійснення державного нагляду і контролю.

Висновки. З метою впорядкування господарських та адміністративних функцій між новими суб'єктами господарювання, утвореними внаслідок реорганізації комплексних державних лісогосподарських підприємств, запропоновано нову схему розподілу повноважень, яка дозволить усунути існуючі суперечності в організаційній структурі та уникнути конфлікту інтересів внаслідок наділення одного суб'єкта господарювання взаємовиключними функціями, які суттєво звужують інтереси та можливості інших суб'єктів лісоресурсної сфери. Пропонується функцію управління державним майном лісогосподарських підприємств, які займатимуться лісовідновленням, доглядом, продажем деревини на пні, реалізацією заходів з охорони і захисту лісів, покласти на Держлісагентство України. Функції надання адміністративних послуг, нагляду і контролю за рухом товарів, а також своєчасною сплатою належних податків і зборів усіма новоутвореними суб'єктами покласти на профільні державні служби. Функції формування державної політики і розробки проектів правових актів передбачено зосередити на міністерському рівні (Мінагрополітики, Мінекології, Мінекономіки, Мінфіну). Тоді як функції контролю і нагляду та правозастосуванням у сфері економічної діяльності, охорони і захисту лісів пропонується покласти на профільні державні інспекції. Проведені реорганізації передбачатимуть також формування спеціалізованого підрозділу лісової охорони у складі Держекоінспекції, що має взяти на себе функції нагляду і контролю за охороною і захистом лісу.

Список використаних джерел:

1. Антоненко І. Лісоресурсний комплекс: проблеми та напрями розвитку / І.Антоненко // Економіст. – 2011. – № 4. – С. 56–58.

2.БабаковА.В.http://library.gpntb.ru/cgibin/irbis64r_81/cgiirbis_64.exe?Z21ID=&I21DBN=IBIS&P21DBN=IBIS&S21STN=1&S21REF=10&S21FMT=fullw&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=0&S21P03=M=&S21COLORTERMS=0&S21STR=Реструктуризация промышленных предприятий на основе стоимостного подхода (на примере предприятий лесопромышленного комплекса Брянской области): автореф. дисс. на стиск. ученой степ. канд. экон. наук :08.00.05 / А.В. Бабаков. – М., 2008. – 24 с.

3. Голян В.А. Механізм стимулювання розвитку лісоресурсної сфери : [монографія] / В.А. Голян, О.М. Шубалий, Н.М. Василик. – Луцьк : ПВД «Твердиня», 2012. – 376 с.

4. Карпук А. І. Економічне регулювання лісокористування в ринкових умовах : [монографія] / А. І. Карпук – Луцьк: Твердиня, 2012. – 492 с.

5. Коваль Я. В. Як нам реорганізувати лісоресурсну сферу України / Я.В. Коваль // Трибуна. − 2007. − № 5/6. − С. 20−23.

6. Мельник С. О. Реформування системи прав власності як передумова ефективного управління лісокористуванням в Україні / С. О. Мельник, О. Ю. Галкін // Вісник СумДУ. – № 7 (91). – 2006. – С. 99-104.

7. Римар М.В. Інтеграційні процеси у підприємництві : монографія / М.В. Римар, У.З. Ватаманюк-зелінська. – Львів : РВВ НЛТУ України, 2013. – 188 с.

8. Синякевич І. Концепція щодо формування системи інструментів національної екологічної політики // Економіка України. – 2002. – №7. – С. 70–77.

9. Туниця Ю.Ю. Екологічна Конституція Землі. Ідея. Концепція. Проблеми / Ю. Ю. Туниця. – Львів: Видавничий центр Львівського національного університету імені Івана Франка, 2002. – 298 с.

10. Фурдичко О.І. Лісове господарство України: перспективи, критерії та індикатори екологічно сталого ведення й управління / О. І. Фурдичко // Регіональна економіка. – № 2. – 2003. – С. 21-33.

УДК 330.131.7:[338.45:004]

Колодійчук А.В., к.е.н., доцент
Ужгородський торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету

РОЗВИТОК ПОНЯТІЙНО-ТЕРМІНОЛОГІЧНОЇ СИСТЕМИ "РИЗИКИ ВПРОВАДЖЕННЯ ІКТ В УМОВАХ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ"

Охарактеризовано суть і склад понятійно-термінологічної системи "Ризики впровадження ІКТ в умовах розвитку національної економіки". Зокрема її запропоновано досліджувати через призму теоретико-методологічних підсистем "Ризики впровадження ІКТ", "Умови розвитку національної

економіки" та "Управління ризиками впровадження ІКТ в національну економіку". На підставі врахування підходів різних науковців подається авторське тлумачення понять досліджуваної системи. Складено класифікацію підходів до визначення дефініцій понятійно-термінологічної системи "Ризики впровадження ІКТ в умовах розвитку національної економіки".

Ключові слова: понятійно-термінологічна система, ризики, розвиток, впровадження, управління, інформаційно-комунікаційні технології, умови.

Kolodiychuk A.

DEVELOPMENT OF CONCEPTS AND TERMINOLOGY SYSTEM "RISKS OF IMPLEMENTATION OF ICT IN CONDITIONS OF DEVELOPMENT OF NATIONAL ECONOMY"

The nature and composition of the concepts and terminology system "Risks of implementation of ICT under conditions of development of the national economy" are characterized. In particular, it proposed to examine in the light of theoretical and methodological subsystems "Risks of implementation of ICT", "Conditions of development of the national economy" and "Risk-management of implementation of ICT in the national economy". Based on consideration of various researchers approaches fed author's interpretation of the concepts of the researched system. Classification of approaches to determining of definitions of concepts and terminology system "Risks of implementation of ICT under conditions of development of the national economy" is done.

Keywords: conceptual and terminological system, risks, development, implementation, management, information and communication technologies, conditions.

Колодийчук А.В.

РАЗВИТИЕ ПОНЯТИЙНО-ТЕРМИНОЛОГИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ "РИСКИ ВНЕДРЕНИЯ ИКТ В УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ"

Охарактеризованы сущность и состав понятийно-терминологической системы "Риски внедрения ИКТ в условиях развития национальной экономики". В частности, ее предложено исследовать сквозь призму теоретико-методологических подсистем "Риски внедрения ИКТ", "Условия развития национальной экономики" и "Управление рисками внедрения ИКТ в национальную экономику". На основании учета подходов различных ученых подается авторское толкование понятий исследуемой системы. Составлена классификация подходов к определению дефиниций понятийно-терминологической системы "Риски внедрения ИКТ в условиях развития национальной экономики".

Ключевые слова: понятийно-терминологическая система, риски, развитие, внедрение, управление, информационно-коммуникационные технологии, условия.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Одними з визначальних констант підвищення соціально-економічного розвитку країни на сьогодні є інноваційний розвиток та інформатизація різних галузей економіки та сфер суспільного життя. Ці процеси можуть як взаємодоповнювати одне одного, так і протікати незалежно, а інколи бути взаємовиключними. Проте такий стан речей породжує величезну різноманітність різного роду ризиків, з якими стикається національна економіка та її складові суб'єкти. Особливо це стосується ризиків впровадження інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ). Нівелювання або зменшення цих ризиків потребує належної державної політики, в основі котрої повинно бути розвинуте теоретичне підґрунтя. Важливою складовою такого підґрунтя є понятійно-термінологічний апарат, який відповідатиме сучасним реаліям розвитку національної економіки.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Питаннями різних аспектів розвитку понятійно-термінологічного апарату ризиків

впровадження інформаційно-комунікаційних технологій займалася достатньо велика кількість як вітчизняних, так і зарубіжних вчених. Серед них дослідження таких науковців, як В. Базилевич, Д. Брохемс, В. Вітлінський, І. Івченко, С. Ілляшенко, В. Карпов, С. Леві, В. Лук'янова, Н. Луман, Н. Машина, Ф. Найт, С. Павлов, К. Раєвський, М. Турко, Д. Шмідт та багатьох інших. Їх внесок у вивчення як загальних, так і спеціалізованих понять вищевказаної теоретико-методологічної системи заклав основи подальших досліджень у різних напрямках. Проте динамічні процеси інформатизації на тлі глобалізації та поява щодалі нових, складніших ризиків зумовлюють необхідність у появі нових понять та уточненні змісту існуючих.

Цілі статті. Враховуючи наукову і практичну актуальність обраної теми й опираючись на результати вивчення її окремих аспектів в науковій літературі, можна визначити мету статті, яка полягає в необхідності окреслити структуру понятійно-термінологічної системи вивчення ризиків впровадження ІКТ в умовах розвитку національної економіки та дослідити зміст її основних категорій.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Вважаємо, що теоретичне підґрунтя ризиків впровадження ІКТ у національну економіку, в тому числі в умовах поглиблення глобалізаційних процесів, найкраще вивчати через призму понятійно-термінологічних підсистем. Досліджувана нами понятійно-термінологічна система "Ризики впровадження ІКТ в умовах розвитку національної економіки" складається з трьох підсистем: "Ризики впровадження ІКТ", "Умови розвитку національної економіки" та "Управління ризиками впровадження ІКТ в національну економіку" (рис. 1).

Перша понятійно-термінологічна підсистема охоплює категорії "інформаційно-комунікаційні технології", "впровадження", "впровадження інформаційно-комунікаційних технологій", "інфраструктура підтримки впровадження інформаційно-комунікаційних технологій" (технічна інфраструктура ІКТ), "система впровадження інформаційно-комунікаційних технологій" (інноваційна інфраструктура ІКТ). Крім того, до її складу входять групи галузевих та територіальних ризиків впровадження ІКТ.

Термін "ІКТ" складається з двох понять: "інформаційні технології" та "комунікації". Узагальнення змісту наявних в економічній літературі різних тлумачень суті категорії "ІКТ" дозволило нам виділити ряд підходів, наведених на рис. 2. Ми визначаємо інформаційно-комунікаційні технології як полігалузеву багатофункціональну інформаційну систему, яка складається з комп'ютерної техніки та сучасних засобів зв'язку і передавання даних, спрямована на збір, обробку, консолідацію й передачу інформації для вирішення конкретних прикладних завдань розвитку національної економіки.

Для того, щоб уяснити собі зміст поняття "впровадження ІКТ", необхідно звернутися до Тлумачного словника української мови, в якому слово "впроваджувати" означає "уводити що-небудь в дію, у практику" [8, с. 755].

Важливо розглянути суть терміну "впровадження" під кутом зору різносторонніх базових джерел. У Тлумачному словнику Ожегова впровадження означає використання в практиці результатів якихось досліджень, експериментів [10], Сучасний економічний словник визначає його як "поширення нововведень, досягнення практичного використання прогресивних ідей, винаходів, результат наукових досліджень" [7, с. 51], а у Фінансовому онлайн-словнику застерігається, що впровадження таких нововведень завжди супроводжується ризиком неотримання очікуваного результату і зазнавання збитків [11]. Виходячи з цього, можна запропонувати власне визначення впровадження ІКТ на мікро- та макрорівнях.

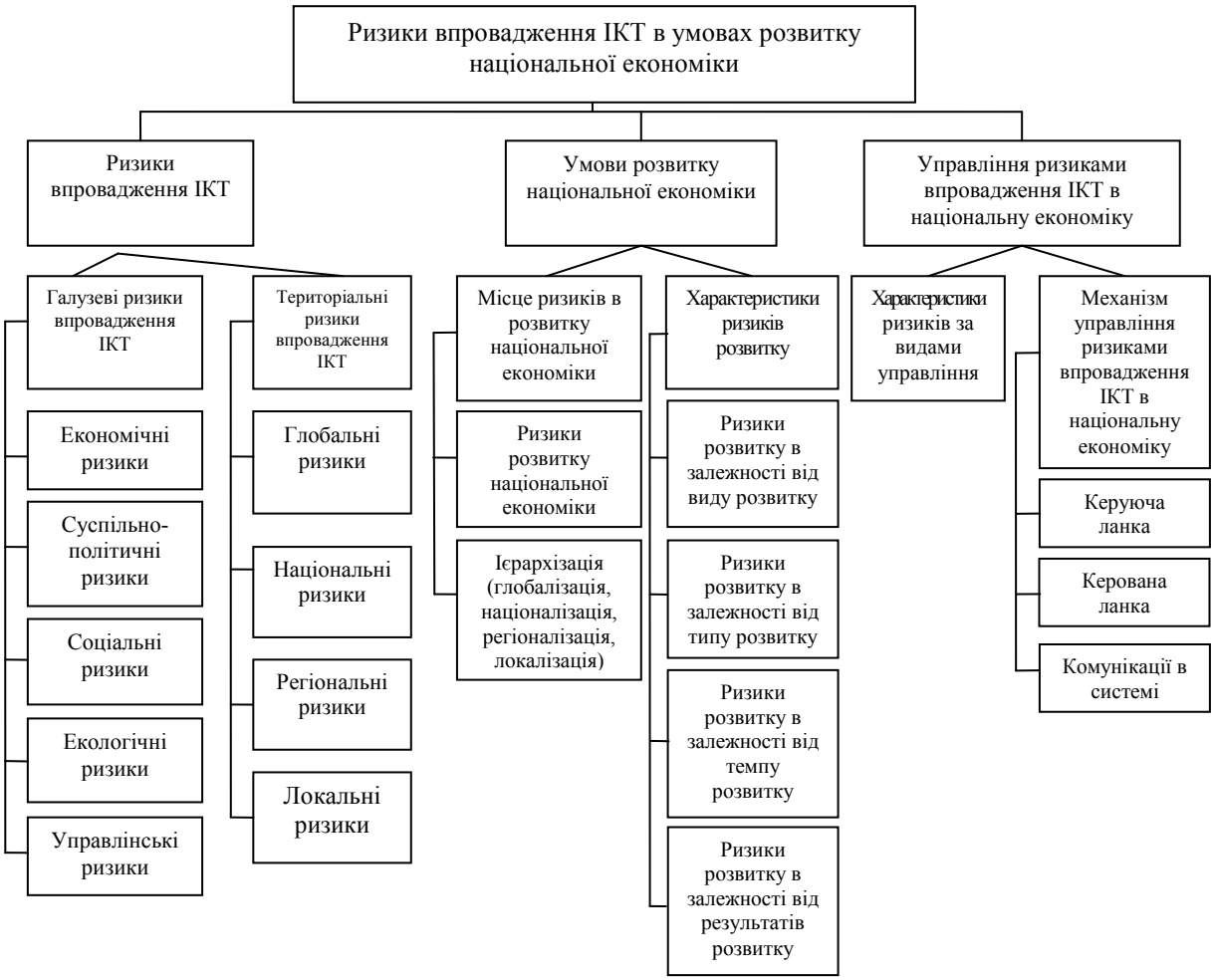


Рис. 1. Склад понятійно-термінологічної системи "Ризики впровадження ІКТ в умовах розвитку національної економіки"*

* Складено автором

На наш погляд, впровадження ІКТ на мікрорівні – це процес побудови інформаційно-комунікаційних систем та їх інтеграції з бізнес-процесами і ресурсним потенціалом організацій, підприємств та їх об'єднань, а також процес інноваційного науково-обґрунтованого їх використання для вирішення конкретних економічних задач і адаптації цих технологій до інших сфер суспільного життя. На макрорівні економічну категорію "впровадження ІКТ" можна визначити так: це складний поліваріантний процес переорієнтації національного виробництва на нові цифрові технологічно місткі технології та адаптації до них всіх інших елементів виробничих ланцюгів, в результаті чого досягається економічний або соціальний ефект, який полягає у економії витрат, бюджетній ефективності, отриманні додаткового доходу та підвищенні загального рівня інноваційної та інформаційної культури у суспільстві.

Розвиток інноваційної інфраструктури, як сукупність інструментів вдосконалення ІКТ та середовища їхнього розвитку, приводиться в дію, по-перше, самими процесами інтрузії таких технологій, а, по-друге, неодмінна поява пов'язаних з цим процесом різноманітних ризиків веде до запуску механізму генерації інноваційних ідей для мінімізації або нейтралізації комплексу відповідних ризиків та технічного оформлення таких інноваційних рішень. Для того, щоб досягти і першого, і другого завдання, неможливо обійтися без розвитку відповідної інноваційної інфраструктури розвитку ІКТ.

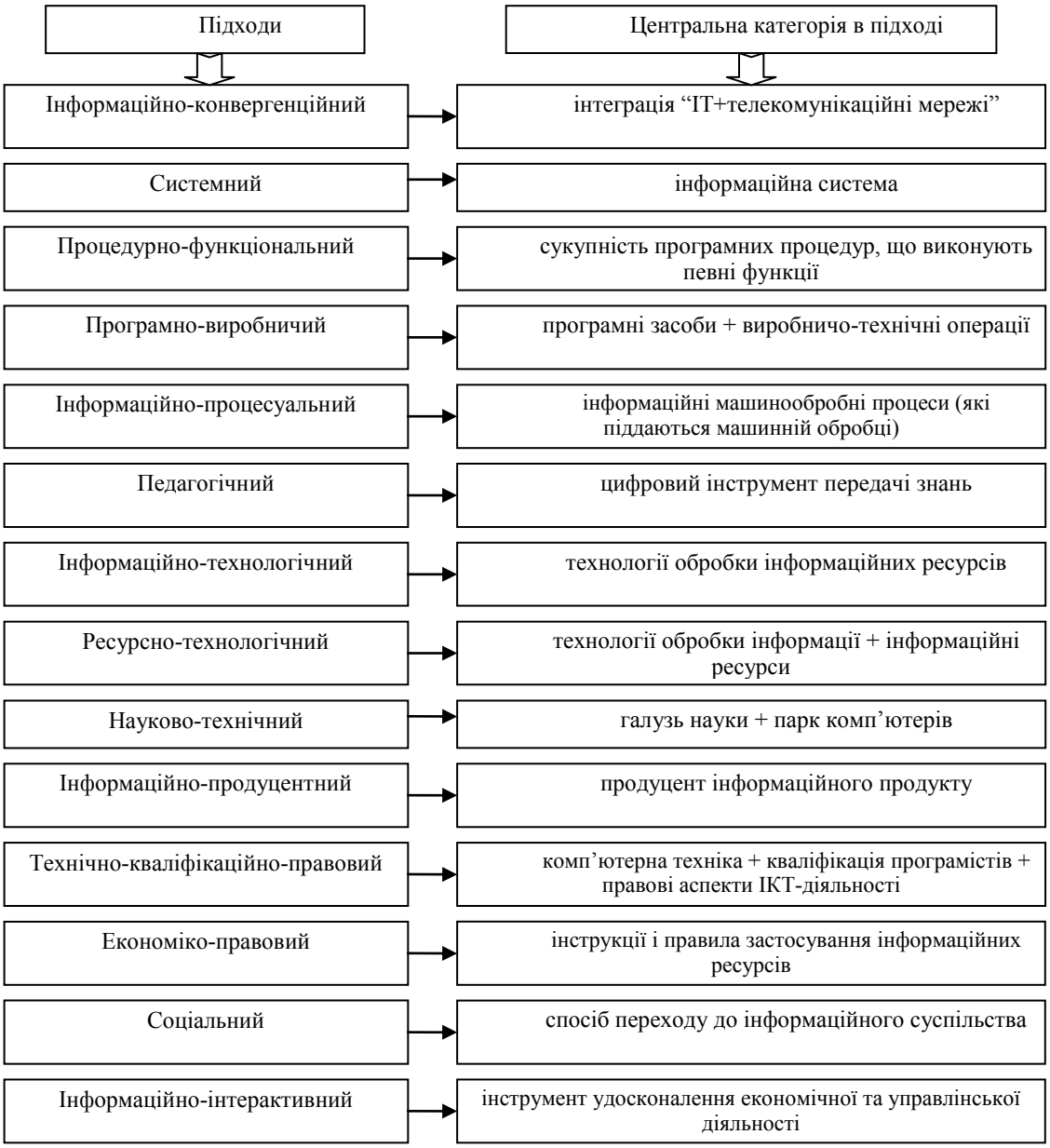


Рис. 2. Поняття ІКТ у різних наукових підходах*
* Складено автором

Посиленої уваги потребує також дослідження понятійно-термінологічної підсистеми “Умови розвитку національної економіки”, адже до її складу входять категорії, які описують контекст, середовище виникнення ризиків впровадження ІКТ в окремі елементи макрогосподарського механізму. Серед них також поняття розвитку, дослідження його різноманітних видів та ризиків розвитку національної економіки зокрема. Термін “умови” Великий тлумачний словник української мови визначає як необхідну обставину, яка уможливлює здійснення, створення, утворення чого-небудь або сприяє чомусь, а також як обставини, особливості реальної дійсності, за яких відбувається або здійснюється що-небудь [3, с. 1506].

Ризики розвитку національної економіки можна досліджувати в різних соціально-економічних умовах: в умовах недосконалої конкуренції, в умовах інформатизації, в умовах приватизації, в умовах кластеризації, в умовах інноваційного розвитку, в мовах олігархізації, в умовах державно-приватного партнерства, в умовах загроз національній економічній безпеці і т.д. У цьому дослідженні ми концентруємо увагу на ризиках

розвитку національної економіки в умовах глобалізації.

Необхідно зауважити, що в сучасній економічній теорії збалансований розвиток економічної системи – динамічний стан економічної системи, при якому всі реальні змінні зростають постійними темпами (які зрештою можуть бути нульовими або з від'ємним значенням). Наприклад, щороку основний капітал зростає на 2%, робоча сила – на 3,5% тощо і забезпечується ріст економічної системи в цілому. При незбалансованому розвитку умова рівноваги щорічних процентних показників росту не зберігається.

Центральною категорією досліджуваної понятійно-термінологічної системи "Ризики впровадження ІКТ в умовах розвитку національної економіки" безумовно є поняття ризику. Тому, на наш погляд, на ньому слід зупинитися детальніше. Звичайно, у різноманітних наукових течіях та економічних школах спостерігаються диференційовані погляди на визначення ризику. Первинне етимологічне походження терміну – від грецького слова ρίζα, тобто "підніжжя гори", крім того існують більш пізніші відповідники: французьке "risque" та італійське "risico". Здійснивши аналіз спеціальної економічної літератури, присвяченої проблемам ризиків в економіці, нами виділено низку підходів до визначення сутності категорії "ризик" (рис. 3): середовищний, контекстний, підприємницький, індикаторний, законодавчий, економіко-математичний, ситуаційно-вибірковий (варіантний), контрактний, проектний, предметно-цільовий, техносферно-глобалізаційний, масштабно-наслідковий, фіскальний, моніторинговий, ринково-кон'юнктурний, об'єктно-якісний, превентивно-страховий, об'єктно-капіталізований, валютно-фондовий, клірінговий, консалтинговий, фінансово-банківський, об'єктно-венчурний, транспортно-логістичний, ринково-структурний, інвестиційно-компаундний підходи.

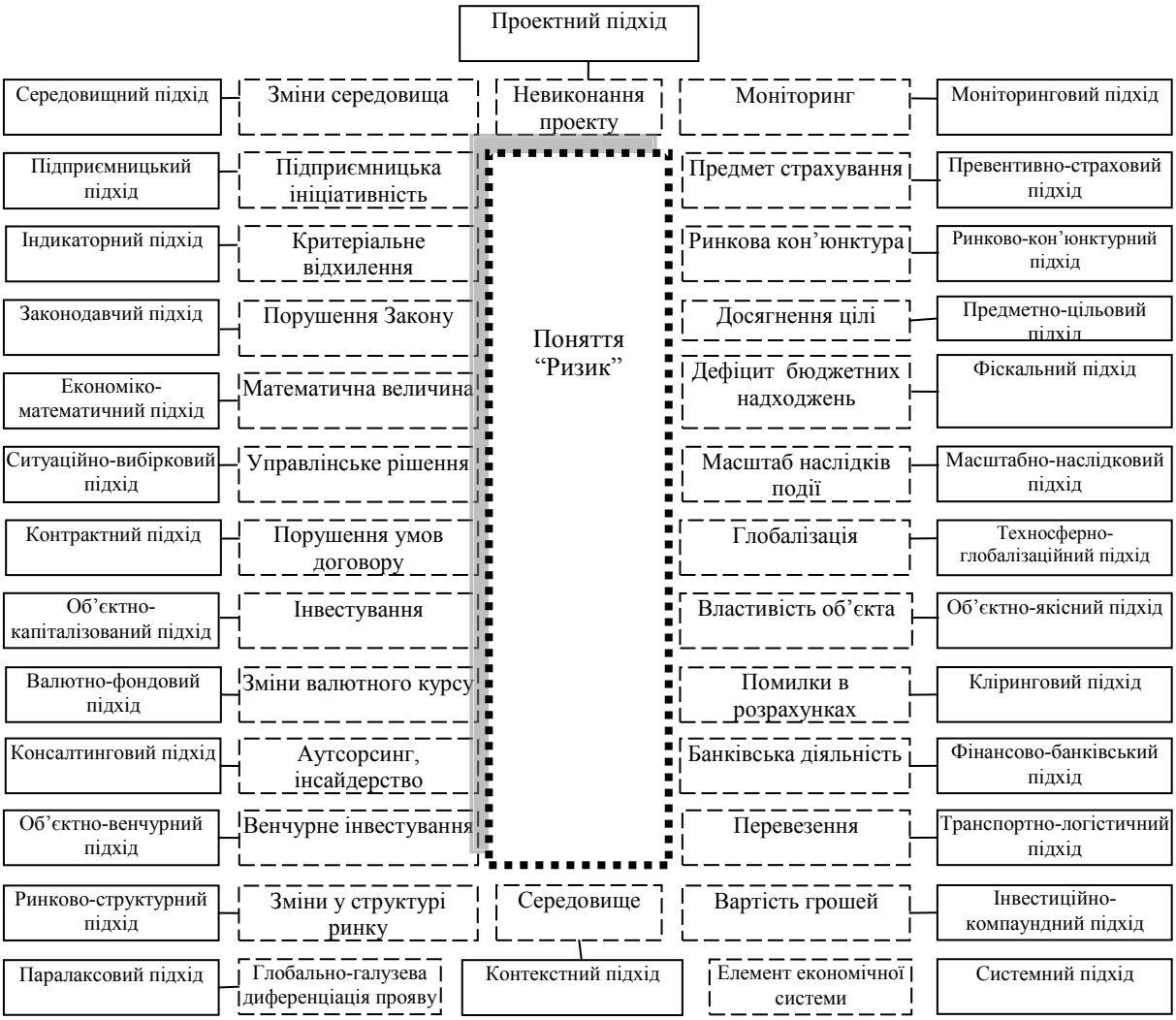
Згідно з положеннями середовищного підходу ризик сприймають як зрозумілу управлінцю небезпеку появи втрат, збитків через зміну розкладу комбінації обставин середовища управлінського процесу. Такого підходу дотримуються у Сучасному економічному словнику, де наводиться наступна дефініція ризику [7, с. 294]: небезпека виявлення непередбачуваних втрат очікуваного прибутку, доходу, грошових засобів у зв'язку з випадковою зміною умов економічної діяльності, несприятливими обставинами. Водночас таке визначення, на наш погляд, є неточним, воно би повинно було звучати, як виявлення можливих втрат прибутку, доходу, усвідомлена можливість небезпеки втрат в результаті складної економічної, соціальної, політичної, екологічної ситуації.

Цікавим є контекстний підхід до трактування ризику. У його рамках ризик сам виступає середовищем, в якому може відбуватися негативна подія.

Представники підприємницького підходу акцентують увагу на тому, що об'єктом ризику завжди є ініціативний економічний суб'єкт, а ризик супроводжує його ініціативні дії, направлені на досягнення позитивного економічного чи соціального ефекту.

В економічній літературі зустрічається індикаторний (критеріальний) підхід. Згідно з ним ризик тлумачиться як ймовірність відхилення від очікуваних фінансово-економічних показників. При цьому розумінні ризику може бути як позитивний, так і негативний економічний результат.

В українському нормативно-правовому полі досить часто визначається, що ризик – не імовірність негативної події, а передусім можливість порушення норм і вимог законодавчо-правової бази, що може тягнути за собою настання цієї негативної події (законодавчий підхід).



Умовні позначення:

- центральне поняття в рамках конкретного підходу
- підхід до визначення сутності поняття
- підхід до визначення сутності поняття

Рис. 3. Підходи до тлумачення категорії "Ризик"*

* складено автором

У рамках економіко-математичного підходу ризик трактують як математично виражену величину очікуваних негативних соціально-економічних наслідків.

Український вчений С. Терещенко [9] притримується при означенні ризику ситуаційно-вибіркового (варіантного) підходу, згідно з яким ризик являє собою прийняття управлінцем рішення з ряду можливих в конкретній управлінській ситуації. В разі вибору альтернативного рішення доведеться прийняти альтернативний ризик. Власне такий підхід переводить дефініцію ризику у площину ризик-менеджменту і, по-суті, частково формулює його предмет дослідження.

За контрактним підходом ризик – це ймовірність порушення умов господарських договорів, кредитних угод тощо, а несприятлива подія в такому випадку – неповернення боргу, невиконання зобов'язань однією зі сторін за угодою, в результаті чого бенефеціар за угодою не лише може недоотримати прибутки, проте і понести значні збитки.

У межах проектного підходу ризик – потенційна можливість зриву успішного виконання певного економічного проекту, наприклад макроекономічного проекту реформи інноваційного прориву у промисловості. Представники предметно-цільового підходу під ризиком розуміють комплекс вжитих дій, спрямованих на досягнення визначеної цілі, проте пов'язане з наявністю небезпеки неуспіху і зазнання втрат.

У техносферно-глобалізаційному підході, пов'язаному з дослідженнями В.П. Буянова [2], акцентується увага на тому, що глобалізація, яка спочатку зароджувалася як виключно позитивний світовий процес, з розвитком техносфери, стає головною причиною виникнення ризиків, сама глобалізація породжує величезну кількість нових ризиків.

Розглядаючи поняття ризику через призму масштабно-наслідкового підходу, ризик слід розглядати як потенційний масштаб наслідків настання негативної події за аналізований період.

Відповідно до фіскального підходу, ризик – не що інше, як небезпека ненадходження до бюджетів різних рівнів податкових платежів, що в результаті підриває фінансове забезпечення соціально-економічного розвитку країни, тягне за собою глибоку макроекономічну кризу та занепад державного механізму регулювання економіки, наростання соціальної напруженості.

Моніторинговий підхід концентрується на виникненні ризику саме в системах первинного фінансового моніторингу, в результаті якого державою не обліковуються величезні кошти, які легалізують (відмивають) злочинним шляхом в умовах значного поширення умов недосконалої конкуренції в національному господарстві. Тому ефективна моніторингова ланка повинна бути завжди присутньою в будь-яких системах державної політики мінімізації ризиків розвитку національної економіки.

Згідно змісту ринково-кон'юнктурного підходу, ризик – це дії ринкових суб'єктів в умовах невизначеності ринкової кон'юнктури. Близьким до цього є діяльністний підхід, в якому ризик розуміється як діяльність економічних суб'єктів на досягнення ринкового успіху, в умовах невизначеності. І тому така діяльність потребує від цих суб'єктів значної як теоретичної, так і практичної підготовки, досвіду, знань і особистих вольових якостей, ініціативності, вміння йти на обдуманий ризик заради досягнення високих результатів.

Дуже важливим для визначення суті ризику є також об'єктно-якісний підхід, згідно з яким ризик – властивість, ознака, характеристика об'єкта.

Ризик має значне прикладне значення як предмет страхування (а точніше страхової угоди) у превентивно-страховому підході. В цьому разі завжди є вигода, яку внаслідок страхового випадку втрачає страхувальник (додатковий прибуток, збитки), ризик є випадковим, осмисленим і спричинений природними, антропогенними або технічними чинниками.

Об'єктно-капіталізований підхід пов'язаний з втратою або неокупністю вкладених капітальних інвестицій. Заслуговує на увагу валютно-фондовий підхід, в рамках якого ризик – предмет валютних курсових спекуляцій та спекулятивних дій на ринку цінних паперів.

Кліринговий підхід передбачає, що ризик зумовлений допущенням помилок в фінансових розрахунках і, як результат, понесення збитків. У рамках консалтингового підходу ризик спричинений прийняттям неправильних управлінських рішень через дії консалтингових служб, аутсорсерів тощо.

У межах фінансово-банківського підходу на макрорівні ризик тлумачиться як загроза краху банківської системи та криза розвитку парабанківських установ (фінансової інфраструктури) із відповідно всіма негативними як соціальними, так і

економічними наслідками.

Об'єктно-венчурний підхід пов'язаний з вкладенням високоризикових венчурних інвестицій у фінансування масштабних інноваційних проектів, де платою за такий ризик можуть бути можливі надприбутки – висока норма дохідності проектів). Транспортно-логістичний підхід охоплює ризики управління товарно-матеріальними потоками, транспортного забезпечення вантажоперевезень тощо.

Ринково-структурний підхід пояснюють ризиками злиттів і поглинань підприємств на ринках, неефективності державного антимонопольного регулювання, появи олігополістичних змов, трансформації ринкових інституцій.

Інвестиційно-компаундний підхід формулюється як ризики зменшення обсягів майбутніх грошових доходів підприємств, а також ризики знецінення майбутньої вартості грошових потоків під дією комплексу несприятливих, в першу чергу інфляційних чинників. Цей підхід набув значної популярності в спеціалістів-аналітиків (зокрема "JP Morgan" та інших), що свідчить про його прикладне значення у сфері фінансів.

Ключовою тезою системного підходу є усталений погляд на ризик як обов'язковий елемент економічної системи різних рівнів ієрархії, неодмінний атрибут будь-якої економічної діяльності.

Ми пропонуємо дефініцію ризику в економіці подати наступним чином: потенційна несприятлива подія, яка може викликати економічні збитки, соціальні, політичні та екологічні втрати і може визначатися як набором об'єктивних чинників, тобто зміною суспільно-політичних, соціально-економічних й екологічних умов, так і суб'єктивними діями та рішеннями.

Висновки. Отже, категоріальний апарат, розглянутий і проаналізований нами у цьому дослідженні, дозволяє всебічно досліджувати ризики впровадження ІКТ у сферу національної економіки, а також економічні процеси і явища, що його супроводжують. Розглянуті теоретичні конструкції формують достатньо вичерпну каркасну структуру понятійно-термінологічної системи "Ризики впровадження ІКТ в умовах розвитку національної економіки", а також визначають характер його взаємозв'язків з іншими сферами суспільного життя.

Список використаних джерел:

1.Алаев Э.Б. Социально-экономическая география: Понятийно-терминологический словарь / Э.Б. Алаев. – М.: Мысль, 1983. – 350 с.
2.Буянов В.П. Управление рисками (рискология) / В.П. Буянов, К.А. Кирсанов, Л.А. Михайлов. – М.: Экзамен, 2002. – 384 с.
3.Великий тлумачний словник сучасної української мови (з дод., допов. та CD) / Уклад. і гол. ред. В.Т. Бусел. – К.: Ірпінь: ВТФ "Перун", 2009. – 1736 с.
4.Воронцовский А.В. Управление рисками: Учеб. пособие / А.В. Воронцовский. – 2-е изд., испр. и доп. – СПб.: Изд-во С.-Петерб. ун-та; ОЦЭМ, 2004. – 458 с.
5.Лук'янова В.В. Економічний ризик: Навч. посіб. / В.В. Лук'янова, Т.В. Головач. – К.: Академвидав, 2007. – 462 с.
6.Машина Н.І. Економічний ризик і методи його вимірювання: Навч. посіб. / Н.І. Машина – К.: ЦУЛ, 2003. – 188 с.
7.Райзберг Б.А. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. – М.: ИНФРА-М, 1999. – 479 с.
8.Словник української мови: В 11 томах / За ред. І.К. Білодіда. – Т. 1. – К.: Наукова думка, 1970. – 800 с.
9.Терещенко С.С. Основи ризик-менеджменту в митній справі та зовнішньоекономічній діяльності / С.С. Терещенко. – Одеса: Пласке, 2012. – 504 с.
10. Толковый словарь Ожегова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://slovarozhegova.ru/word.php?wordid=3406.
11. Финансовый словарь проекта "Финам" [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.finam.ru/dictionary/wordf00D2C/

Рецензент д.е.н., професор Сторонянська І.З.

УДК 338.14
Кулінська А.В., к.держ.упр., доцент
Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського

ДИФЕРЕНЦІАЦІЯ ПІДХОДІВ ДО УПРАВЛІННЯ ДЕРЖАВНОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ

У статті досліджено особливості функціонування державного боргу як економічної категорії, вивчено методи зниження боргового навантаження на державний бюджет країни і проведено диференціацію підходів до управління державною заборгованістю. В результаті проведеного дослідження сформовано рекомендації щодо управління державним боргом України.
Ключові слова: державний борг, зовнішній борг, внутрішній борг, державна заборгованість, державні запозичення, позикові кошти.

Kulinska A.

DIFFERENTIATION OF THE APPROACHES TO THE MANAGEMENT OF PUBLIC DEBT

In the article the features of functioning of public debt as an economic category, studied methods of reducing the debt burden on the state budget and carried out the differentiation of approaches to public debt management. The study generated recommendations for the management of public debt of Ukraine.
Keywords: public debt, external debt, internal debt, government borrowing, borrowed funds.

Кулинская А.В.

ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ ПОДХОДОВ К УПРАВЛЕНИЮ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ

В статье исследовано особенности функционирования государственного долга как экономической категории, изучено методы снижения долговой нагрузки на государственный бюджет страны и проведено дифференциацию подходов к управлению государственной задолженностью. В результате исследования сформировано рекомендации по управлению государственным долгом Украины.
Ключевые слова: государственный долг, внешний долг, внутренний долг, государственные заимствования, заемные средства.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Стратегічні напрями подолання бюджетного дефіциту мають здійснюватися за спеціально розробленою програмою, яка могла би бути складовою національної стратегії соціально-економічного розвитку України. Оскільки неминучим і закономірним наслідком існування бюджетного дефіциту є державний борг, що виникає в результаті запозичень у грошовій формі, прийняття боргів економічних суб'єктів та безготівкового випуску боргових зобов'язань. Тому державний борг як загальновизнана економічна категорія відіграє важливу роль в економічному житті суспільства і вимагає чіткої концептуальної, законодавчої та організаційно-правової регламентації.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Ще донедавна поняття «державний борг» у вітчизняній науці трактувалося однозначно як «негативне явище», притаманне лише капіталістичній економіці, з негативними наслідками для країн-боржників. Але переконливий досвід багатьох країн світу свідчить про те, що бюджетний дефіцит та державний борг у певних допустимих межах не продукують негативних наслідків для економіки [10, с. 212-216].

Разом з тим, надмірний державний борг може призвести до серйозних наслідків, який супроводжуються виплатою значних грошових сум, скороченням

заощаджень, витісненням інвестицій державними запозиченнями, що уповільнює економічний ріст і призводить до зменшення доходів населення. У зв'язку із цим, значним є науковий внесок українських вчених, які сприяли вирішенню проблеми розробки ефективного механізму управління і обслуговування державного боргу країни. Це, насамперед, Т. Г. Бондарук, Т. П. Вахтенко, О. Г. Горобець, В. Т. Дем'янишин, І. В. Запатріна, Н. Я. Кравчук, І. О. Лютий, Л. М. Демиденко, Ю. В. Пасічник, О. Д. Рожко.

Цілі статті. Метою статті є дослідження особливостей функціонування державного боргу як економічної категорії, вивчення методів зниження боргового навантаження на державний бюджет країни, проведення диференціації підходів до управління державною заборгованістю та формування рекомендацій щодо управління державним боргом.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. З наукового погляду, важливо усвідомити різницю між термінами «борг» і «заборгованість», яку можна трактувати таким чином: борг – поняття статичне, фіксований параметр, що визначає запаси коштів на певну дату, а заборгованість – сума приросту заборгованості за минулі і майбутні періоди. На відміну від боргу, заборгованість визначає не запаси грошових коштів, а потоки, що мають схильність до постійної зміни у часі. Отже, першопричиною боргу є позики в умовах нестачі або дефіциту бюджетних коштів, а вже після формування державного боргу виникає проблема заборгованості, що виступає результатом нагромадження боргу та платежів за його обслуговування, на величину якої впливає сукупність чинників [2].

Державний борг є одним із важливих інструментів макроекономічної і фіскальної політики. Урядовий попит, забезпечений позиками, повинен «оживити» підприємницьку діяльність і зумовити ріст національного доходу. На особливу увагу заслуговує запропоноване Дж. Кейнсом положення про потребу збільшення бюджетних видатків, які фінансувалися за рахунок державних позик. Послідовники Дж. Кейнса назвали це принципом дефіцитного фінансування. На думку Дж. Кейнса, бюджетні видатки можна фінансувати у борг, оскільки забезпечення ресурсами поточних видатків збільшить схильність до споживання. Ринок позикового капіталу став одним із інструментів підвищення попиту, а дефіцит бюджету перетворився на один із методів державного регулювання. Отже, Дж. Кейнс розробив принципово нову теорію державних фінансів, спрямовану на регулювання національної економіки [1, с. 48-50].

На стадії залучення коштів позики регулюють податкове навантаження, що особливо важливо у період реформ, які супроводжуються пошуком джерел для зростаючих видатків, необхідних соціально-економічному прогресу. Тому державний борг розглядаються як альтернативний вибір при вирішенні дилеми: збільшувати податковий тягар чи залучати державні позики. У поточному періоді надають перевагу борговому фінансуванню, послаблюючи навантаження на податкові або інші доходні джерела. Інакше кажучи, у короткостроковому періоді інтерес фіскальної політики полягає в тому, щоб з метою збільшення бюджетних видатків залучити якнайбільший обсяг фінансових ресурсів за мінімальною вартістю. При цьому економіст Р. Барро у теоремі нейтральності доводить, що внутрішні, але не зовнішні, позики – рівноцінний податкам спосіб залучення коштів без перенесення боргового тягаря поточного періоду на платників податків у майбутньому.

Для державного бюджету у циклі «залучення – використання – погашення» негативні наслідки боргової політики проявляються на стадії обслуговування і погашення державного боргу. Наявність боргу потребує здійснення щорічних відсоткових платежів, котрі фінансуються за рахунок доходів державного бюджету, зазвичай, податкових надходжень. Відповідно, в довгостроковому періоді збільшення державного боргу порушує збалансованість бюджету і провокує бюджетний дефіцит із його негативними наслідками. Небезпека великих боргових виплат полягає в тому, що

при їх наявності звужуються джерела інвестування і зменшуються можливості для підтримання внутрішнього споживання, а це може привести до боргової кризи.

При рості видатків, пов'язаних із обслуговуванням державної заборгованості, держава змушена компенсувати їх або за рахунок скорочення інших бюджетних видатків, що підвищує соціальну напруженість в суспільстві та загострює економічні проблеми або збільшувати доходи. Збільшення бюджетних доходів можна досягти за рахунок встановлення нових податків і обов'язкових платежів чи підвищення діючих податкових ставок. Посилення податкового тягаря підірве стимули до економічної активності та сприятиме розширенню тіньового сектору економіки. Надмірний борг сповільнює ріст і перекладає тягар оподаткування на майбутнє, оскільки за наявності початкового боргу рівень заборгованості зростає на суму відсоткових виплат. Як результат в довгостроковому періоді тягар заборгованості погасити буде практично неможливо [5].

Крім того, окремого розгляду заслуговує питання диференціації між внутрішнім і зовнішнім державним боргом, яке акцентує увагу на тому, що внутрішній борг не покладає фінансового тягаря на майбутні покоління, оскільки внутрішній борг є суспільним активом, а виплати відсоткових платежів – трансферна проблема: одні члени суспільства сплачують податки, інші – отримують ці гроші у вигляді відсоткових платежів. Проте зовнішній борг переносить борговий тягар на майбутні покоління, оскільки складається із зобов'язань перед нерезидентами, які виникають внаслідок міжнародних позик або продажу фінансових активів за кордон. Залучення зовнішніх позик припускає надходження додаткових фінансових ресурсів, які дають поштовх економічному росту, а зовнішня заборгованість дає можливість здійснювати більші сукупні витрати, ніж національний дохід. Але поруч із надмірними видатками, незбалансованістю бюджету, неефективною податковою політикою зовнішній борг може спровокувати соціально-економічні наслідки [9, с. 128-133].

Отже, державний борг, його розміри, методи розміщення і погашення прямо чи опосередковано впливають на всі економічні процеси: економічний розвиток і розподіл бюджетних доходів, бюджетний дефіцит і розмір грошової маси в обігу, рівень споживання та нагромадження, міжнародну платоспроможність та кредитний рейтинг держави. Але держава не має категорично відмовлятися від державного боргу як макроекономічного інструменту. При його використанні доцільно пам'ятати, що, як будь-який економічний інструмент, державний борг може здійснювати як позитивний, так і негативний вплив на національну економіку. Державний борг може виступати як засіб забезпечення фінансової безпеки або, навпаки, як чинник посилення загроз та ризиків.

Крім того, при дослідженні особливостей державного боргу доведено, що для ефективного управління державною заборгованістю потрібно визначитися з її ознаками, які можуть вплинути на подальший розвиток цієї категорії. Боргову перспективу можна охарактеризувати такими ознаками як валютний критерій, резидентність кредитора (місце запозичення), тип боргового зобов'язання, умови надання гарантії та поєднання кількох ознак (табл. 1).

Таблиця 1

Особливості функціонування державного боргу як економічної категорії

Класифікаційні ознаки	Механізм управління та обслуговування державного боргу
1	2
Валютний критерій	В умовах фінансової глобалізації використовується механізм надання державних позик у твердій валюті (американський долар, євро або японська єна). Суть механізму полягає в тому, що «добрий борг» – це борг наданий в твердій валюті. Валютний критерій може ігноруватися тоді, коли національна валюта країни-боржника технічний представник світових валют (система currency board), повністю витіснена з грошового обігу та замінена іншою твердою валютою, наприклад євро

продовження таблиці 1

1	2
Резидентність кредитора (джерело запозичення)	При розгляді цієї ознаки треба акцентувати увагу на класифікації державного боргу на внутрішній або зовнішній. Обґрунтовано, що внутрішня заборгованість є більш вигідною та менш небезпечною, чим зовнішня. Оскільки погашення внутрішнього боргу і оплата відсотків за обслуговування залишається в межах країни, а в умовах помірних відсоткових ставок та суттєвого залучення додаткових коштів борг не є тягарем для майбутніх поколінь. У випадку внутрішньої державної заборгованості, населення різних вікових груп позичає один в одного грошові ресурси. У результаті рівень споживання в країні не зменшується, а відбувається перерозподіл національного доходу. Дещо іншої оцінки заслуговують зовнішні позики, що перебувають у власності нерезидентів. Оскільки сума платежів із зовнішнього боргу вивозиться за кордон, обтяжуючи платіжний баланс і створюючи залежність країни-боржника від країни-кредитора
Умови надання гарантії	В Україні державний борг у фінансовій або статистичній звітності класифікується на: державний прямий (внутрішній або зовнішній) та державний гарантований (внутрішній або зовнішній). Гарантований державний борг включає зобов'язання резидентів в особі державних органів, а також сукупність боргів суб'єктів підприємництва, виконання яких гарантовано державою, має неоднозначну оцінку у фахівців та вчених-економістів. З одного боку, погашення і обслуговування гарантованого боргу здійснюються власними ресурсами позичальника, а з іншого – у випадку неплатоспроможності позичальника – це додатковий тягар на бюджет. З цієї позиції гарантований державний борг розуміють як сукупність зобов'язань уряду перед національною економікою, акумульованих у результаті бюджетних операцій у минулому, що мають бути покриті за рахунок бюджету у майбутньому
Величина державної заборгованості	Немає однозначної позиції щодо відображення в офіційній звітності сумарної величини державної заборгованості. В Україні фактично є два типи державного боргу: офіційно визнаний державний борг та заборгованість, що в складі боргу не враховується. Офіційний борг –борг, що оформлений кредитними угодами або держаними цінними паперами, що передбачає погашення основної суми боргу та виплату відсотків за обслуговування у чітко визначені строки. До офіційного боргу належить заборгованість перед суб'єктами господарювання за внутрішніми позиками та перед Національним банком за прямими кредитами; заборгованість за кредитами міжнародних фінансових інституцій або урядів іноземних держав; заборгованість за позиками іноземних комерційних банків. Другий тип державного боргу включає фінансові зобов'язання перед суб'єктами господарювання (неоплачені замовлення, невідшкодований ПДВ, заборгованість із заробітної плати). Це прийняті зобов'язання без документального оформлення строків погашення, що формують державну заборгованість

Оптимізація боргового навантаження на державний бюджет можлива лише при формуванні ефективної політики управління державною заборгованістю, що сприятиме її раціональному функціонуванню в умовах ринкової економіки. Управління державним боргом передбачає формування одного з напрямів фінансової політики, що потребує координації монетарної і фіскальної політики, узгоджених взаємовідносин уряду та НБУ з питань боргової політики, а також розробку ефективних форм та методів зниження боргового тягаря в контексті переходу від реструктуризації боргових зобов'язань до стратегічного боргового менеджменту. Як стверджує С. Фішер у світі досі не розроблено єдиної теорії управління державним боргом, а тому в науковій літературі підходи до формування політики управління заборгованістю є досить різними. Про диференціацію позицій можна судити хоча би з такого переліку концептуальних підходів (рис. 1).

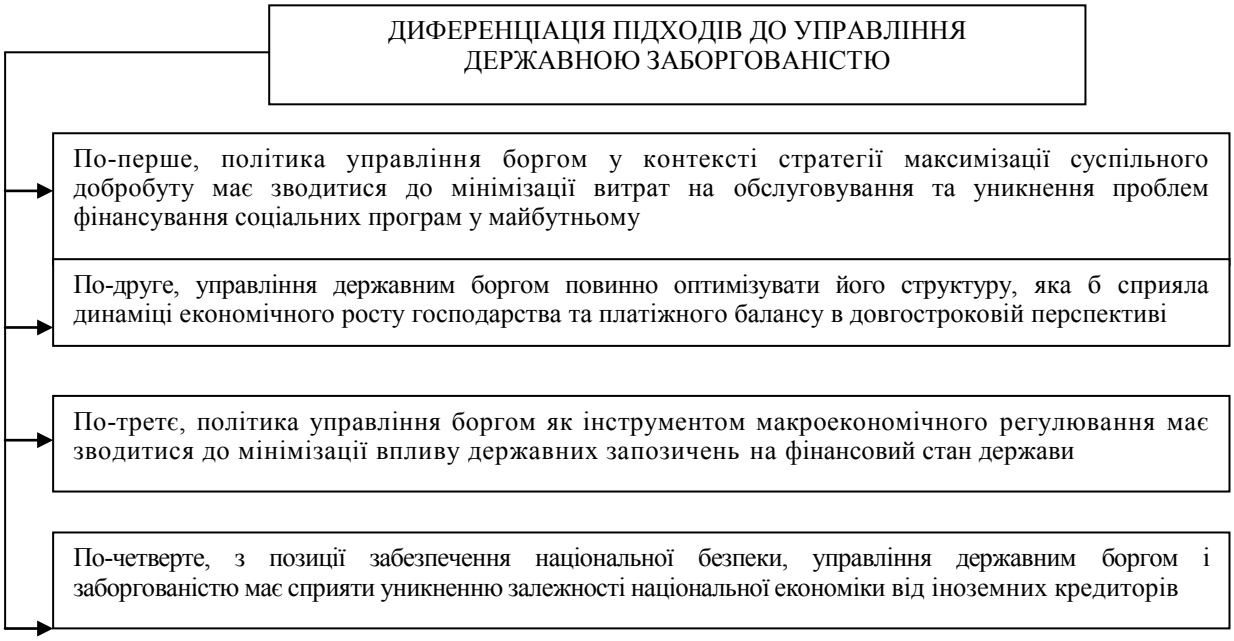


Рис. 1. Концептуальні підходи до управління державним боргом

Розглянувши і проаналізувавши ключові аспекти управління державним боргом та заборгованістю, можна сформулювати головні завдання, виконання яких оптимізує боргове навантаження на державний бюджет, наприклад: пошук раціональних умов запозичення коштів з метою мінімізації боргових зобов'язань; недопущення нецільового використання запозичених грошей; забезпечення своєчасної та повної сплати суми боргу та нарахованих відсотків; визначення оптимального співвідношення між внутрішніми та зовнішніми запозиченнями за умови збереження фінансової рівноваги [8, с. 178-180].

За вимогою Маастрихтської угоди борг не повинен перевищувати 60 % ВВП країни. Але за методикою Світового банку критичним рівнем запозичення вважають 50 % ВПП країни. Тому враховуючи обсяги державних запозичень України (станом на 30.06.2015 р. державний і гарантований державою борг країни становив 1.438.180.143,72 тис. грн. або 68.434.720,16 тис. дол. США, в т.ч.: державний та гарантований державою зовнішній борг – 919.651.956,45 тис. грн. (63,95 % від загальної суми державного та гарантованого боргу) або 43.760.946,47 тис. дол. США; державний та гарантований державою внутрішній борг – 518.528.187,27 тис. грн. (36,05 %) або 24.673.773,69 тис. дол. США.), треба розробити комплексну систему показників, які, окрім платоспроможності і ліквідності країни, включали б індикатори безпечного боргового навантаження на бюджет. Необхідність розрахунку таких індикаторів зумовлена тим, що рівень заборгованості впливає на бюджетну політику, обмежуючи можливість управління бюджетними видатками для досягнення макроекономічної стабілізації у майбутньому [3, с. 49-52].

З метою ефективного управління борговою стратегією, розв'язання проблеми зниження боргового навантаження, ризику невиконання зобов'язань та забезпечення платоспроможності держави у світовій практиці використовують такий метод управління позиковими коштами як реструктуризацію, що передбачає врегулювання проблеми державної заборгованості (рис. 2). Від характеру врегулювання боргової проблеми залежить бюджетна дієздатність країни, стан валютних резервів, а відповідно і стабільність національної валюти, інвестиційний клімат і характер поведінки сегментів фінансового ринку. Управління державною заборгованістю має бути зорієнтоване на застосування ефективної боргової стратегії, а не базуватися на короткострокових орієнтирах [7].

Рис. 2. Методи зниження боргового навантаження на державний бюджет

Якщо обсяги бюджетних доходів є недостатніми, то державні, особливо зовнішні, запозичення викликають дефіцит платіжного балансу та нарощування обсягів державної заборгованості, яка у свою чергу потребує нових запозичень. Намагання уряду сплатити зовнішні зобов'язання за рахунок рестриктивної фіскальної політики можуть привести до вилучення значного обсягу фінансових ресурсів з економічного обороту, результат від проведення якої піде на користь іноземним кредиторам.

В іншому випадку, коли уряд не має достатніх коштів для виплати державної заборгованості, він може взяти необхідні кошти в борг у Національного банку України, який через нестачу валютних резервів теж змушений буде купувати іноземну валюту на валютному ринку, тобто «вкинути» в економічний оборот величезну суму національних грошей. Така додаткова емісія при низьких валютних запасах приведе до того, що залишки на кореспондентських рахунках комерційних банків збільшаться, а це посилить додатковий тиск на іноземну валюту.

Як свідчить проведене дослідження, державні запозичення спрямовуються на фінансування бюджетного дефіциту (фінансування поточних видатків і погашення боргів минулих періодів), гарантованих кредитів та лише незначна частина в реальний сектор національної економіки та на підтримку інноваційних проектів, що позитивного впливу на національне господарство не справляє. Це зумовлено не достатньо сформованою борговою політикою і практичною відсутністю боргової стратегії [4, 112-115].

Висновки. В результаті дослідження визначено, що управління запозиченнями на сучасному етапі економічного розвитку України має врахувати такі рекомендації щодо управління державним боргом [6]:

оптимізація структури державного боргу та його динаміки, оскільки загальна сума державної заборгованості як внутрішньої, так й зовнішньої постійно росте. Крім того, особливістю державного боргу є перевищення в його структурі зовнішньої складової;

обґрунтування необхідності пошуку і впровадження додаткових джерел залучення позикових коштів для погашення або обслуговування боргових фінансових інструментів (доходи майбутніх періодів – реалізація внутрішніх резервів, довгострокові зобов'язання – кредитування та емісія фондових інструментів);

централізація регулювання ринку цінних паперів (здійснення комплексних заходів щодо упорядкування і контролю за ринком цінних паперів або їх похідних і запобігання зловживанням та порушенням у цій сфері), оскільки доходність державних цінних паперів характеризується спадною динамікою, що сприяє зменшенню вартості або строковості державних запозичень;

здійснення заходів із визначення динаміки кредитного рейтингу країни за борговими зобов'язаннями (величина рейтингу є показником невиконання боргового зобов'язання по конкретних цінних паперах, що впливає на розмір відсоткової ставки та ринкову вартість зобов'язань суб'єктів підприємництва) з урахуванням національної економіки та міжнародної практики.

Список використаних джерел:

1. Бондарук Т. Г. Механізм управління та обслуговування державного боргу / Т. Г. Бондарук // Фінанси України. – 2013. – № 4. – С. 44-52.
2. Вахтенко Т. П. Державний борг України та його економічні наслідки / Т. П. Вахтенко. – К.: Альтепрес, 2012. – 482 с.
3. Горобець О. Г. Державний борг України та його вплив на розподіл валового внутрішнього продукту / О. Г. Горобець // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 3. – С. 47-56.
4. Дем'янишин В. Т. Бюджетний механізм держави: сутність і роль у регулюванні соціально-економічних процесів / В. Т. Дем'янишин // Формування ринкових відносин в Україні. – 2012. – № 11. – С. 109-118.
5. Запатріна І. В. Бюджетний механізм економічного зростання / І. В. Запатріна. – К.: Либідь, 2012. – 238 с.
6. Колісник О. Модернізація бюджетного планування і прогнозування в контексті гарантування бюджетної безпеки України / О. Колісник // Світ фінансів. – 2014. – № 3 (12). – С. 77–88.
7. Кравчук Н. Я. Зовнішня заборгованість: емпіричні гіпотези та концептуальні підходи / Н. Я. Кравчук // Світ фінансів. – 2012. – № 2. – С. 200-208.
8. Лютий І. О. Формування бюджетної політики економічного зростання / І. О. Лютий, Л.М. Демиденко // Фінанси України. – 2012. – № 10. – С. 178-184.
9. Пасічник Ю. В. Бюджетний потенціал економічного зростання: [монографія] / Ю. В. Пасічник. – Донецьк: Юго-Восток ЛТД, 2012. – 642 с.
10. Рожко О. Д. Державний борг у забезпеченні економічного зростання / О. Д. Рожко // Фінанси України. – 2013. – № 1. – С. 212-216.

Рецензент д.е.н., професор Фролова Л.В.

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 339. 923: 061. 1ЄС(477): 338. 43
Губенко В.І., д.е.н., професор
Білоцерківський національний аграрний університет

РОЗВИТОК ВИРОБНИЦТВА ТА ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В АГРАРНІЙ СФЕРІ В АСПЕКТІ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ

У статті здійснено аналіз виробництва валової продукції України і АПК, їх експортну складову, виробництва основних видів продукції сільського господарства та експортно-імпортних операцій, динаміки структури зовнішньоекономічної діяльності АПК з інтеграційними угрупуваннями країн світу, динаміки виробництва, зовнішньоторговельних операцій, експорту, імпорту, сальдо, внутрішніх балансів. Досліджено експорт основних видів продукції, світові ціни на неї та втрати, понесені країною через низьку конкурентоспроможність її і в зв'язку із диференціацією цін. Встановлено, що для розбудови конкурентоспроможної економіки сільського господарства та України в умовах, що склалися, можливі при створенні для України "Нового плану Маршалла", в реалізації якого мають бути зацікавлені наші європейські партнери, тому що успіх України матиме велике значення для розвитку всієї Європи і не тільки її.

Ключові слова: конкурентоспроможність, експорт, імпорт, сальдо, коефіцієнт покриття, тенденції, країни ЄС, Азії, СНД, Африки, "Новий план Маршалла" для України.

Gubenko V.

THE DEVELOPMENT OF PRODUCTION AND INTEGRATION PROCESSES IN THE AGRICULTURAL SECTOR IN THE CONTEXT OF UKRAINE'S EUROPEAN INTEGRATION

In the article the gross production in Ukraine and agriculture, their export component, production of basic agricultural products and export-import operations, the dynamics of the structure of foreign trade activities of AIC with integration associations of the world, the dynamics of production, foreign trade, exports, imports, balance, internal balances are analyzed. The export of products main kinds, world prices for it and the losses suffered by the country due to the low competitiveness of its products, and in connection with the differentiation of price are investigated. It was determined that for the development of a competitive agricultural economy and Ukraine's current conditions are possible by creating for Ukraine "New Marshall Plan" in the implementation of which should be interested in our European partners, because the success of Ukraine will be of great importance for the development of the whole Europe and not only for it.

Keywords: competitiveness, exports, imports, balance, coverage ratio, trends, EU, Asia, CIS, Africa, "New Marshall's Plan" for Ukraine.

Губенко В.И.

РАЗВИТИЕ ПРОИЗВОДСТВА И ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В АГРАРНОЙ СФЕРЕ В КОНТЕКСТЕ ЕВРОПЕЙСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ УКРАИНЫ

В статье проведен анализ производства валовой продукции Украины и АПК, их экспортную составляющую, производства основных видов продукции сельского хозяйства и экспортно-импортных операций, динамики структуры внешнеэкономической деятельности АПК с интеграционными объединениями стран мира, динамики производства, внешнеторговых операций, экспорта, импорта, сальдо, внутренних балансов. Исследованы экспорт основных видов продукции, мировые цены на нее и потери, понесенные страной в связи с низкой конкурентоспособностью её товаров и в связи с дифференциацией цен. Определено, что для развития конкурентоспособной экономики сельского хозяйства и Украины в сложившихся условиях возможны при создании для Украины "Нового плана Маршалла", в реализации которого должны быть заинтересованы наши европейские партнеры, потому что успех Украины будет иметь большое значение для развития всей Европы и не только ее.

Ключевые слова: конкурентоспособность, экспорт, импорт, сальдо, коэффициент покрытия, тенденции, страны ЕС, Азии, СНГ, Африки, "Новый план Маршалла" для Украины.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Україна свідомо зробила свій вибір на користь європейської інтеграції і має намір стати в найближчий час асоційованим членом Європейського Союзу. Як частина єдиного європейського економічного простору Україна буде більш впевнено реалізовувати плани, опираючись на об'єднані ресурси. Засвоївши на практиці принципи інтеграції, вона зможе успішно приймати участь в існуючих і майбутніх інтеграційних процесах, а сформувавши міждержавні інфраструктури, що забезпечують реалізацію принципів функціонування Європейського Союзу, підключатись до світових інфраструктур у таких сферах як сільське господарство, транспорт, енергетика, торгівля, фінансово-банківська система та робоча сила. Інтеграція України в ЄС – це переміщення її з периферії в ядро світової економіки, а нееквівалентний зовнішньоекономічний обмін між ядром світової економіки, яким є ЄС, та периферією, куди віднесено Україну розвинутими країнами світу, характеризується втягуванням периферійних країн у пастки сировинної спеціалізації та зовнішньої заборгованості. Європейська інтеграція для України – це залучення іноземних інвестицій, сучасних технологій, підвищення конкурентоспроможності українських товарів і послуг, розширення з країнами ЄС експортно-імпортних операцій, включаючи продукцію сільського господарства. Сільське господарство країн ЄС підтримується завдяки двом механізмам: втручання у ринковий процес (ринкові інтервенції) і структурній підтримці.

Загальновідомо також, що право і стандарти ЄС підтримують розвиток малого бізнесу в сільському господарстві як важливого елементу ринкової економіки, тому членство в Євросоюзі буде сприяти розвитку малого бізнесу в Україні, включаючи сільське господарство, а не його руйнування. Незалежно від членства України в тих чи інших інтеграційних угрупуваннях оздоровлення економіки України вимагає корінної реструктуризації, в процесі якої окремі підприємства, а можливо і галузі, що є неконкурентоспроможними і наукоємними, будуть ліквідовані. Це тяжкий шлях, який у свій час пройшла значна кількість європейських країн, таких як Бельгія, Великобританія, Франція, Німеччина, Прибалтійські країни, Польща. Використовуючи переваги членства в ЄС, ці країни переборювали кризові явища в своїй економіці з допомогою економічно обґрунтованих і соціально орієнтованих програм, звертаючи збиткові галузі і здійснюючи реструкторизацію виробництва на базі сучасних технологій.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Дослідженню проблем, пов'язаних із розвитком аграрного виробництва та процесами інтеграції в глобальному та регіональному, включаючи євроінтеграцію, аспектах присв'ячені праці багатьох зарубіжних[2, 5, 6, 7, 8, 9] та вітчизняних учених [1, 3, 4, 10] і потребують подальшого аналізу й опрацювання з урахуванням особливостей розвитку вітчизняної аграрної економіки та змін і подій, які відбуваються на Сході України. Теоретичний і практичний інтерес до цих питань обумовлений тим, що розгляд проблем, пов'язаних з маштабами розвитку виробництва та інтеграційних процесів і якісними характеристиками входження України у Європейський Союз, розглянуто начебто всебічно і в різних аспектах. Але розглядаючи поняття «національні економічні інтереси» і виникаючі у формуванні цих інтересів ускладнення, пов'язані з відторгненням Криму та військовими діями на Сході України, необхідно відмітити, що центральний стан цих інтересів у системі національних інтересів має визначатись абсолютною пріоритетністю.

Завдання щодо збереження та підвищення якості життя однієї із найдавніших європейської і світової цивілізації – української держави та її народу. Усвідомленням

цих інтересів має бути безперервний і заперечливий процес виявлення довготермінових цілей, в яких беруть участь всі громадяни та організації нашої країни, європейська та світова спільноти, тому їх не можливо виразити в усій повноті. На їх формування не варто дивитись, як на завдання, яке достатньо виконати один раз [1].

Цілі статті. Дати теоретичне обґрунтування необхідності розвитку виробництва конкурентоспроможної продукції в аграрній сфері економіки України, обґрунтувати необхідність синхронізації процесів подальшого розширення економічної співпраці з країнами Європейського Союзу та іншими економічними угрупуваннями країн світу. Здійснити аналіз розвитку АПК за 1990-2014рр., їх зовнішньоекономічну діяльність, його експортні складові. Дослідити стан зовнішньоекономічних відносин АПК за 2000-2014 рр. та їх ефективність в розрізі країн світу, здійснити розрахунки втрат аграрним сектором України у 2014 р. в порівнянні з 2012 р. по основних позиціях УКТ ЗЕД. Визначити пріоритетні напрями розвитку виробництва та експорту продукції аграрного сектору економіки України. Для досягнення поставленої цілі статті застосовувались такі наукові методи: історико-логічний, монографічний, діалектичний, структурного аналізу і синтезу, абстрактний, узагальнень і порівнянь. Матеріалами дослідження слугували наукові праці зарубіжних і вітчизняних вчених щодо теоретико-методичних основ інтеграційних процесів, звіти про стан виробництва та зовнішньоекономічних відносин України і її галузей за 1990-2014 рр.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Економічна криза, найболючіше вдаривши по фінансовій системі та металургійному комплексу і доходах населення, продовжує нарощувати безробіття, посилюючи тиск на бюджетну сферу, пригнічуючи інвестиційну активність, призвела до значних втрат та спаду виробництва ВВП у 2014 р. в порівнянні з 2013 р. на 25,4% і втрат Україною зовнішніх ринків та зниження доходів у бюджет від експортних операцій. Експорт продукції національної економіки у 2014 р. знизився в порівняні з 2013 р. на 15% − з 63,31млрд дол. США до 53,97 млрд дол. США. В Україні тільки Агропромисловий комплекс за останні 15 років продовжував нарощувати виробництво і експорт продукції відповідно в 1,91 та 10,76 разів, збільшивши додатнє зовнішньоторговельне сальдо з 587 млн дол. США у 2000 р. до 10,6 млрд дол. США у 2014 р. або у 18 разів.

Таблиця 1

Динаміка виробництва валової продукції та питома вага експорту у ВВП України і АПК (2000-2014 рр.) млрд. грн, млрд дол. США

Показники	2000р.	2005 р.	2010 р.	2013 р.	2014 р.	2014 р. в % до 2000 р.
ВВП України (грн)	170	425	930	1412	1567	*
(дол. США)	31.25	83.0	117.0	176.7	131.9	422
ВВП АПК (грн)	60.5	95.0	195.0	252.7	252.9	*
(дол. США)	11.12	18.55	24.55	31.60	21.30	191
ВВП АПК в структурі ВВП України (%)	35.6	22.3	21.0	18.0	16.6	*
Експорт України	14.57	34.23	51.40	63.31	53.97	370
Експорт АПК	1.58	4.67	10.2	17.35	17.02	1077
Експорт в структурі ВВП України, %	46.62	41.20	43.90	35.80	42.10	*
В структурі ВВП АПК, %	14.20	25.18	41.50	54.90	79.90	*
Коеф. покриття по Україні	0.98	0.95	0.89	0.82	1.025	*
Коеф. покриття по АПК	1.59	1.63	1.69	2.03	2.65	*
Середньорічний курс дол. США (грн)	5.44	5.12	7.94	7.99	11.88	*

Джерело: розраховано з використанням моніторингів економічного і соціального розвитку підприємств і організацій АПК за 2000-2014 рр. [12-13].

При цьому коефіцієнт покриття в АПК систематично зростав від 1,59 до 2,65 у 2014 р. Коефіцієнт покриття по національній економіці України за досліджуваний період 2000-2014 рр. був від'ємним і складав від 0,82 у 2013 р. до 0,98 у 2000 р. Тільки у 2014 р. коефіцієнт покриття по національній економіці був додатнім вперше за останні 15 років і склав 1,025 (табл.1), завдяки тому, що зовнішньоторговельне сальдо АПК, як завжди було додатнім і склало у 2014 р. 10,6 млрд дол. США, тому було недопущено зниження цього показника по економіці України у 2014 р. до 0,82 (табл. 2).

У зовнішньоекономічній сфері галузь не зможе нарощувати фізичні об'єми експорту найбільш визначних для неї видів продукції не тільки у зв'язку із стагнацією та зниженням її виробництва, а й тому, що очікувані в найближчі роки порівняно не високі темпи зростання світової економіки, включаючи розвинуті країни, будуть стримувати попит на сировину і низькотехнологічну продукцію. При замороженому попиту збільшити поставку товарів на експорт Україна зможе, потіснивши конкурентів, що проблематично, якщо не застосовувати демпінг, який після девальвації гривні буде в певній мірі можливим. Зменшення виробництва та експорту здатне спровокувати негативні процеси в національній економіці.

Виробництво основних видів продукції сільського господарства мало тенденцію до зростання за винятком молока і м'яса у зв'язку із зменшенням поголів'я худоби (табл.3). В найближчій перспективі (2015−2016 рр.)сільське господарство буде позбавлене можливості подальшого нарощування як в цілому валової продукції, так і по окремих її видах у зв'язку з недостатністю кредитування в період весняно-польових робіт 2015 р., в галузі тваринництва − через зменшення поголів'я худоби і свиней (табл. 3).

При цьому необхідно також врахувати ситуацію, що склалася з цінами на основні види експортної продукції АПК в 2014 р. у порівнянні з 2012 р., в результаті чого Україна втратила 4204 млн дол. США (табл.5). Експортні ціни в розрахунку за 1 тонну знизились в доларах США на: м'ясо та субпродукти – на 831, в т. ч. яловичину охолоджену – 1533, свинину охолоджену свіжу – 1771, м'ясо птиці – 217, молокопродукти всього – 511, з них: масло вершкове – 57, яйця птиць – 53, зернові злаки всього – 57, в т.ч. озиму пшеницю – 54, жито – 80, ячмінь – 67, кукурудзу – 58, гречку – 13, сою – 54, насіння рапсу – 180, олія всього – 280. Крім того, втрати від диференціації цін у 2012 р. склали 4429 млн дол. США, у 2014 р. − 3292,4 млн. дол. США (табл.4). Ситуація в наступні роки, виходячи з викладеного, може повторитись та ускладнитись ще більше.

Розбудова конкурентоспроможного, стабільного і прогнозованого у тенденціях сільського господарства, як і всієї економіки України, за умови його переходу на інноваційний шлях розвитку, передбачає формування інвестиційно-інноваційної моделі, фінансування розвитку матеріально-технічної бази, поглиблення міжнародного співробітництва можливо в умовах, що склалися, створивши для України "новий план Маршалла" [10], про що в січні 2014 р. понад 40 вчених з різних країн світу звернулись до своїх урядів. На жаль, уряди країн не почули або не прислухалися до цього. План економічної допомоги "План Маршалла" був, по суті, першим елементом реальної європейської економічної інтеграції, передбачаючи скасування торговельних бар'єрів і створення інститутів координації економічної політики в межах Європи. Україні для цього необхідно швидко знайти "нового Маршалла" і наполегливо цей план реалізувати, при цьому в реалізації "нового плану Маршалла" для України повинні бути зацікавлені наші європейські партнери, тому що успіх України може мати велике значення для розвитку всієї Європи [9].

Таблиця 2

Виробництво, ЗТО, експорт, імпорт та внутрішні баланси основних харчових продуктів, млн дол. США, тис. т

Показники	2000р.	2010р.	2012р.	2013р.	2014р.	2014р.в % (разів) до:		
						2010р.	2012р	2013р.
ЗТО України	29484	109000	151900	140276	106600	97,8	70,1	76,0
в т.ч. АПК	2576	16300	26100	25885	23400	143,6	89,6	90,4
в структ.ЗТО України, %	8,74	14,9	17,2	18,45	22,0	1,47	1,28	1,19
експорт, всього	14572	51400	68700	63312	53968	105	78,5	85,2
в т.ч. АПК	1581,9	10200	18200	17347	17017	166,8	93,5	98,1
в структ.експ.України,%	10,85	19,9	26,5	27,4	31,5	1,58	1,19	1,15
зовн.торгів.сальдо, всього	616	-6200	-14540	-13652	1336	X	X	X
в т.ч. АПК	587,4	4200	10300	8809	10600	2,52	1,03	1,20
зерно: вир-во	24454	39200	46200	63000	63800	1,63	1,38	1,01
експорт	1330	13900	27110	27100	32595	2,35	1,20	1,20
питома вага,%, у: вир-ві	5,4	35,4	59	43	51,1	1,44	0,87	1,19
експорті	7,8	24,2	38,5	36,7	38,5	1,59	0,0	1,05
внутр.баланс	24164	25430	19210	36040	31366	1,23	1,63	0,87
насіння олійних: вир-во	3521	8700	9600	13400	16238	1,87	1,69	1,21
експорт	913	2445	3130	3939	3839	1,57	1,23	97,5
питома вага,%, у: вир-ві	25,9	28,1	32,6	29,4	23,6	0,84	0,72	0,80
експорті	9,48	10,1	9,3	11,2	9,75	0,97	1,05	0,87
внутрішній баланс	2625	6298	7100	9529	12451	1,98	1,75	1,31
олія: вир-во	973	3572	4290	3600	4910	1,37	1,14	1,36
експорт	590	2863	3750	3365	4586,4	1,60	1,22	1,36
пит.вага,% у вир-ві	60,6	80,1	87,4	93,4	93,4	1,16	1,08	1,0
в експорті АПК	14,9	28,1	22,7	19,8	22,1	0,89	0,97	1,16
внутрішній баланс	437	1041,3	760	521	535,5	0,51	0,70	1,02
цукор: вир-во	1780	1808	2144	1265	2105	1,16	0,98	1,66
експорт	320	35,3	175	123	6,2	0,17	0,03	0,05
питома вага,%, у : вир-ві	18	1,95	8,2	9,7	0,3	0,15	0,04	0,03
експорті	6,7	0,15	0,01	0,38	0,02	X	X	X
внутрішній баланс	1780	2108	1970	1142	2110	100	107,1	1,84
молоко: вир-во	12700	11250	11390	11500	11191,6	0,99	0,98	97,3
експорт	101	153,63	147	138,5	112,9	0,73	0,77	0,81
питома вага, %,у: вир-ві	0,79	1,57	1,3	1,2	1,0	0,63	0,77	0,83
експорті	8,68	5,3	2,73	0,03	1,9	0,36	0,70	0,63
внутрішній баланс	12607	11133	11290	11424	11116	100	0,98	0,97
м'ясо: вир-во	1660	1900	1810	1900	1953	102,8	107,9	102,8
експорт	151,3	46,53	119	175,7	209,3	4,49	1,75	1,19
питома вага,%,у: вир-ві	9,1	2,45	6,5	9,2	10,7	4,1	1,65	1,16
експорті	12,3	0,88	1,7	2	2,2	2,5	1,29	1,1
Імпорт	22,3	348,85	403	301,66	190,4	0,54	0,47	0,62
Питома вага імпорту у внутр.балансі	0,8	15,84	22,2	14,9	9,8	0,57	0,44	0,66
Внутрішній баланс	1525	2202	2100	2026	1934,1	0,88	0,93	0,95

Джерело: розраховано з використанням звітів про стан зовнішньоекономічних відносин в системі агропромислового комплексу України за 2000-2014 рр. [12-13]

Таблиця 3

Виробництво основних видів продукції АПК за 1990-2014 рр. та прогноз на 2015-2020 рр. (млн т, гол.)

Показники	1990р.	2000р.	2010р.	2012р.	2013р.	2014р.	2014 р. У % до:					Прогноз	
							1990р.	2000р.	2010р.	2012р.	2013р.	2015р.	2020р.
Зерно	51	24,5	39,2	46,2	63	63,8	125,1	260	162,7	138	101,3	61	70
Цукрові буряки	44,3	13,2	13,7	18,3	10,75	15,6	35,2	118,2	113,9	86	145,1	22,1	30
Насіння соняшнику	2,57	3,46	6,8	8,4	11	10,1	393	291,9	148,5	120,2	91,8	13,1	14,35
Картопля	16,73	19,84	18,7	23,3	22,3	23,7	141,7	119,4	126,7	101,7	106,3	20,1	22,7
Овочі	6,66	5,82	8,1	10	9,9	9,6	144,1	164,9	118,5	96	97	9,1	10,72
Плоди, ягоди	2,9	1,45	1,7	2	2,3	2	69	137,9	117,6	100	87	2,18	3,12
Виноград	0,84	0,51	0,4	0,5	0,5754	0,436	50,7	109	87,2	86,2	75,8	0,449	0,657
М'ясо	4,36	1,66	2,06	1,7	1,9	1,95	44,7	117,47	94,66	114,7	102,6	2,67	3,44
Молоко	24,5	12,7	11,25	11,4	11,5	11,19	45,67	88,1	99,5	98,16	97,3	14,7	18,6
Яйця,млрд.шт.	16,3	8,8	16,96	19,1	19,6	20,16	123,7	229,1	118,7	105,5	102,9	19,25	19,75
Вовна (тис,т.)	29,8	3,4	4,2	4,2	4,2	4	13,4	117,6	95,2	95,2	95,2	5,8	8,2
Поголів'я ВРХ	24,6	9,4	4,74	4,504	4,549	3,87	15,7	43	39,4	85,2	85	6,08	7,5
в т. ч. корови	8,4	5	2,7	2,5	2,545	2,58	30,7	51,6	95,5	103,2	101,3	3,08	3,65
Свині	19,4	7,7	8,04	7,5	7,8	7,34	37,8	95,3	90,8	97,9	94,5	9,33	10,75
Вівці	8,4	1,9	1,8	1,7	1,9	1,368	16,2	72,0	76,0	80	72,0	2,02	2,24
Птиця	246	124	198	213,8	214	214,6	87,2	173,1	108,3	100,4	102,8	210,9	218,5

Джерело: розраховано з використанням моніторингів економічного і соціального розвитку підприємств і організацій АПК за1990-2014 рр. [13]

Таблиця 4

Експорт сільськогосподарської продукції України і втрати через зниження цін у 2014 р. порівняно з 2012 р.

Найменування продукції	2012 р.			2014 р.			Втрати на 1 т	Загальні втрати, млн $	Світова ціна, $/т		Втрати від диференціації цін; $/т		Загальні втрати, млн $	
	млн $	тис. т	ціна 1 т	млн $	тис. т	ціна 1 т			2012р.	2014р.	2012р.	2014р.	2012р.	2014р.
м′ясо та субпрод.	315,89	118,82	2659	382,38	209,3	1827	831	174	3139	2985	480	1158	57,03	242,37
в т. ч.: ялов. охол.	42,228	8,996	4694	23,808	6,411	3714	980	6,283	5208	3884	514	170	4,62	1,09
свинина охолодж., свіжа	926,4	20,21	4583	26,33	9,36	2813	1771	17	4958,5	3553	375,5	740	7,59	6,93
харчові субпрод	0,997	1,115	894	3,68	3,49	1056	–	–	1503	1432	609	376	0,68	1,31
м′ясо дом. птиці	145,2	18,65	1800	276,55	174,7	1583	217	37,9	2325	2348	525	765	9,79	133,65
молокопрод, всього	496,7	146,9	3381	324,1	112,9	2871	511	57,7	3673	2936	292	65	42,89	7,34
масло вершкове	2,89	0,679	4256	47,33	11,29	4194	57	0,58	4382	4258	126	64	0,09	0,72
яйце птиць	84,5	31,0	2726	158,4	59,3	2672	53	3,143	3061	2847	335	175	10,39	10,38
мед натуральний	31,11	13,34	2332	93,4	36,34	2571	–	–	4198	4836	1866	2265	24,89	82,31
Зернові злаки, всього	7008,4	27114	258	6558,1	32,595	201	57	1858	317	260	59	59	1599,73	1,92
в т. ч.: пшениця	2358,1	8679	271	2293	10545	217	54	569	324	281	53	64	460	675
жито	2,483	10,5	237	9,28	58,9	157	80	4,71	316	233	79	76	0,83	4,48
ячмінь	693,8	2,582	269	845,1	4169	202	67	279,3	319	271	50	69	0,13	287,66
кукурудза	3900	15631	249	3356	17558	191	58	1018	305	226	56	35	875,34	614,53
гречка	13,2	51,09	259	11,66	47,33	246	13	0,62	456	575	197	329	10,06	15,57
насіння олійних	170,3	3132	543	1659	3839	432	111	426	582	570	39	138	122,15	529,78
соя	701,9	1481	474	705,2	1676	420	54	9,5	549,6	460	75,6	40	111,96	67,04
насіння соняшнику	165,73	282,1	587	44,1	74	596	–	–	623	598	36	2	10,16	0,15
насіння рапсу	791,0	1298	609	873	2037	429	180	366,6	687	506	78	77	101,24	156,85
олія, всього	3974,4	3614	1099	3764	4586,4	820	280	1284,2	1285	870	186	50	672,20	229,32
спирт	161,9	112,2	1444	96,7	67,74	1427	17	1,15	4190	4736	2746	3309	308,1	224
Всього	*	*	*	*	*	*	*	6113,7	*	*	*	*	4429,9	3292,4

Джерело: статистика ФАО та звіти стан зовнішньоекономічних відносин в системі агропромислового комплексу України за 2012-2014рр. [11 − 12]

З аналізу таблиці 5 видно, що АПК України за 2005 − 2014 рр. збільшив зовнішньоторговельний обіг з країнами ЄС у 3,5 рази, експорт − у 4,5 разів та імпорт у 2, 57 рази при зростанні додатнього зовнішньоторговельного сальдо аграрної продукції у 48,8 разів. Питома вага ЗТО України з країнами ЄС у 2014 р. склала 33%. Питома вага ЗТО, експорту та імпорту АПК України з країнами СНД знизилась у 2014 р. в порівнянні з 2005 р. відповідно в 2,53; 2,83; 2,0 рази і склала 14,2%; 15,1%; 12%.

Таким чином, Європейський Союз знаходиться "біля наших воріт" і навіть якби ми не хотіли йти до нього – він уже навколо нас, тому цілком логічно, щоб "новий план Маршалла" враховував потреби України саме в контексті нещодавно ратифікованої Угоди про асоціацію та зону вільної торгівлі з ЄС [10, с. 25].

Основним принципом інтеграції в цивілізоване європейське суспільство є проведення активної політики добросусідства і регіонального співробітництва. При цьому саме регіональне співробітництво акцентує увагу на механізмах зміцнення добросусідських зв'язків, тому що покликано наповнити ці відносини постійно зростаючим потенціалом взаємодії і взаємозалежності. Таке співробітництво виступає у якості феномена, що функціонує і розвивається в наступних основних напрямках: співробітництво між країнами, між окремими регіонами держав і транскордонне співробітництво прикордонних територій − "єврорегіонів", які покликані стимулювати не тільки економічний розвиток і життєвий рівень держав, але і перетворитись в інструмент захисту, що сприяє обєднянню Європи та послаблює небезпеку нових розділяючих ліній на континенті. На думку одного із провідних західних аналітиків – Любіна, "величезна кількість часу, ресурсів і праці, які необхідно мобілізувати, щоб адекватно справитись з наслідками глобалізації та зовнішньої агресії, обумовлює необхідність існування вільних міжнародних механізмів для ведення діалогу між членами урядів і їх кооперації з певними цілями" [2, с. 162-163].

З посиленням інтеграційних процесів значно зростуть маштаби конкуренції, а переваги суб'єктів економічної діяльності будуть визначатися не тільки якістю і ціною продукції, але і ступенем оптимізації товаропотоків. В умовах високоінтегрованих економічних союзів зростатимуть процеси стимулювання депресивних зон з боку національних і наднаціанальних структур з метою досягнення постійності окраїнної регіональної моделі, а формування спільного європейського економічного простору у значній мірі допоможе нівелювати регіональні диспропорції в країнах Євросоюзу.

Сучасний етап розвитку суспільства характеризується наявністю двох глобальних парадигм "Homo economicus" та "Homo sociologicus", на базі яких у першій половині XXI століття буде базуватись нова регіональна парадигма, що в ЄС буде базуватись на європейських принципах регіоналізму: субсидарності, компліментарності, програмованістю, які будуть імплементувати у регіональні стратегії країн-учасників і країн, які будуть входити у спільний європейський економічний простір [3, 4]. Як показують наші дослідження, пріоритетними в АПК України мають виступати три формати кластерів, що визначається в економічній літературі як індустріальний комплекс, сформований на базі територіальних концентрацій сіток спеціалізованих постачальників, основних виробників і споживачів, зв'язаних технологічним ланцюжком та виступаючи альтернативою секторіальному підходу [5, с. 5]. При формуванні кластера, всі виробництва в ньому надають один одному підтримку і зиск розповсюджується по всіх напрямках зв'язків. Кластери конкурентоспроможних галузей, які досягають успіху, уявляються у вигляді вертикального ланцюжка, що складається з великої кількості послідовних ступенів і з галузей, що забезпечують устаткуванням й іншими спеціалізованими ресурсами. Утворення кластерів прискорює процес в окремо взятих галузях, призводить до спалаху інновацій та зміцнює здатність конкурувати на світовому ринку [6, 7].

Таблиця 5

Динаміка структури експорту-імпорту продукції АПК між Україною та інтеграційними угрупуваннями країн світу, млн дол. США

Показники	2000 р.				2005 р.				2010 р.				2014 р.				Експорт АПК 2014 р.(разів) до:			Імпорт 2014р. до 2010р., разів
	ЗТО	Експорт	Імпорт	Сальдо	ЗТО	Експорт	Імпорт	Сальдо	ЗТО	Експорт	Імпорт	Сальдо	ЗТО	Експорт	Імпорт	Сальдо	2000 р.	2005 р.	2010 р.	
Всього	2576	1582	994	587	7539	4669	2870	1799	16285	10234	6051	4184	23444	17017	6426	10591	6.7	2.27	1.03	1.06
Країни: СНД	986	803	182	621	2679	2011	668	1343	4494	3571	923	2648	3337	2568	769	1799	3.2	1.28	0.72	0.83
%	38	51	18	*	36	43	23	75	28	35	15	63	14.2	15.1	12	17	*	*	*	*
в т.ч. Росія	740	634	106	529	1874	1416	459	957	2563	1936	626	1310	1613	983	631	352	1.55	0.69	0.51	0.0
%	75	79	58	85	70	70.5	16	53	57	54	68	49	48	38	82	19.6	*	*	*	*
Балтії	62	43	22	21	280	211	69	153	228	142	85	57	279	211	69	142	4.9	0.0	1.5	0.0
%	2.4	2.7	2.2	3.6	3.7	4.5	2.4	8.5	1.4	1.38	1.4	1.4	1.2	1.2	1.1	1.34	*	*	*	*
ЄС	*	*	*	*	2165	1105	1059	46	4433	2124	2309	1850	7691	4968	2723	2245	*	4.5	2.34	1.1
%	*	*	*	*	28.7	23.7	3.7	2.4	27.2	20.7	38.2	-185	33	29	42	21	*	*	*	*
Азії	*	*	*	*	*	*	*	*	4165	3042	1123	1919	7775	6556	1219	5337	*	*	2.15	1.08
%	*	*	*	*	*	*	*	*	26	30	19	46	33	38	19	50.4	*	*	*	*
Африки	*	*	*	*	517	424	93	332	1709	1381	328	1053	2863	2563	301	2261	*	6.0	1.86	0.92
%	*	*	*	*	6.9	2.9	3.2	18.4	10.5	13.5	5.4	25	12	15	4.6	21	*	*	*	*
Інші	1528	736	790	-37.5	1898	922	981	168	1173	900	1083	-1251	1778	362	1414	-1020	23.1	18.4	18.9	1.3
%	59.3	46.5	79.5	*	25.2	19.7	34	9.3	7.2	8.8	18.0	*	7.6	2.1	22	*	*	*	*	*

Джерело: розраховано з використанням звітів про стан зовнішньоекономічних відносин в системі агропромислового комплексу України за 2000-2014 рр. [12].

Як показує світова практика, функціонування найбільш успішних економічних систем, високу конкурентоспроможність і стабільне економічне зростання забезпечують фактори, що стимулюють розповсюдження нових технологій [8], що і необхідно для розвитку економіки України і АПК.

Висновки. Україна свідомо зробила свій вибір на користь європейської інтеграції і робить все можливе для того, щоб стати асоційованим членом Європейського Союзу. Об'єктивно обумовлена логіка сучасного світового розвитку активізує тенденції інтеграції національних економік. Ядром загальноєвропейської інтеграції є Європейський Союз. Інтеграція України в ЄС – це переміщення її з периферії в ядро світової економіки. Нееквівалентний зовнішньоекономічний обмін між ядром світової економіки, яким є ЄС та периферією, куди віднесено Україну розвинутими країнами світу, характеризується втягуванням периферійних країн у пастку сировинної спеціалізації та зовнішньої заборгованості. Європейська інтеграція для України – це залучення іноземних інвестицій, сучасних технологій, підвищення конкурентоспроможності українських товарів і послуг, розширення експортно-імпортних операцій, для чого необхідно нарощувати виробництво конкурентоспроможної продукції. Україна і її АПК за 2000-2014 рр. поступово нарощували виробництво ВВП, яке зросло у 2014 р. в порівнянні з 2000 р. в 4,22 рази, з них продукція АПК – в 1,91 разів, що сприяло розширенню експорту України в 3,7 рази, з них продукції АПК – в 6,7 разыв, які в структурі ВВП в 2014 р. склали відповідно 42,1% та 79,9% з коефіцієнтами покриття 1,025 і 2,65 відповідно. Експорт продукції АПК до країн ЄС зріс за 2005-2014 рр. у 4,5 рази, імпорт – в 2,57 разів. По питомій вазі ЗТО та експорту продукції АПК в країни ЄС вони складають 33 і 29% відповідно, зайнявши перше місце у цих видах діяльності.

Всупереч логіці теоретичних тверджень щодо можливості інтегрування країни в міжнародні структури лише при умові високого рівня розвитку, практика прийняття в інтеграційний процес ЄС недостатньо розвинутих країн 1973-2010 рр. сприяла значному зростанню їх розвитку і перетворенню в найбільш розвинуті країни (Ірландія, Естонія, Польща). У процесі інтеграції зростає економічна взаємозалежність держав, при цьому рівень регіональної взаємозалежності держав є вищим від міжрегіонального і держави залишають за собою право впливати на процеси у випадках виникнення військових і економічних загроз.

Список використаних джерел:

1.Губенко В.І. Глобалізаційні детермінанти розвитку світової та національної економіки України / В.І. Губенко// Стратегія розвитку України в глобальному середовищі. збір. наук. праць.− Сімферополь-Ялта. – 2012. – с. 11

2.Lubin, M. The Routinization of Cross-Border Interactions: An Overview of NEG/ECP Structures and Activities. In: Broun, D., Earl, H. (eds.) States and Provinces in the International Economy. Berkeley: University of California (Institute of Governmental Studies Press(1993)).

3.Чужиков В. І. Регіональні інтеграційні стратегії постсоціалістичних країн Європи. − К. : "Кадри", 2003. - 297 с.

4.Європейська інтеграція та Україна / за ред. В.Є. Новицького, Т.М. Пахомової, В.І. Чужикова. Навчально-методичний посібник. − К.: Міністерство економіки та з питань європейської інтеграції України Міністерство закордонних страв ФРН, тов-во К.Дуйсберга (ФРН) − 2012. – 480 с.

5.Cluster specialization patterns and innovation styles. - Den Haag, 1998. - P.5.

6.Tolenado J.A. Propis des Filires Industrielles. − Revue d'Economie Industrielle. -V. 6. - 1978. - .№ 4. - P. 149-158.

7.Soulie D. Filieres de Production et Integration Vertical.- Annales des Mines, Janvier 1989.- P. 21-28.

8.Мигранян А. А. Теоретические аспекты формирования конкурентоспособных кластеров в странах с переходной экономикой [Електронний ресурс].− Режим доступу:http://www.krsu.edu.kg/vestnik/v3/a15.html

9.Wawro J. Plan Marshalla dla Ukrainy, czy Ukraincow?/ Salon 24 [Електронний ресурс].- Режим доступу: http:// jurekw.salon 24.pi/564043, plan-marshalla-dla-ukrainy-czy-dla ukraincow/

10. Шаров О. М. Вихід з кризи: уроки "плану Маршалла" та перспективи для України / О. М. Шаров // Економіка України. - 2014. - № 12. - С. 20-28.

11. Статистика ФАО [Електронний ресурс].− Режим доступу: http://faostat3.fao.org

12. Звіти про стан зовнішньоекономічних відносин в системі агропромислового комплексу України за 2000-2014рр.

13. Моніторинг економічного і соціального розвитку підприємств і організацій АПК за 1990-2014 рр.

УДК 314.74 (045)
Давидюк Л.П.
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

ВКЛЮЧЕННЯ УКРАЇНИ ДО МІЖНАРОДНИХ МІГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ: ЄВРОПЕЙСЬКИЙ НАПРЯМОК

У статті досліджено характерні риси міграції робочої сили з України до країн Європейського Союзу в умовах глобалізації. Розкрито основні чинники, які спонукають українців мігрувати до країн європейського континенту. Проаналізовано участь України в міграційних процесах в європейському напрямку: за країнами, статтю, віком, галузями зайнятості мігрантів, регіональному розрізі. Визначено місце України у «відпливі інтелекту» до європейського ринку праці. Крім негативних чинників української трудової еміграції робочої сили, зазначаються і позитивні чинники включення в загальноєвропейський ринок праці. Основним результатом дослідження є висновок про необхідність реформування системи регулювання ринку праці України в умовах інтеграції до Європейського Союзу в напрямку імплементації відповідних законодавчих норм ЄС. Такий підхід дозволить максимально використати позитивні наслідки української міграції в сучасних умовах.

Ключові слова: міграція робочої сили України, глобалізація, чинники міграції, європейська інтеграція, Європейський Союз, «відплив інтелекту»

Давидюк Л.П.

ВКЛЮЧЕНИЕ УКРАИНЫ В МЕЖДУНАРОДНЫЕ МИГРАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ: ЕВРОПЕЙСКОЕ НАПРАВЛЕНИЕ

В статье исследованы характерные черты миграции рабочей силы из Украины в страны Европейского Союза в условиях глобализации. Раскрыты основные факторы, побуждающие украинских мигрантов мигрировать в страны европейского континента. Проанализированы участие Украины в миграционных процессах на европейском направлении: по странам, полу, возрасту, отраслями занятости мигрантов, по регионам. Определено участие Украины в «утечке мозгов» на европейский рынок труда. Кроме негативных факторов украинской трудовой эмиграции рабочей силы, указываются и положительные факторы включения в общеевропейский рынок труда. Основным результатом исследования является вывод о необходимости реформирования системы регулирования рынка труда Украины в условиях интеграции в Европейский Союз в направлении имплементации соответствующих законодательных норм ЕС. Такой подход позволит максимально использовать положительные последствия украинской миграции в современных условиях.

Ключевые слова: миграция рабочей силы Украины, глобализация, факторы миграции, европейская интеграция, Европейский Союз, «утечка мозгов»

Davydyuk L.

INCLUSION OF UKRAINE TO INTERNATIONAL MIGRATION PROCESS: EUROPEAN DIRECTION

The article investigates characteristics of labor migration from Ukraine to the European Union in the context of globalization. The main factors that determine the motivation for Ukrainian migration to the European Union are reflected in the article. The article analyzes the migration flows from Ukraine to the European Union by the following classification criteria: sex, age, employment migrants regions. In the article are defined the role of Ukraine in the «brain drain» to the European labor market. Except of the negative side, the article also shows the positive aspects of Ukrainian integration into the European labor market. The main result of the study is the conclusion concern the necessity to reform the Ukrainian system of labor market regulation such a part of general process integration of Ukraine to the European Union. The article stipulates that Ukraine needs to adopt own system of labor laws to the European Union standards. Proposed in the article approaches will provide the positive results for Ukraine from process of labor migration in the modern world.

Keywords: labor migration, globalization, migration factors, European integration, the European Union, «brain drain»

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Прагнення України стати повноправним

членом Європейського Союзу як потужного інтеграційного об'єднання пов'язане з бажанням досягти високих стандартів життя населення, побудувати сучасні, засновані на принципах свободи та демократії, політичні та соціально-економічні інститути держави, стати рівноправним учасником світогосподарських відносин. Це визначає напрямок та конкретний зміст економічних, політичних та інституціональних реформ в країні. Україна фігурує також у складі світової міграційної системи як країна походження, транзиту та прибуття мігрантів. Разом з тим реалізація курсу щодо набуття членства в ЄС вимагає системного розуміння чинників, причин та наслідків міграційних процесів для оптимального функціонування національного та європейського ринків праці. У контексті вище мовленого вкрай важливим для України є оцінка та аналіз провідних тенденцій та особливостей міграції українців до країн ЄС.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Проблеми трудової міграції розглядаються у працях багатьох учених. Так, у роботах П.Кругмана, П.Стокера, Дж.Саймона, С.Кастла, В.Кларка, В.Хьюго, М.Тодаро, К.Макконнелла, О.Тоффлера знайшли відображення проблеми управління міграційними потоками. З'ясуванню теоретичних проблем міграційних процесів та їх кількісній оцінці присвячені наукові розробки вчених країн СНД – Ж.Зайончковської, Т.Заславської, А.Кирєєва, Г.Овчиннікова, І.Цапенко. Окремі соціально-економічні аспекти міграційних процесів досліджені українськими вченими: В.Будкіним, О.Грішновою, М.Долішнім, Ф.Заставним, Б.Лановиком, Е.Лібановою, О.Малиновською, Т.Петровою, О.Позняком, А.Поручником, М.Романюком, А.Румянцевим, В.Савчуком, С.Сіденко, А.Філіпенком, О.Хомрою, І.Школою та ін.

Зазначеними науковцями здійснено значний внесок в розробку теоретичних проблем формування, функціонування та регулювання світового та національних ринків праці, причин виникнення та інтенсифікації процесів трудової міграції. Проте питання включення України до ринку праці ЄС з метою розробки перспективних напрямів регулювання національного ринку праці залишаються мало дослідженими. Вищезазначене визначає актуальність обраної теми.

Цілью статті є з'ясування характерних особливостей міграції робочої сили з України до країн Європейського Союзу. Проводячи таке дослідження, ми виходили із наступних основних завдань: з'ясувати специфіку та характерні риси трудової міграції з України до країн ЄС; визначити позитивні і негативні наслідки міграції українців до країн ЄС; проаналізувати структуру українських міграційних потоків на європейському напрямку; обґрунтувати необхідність вдосконалення національного законодавства та імплементації міжнародних правових засад у контексті регулювання ринку праці України в умовах євроінтеграційних процесів.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Україна та ЄС сьогодні тісно пов'язані міграційними відносинами, що є віддзеркаленням глобалізаційних процесів. Країни ЄС потребують залучення іноземної робочої сили, а працівники-мігранти мають можливість отримати відносно більш високооплачувану роботу в цих країнах. Одним з найбільших донорів робочої сили для європейських країн є Україна. Так, за офіційною статистикою серед 4,5 млн. українців, які виїхали за кордон на заробітки, в країнах Європейського Союзу перебувають орієнтовно близько 1 млн. 700 тис. осіб [4].

Зростання чисельності українських трудових мігрантів на європейському напрямку відбувається з декількох причин: по-перше, за рахунок розширення ЄС, тобто набуття членства країнами Центральної та Східної Європи; по-друге, різкого скорочення народжуваності та старіння населення (так, як в 2012 р. населення працездатного віку країн ЄС (15-64 роки) становило 335,6 млн.осіб, то у 2060 р., за прогнозом, нараховуватиметься лише 290,6 млн працездатних європейців. Іншими словами, співвідношення чисельності непрацездатних осіб старшого віку до чисельності працездатного населення становило у 2012 р. 6,8 %, а в 2060 р. зросте до 52,6 % [14]); по-третє, через економічне зростання у провідних країнах

підвищуватиметься попит на висококваліфіковану, кваліфіковану та некваліфіковану робочу силу; по-четверте, завдяки ліберальному міграційному законодавству; по-п'яте, наявності чисельних етнічних громад, які сприяють легальній і нелегальній міграції своїх співвітчизників; по-шосте, привабливій матеріальній оцінці трудової діяльності мігрантів[1; 3, с. 475].

Транзитне та близьке до країн ЄС географічне розташування України, розвиненість транспортної інфраструктури є одним із важливих чинників трудової міграції в європейському векторі. В цій площині Україна виступає як країна-транзит, як країна-реципієнт та як країна-донор робочої сили.

Потоки трудових міграцій українців мають доволі чітку географічну спрямованість – переважно вони направлені до найближчих країн або більш віддалених країн, але з привабливішими умовами. Основними країнами-реципієнтами української робочої сили на європейському континенті є Польща(18,7%), Чеська Республіка (16,9%), Італія (8,5%), Іспанія(4,5%), Португалія (3,8%), Німеччина (2,4%), Словаччина (2%), Угорщина(1,9%), в яких існує ліберальний режим щодо мігрантів. У той же час існують суттєві законодавчі та ментальні перешкоди щодо в'їзду у такі розвинені країни Західної Європи як Великобританія, країни Бенілюксу, Скандинавські країни [5;].

Водночас існують суттєві відмінності в напрямах зовнішніх трудових міграцій українських чоловіків та жінок. Так, жінки переважають серед мігрантів до Італії, Іспанії та Угорщини. Серед працюючих у Польщі, Чеської Республіки більшість складають чоловіки. Гендерна структура заробітчан з України до Німеччини та Португалії відповідає загальним тенденціям розподілу трудових мігрантів за статтю(рис.1.)[2].

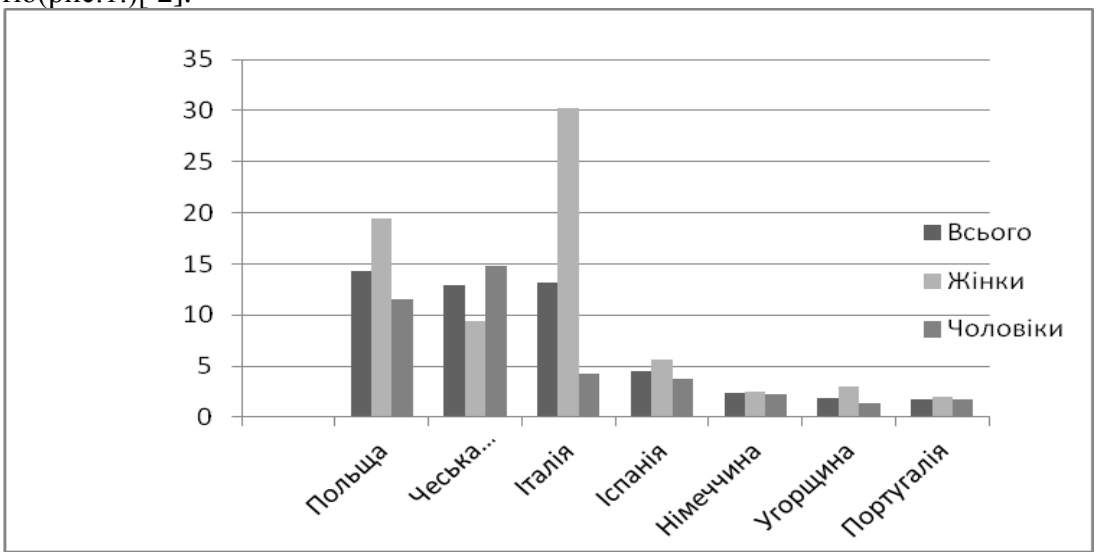


Рис.2 Трудові мігранти за країнами перебування та статтю, % [9]

Простежуються також і регіональні особливості української міграції. Переважну більшість трудових мігрантів у країнах ЄС (57,4 % від загальної кількості) становлять вихідці із західних регіонів України. Це пояснюється їх сусідством з багатьма європейськими державами. Лідером за кількістю трудових мігрантів є Закарпатська область. Найбільшою країною-реципієнтом для закарпатців стала Чехія. Жителі Чернівецької, Івано-Франківської, Львівської і Тернопільської обирають Польщу Угорщину та Італію; Рівненської та Волинської – сусідню Білорусію та Польщу. Натомість населення східних регіонів України демонструє низький рівень участі у міграційних процесах до європейських країн. Воно традиційно тяжіє до Російської Федерації [5].

Істотні відмінності має віковий розподіл трудових мігрантів за країнами перебування. Зокрема, українських трудових мігрантів віком 25-34 роки найбільше зосереджено у Чеській Республіці (36,1 % від загальної кількості в країні). В Іспанії, Португалії, Угорщині, Італії серед мігрантів переважають особи віком 35-49 років, відповідно – 69,6%, 59,3 %, 53,2 % і 49,8%. Особи передпенсійного віку найбільше представлені серед трудових мігрантів в Італії (20,7 %) та Польщі (13,9 %), найменше – в Португалії (5,9 %). Молодь 15-24 років мало представлена серед трудових мігрантів, які працюють в Іспанії (4,8 %) та Італії (6,7 %), тоді як в інших країнах Європи – Франції, Великобританії, ФРН від 11,9 до 16,1 % [8, с.128].

Важливою віковою особливістю є те, що більшість трудових мігрантів у віці 25-49 років вже мають певний досвід роботи та кваліфікацію, зберігають високий рівень працездатності. Звертає на себе увагу той факт, що чоловіки починають активно залучатися до трудових міграцій з 25-річного віку, тоді як жінки – з 30-річного. Натомість, якщо чоловіки по досягненні 50-річного віку різко знижують міграційну активність, то серед жінок і в передпенсійному та молодшому пенсійному віці спостерігається доволі високий рівень участі у трудових міграціях. Це пояснюється тим, що мігранти-чоловіки зайняті переважно важкою фізичною працею, тоді як жінки – роботами, котрі не потребують значних фізичних зусиль [9].

Найпоширенішими сферами економічної діяльності трудових мігрантів з України є будівництво (46%), домашнє господарство (18%), сільське господарство (11 %) та торгівля (9,%) (див. рис.1).

Рис. 2. Основні форми зайнятості українських трудових мігрантів за галузями діяльності,% [9].

Слід відзначити, що у багатьох країнах-членах ЄС новою тенденцією в сфері зайнятості є масове поширення форм нестандартної зайнятості: зайнятість на умовах неповного робочого часу, повна зайнятість за умов гнучких форм організації робочого часу, надомна праця, праця за викликом, дистанційна зайнятість,позикова праця (лізинг персоналу, аутстафінг персоналу, аутсорсинг персоналу), неформальна зайнятість тощо. Кількісному і якісному зростанню нетипових форм сприяло прийняття у 2008 році Директиви ЄС про працю в агентствах тимчасової зайнятості № 2008/104/ЕС [2].

Важливим чинником, який прискорює динаміку міграційних процесів з України до ЄС, є міграційна політика приймаючих країн. Так, після повоєнного територіального поділу чисельні етнічні общини, які залишились проживати на територіях інших держав, сприяють легальній і нелегальній міграції своїх співвітчизників. Відомо, що для набуття жителям Закарпаття громадянства Угорщини необхідні мінімальні умови: несудимість, базове знання угорської мови чи угорське походження [3, с.476].

У Польщі власники „карти поляка", яку отримують за наявності польського коріння, працюють без додаткових дозволів і можуть займатися підприємництвом, здобувати вищу освіту. З 2006 року громадяни України, Білорусі та Росії отримали право на тимчасове працевлаштування у Польщі (до 6 місяців упродовж року) без спеціальних дозволів. У 2014 році набув чинності новий закон про іноземців, відповідно до якого дозвіл на проживання на польській території одночасно означатиме й дозвіл на працевлаштування [6, с.140].

Одним із пріоритетів міграційної політики європейських країн є «імпорт інтелекту». У 2008 р. Єврокомісія схвалила два проекти директив щодо залучення кваліфікованих працівників. Відповідно до першої, передбачається допуск висококваліфікованих мігрантів в ЄС через «блакитну карту», яка надає ряд соціально-економічних прав і гарантій. Іншою директивою спрощується та прискорюється процес отримання дозволу на роботу та право на проживання. З років незалежності щорічна інтелектуальна міграція з України налічує приблизно 95,4 тис. фахівців, тобто мігрує кожний 25-26 спеціаліст з вищою освітою. Протягом 1991- 2012 рр. з України емігрували 1084 осіб з науковим ступенем. Найчастіше українські вчені виїжджали до США – 420 осіб, менше до Німеччини загалом 251 та Польщі 52 особи. Лише в 2012 р., у перший рік імплементації європейського законодавства про «блакитні картки», їх отримали близько 150 українців, з яких 109 осіб оселилися в ФРН [7]. Одним із дієвих каналів поповнення інтелектуальних ресурсів країн європейського континенту за рахунок освічених і талановитих іммігрантів є навчальна міграція. Із певним часовим лагом її також можна розглядати як трудову, оскільки більшість зарубіжних країн останніми роками запровадили привабливі правові засади для виходу на ринок праці іноземців-випускників, надаючи їм можливість працевлаштування за отриманою в країні перебування спеціальністю без будь-яких додаткових дозволів. Колишні іноземні студенти, які завершили навчання, становлять до третини отримувачів «блакитних карток». Чисельність українців, які здобувають освіту за кордоном в європейських навчальних закладах, швидко зростає. З початку XXI ст. кількість українських студентів зросла в Польщі у 6 разів, в Чехії – в 22,5 рази, в Італії – в 45 разів, в Іспанії – в 152 рази. Особливо стрімко вона зростала в країнах, де внаслідок трудової міграції українців сформувалися численні діаспори та склалися потужні міграційні мережі. Важливим фактором, який пожвавлює трудову міграцію української молоді, є бажання отримати високоякісну освіту у зарубіжних навчальних закладах. Це у майбутньому дозволить їм підвищити рівень конкурентоспроможності на європейському ринку праці[7; 11].

Варто зазначити, що не всі українські науковці, які від'їжджають до країн ЄС працюють за фахом. Лише п'ята частина українських інтелектуальних мігрантів влаштовується за тією спеціальністю за якою вони працювали на батьківщині .

Головним чинником української міграції до європейських країн залишається приваблива матеріальна оцінка трудової діяльності. Так, середньомісячний заробіток одного трудового мігранта в Європі становить в середньому 930 доларів. Це майже в сім раз більше, ніж отримує один штатний працівник, зайнятий в народному господарстві України (130 доларів США). Щомісячна середня заробітна плата мігранта становить у Німеччині –1798 доларів, у Чеській Республіці – 1137 та Італії – 969, а найменше – у Польщі 560. Оскільки оплата праці навіть некваліфікованих робіт у країнах Європейського Союзу є в рази вищою в порівнянні не тільки з Україною, а й з країнами СНД , можна припустити, що після спрощення візового режиму між Україною та ЄС, кількість мігрантів збільшиться. Інфляційні процеси негативно позначилися на купівельній спроможності українців і призвели до зменшення їх реальних доходів. З цієї точки зору, доходи отримані в іноземній валюті за кордоном, стають ще більш привабливими[13; с.10].

Враховуючи політичні події, які відбуваються в Україні, можна прогнозувати зменшення кількості мігруючих українців до Росії. Особливо це стосується мігрантів із

західних областей, і як альтернативу вони обиратимуть країни Європейського Союзу. Цьому сприятиме і обіцяне спрощення візового режиму. Внутрішня політична ситуація суттєво вплинула на функціонування каналів нелегальної міграції через Україну до ЄС. Кількість затриманих за незаконне перетинання державного кордону збільшилася на 13%. Найбільша активність нелегальної міграції існує поза пунктами пропуску на кордонах з країнами ЄС [9].

Міграція української робочої сили до країн ЄС характеризується низкою і позитивних результатів. По-перше, заробітчани отримують роботу, по-друге, зменшується напруга на вітчизняному ринку праці, і, по-третє, їхні грошові перекази збільшують валютні надходження країни. Так, міграційні перекази, що надійшли в 2014 році становили 6,5 млрд. дол. Щоправда, це на 24% менше порівняно з 2013 р. Проте співвідношення обсягів грошових переказів до ВВП через девальвацію гривні та зниження економічної активності збільшилося до 4,9% (у 2013 р. становило 4,5%) [11]. Обсяги переказів з-за кордону у 2010-2014 роках представлені у табл.

Таблиця 1

Обсяги приватних грошових переказів із-за кордону

Рік	2010	2011	2012	2013	2014
Обсяги грошових переказів, млн. дол.	5862	7019	7526	8537	6489
Обсяг грошових переказів у % до ВВП	4,1	4,1	4,1	4,5	4,9

*узагальнено за даними Національного банку України [11]

З країн Європейського Союзу у 2014 році надійшло 1,9 млрд. дол. США, що на 1,2% менше, ніж у попередньому році. Частка країн ЄС у загальному обсязі грошових переказів в Україну становила майже 35%. Найбільше грошових переказів в Україну надійшли з Німеччини, Греції, Кіпру, Великобританії та Італії. Провідне місце у цих трансакціях обіймає Німеччина (5,9% від загального обсягу) [11].

Перекази заробітчан покращують умови життя родин мігрантів, що, в свою чергу, підвищує їхній платоспроможний попит на українському товарному ринку. Проте більшість надісланих коштів витрачається на споживання, і лише у поодиноких випадках інвестується у розвиток приватного бізнесу.

Висновки. Таким чином, тенденції, що склалися на національному ринку праці, свідчать про те, що Україна є активним учасником європейського ринку праці. Україна виступає як країна-транзит, як країна-реципієнт та як країна-донор робочої сили. Європейський напрямок є пріоритетним в комплексі міграційних потоків з України. Найбільші країни-реципієнти ЄС: Польща, Іспанія, Німеччина, Португалія, Італія, Угорщина. Переважно українські мігранти працевлаштовуються у таких галузях як будівництво, готельний, ресторанний бізнес, сфера торгівлі, домашні господарства, а також беруть учать у нестандартних формах зайнятості. Існують певні гендерні та вікові особливості міграційних потоків до європейських країн. Міграція робочої сили з України до ЄС обумовлюється такими факторами: близьким географічним розташуванням; демографічною ситуацією в Європі; ліберальним міграційним законодавствам; наявністю чисельних етнічних громад; матеріальною оцінкою трудової діяльності мігрантів. Для оптимізації структури національного ринку праці та регулювання міграційних потоків з України вітчизняними державними структурами в контексті інтеграції до ЄС необхідно здійснити низку різнопланових заходів: імплементацію відповідних законодавчих норм ЄС у сфері зайнятості; активну співпрацю з відповідними інституціональними установами щодо регулювання ринку праці; досягнення європейських стандартів зайнятості; разом з ЄС сформувати спільну політику управління міграційними процесами; створити умови для поширення легального працевлаштування; проведення в країнах працевлаштування української міграції моніторингових

досліджень з метою отримання статистичних даних та інформації про динаміку української трудової міграції; перегляд механізму оплати праці; забезпечення умов розвитку підприємницької діяльності усередині країни; створення умов життя, навчання та розвитку особистості.

Список використаних джерел:

1. Бахчеванова Н.В. Міжнародна міграція робочої сили в умовах глобалізації. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/fkd/2011_2/part2/45.pdf.
2. Звіт щодо методології, організації проведення та результатів модульного вибіркового обстеження з питань трудової міграції в Україні / Міжнродна организация праці. Група технічної підтримки з питань гідної праці та Бюро МОП для країн Центральної та Східної Європи – Будапешт: МОП, 2013. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---europe/---ro-geneva/---sro-budapest/documents/publication/wcms_244746.pdf
3. Капітан В. Трудова міграція як аспект проблеми зайнятості в Україні / В. Капітан // Ефективність державного управління. – 2012. – Вип. 32. – С. 474-481.
4. Кількість українських трудових мігрантів скоротилася - Держстат // Економічна правда [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.epravda.com.ua/news
5. Конфедерація вільних профспілок України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://kvpu.org.ua/uk/news/6/2275/pro-dolyu-ukrainskikh-zarobitchan-rozpovidayut-cifri
6. Малиновська О. А. Політика сусідніх країн щодо співвітчизників як інструмент поповнення людських ресурсів: виклики та уроки для України / О. А. Малиновська // Стратегічні пріоритети. – №3(28). – 2013. – С.138-146. Карта поляка
7. Малиновська О.А. Трудова міграція населення України: чого чекати в найближчому майбутньому? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://migraciya.com.ua/News/migrant-workers/ua-labour-migration-ukraine-what-to-expect-in-the-near-future-part-2/
8. Малиновська О. А. Трудові мігранти з України в країнах ЄС та їхні перекази на батьківщину у післякризовий період / О. А. Малиновська, І. П. Майданік // Міжнародний науковий форум: соціологія, психологія, педагогіка, менеджмент. – 2012. – Вип. 11. – С.125-143.
9. Міграційний профіль України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://dmsu.gov.ua/mihratsiinyi-profil
10. Міграційний рух населення. Державна служба статистики України Електронний ресурс. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua
11. Огляд приватних грошових переказів в Україну, що відображаються в статистиці платіжного балансу. Національний банк України [Електронний ресурс] / Режим доступу http:www.bank.gov.ua/Publication/econom/Balans/Ogl_grosh_perekaz. pdf
12. Освіта за кордоном: міфи, вибір країни, вартість навчання, документи [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://openstudy.org.ua/posts/20321/
13. Петрова І. Соціальні наслідки Євроінтеграції України. Ринок праці / І. Петрова// – 2012. – С. 10-21.
14. Annual Report on Immigration and Asylum (COM/2013 422 final) [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://ec.europa.eu/dgs/home-affairs/elibrary/documents/policies/immigration/general/docs/4th_annual_report_on_immigration_and_asylum_en.pdf

Рецензент д.е.н., професор Ткачук О.М.

УДК 339.9

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

ВПЛИВ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНУ ДІЯЛЬНІСТЬ УКРАЇНИ

В статті розкрито сутність та характер впливу глобалізаційних процесів на розвиток національної економіки, зокрема зовнішньоекономічних відносин України. Доведено, що в умовах глобалізації світової економіки підвищується роль зовнішньоекономічної діяльності країни. Запропоновані напрями державної політики стосовно забезпечення соціально-політичної та економічної стабільності в країні.

Ключові слова: глобалізація, інтернаціоналізація, глобалізаційні процеси, зовнішньоекономічна діяльність, політична стабільність, економічна стабільність, економічна політика.

Zielinska O., Galaziuk N., Urban O.

THE INFLUENCE OF GLOBALIZATION PROCESSES ON FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY UKRAINE

In the article the essence and the impact of globalization processes on the development of the national economy, including foreign economic relations of Ukraine. It is proved that in a globalizing world economy the role of foreign economic activity of the country. Directions of State policy on socio-political and economic stability in the country.

Keywords: globalization, internationalization, globalization, foreign trade, political stability, economic stability, economic policy.

Зелинская О.Н., Галазюк Н.М., Урбан О.А.

ВЛИЯНИЕ ГЛОБАЛИЗАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ НА ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ УКРАИНЫ.

В статье раскрыта сущность и характер влияния глобализационных процессов на развитие национальной экономики, в частности внешнеэкономических отношений Украины. Доказано, что в условиях глобализации мировой экономики повышается роль внешнеэкономической деятельности страны. Предложенные направления государственной политики по обеспечению социально-политической и экономической стабильности в стране.

Ключевые слова: глобализация, интернационализация, глобализационные процессы, внешнеэкономическая деятельность, политическая стабильность, экономическая стабильность, экономическая политика.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Глобалізація економічної діяльності є однією з головних тенденцій у розвитку сучасного світу, яка істотно впливає не лише на економічне життя, але й має політичні, соціальні та інші наслідки. Ці наслідки все більше відчувають на собі практично всі країни, зокрема і Україна, яка цілком усвідомлено, активно і цілеспрямовано рухається в напрямку інтеграції в міжнародну економіку. Тому є важливим питанням участі України на світовій арені в числі країн, які самостійно обирають свій курс стосовно глобалізацій них процесів.

В сучасних умовах формування міжнародного поділу праці, основу якого може складати якісно оновлена технологічна база виробництва, Україна повинна поступово, цілеспрямовано розв'язувати проблеми ефективної участі в цій системі, використовуючи при цьому зовнішньоекономічні зв'язки для реалізації національних економічних інтересів. Розвиток незалежної України об'єктивно потребує входження її у світове господарство на організаційно-економічних засадах ринкових відносин на принципах рівноправності і взаємної вигоди у співробітництві.

Щодо пріоритетності у партнерах зовнішньоекономічних зв'язків і поділу праці для України не існує якоїсь постійної домінанти, і вона може співпрацювати з якнайбільшою кількістю країн та міжнародних організацій.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Дослідженню проблеми зовнішньоекономічних відносин України на світовій арені в умовах глобалізації присвятили свої праці українські вчені-економісти В. Геєць, О. Г. Білорус, Д. Г. Лук'яненко, М. О. Гончаренко та інші. Разом із тим, незважаючи на значну кількість опублікованих праць та їх наукову цінність, чимало теоретичних і практичних аспектів проблематики потребують подальших досліджень. Це стосується, зокрема визначення основних напрямів впливу глобалізації на розвиток національної економіки.

Цілі статті. Для досягнення мети даної роботи необхідним є обґрунтування основних положень економічної політики держави стосовно зовнішньоекономічних відносин, та впливу глобалізаційних процесів на національну економіку України.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. На сучасному етапі господарювання глобалізацію розглядають як тривалий процес інтеграції національних економік світу, що виступає складним явищем їх взаємозалежності та виникає у зв'язку з обміном товарів і послуг та потоками капіталів. Варто зазначити, що явище глобалізації є всеохоплюючим,

оскільки зачіпає практично всі сфери суспільного життя – економіку, політику, ідеологію, соціальну сферу, культуру, екологію, безпеку тощо.

Серед основних причин глобалізації вчені вказують наступні: зростання кількості та обсягів злиттів компанії як на рівні національної економіки, так і на транснаціональному рівні; поширення впливу окремих національних валют на соціально-економічні процеси у різних країнах світу; поширення тенденції до більшої відкритості підприємств; «розмивання» національної приналежності продукції [4, с.120]; концентрація і централізація капіталу, зрощення великих компаній і фінансових груп, які в своїй діяльності виходять за межі національних ринків; прозорість державних кордонів, яка дає можливості для свободи пересування; науково-технічний прогрес, поява інформаційних технологій, які кардинально змінюють систему соціально-економічних відносин, створюють якісно новий технічний рівень організаційно-економічних відносин тощо.

Враховуючи вищесказане, економічна діяльність повинна бути спрямованою на створення в країні сприятливого інвестиційного та підприємницького клімату, проведення відповідної макроекономічної політики, що сприяла б економічному зростанню, а саме проведення заходів, спрямованих на забезпечення рівних умов для конкуренції, захисту прав власності, зняття надлишкових адміністративних бар'єрів для підприємницької й інвестиційної діяльності, підвищення фінансової прозорості підприємств і організацій.

Ключовим напрямом економічної політики має стати створення фінансової інфраструктури, що ефективно виконувала б функцію трансформації заощаджень в інвестиції. Податкова і митна служби повинні бути орієнтовані на створення ефективного співвідношення між стимулюючою і фіскальною роллю податків за рахунок зниження і вирівнювання податкового тягаря, спрощення податкової системи, зниження і максимальної уніфікації мит, зміцнення податкового і митного адміністрування.

Таким чином, глобалізація це об'єктивне явище, незалежне від волі окремої людини. Процеси глобалізації наростають і розповсюджуються все з більшою швидкістю. В світовому масштабі глобалізація означає більше, ніж потоки грошей, технологій, товарів та послуг. Це – зростаюча взаємозалежність населення Землі, це процес, який об'єднує не тільки економіку, але й культуру, інформаційну сферу, технології та управління. В такому розумінні глобалізація призводить до нового цікавого явища, яке можна визначити як віртуальне звуження світової цивілізації. Тобто люди, які знаходяться в різних кутках планети, за рахунок комп'ютерних сіток, способів зв'язку, швидкісного транспорту не відчувають територіального розмежування, а споживаючи одні й ті ж продукти і товари, користуючись одними й тими ж технологіями та послугами, набувають схожі звички і елементи культури.

На практиці слід розрізняти інтернаціоналізацію та глобалізацію. Інтернаціоналізація – розширення контактів між країнами. В діловій сфері - потоки товарів і капіталу із однієї країни в іншу. В свою чергу, глобалізація передбачає такий погляд на світ, немов би він взагалі без країн і кордонів. Товари, капітал і люди повинні вільно рухатися. Для сучасних компаній кордони між країнами не мають колишнього значення, а людей все менше і менше хвилює їх громадянство. Глобалізація як тенденція виникла із сучасних потреб світу [2, с. 109].

Отже, глобалізацію можна трактувати як загальнопланетарний процес інтернаціоналізації національних та регіональних систем у суперечливій та конфліктній формі транснаціоналізації, тобто взаємопроникнення, взаємопереплетіння та діалектичногозаперечennярозвинутимикраїнамислаборозвинутихвнаслідокрізноспрямо ваностівпливуглобалізації. В умовах посилення відкритості національних економічних систем глобалізація сприяє посиленню могутності найрозвиненіших країн світу, передусім транснаціональних корпорацій, з одного боку, та відносному послабленні

економічного потенціалу слаборозвинутих країн, поступовій втраті економічного суверенітету цих країн, з іншого боку.

Глобалізація, як і її основа, тобто інтернаціоналізація, відбувається на двох рівнях. Перший рівень – це рівень стихійно-ринкового протікання глобальних процесів, в основі яких лежать постійні пошуки виробниками способів мінімізації витрат через використання механізму порівняльних переваг і створення нових комбінацій міжнародної спеціалізації. Іншими словами, це рівень ринкових механізмів, що стали глобальними. Другий рівень – це рівень міждержавних форм, що компенсують втрату або обмеженість можливостей з боку держави регулювати стихійно-ринкові прояви глобалізації.

В Україні процес глобалізації розгортається в певних, властивих саме йому формах: у збільшенні обсягів та диверсифікації структури міжнародної торгівлі; в міжнародних прямих і портфельних інвестиціях; у міжнародній міграції робочої сили; у зростаючому використанні знань, технологій, менеджменту, маркетингу, що продукуються в більш розвинутих країнах, а використовуються в економічних системах, які поступово інтегруються у світогосподарські процеси [1, с. 35].

Однією з найяскравіших форм прояву процесу глобалізації є "вибухове" зростання в останні роки світового фінансового ринку, фінансових трансакцій, що здійснюються між різними суб'єктами світогосподарських зв'язків. Головними суб'єктами міжнародного фінансового ринку виступають транснаціональні корпорації, банки, пенсійні та спільні фонди, страхові компанії і трасти.

Ще однією формою глобалізації є становлення і розвиток багатонаціонального підприємництва на основі значного розширення та диверсифікації діяльності мультинаціональних і транснаціональних корпорацій. Вони, зокрема, контролюють половину світової торгівлі готовими виробами, велику частину торгівлі послугами, а їхній загальний обсяг продажу значно перевищує загально світовий експорт. Головними мотивами такої бурхливої діяльності міжнародних корпорацій є значне розширення ринку шляхом розвитку горизонтальної та вертикальної інтеграції, суттєве зниження витрат виробництва за рахунок зростання його масштабів і залучення дешевої сировини та робочої сили, контроль за технологічними трансферами.

На сьогодні в Україні існує досить потужній потенціал для здобуття визнання, та досягнення конкурентоспроможності в світі. Але реально використати усю потужність даного потенціалу є просто нездійсненним кроком, який може вивести країну на передові позиції світової економіки. До внутрішніх причин політичної та економічної нестабільності додаються ще й зовнішні. Це намагання найрозвиненіших країн контролювати розвиток країн, що розвиваються, тим самим убезпечити себе від появи нового конкурента на світовому просторі [5, с. 45].

Для країн, які прагнуть долучитися до сучасної загальносвітової системи, сформульовані економічні вимоги, що базуються на рекомендаціях «Вашингтонського консенсусу» та умовах «золотого корсету»: відкритість, дерегулювання та приватизація національних економік.

Загалом нині діють вісім нових головних суб'єктів, що мають вирішальний вплив на загальносвітові економічні процеси: міжнародні організації (МВФ, світовий банк, ЮНКТАД, СОТ); регіональні організації, яких налічується біля 60; багатонаціональні корпорації; інституційні інвестори (інвестиційні та пенсійні фонди, страхові компанії); неурядові організації; великі міста; видатні особи (відомі науковці, нобелівські лауреати, видатні підприємці і громадські діячі).

Процес глобалізації ще гостріше ставить питання щодо обґрунтування соціально-економічного розвитку країни та економічної моделі цього розвитку. На сучасному етапі в Україні все більше розуміють необхідність відповідності форм і методів реалізації національних інтересів умовам глобалізації для того, щоб поєднувати вимоги світового ринку із забезпеченням соціального розвитку народу, розмежовувати та

одночасно сполучати суспільні завдання з потребами корпорацій, інтереси національного та міжнародного капіталу [2, с. 106].

Особливого значення як зовнішня, так і внутрішня економічна політика набувають у контексті стратегічних завдань європейської інтеграції України. Країна, яка заявляє про своє бажання стати складовою європейського простору, мусить насамперед довести свою спроможність дотримуватися його норм і стандартів, не лише не внести дисбаланс в динаміку євроекономіки, але й стати чинником підтримання соціально-економічної стабільності в регіоні.

Першочергове завдання України полягає в тому, щоб мінімізувати розрив між рівнями свого економічного розвитку та розвитку країн ЄС.

Висновки. Отже, Україна повинна продемонструвати власну спроможність самостійно забезпечити соціально-політичну та економічну стабільність в країні, високі темпи економічного зростання та ефективну структурну перебудову економіки. Зазначені вище завдання є критично важливими для України незалежно від проголошених геостратегічних пріоритетів - вони диктуються необхідністю виживання в умовах економічної глобалізації.

Виконання вищесказаного повинно вивести Україну на якісно новий рівень економічного розвитку, зміцнити зв'язки з країнами світу та розкрити перспективи щодо участі в основних світових організаціях та місця в міжнародному поділі праці.

Список використаних джерел:

1. Дідківський М.І. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства / М.І. Дідківський: – Навчальний посібник / К.: Знання, 2009.- 462 с.
2. Саломон К. Культурная экспансия и экономическая глобализация / К. Саломон // МЭМО. - 2010. - № 1. – С. 105-115.
3. Сухоруков А. Антикризова політика розвинутих країн / А. Сухоруков // Економіка України. - 2008. - № 8. – С. 16-27
4. Лещук В. Фінансова глобалізація в умовах глобалізації світової економіки / В. Лещук // Науковий вісник НЛТУ України – 2010. – № 20.12 – С. 118-123.
5. Фомін С. Інтеграційні процеси та пошук зовнішньоекономічних пріоритетів України / С. Фомін // Євроекономічний вимір інтеграції. Аналітичний щоквартальник. - 2009. - № 2. – С. 42-58.

Рецензент: д.е.н., професор Ковальська Л.Л.

УДК 330.342.146 (485)

Іваницька С.Б, к.е.н., доцент
Дяченко С.М.
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка

ЗАСТОСУВАННЯ ДОСВІДУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ ШВЕЦІЇ ДЛЯ ВИХОДУ УКРАЇНИ З КРИЗИ

У публікації проведено аналіз досвіду Швеції щодо формування заходів соціально-економічної політики для застосування в Україні з метою подолання явищ, що спричиняють зниження рівня життя та погіршення соціально-економічних умов для населення. Розглянуто напрями реалізації податкової політики та проведено аналіз її впливу на соціальні трансферти. Проаналізовано практику соціального страхування населення Швеції. Розроблено рекомендації для застосування проаналізованого досвіду в Україні з метою підвищення ефективності соціальної політики, яка повинна бути спрямована на підвищення рівня і якості життя населення на основі соціального діалогу.

Ключові слова: егалітаризм, Коефіцієнт Джині, податки, децентралізація, соціально-економічна політика, соціальні стандарти, рівність, безробіття, страхування.

Ivanytska S., Dyachenko S.

THE USE OF SOCIO-ECONOMIC POLICY OF SWEDEN FOR THE EXIT OF UKRAINE FROM CRISIS

In the publication the analysis of the experience of Sweden on the formation of socio-economic policy measures to apply in Ukraine to overcome the events that cause the decline in living standards and the deterioration of the socio-economic conditions for the population. The directions of implementation of tax policy and the analysis of its impact on social transfers. Analyzed practice of social insurance of the population of Sweden. Developed recommendations for the application analyzed the experience in Ukraine with the purpose of increase of efficiency of social policy should be aimed at increasing the level and quality of life of the population through social dialogue.

Keywords: egalitarianism, the Gini Coefficient, taxes, decentralization, socio-economic policy, social standards, equality, unemployment, insurance.

Иваницкая С.Б, Дяченко С. Н.

ПРИМЕНЕНИЕ ОПЫТА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ ШВЕЦИИ ДЛЯ ВЫХОДА УКРАИНЫ ИЗ КРИЗИСА

В публикации проведен анализ опыта Швеции по формированию мер социально-экономической политики для применения в Украине с целью преодоления явлений, вызывающих снижение уровня жизни и ухудшение социально-экономических условий для населения. Рассмотрены направления реализации налоговой политики и проведен анализ ее влияния на социальные трансферты. Проанализирована практика социального страхования населения Швеции. Разработаны рекомендации для применения проанализированного опыта в Украине с целью повышения эффективности социальной политики, которая должна быть направлена на повышение уровня и качества жизни населения на основе социального диалога.

Ключевые слова: эгалитаризм, Коэффициент Джини, налоги, децентрализация, социально-экономическая политика, социальные стандарты, равенство, безработица, страхование.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Повсякчас егалітаризм вважається утопічною ідеєю або інструментом ідеології соціалістів та мало хто бере до уваги, що приклад держави, економіка якої, успішно співіснує з принципами рівності, уже як декілька десятиліть займає лідируючі позиції в світі з економічного та соціального благополуччя. Якщо ми поглянемо на карту світу в контексті коефіцієнта Джині для розподілу доходів то неодмінно зауважимо якісну відмінність, інших країн світу від Швеції.

Егалітаризм (фр. égalitarisme, від фр. égalité — рівність) — концепція, що пропонує створення суспільства з рівними можливостями з управління і доступу до матеріальних благ всім його членам. Протилежність елітаризму. Може розглядатися як різновид утопічного соціалізму, що ґрунтується на загальній рівності як основі соціального життя [5].

Коефіці́єнт Джи́ні — показник нерівності розподілу деякої величини, що приймає значення між 0 і 1, де 0 означає абсолютну рівність (величина приймає лише одне значення), а 1 позначає повну нерівність. Найбільш відомим коефіцієнт є як міра нерівності доходів домогосподарств деякої країни чи регіону. Коефіцієнт Джині для доходів домогосподарств є найпопулярнішим показником економічної нерівності в країні [5].

Швеція – країна з по істині унікальною формою капіталізму, де слово «рівність» означає спосіб життя його населення. Завдяки довгим рокам практик над власною фіскальною системою, тісним соціальним діалогом та системою методів заохочень і підтримки вони отримали суспільство, яке на даний момент максимально наближене до егалітарного, зберігаючи при цьому найвищі стандарти існування та лідируючі позиції в світі по темпу економічного розвитку.

У зв'язку з багатьма зовнішніми, внутрішньо-економічними, політичними та іншими факторами Україна знаходиться у глибокій економічній та соціальній кризі. Ще з часу зародження кейнсіанства найефективнішим інструментом виходу з подібних ситуацій є жорсткі податкові та соціальні перетворення, спрямовані на затягування пасків. Наша країна не є винятком та наразі проводить подібні реформи. Проте

постійно постає ризик спричинення гуманітарної катастрофи або ж страйків та демонстрацій. Чи можна в українських реаліях провести «затягування пасків» без суттєвого зниження соціальних стандартів населення?

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Дана проблематика висвітлена в роботах таких українських науковців, як С.В.Мельник та О. Дєгтяр. Досить конструктивною та корисною є стаття старшого економічного радника Конфедерації підприємців Швеції Фабіана Валлена. Також, інформативними є звіти двох конференцій за участю профспілкових високопосадовців України та Швеції.

Цілі статті. Метою даної статті є ознайомлення з економічними та соціальними особливостями життя Швеції та аналіз досвіду для проведення «скандинавської практики» в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. З кінця 19 століття в Швеції відбуваються різного роду економічні та соціальні експерименти з метою розбудови демократичної держави на засадах суспільного благополуччя. Про дієвість проведених реформ свідчить той факт, що менше ніж за століття, вже до 1960-го року, із однієї з найбідніших держав Європи Швеція ввійшла до кагорти найрозвиненіших країн світу. Найбільший вплив на ці перетворення спричинила соціал-демократична партія, що очолювала уряд з 1932-го й до кінця 80-х років. Також свій відбиток на поширення ідей егалітаризму наклала діяльність двох комуністичних партій. Згідно з концепцією соціал-демократів, перехід до нового суспільства, яке вони називали "третім шляхом", можливий через усуспільнення саме сфери розподілу і споживання послуг, а не засобів виробництва [1].

З усією впевненістю можна сказати, що винятковість Швеції не лежить в основах капіталізму, прийнятих в даній державі. В контексті заробітних плат, за даними статистичних досліджень ОЕСР рівень бідності населення коливається на позначці в 36%, проте саме унікальна система перерозподілу доходів встановлює значення бідності населення в рамках 5-6%. Дана різниця показників по істині унікальна для капіталістичних країн.

Загалом ефективний перерозподіл доходів забезпечується надвисоким рівнем податків (рівень оподаткування у Швеції - до 67%, один з найвищих у світі), що дозволяє державі забезпечувати цілу систему методів заохочень і підтримки. Варто відзначити, що податки встановлюються залежно від розміру доходу сім'ї та прибутку підприємств, що спричиняє накопичення коштів задля допомоги бідній частині населення та забезпечення їх тими ж стандартами життя, що й багатіїв. В країні діють вагомі зниження податкового тягара для низькокваліфікованих робітників. Така політика є, також, великим мотиваційним фактором для заповнення робітниками вакансій з низькокваліфікованою працею. Встановлюється податковий кредит для найму домашньої прислуги, щоб стимулювати попит на низькооплачуваних робітників. Завдяки цьому рівень безробіття у Швеції настільки низький, що порівнюється в інших країнах з повною зайнятістю (1,8-2,2%), при тому, що за їхніми стандартами безробітним вважається людина, в якої перерва в роботі перевищує 5 днів. Проте дана ситуація також має іншу сторону медалі, а саме, що значна частина працівників орієнтується на соціальні трансферти й безкоштовні послуги, а тому не працює на повну силу [2]. Стимулом отримувати високу заробітну плату, на разі, крім фактору персонального іміджу, є, в основному, розмір майбутньої пенсії, що встановлюється, відповідно до розміру доходу, без державних трансфертів. Також подібна щедрість з боку держави викликає припливи емігрантів, в основному з Азії, що, зазвичай, не мають хорошої освіти та перспектив на здобуття високооплачуваної професії. Це призводить до зростання бідності, загроз кримінальних спалахів та релігійних конфліктів. Держава в даній ситуації стає заручником власного законодавства, тому що повинна забезпечувати нових громадян тими ж благами, що й інших, часто не отримуючи від цього в майбутньому жодних дивідендів.

Фізичні особи зазвичай сплачують 3 види податків: податок на доходи, податок на нерухомість та податок на транспорт.

В першому виді платежу особа сплачує частину свого доходу. В середньому працівник повинен віддати близько 30% від своєї заробітної плати. При цьому даний податок має прогресивну шкалу, тобто чим більшу зарплатню отримує особа, тим більшим є відсоток оподаткування. Таким чином частина доходу, що підлягає стягненню, може коливатися у різних людей від 10 і до всіх 50%. Такий підхід виражає принцип солідарності в державі, адже на кінцевому етапі доходи низькооплачуваних робітників максимально прирівнюються до доходу решти суспільства. Простими словами можна сказати, що «багатий платить за бідного».

Податок на нерухомість, як і податок на транспорт сплачується раз на рік. Перший дорівнює 0,7% від вартості житла, тоді як другий встановлюється транспортною службою та прямо залежить від розміру машини та шкідливості її вихлопів. Задля покращення екологічного стану середовища владою всіляко заохочується перехід на «екологічні» автівки. Так, наприклад, авто, що працює на екологічному паливі звільняється від податку на декілька років. Це можна назвати хорошим кроком держави в напрямку популяризації ідей здорового довкілля, а також стимулює економію громадян на купівлі бензину, газу тощо, що знову ж в перспективі призводить до збагачення населення.

Також, існують звичні нам непрямі податки, акцизи та податок на додану вартість. Варто відмітити, що Швеція має найвищу ставку ПДВ серед країн ЄС, що в свою чергу, також, примушує платити в державу більше тим, хто має можливості купувати багато та розкішно. Акциз в Швеції, як і в багатьох країнах світу є не лише способом поповнення бюджету а й інструментом в боротьбі з алкоголізмом.

Окремо від податків існує система різноманітних зборів, головними з яких є витрати на соціальне страхування, які сплачують роботодавці за кожного робітника. Внесок становить близько третини від заробітної плати працівника. Платежі збираються цілеспрямовано, на покриття пенсійних та медичних витрат. Сам приватний підприємець за себе сплачує і податок на доходи і збір на соціальне страхування. Все це гальмує розвиток власного капіталу підприємця та утримує принцип егалітарності.

З вище сказаного можна наштовхнутися на питання: чому при таких великих податкових навантаженнях шведи не намагаються їх уникати, не розвивається тіньова економіка, корупція тощо? В чому ж головна привабливість ситуації та секрет благополуччя цієї країни?

По – перше, податки у Швеції мають вдосталь приємних нюансів. Наприклад, якщо працівник змушений нести постійні витрати пов'язані із під'їздом до місця роботи то при перевищенні певної норми витрат (10 тисяч крон на рік) платник податків після подачі певних документів має право на повернення коштів зі сплаченого податку на доходи. Таким чином, витрати на транспорт не повинні перевищували граничну межу, встановлену державою. Також, як уже зауважувалось раніше, платники податків мають право на податковий кредит для легального найму хатніх робітників, ремонтників тощо. Отримані кошти є поверненням сплачених податків, що робить для платника вигідним саме такі відносини населення та держави. Також подібні норми можна вважати певним видом соціального захисту.

По – друге, робота податкової служби максимально прозора та проста. Будь-який платник податків має змогу дізнатися інформацію про доходи будь-якої іншої особи в межах країни. Це є стимулом до створення відносин на основі довіри, а також є елементом боротьби з корупцією. Шведська податкова служба орієнтована на надання послуг. Платник податків має нагоду отримати безкоштовну консультацію з будь-яких питань, податкове агентство організує велику кількість семінарів для підприємців, де пояснює всі нюанси оподаткування [3].

По – третє, і найголовніше, є використання податкових коштів – це одна зі складових шведського егалітаризму та головний секрет того, чому люди охоче платять найбільші в Європі податки. На соціальні виплати держава виплачує близько третини бюджету.

Таким чином, наприклад, люди з приходом старості мають змогу отримати високу пенсію, величина якої становить 90% від прожиткового мінімуму та додаткові пенсійні надходження за вислугу років. В разі, якщо ця сума залишається замалою, держава бере на себе виплату квартплати та пільги на проїзд. Також, під тимчасове або постійне пенсійне забезпечення підпадають ті, хто втратили працездатність, малозабезпечені сім'ї або ті, хто втратили годувальника тощо. В основному пенсія залишається досить великою, що дозволяє пенсіонерам, майже, не змінювати попередній спосіб життя. Окрім пенсій у Швеції уже багато десятиліть існує обов'язкове робітниче страхування, завдяки якому працівники, що отримали травми на виробництві мають змогу розраховувати на гідне забезпечення. Також шведи мають широкий список сімейних пільг. В основному вони стосуються допомоги у вихованні дітей, що дозволяє кожному платнику податків отримати можливість виховати дітей з великим майбутнім. На випадок втрати роботи вже через 5 днів виплачується допомога по безробіттю, що становить близько 90% від заробітної плати з останнього місця роботи. Цілою системою побудовано медичне страхування. Загалом медичними закладами повністю опікуються обрані окружні ради. Завдяки децентралізації податкових коштів вони мають змогу здійснювати повну опіку державним медичним страхуванням. Суть її полягає в тому, щоб звузити витрати на лікування до плати за прийом, а стаціонарне лікування оплачує держава. Медичне страхування гарантує ряд повних або часткових компенсацій витрат, що стосуються, навіть, поїздки та купівлі ліків, не кажучи вже про стоматологічне обслуговування. Дітям до 20 років лікування, взагалі, безкоштовне.

За допомоги серйозних податкових накопичень держава та місцеві органи влади забезпечують високі стандарти життя. Кожен платник податків отримує впевненість у завтрашньому дні. Держава дає гарантію у підтримці своїх громадян за будь яких життєвих обставин. Таким чином, весь пакет державної допомоги знешкоджує необхідність у великій заробітній платі, що дозволяє спокійно віддавати державі «левову» частку своїх доходів. За такої системи перерозподілу, кожен громадянин, в незалежності від престижності його роботи, має змогу отримати достатньо високі соціальні стандарти. Через це економісти всього світу досі не можуть зійтися у думці: чи варто називати Швецію капіталістичною державою, адже багато рис вказують радше на соціалістичний устрій. А можливо це, дійсно, є унікальний «третій шлях».

Також, важливим аспектом розвитку економіки та соціальної політики Швеції є децентралізація. Величезні податкові надходження залишаються в місцевих бюджетах. Так, наприклад, близько 31% всіх витрат на соціальне забезпечення беруть на себе місцеві органи влади, проти 27% з боку центрального уряду. Децентралізація торкнулась не лише адміністративних органів, а й державних закладів. Наразі у Швеції активно децентралізується управління школами та іншими навчальними закладами, а також управління медичними закладами. Це дуже важливий аспект розвитку. Децентралізація - незамінний рушій соціальної відповідальності. Лише завдяки збільшенням ролі місцевих органів влади може відбуватись справжнє народовладдя, адже в таких умовах платники податків в змозі перевіряти та регулювати якість використання вкладених в державу коштів (податків). Саме децентралізація може максимально сприяти ефективності розвитку регіонів, адже хто як не місцеві органи влади ознайомлені з реаліями підвладних їм територій. Неможливо також не відзначити підвищення можливості діалогу між державою та населенням.

Невід'ємною складовою успіху Швеції є широкий соціальний діалог, головним суб'єктом якого, крім держави, є профспілки. Це пояснюється широкою популяризацією в країні соціальної та політичної активності, хорошими традиціями та менталітетом. На сьогодні, за офіційними даними, близько 80% працездатного

населення входять до профспілок. Таким чином вони стають вирішальним словом усіх політичних гонок. Саме від прихильності профспілок в більшій мірі залежать результати виборів. У країні проводяться консультації з молоддю, починаючи від шкільного віку, про права громадянина, проблеми самореалізації, про роботу та, власне, важливість в країні діяльності профспілок. На сьогодні така реалізація робітничих інтересів призвела до того, що профспілки наділені великою владою в країні. Уряд вже давно немає необхідності втручатися до розмірів заробітних плат в країні, займаючи, лише, роль пасивного посередника в переговорних баталіях між робітниками та роботодавцями. Щоб показати розвиток подібних діалогів, варто відзначити, що лише в 2012 році в Швеції укладено 500 договорів між роботодавцями та робітниками, з яких лише у 25 випадках сторони не змогли домовитися з першого разу [4].

Що стосується вивчення шведського досвіду Україною, то така практика застосовувалась ще з часів Радянського Союзу. Тоді Швеція розглядалася через призму червоної ідеології і, що цікаво, науковці СРСР так і не змогли одностайно визнати їх соціально-економічний устрій соціалізмом, власне, як і заперечити це. Зі здобуттям незалежності та до нині Україна вперто ігнорує досвід Швеції, а всі початки конструктивних ідей відразу ж знаходять своє завершення. Таким чином, за оцінками Світового банку, вже в 2005 році доходи 10 % найбільш забезпечених верств населення України перевищували доходи 10 % найменш забезпечених верств більш ніж в 47 разів. Що стосується коефіцієнту Джині, то тут нашу країну можна віднести до кагорти найбільш рівних (згідно з даними Держкомстату України за 2010 рік коефіцієнт Джині склав 0,25, в Швеції цей показник - 0,24), проте чи відповідають дійсності такі показники? На сьогодні рівень тіньової економіки України складає близько 45% ВВП. Згідно з дослідженнями російських вчених Сергія Гурієва та Андрія Рачинського, використовуючи дані про податкові збори у Москві в 2004 році, вони розрахували індекс Джині та порівняли його з офіційними даними. Результат тіньового ринку в Росії, рівень якого тоді був близький до українського (46%), скоригував офіційні дані в півтора рази. Тобто, враховуючи, тільки, вплив тіньової економіки, коефіцієнт Джині в Україні має знаходитись на рівні 0,38, що вже далеко не є показником рівності.

Розуміючи реальну суть справ, ідеї «шведського благополуччя» все ж знаходять своїх прихильників в Україні. Основна кількість наукових семінарів та круглих столів стосується запозичення Україною практики розвитку профспілок. На цей аспект розвитку можна звернути особливу увагу. Реалії українських народних рухів переросли в відстоювання інтересів за допомогою вуличних акцій. На сьогодні дуже мало галузей, які б могли централізовано вирішувати свої проблеми, що породжує протестний хаос на вулицях великих міст. Саме тому важливо попри все налагодити зв'язок з громадськістю. Повернення народної довіри до профспілок зупинило б анархію в українських суспільних процесах, та встановило б чіткий вектор переговорів між державою, робітниками та роботодавцями вже в контексті конкретних домовленостей, а не вуличних страйків. Практика Швеції свідчить про серйозну перевагу такого виду міжкласових комунікацій, а тому досвід тристоронніх переговорів, роботи з молоддю, постійних семінарів для пояснення важливості профспілок має стати путівником нашої країни для зняття загального напруження. Тому уряд повинен виростити для себе сильного опонента в переговорах з громадськістю, доки він сам не став опонентом громадськості.

Цікавим, на даний момент, для України повинен стати варіант податку на доходи, що функціонує в Швеції. За даними офіційної статистики в Україні існує гостра нерівномірність у виплаті заробітної плати. Працівники сфери фінансів, а також державного управління, в середньому отримують заробітні плати вдвічі вищі ніж в решти робітників. Встановлення податку за прогресивною шкалою не тільки б змогло наповнити державний бюджет за рахунок більш забезпечених верств населення, а й знизити податковий тиск на сім'ї, що перебувають за межею бідності. Подібна

практика не тільки б дозволила підвищити соціальні гарантії держави, а й, як це було у Швеції, стимулювала б попит на низькокваліфіковану працю. Такий хід призупинив би зростання рівня безробіття в країні, адже пропозиція таких посад на ринку праці є доволі високою, навіть у наш час. Проте, на нашу думку, така зміна в податковому законодавстві повинна нести радше тимчасовий характер і повинна застосовуватись тільки в момент глибокої кризи, коли рівень безробіття стрімко росте, а рівень життя найменш захищених верств населення стрімко падає. Адже подібні кроки спричиняють, в глобальному розумінні, зменшення авторитету вищої освіти та стимулу до інтелектуальної праці. Також, це неодмінно спровокує відтік високоосвічених фахівців на закордонні ринки праці.

Хотілося б звернути увагу на таке нововведення в Податковий кодекс України, як транспортний збір, що набуває чинності з 1 січня 2015 року, а саме на акциз, що стосується електромобілів. Держава повинна всіляко підтримувати бажання громадян використовувати безпечні джерела енергії. Звільнення покупців від акцизів та податків на електротранспорт не тільки сприятиме, в майбутньому, покращенню екології та зменшенню витрат на паливо, а й сприятиме курсу енергетичної незалежності країни.

І головний та найважливіший урок, що можна винести із багаторічної практики уряду Швеції - це максимальна відкритість, простота та порядність у роботі з громадськістю. Лише завдяки цьому курсу можна змусити людей платити надвисокі податки та брати участь у покращенні країни. Платники повинні знати куди витрачаються їхні кошти та отримувати від держави пристойні дивіденди. Високі податки ще не означають приплив коштів та суспільне благополуччя, зазвичай це тільки призводить до розширення тіньового ринку. Тому важливо забезпечити помітне для громадськості збільшення соціального захисту. В обмін на розширення податків суспільство має отримати покращену та дешевшу медицину, аналогічно прогресуючу освіту та різного роду соціальні виплати.

Проте, варто нагадати, що всі реформи, що відбулися у Швеції були посіяні на ґрунті, який не ушкоджений, тотальною корупцією, а тому всі вищезгадані заходи неможливі до того часу, доки наша країна не налагодить систему боротьби з хабарництвом та відмиванням коштів.

Висновки. Ґрунтуючись на результатах дослідження можна зазначити, що досвід Швеції може бути особливо корисний для України. В періоди важкої кризи, коли неминуче потрібно піти шляхом підвищення податків, важливо прийняти правильні рішення, щоб не допустити зубожіння громадян. Практика вирівнюючих податків у Швеції могла б стати чудовою перспективою для українського уряду. Важливо розуміти, що для подібних реформ наша країна ще має доволі родюче підґрунтя, адже ідеї рівності ще жевріють в головах українців. Також важливим, може стати, досвід роботи з профспілками, як спосіб зняття політичного та соціального напруження, проведення децентралізації та багато інших аспектів існування шведського соціалізму. Також варто знати, що Швеція, будучи однією з найкращих країн, за рівнем якості життя, не має в своїх надрах дорогих мінералів чи якихось інших цінних запасів, що могли б принести їй багатство, а тому всі успіхи це – результат клопіткої праці всієї нації та експериментів уряду.

Список використаних джерел:

1. Гай-Нижник П. Шведська соціально-економічна модель: історичний аспект суспільно-господарського досвіду // Економічний часопис – XXI. – 2007. - № 11-12. – с.14-16
2. Лук'яненко Н.Ю. III Международная научно-практическая конференция молодых ученых и студентов «Стратегия экономического развития стран в условиях глобализации» 17-18 февраля 2012г. Том 2".
3. Життя європейців: податки в Швеції / Огаркова Т. // Українська правда життя – 2014. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://life.pravda.com.ua/society/2014/06/24/173004/
4. Проблеми і пріоритети в Україні та Швеції [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ppdu.ks.ua/news/225-problemi-i-prioriteti-profspilok-v-ukrayini-ta-shvetsiyi
5. Вікіпедія [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://uk.wikipedia.org/wiki/%

Рецезент д.е.н., професор Яковенко Л.І.

УДК 339.972
Лютак О.М., к.е.н., доцент
Луцький національний технічний університет

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМ МІЖНАРОДНОГО РЕГУЛЮВАННЯ І СПІВРОБІТНИЦТВА У СФЕРІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТУРИСТИЧНИХ РИНКІВ

В статті розглянуто сучасні форми міжнародного регулювання та співпраці у сфері функціонування туристичних ринків. Досліджено ефективні форми та цілі співпраці у галузі міжнародного туризму. Визначено різнорівневість та інструментарій для досягнення оптимальних результатів щодо функціонування міжнародного туристичного ринку.
Ключові слова: міжнародний туризм, туристичний ринок, міжнародне регулювання, співробітництво.

Liutak O.

PECULIARITIES OF FORMS OF INTERNATIONAL REGULATION AND COOPERATION IN THE SPHERE OF ENSURING OF TOURIST MARKETS FUNCTIONING

The article deals with modern forms of international regulation and cooperation in the sphere of functioning of tourist markets. Effective forms and objectives of cooperation are investigated in the field of international tourism. Different levels and tools to achieve optimal performance of the international tourist market are defined.
Key words: international tourism, tourism market, international regulation and cooperation.

Лютак Е.Н.

ОСОБЕННОСТИ ФОРМ МЕЖДУНАРОДНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ И СОТРУДНИЧЕСТВА В СФЕРЕ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ТУРИСТИЧЕСКИХ РЫНКОВ

В статье рассмотрены современные формы международного регулирования и сотрудничества в сфере функционирования туристических рынков. Исследованы эффективные формы и цели сотрудничества в области международного туризма. Определены разноуровневость и инструментарий для достижения оптимальных результатов по функционированию международного туристического рынка.
Ключевые слова: международный туризм, туристический рынок, международное регулирование, сотрудничество.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Сучасні умови розвитку світогосподарських звязків базуються на використанні потенціалу ринку послуг. Однією з найбільш перспективних складових даного сектору є туристичний ринок, що володіє потенціалом для зростання і швидким терміном окупності коштів. Значна динамічність розвитку, різноманітність суспільних функцій та зростання ролі туризму як галузі світового господарства та національних економік в умовах поглиблення процесів глобалізації потребують розробки питань постійного узгодження туристичної діяльності з природними, соціокультурними, екологічно-економічними, інформаційно-технологічними можливостями окремих країн і регіонів. Таким чином роль багатостороннього співробітництва набуває все більш актуального значення, потребує більш глибоких досліджень та аналізу сучасних форм регулювання.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Останнім часом зросла кількість та якість досліджень проблеми регулювання і співробітництва у сфері функціонування туристичних ринків. Питання використання потенціалу національних туристичних та рекреаційних ресурсів в контексті входження

у систему міжнародних туристичних потоків та формування спеціалізації країн в тому числі і України, вивчали такі вчені, як Волошин І., Ганський В., Димчук А., Герасимук З., Козловський Є., Мальська М., Матвійчук Л., Соловйов Д., Побоченко Л. та ін. Проте недостатньо уваги приділено дослідженням можливостей використання інструментів та форм міжнародного регулювання для збалансування розвитку туристично-рекреаційної сфери різних країн.

Цілі статті. Основною метою даної статті є дослідження особливостей форм міжнародного регулювання та співробітництва у сфері функціонування міжнародних туристичних ринків, визначення різнорівневості та інструментарію для досягнення оптимальних результатів щодо регулювання міждержавних туристичних потоків та реалізації туристично-рекреаційного потенціалу.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Пріоритетними напрямами подальшої регулятивної діяльності міжнародних організацій у контексті імперативів сталого розвитку є допомога країнам, що розвиваються, у становленні міжнародного туризму, забезпечення широкого доступу населення до міжнародного туризму, соціально-демографічний моніторинг зайнятості у міжнародному туризмі, екологізація міжнародного туризму, розробка відповідних галузевих екологічних стандартів [7].

Як показує практика міжнародних відносин, міжнародний туризм на всіх етапах свого розвитку є фактором, що сприяє покращенню взаєморозуміння між державами і народами, важливим засобом укріплення миру і дружби, активним стимулятором розвитку зовнішньоекономічних, торгових і культурних відносин. В цьому плані туризм завжди був, є і буде сприятливим підґрунтям плідного розвитку міжнародного співробітництва. Тому більшість країн, зацікавлених у розвитку власних туристичних зв'язків, проявляють зацікавленість у встановленні й розвитку широкого міжнародного співробітництва в даній сфері.

За роки становлення та еволюції міжнародного туризму були розроблені й широко застосовуються різноманітні та ефективні форми співпраці в цій сфері. Основними цілями такої співпраці є: використання туристичних зв'язків для укріплення взаєморозуміння й довіри між країнами; використання туризму для розвитку взаємовигідних економічних і торгових відносин; розширення зв'язків і контактів по лінії науково-технічних та культурних організацій і окремих особистостей; створення на взаємних засадах більш сприятливих умов для туристичного обміну між зацікавленими країнами, організація технічного співробітництва шляхом обміну туристичною інформацією, розробка спільних стандартів і технологій обслуговування туристів, спрощення туристичних формальностей.

Двостороннє співробітництво виникає тоді, коли дві зацікавлені сторони домовляються між собою щодо довгострокових дій відносно розвитку взаємних туристичних зв'язків. Цілі, методи і форми співробітництва закріплюються в спеціальних договорах, які зазвичай мають назву міждержавних (міжурядових) угод про співпрацю в сфері туризму [7].

Значна увага приділяється обміну туристичною інформацією, наданню допомоги в підготовці професійних кадрів для сфери туризму і координації співробітництва туристичних адміністрацій в рамках ЮНВТО та інших міжнародних туристичних організацій. Контроль за виконанням таких угод, як правило, покладається на національні туристичні адміністрації, делегації яких регулярно зустрічаються для підведення підсумків виконаної роботи та її планування на наступний період.

Багатостороннє співробітництво передбачає координацію спільних дій щодо розвитку міжнародного туризму між двома та більше країнами. Така співпраця здійснюється на основі регулярного скликання міжнародних нарад, форумів з питань туризму і подорожей, а також створення і роботи різних міжнародних туристичних організацій [4, с. 206-208].

Головним координатором багатостороннього співробітництва в сфері туризму виступає ООН. З перших днів створення ООН туризм став об'єктом прискіпливої уваги як цієї організації, так і багатьох її спеціалізованих установ. Особливо важливу роль у розвитку міжнародного туризму відіграла ціла низка документів ООН, а саме:

- Всезагальна декларація прав людини, що була прийнята у 1948р., у 24–й статті якої оголошується, що кожна людина має право на відпочинок і вільний час, включаючи розумне обмеження робочого часу й періодично оплачену відпустку;
- Міжнародний пакт про економічні, соціальні і культурні права, прийнятий у 1966 р., у 7–й статті якого визначено, що держави зобов'язуються забезпечувати кожній людині право на відпочинок, вільний час, розумне обмеження робочого часу й періодично оплачену відпустку;
- Міжнародний пакт про громадянські й політичні права, прийнятий у 1966 р., у статті 12–й якого говориться, що кожна людина вільна залишати будь–яку країну, включаючи свою власну.

Головними установами ООН, які займаються питаннями міжнародного туризму, є Генеральна асамблея, Економічна і соціальна рада, Секретаріат; допоміжними установами щодо вирішення цих питань є регіональні економічні комісії для Європи, Азії, Африки, Америки, які також регулюють проблеми регіонального туризму [4, с. 206-208].

Значну роль у розвитку співробітництва у галузі міжнародного туризм відіграють регіональні туристичні організації. Вони покликані сприяти налагодженню спільної діяльності туристичних організацій регіону, відстоювати їхні інтереси в інших міжнародних туристичних організаціях або на міжнародних туристичних форумах. Найбільшими авторитетними регіональними туристичними організаціями є, наприклад, Американське товариство туристичних агентств (ASTA), Європейська туристична комісія (ETC), Асоціація туристичних агентств країн Тихоокеанського регіону (PATA), Конфедерація туристичних організацій країн Латинської Америки (COTAL).

У міжнародній співпраці у галузі туризму чітко окреслилася тенденція до вдосконалення, що позитивно впливає на загальний розвиток цієї галузі й виявляється у поліпшенні кількісних і якісних показників. Щорічно до співпраці приєднуються нові країни, покращуються методи її організації, використовуються сучасні інформаційні технології [3].

Наступним після міжнародного щодо регулювання у сфері функціонування світових ринків туристичних послуг є міждержавний регіональний або транскордонний. По колу регульованих питань регіональні договори умовно можна поділити на договори загального характеру і договори зі спеціальних питань міжнародної туристичної діяльності. Договори загального характеру можуть мати різне найменування, але вони схожі тим, що встановлюють основні напрямки та форми співпраці виключно у сфері міжнародної туристичної діяльності. Їх положення отримують конкретизацію у планах і програмах співробітництва країн регіону [1, с. 44]. Тільки регіональний підхід міг сприяти ефективному вирішенню проблем відбудови зруйнованих туристичних маршрутів, забезпечення безпеки туристів, формування позитивного образу. Помітно, що співпраця України та Польщі охоплює широкий спектр туристичної діяльності, що є беззаперечним доказом необхідності створення туристичних проектів. Це засвідчується низкою нормативно-правових документів. Серед таких: Державна стратегія регіонального розвитку України на період до 2015 року та Національна стратегія регіонального розвитку Польщі на період 2007 – 2013 роки, де туризм є пріоритетною для розвитку галуззю, особливо на прикордонних територіях двох держав. Щоправда, в обох документах питання розвитку туризму мають більш теоретично-описовий характер, аніж практичне спрямування. У Меморандумі про співпрацю безпосередньо визначено напрями співпраці двох держав в сфері туризму, та заходи, які сприятимуть зміцненню позитивних тенденцій у польсько-українських взаєминах. Україна та Польща співпрацюють у межах двох

єврорегіонів: "Карпати" та "Буг", що дає можливість місцевим органам влади розробляти спеціальні програми у сфері туризму, реалізувати конкретні туристичні проекти, вирішувати проблеми, які пов'язані з розвитком туристичної галузі. Швидкі темпи розвитку рекреаційної сфери змушують як регіональні органи влади, так і бізнес структури здійснювати пошук нових, альтернативних напрямків та інструментів раціонального використання рекреаційних можливостей регіонів країни та механізмів гідного їх представлення світовій спільноті. При цьому динамізм ринкового середовища, ресурсна обмеженість диктують необхідність формування підходів, які б могли забезпечити постійну та ефективну систему адаптації територій до змін зовнішнього середовища в процесі регіонального управління [6, с.44].

Третій рівень регулювання і розвитку міжнародного туризму належить державі. Досвід регулювання розвитку і функціонування туристичних ринків є важливим та актуальним з позиції реалізації кожною країною свого туристично-рекреаційного потенціалу. В сьогоднішніх умовах це залишається однією з найменш використовуваних стратегічних складових економічного розвитку і саме дослідження ролі органів державного регулювання у різних країнах та можливості співробітництва у даній сфері лежить в основі виправлення даного недоліку в Україні.

Система органів державного регулювання туристичної сфери має суттєві відмінності залежно від країни та ролі туризму в її економіці, зокрема наявності унікальних природних та культурних ресурсів, потенціалу національного туристичного ринку, доступності туристичних ресурсів для власних та іноземних туристів, ролі країни на міжнародному туристичному ринку, масштабів інвестицій в туристичну сферу. Сьогодні у світовій практиці державного регулювання туристичної сфери існує три основних моделі вирішення питання державного регулювання розвитку туризму: саморегуляції, активного державного втручання, координації зусиль приватного та державного секторів [8].

Перевагою моделі саморегуляції є те, що тут немає фінансових асигнувань держави в розвиток туристичної сфери. Цей варіант використовується, коли держава не бачить перспектив у розвитку власного туристичного сектору чи навпаки приватні органи регулювання відносин у туристичній сфері мають достатньо сильні позиції. Друга модель передбачає активний вплив держави на розвиток туристичної сфери шляхом використання ефективних механізмів державного регулювання. Цей принцип потребує розробки, впровадження та фінансування спеціальних бюджетних програм. На сучасному етапі розвитку нашої країни фінансування цих програм є найслабшою ланкою і, відповідно, його головним недоліком. Третя модель найбільш поширена серед країн Європи. При цьому варіанті питання розвитку туристичної сфери вирішуються на рівні окремого багатопрофільного міністерства у відповідному підрозділі. При цьому підрозділ даного міністерства, що відповідає за розвиток туризму в країні, здійснює свою діяльність у двох напрямах: вирішує або регламентує загальні питання державного регулювання (розробка нормативно-правової бази, координація діяльності регіональної представницької й виконавчої влади, міжнародне співробітництво на міждержавному рівні, збирання й обробка статистичної інформації тощо) та спрямовує й координує маркетингову діяльність (участь у виставках і міжнародних об'єднаннях у туристичній сфері, управління туристичними представництвами своєї країни за кордоном тощо) [5].

Саме використання європейської системи регулювання туристичної сфери є найбільш доцільним в реаліях України. Об'єктивними причинами цього є не лише реалізація євроінтеграційного курсу України, а й можливість поглиблення співпраці в тому числі і транскордонної з Республікою Польща. Позитивний досвід цієї країни вказує на необхідність існування державного органу, який просував і рекламував країну закордоном. Польська туристична організація має представництва у багатьох країнах світу і незважаючи на свою державну організаційно-правову форму займається комерційними рекламними кампаніями. Саме співпраця державних та приватних

структур і реалізація спільно розробленої стратегії зможе принести успіх у реалізації туристичного потенціалу України.

На основі проведеного аналізу підходів щодо управління та регулювання розвитком туристичних ринків в умовах глобалізації можна сформувати таку ієрархію органів управління: міжнародний рівень, транскордонний рівень, національний рівень. Паралельно слід визначити інструментарій, що належить до кожної окресленої групи. Інструменти регулювання міжнародної туристичної діяльності – це правові акти й офіційні документи, спрямовані на установлення визначеного порядку, норм, правил, принципів і підходів у здійсненні туристичної діяльності. Міжнародне регулювання – це міжнародна система впливу і комплекс заходів, націлених на ефективне управління певним видом міжнародної діяльності (підтримка стабільності, її зміна, впорядкування) відповідно до визначених міжнародних принципів, норм і стандартів. Міжнародні декларації – це офіційні заяви міжнародних організацій учасників чи міжнародних конференцій, що проголошують основні принципи політики або програмні положення діяльності організацій у якій-небудь конкретній сфері міжнародних відносин, наприклад у сфері туризму.

Міжнародні організації – це об'єднання державних і національних організацій неурядового характеру, створених для досягнення загальних цілей у певній сфері людської діяльності (у сферах політики, економіки, соціального і культурного життя, туризму та ін.). Міжнародні організації виступають як одна з важливих і найефективніших форм багатостороннього співробітництва між державами, що є їх членами.

Міжнародні конвенції – це один з видів договорів. Вони установлюють взаємні права й обов'язки держав у певній сфері людської діяльності.

У 1963 р. в Римі була проведена І Конференція ООН з туризму і подорожей. У її роботі взяли участь 87 держав - членів ООН, 5 спеціалізованих організацій ООН, 7 міжурядових і 14 неурядових міжнародних організацій, зацікавлених у розвитку міжнародного туризму.

Відповідно до рекомендації Римської конференції, Економічна і соціальна рада ООН (ЕКОСОС) у 1968 р. в Берліні провела спеціальний міжрегіональний семінар ООН із проблем туризму в державах, що розвиваються.

Аналіз ролі міжнародного туризму був даний на Манільській (Філіппіни), з 27 вересня по 10 жовтня 1980 р. Всесвітній конференції з туризму, в роботі якої взяли участь делегації 107 держав і 91 міжнародної урядової і неурядової організації.

Висновки. Загальна стратегія управління міжнародним туризмом в контексті сталого розвитку спрямована на визначення напрямів його державного та міжнародного регулювання, інституціоналізму в даній галузі. Головна регулятивна роль у розвитку міжнародного туризму належить наднаціональним органам та національним інституціональним структурам, що розробляють відповідні стратегії та тактику участі країн та їх підприємств на міжнародних ринках туристичних послуг. Крім того окремою складовою структури управління та регулювання міжнародного туризму стають інституції транскордонного співробітництва, які можуть об’єднувати та реалізовувати стратегічні орієнтири певних регіональних центрів світових туристичних послуг. Проте істотні відмінності у рівнях соціально-економічного розвитку країн зумовлюють специфіку розвитку міжнародного туризму в них. Відповідно і національні органи з управління та регулювання міжнародною туристичною діяльністю суттєво різняться за обсягом прав та повноважень. Як наслідок, неоднорідність національних інституціональних структур та строкатість їх організаційних форм значно ускладнюють гармонійність реалізації спільної наднаціональної регулятивної політики в галузі міжнародного туризму. Розроблені нами підходи щодо класифікації рівнів дають можливість сформувати загальне бачення та проблеми вдосконалення сучасної системи управління, оскільки система органів регулювання туристичної сфери має суттєві відмінності залежно від країни та ролі туризму в її економіці, зокрема наявності

унікальних природних та культурних ресурсів, потенціалу національного туристичного ринку, доступності туристичних ресурсів для власних та іноземних туристів, ролі країни на міжнародному туристичному ринку, масштабів інвестицій в туристичну сферу. Активне входження держави у структуру міжнародних конференцій щодо розвитку міжнародних ринків туристичних послуг також слугуватиме важливим інструментом поглиблення співпраці та реалізації нових форм регулювання національного ринку туризму.

Список використаних джерел:

1. Ганський В.О. Особливості регіонального регулювання ринку туристичних послуг в умовах формування глобального туристичного простору / В.О. Ганський // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія Економічні науки. Випуск 5. Частина 1.– Херсон, 2014. – с. 44-48.
2. Димчук А.В. Механізм державного регулювання туристичного ринку: світовий досвід / А.В. Димчук. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу:http://www.chtei-knteu.cv.ua/herald/content/download/archive/2011/v3/NV-2011-V3_38.pdf
3. Мальська М.П. Міжнародний туризм і сфера послуг / М.П. Мальська. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.westudents.com.ua/knigi/603-mjnarodniy-turizm-sfera-poslug-malska-mp.html
4. Міжнародний туризм: Навчальний посібник/ Божидарнік Т.В., Божидарнік Н.В., Савош Л.В., Вісина Т.М., Никитюк Т.Л., Галазюк Н.М., Баула О.В., Урбан О.А., Лютак О.М., Кравчук П.Я., Кравчук О.Я., Решетило Н.В., Князькова Т.О., Федосова В.І. – Луцьк: Редакційно–видавничий відділ ЛНТУ, 2011. –352с.
5. Козловський Є.В. Іноземний досвід регулювання міжнародного туризму та його використання в Україні / Є.В. Козловський // Державне управління: теорія та практика. – 2005. – №1. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://tourlib.net/statti_ukr/kozlovsky.htm
6. Перспективи розвитку туризму в Україні та світі: управління, технології, моделі: колективна монографія / за наук. ред. проф. Волошина І.М. – Луцьк: РВВ Луцького НТУ, 2015. – 328 с.
7. Побоченко Л.М. Регулювання міжнародних ринків туристичних послуг: досвід та механізми / Л.М. Побоченко. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/ 17_PNR_2008/ Economics/ 34236.doc.htm
8. Соловйов Д.І. Іноземний досвід регулювання діяльності туристичної сфери та його використання в Україні / Д.І. Соловйов // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. 2011. – Випуск ІІІ (43). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://tourlib.net/statti_ukr/solovjov.htm

Рецензент д.е.н., професор Ковальська Л.Л.

УДК 364.075.1

Пивоварчук Л.В.
Національний університет водного господарства та природокористування

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕАЛІЗАЦІЇ СОЦІАЛЬНИХ ГАРАНТІЙ ДЕРЖАВИ

У публікації підлягають розгляду питання щодо особливостей забезпечення реалізації соціальних гарантій держави та порівняння їх з відповідним зарубіжним досвідом. Наведено дані стосовно методики визначення та розміру основних соціальних гарантій держави, а саме прожиткового мінімуму, мінімальної заробітної плати, допомоги на випадок безробіття.

Ключові слова: прожитковий мінімум, споживчий кошик, мінімальна заробітна плата, соціальні гарантії, безробіття.

FOREIGN EXPERIENCE OF INSTITUTIONAL GUARANTEEING OF STATE SOCIAL WARRANTIES

Pivovarchuk L.

The publication the characteristics of guaranteeing social guarantees of the state and comparing them with the relevant international experience are considered. Data concerning the methodology for determining the size and basic social guarantees of the state, namely, the subsistence minimum, minimum wage, unemployment assistance are introduced.

Keywords: cost of living, consumer basket, minimum wage, social security, unemployment.

Пивоварчук Л.В.

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ РЕАЛИЗАЦИИ СОЦИАЛЬНЫХ ГАРАНТИЙ ГОСУДАРСТВА

В публикации подлежат рассмотрению вопросы об особенностях обеспечения реализации социальных гарантий государства и сравнение их с соответствующим зарубежным опытом. Приведены данные относительно методики определения и размера основных социальных гарантий государства, а именно прожиточного минимума, минимальной заработной платы, пособия по безработице.

Ключевые слова: прожиточный минимум, потребительская корзина, минимальная заработная плата, социальные гарантии, безработица.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Соціальним обов'язком держави є забезпечити такий мінімум соціальних можливостей та соціальної захищеності, які необхідні для підтримання гідного життя людини, нормального задоволення її матеріальних і духовних потреб. Основною державною соціальною гарантією є мінімальна заробітна плата. В Україні, порівняно з високорозвиненими країнами, рівень оплати праці є досить низьким.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Протягом останніх років відбувається пошук нових підходів до визначення соціальних стандартів та гарантій як основи для забезпечення життєдіяльності усіх членів суспільства. Однак нині немає єдиних підходів серед науковців, урядовців, роботодавців та членів профспілкових об'єднань щодо того, як саме має визначатись базовий стандарт, на основі якого формується механізм забезпечення реалізації соціальних гарантій держави. Даному питанню присвятили увагу чимало вітчизняних вчених-економістів, зокрема Н. Болотіна, О. Валецька, О. Грішнова, О. Дубовська, Г. Завіновська, А. Колот, М. Крупка, Т. Костишина, О. Кочемировська, О. Кузьмін, Г. Куліков, В. Лагутін, Е. Лібанова, Г. Міщук, В. Онищенко, В. Онікієнко, І. Петрова, В. Петюх, С. Покропивний, О. Поліщук, В. Приймак, О. Стецуріна, Л. Шульгінова та ін.

Ціллю статті є висвітлити рівень реалізації соціальних гарантій держави в Україні та порівняти з відповідними даними в зарубіжних країнах. Зробити висновки на основі співставлення даних показників.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. У понад 50% країн світу мінімальна заробітна плата є межею фізіологічного виживання людини, а не точкою відтворення робочої сили та гідних умов існування. Мінімальна заробітна плата повинна забезпечувати мінімальні, суспільно прийняті стандарти життя працівників, не тільки захищати населення від бідності, а й мотивувати до підвищення кваліфікації робітників шляхом підвищення розміру оплати праці.

Поняття мінімального розміру оплати праці існує в понад 90 країнах світу, серед яких Бельгія, Франція, Іспанія, Португалія. Не існує поняття мінімального рівня оплати праці у Данії, Німеччині, Швейцарії, Австрії, Італії, Норвегії, та Ірландії, натомість оплата праці закріплюється на рівні окремих галузей, найчастіше при укладанні галузевої колективної угоди між профспілками і роботодавцями.

В Україні залишається вкрай низьким рівень мінімальної заробітної плати. Мінімальна заробітна плати має розглядатись не тільки як основна державна соціальна гарантія, а як фактор економічної безпеки країни, оскільки невиправдано низький розмір заробітної плати, включаючи мінімальну, призводить до зниження продуктивності праці та споживчого попиту, зменшення тривалості життя, деградації інституту сім'ї, підвищення рівня захворюваності населення та скорочення його чисельності. Питання рівня заробітної плати складають основу соціально-трудових відносин у суспільстві. Будь-які зміни, що стосуються оплати праці, впливають на доходи всіх верств населення, а також на найважливіші макроекономічні показники.

У світовій практиці для розрахунку розміру мінімальної заробітної плати використовуються декілька підходів. Перший підхід ґрунтується на мінімальних потребах, які необхідно задовольняти для збереження життя працівника (так званий споживчий кошик життєво важливих товарів і послуг у вартісному вираженні). У цьому випадку мінімальна зарплата жорстко пов'язана із розміром прожиткового мінімуму.

Такий підхід використовують в Україні, проте в економічно розвинутих країнах такий метод вважають за допустиме використовувати лише у військовий час.

Другий підхід передбачає поширення мінімальних гарантій не лише на фізичні, а й соціальні та культурні потреби працівників та членів їх сімей (освіта, медичне обслуговування, підтримка загальнокультурного та професійного рівня, транспорт та засоби комунікації, житло тощо). У такому випадку розмір мінімальної зарплати співставний з рівнем середньої зарплати. Такий метод розрахунку дозволяє встановлювати мінімальну зарплату на рівні, який у 2 – 2,5 рази перевищує прожитковий мінімум.

Третій підхід базується на співставленні розміру мінімальної зарплати із рівнем середньої зарплати. Рекомендоване Міжнародною організацією праці значення цього показника складає 50%, а Європейським Союзом – 60% [1].

Згідно з міжнародним правом, держава, встановлюючи мінімальні розміри оплати праці, а також пенсії за віком, стипендії, соціальні допомоги та інші компенсаційні виплати, має орієнтуватися на величину прожиткового мінімуму. Прожитковий мінімум в країнах світу розраховується різними методами. Механізми встановлення та регулювання мінімальної заробітної плати є різноманітними. У деяких країнах уряд самостійно визначає розмір мінімальної заробітної плати (Словенія, Нідерланди, Хорватія, Нова Зеландія, Ірландія, Греція, Білорусь). В таких країнах, як Латвія, Литва, Польща, Болгарія, Словаччина, Угорщина, Великобританія, Чехія цьому передують консультації між владою, роботодавцями та представниками робітників. У США діє федеральний і регіональний рівень мінімальної зарплати, а у Японії і Канаді – лише регіональний. В деяких країнах Євросоюзу (Швеція, Фінляндія, Данія, Італія, Німеччина, Австрія тощо) мінімальний рівень зарплати не встановлюється на законодавчому рівні, а визначається національними та колективними договорами [2].

У більшості європейських країн базою для розрахунку прожиткового мінімуму є «мінімальний споживчий кошик». Його наповнення (по кількості та переліку товарів і послуг) залежить від соціально-економічного розвитку країни, загальноприйнятих стандартів життя, ментальних особливостей, релігії тощо. Споживчий кошик – це набір товарів і послуг, що забезпечують комфортне і повноцінне проживання людини протягом року. Від складу споживчого кошика залежить безпосередньо і величина прожиткового мінімуму, який переглядається щороку в залежності від рівня цін. Істотно відрізняється і кількість товарів необхідних для забезпечення мінімального рівня життя. Споживчий кошик Іспанії нараховує 485 товарів і послуг, Німеччини – 475, Великобританії – 350, США – 300, Грузія – 288, Франції – 250, у Росії 156. У споживчому кошику українця у 2014 році налічувалось 300 послуг.

Методи розрахунку прожиткового мінімуму в різних країнах різні. У Болгарії якщо сім'я складалася з двох осіб, то в кошик входили 550 позицій, з трьох – 640, з чотирьох – 650. У США, Англії, Німеччині, Франції при розрахунку прожиткового мінімуму розглядається не тільки сума і грами продуктів, але ще й відповідність білків, жирів, вуглеводів, калорій, вітамінів, клітковини, що містяться в продуктах кошика тій кількості, яка потрібна здоровому активній людині. І обов'язково робляться акценти на переважаючий клімат (в холодному продуктів потрібно більше), на вік, стать, ступінь фізичного навантаження та ін.

Згідно даних державного комітету статистики, 53,5% від прожиткового мінімуму українець витрачає на продукти харчування. Для прикладу в Іспанії, Франції та Німеччині цей показник не перевищує 13%, а в цілому жителі Європи витрачають менше 20% на їжу. У рейтингу 40 європейських країн в 2012 році Україна посіла останнє місце із найбільшою часткою витрат сімейного бюджету на продукти харчування - 50,2%.

Як свідчить статистика, Україна за розміром мінімальної зарплати значно програє державам Європи. Сучасна практика організації оплати праці в Україні призвела до зростання рівня бідності значної кількості населення. Крім того, рівень заробітної

плати впливає на майбутнє пенсійне забезпечення, адже для розрахунку пенсії враховуються дані середньої заробітної плати (доходу) в середньому на одну застраховану особу в Україні, з якої сплачено страхові внески, за три календарні роки, що передують року звернення за призначенням пенсії.

В Україні погодинна оплата праці значно відстає від показників Європейського союзу і в 2014 році становила 1,3 євро євро/год., тоді як середні погодинні витрати на оплату праці у країнах ЄС у десятки разів вищі. Найвищий рівень погодинної оплати праці у 2014 році був у Данії – 40,3 євро/год., найменшим у Болгарії – 3,8 євро/год. Не збігається і спосіб визначення погодинного тарифу: якщо в країнах Європи він обраховується на основі показників рівня забезпечення потреб особи, то в Україні вартість години праці отримується арифметично – у спосіб поділу середньої заробітної плати на місячну норму робочого часу. [3, с. 34]

На більшості зарубіжних підприємств впроваджена почасова оплата праці робітників, це пов'язано з тим, що пріоритетне значення має не кількість, а якість випущених товарів та наданих послуг. На роботодавця покладено обов'язок оплачувати найману працю працівників, які працюють за погодинною оплатою праці, не нижче мінімального рівня за кожну відпрацьовану годину. На жаль, порівняно з країнами світу, в нашій державі спостерігаємо занижені показники почасової оплати праці. Це унеможливлює повноцінне відтворення робочої сили та розвиток творчих здібностей працівників, суттєво демотивує учасників ринку праці до підвищення професійно-кваліфікаційного рівня, що, відповідно, значно обмежує можливості використання людського потенціалу як конкурентної переваги, підвищення рівня конкурентоспроможності національної робочої сили.

В зарубіжних країнах нагромаджено великий досвід застосування найрізноманітніших систем оплати праці. Системи оплати праці різних країн характеризуються наступними ознаками: Швеції – солідарної заробітною платою, Японії – оплатою за стаж, Німеччини – стимулюванням зростання продуктивності, США – оплатою за кваліфікацію, Великобританії – оплатою за індивідуальними контрактами, у Франції - індивідуалізацією зарплати, Італії - виплатою колективних і індивідуальних надбавок до галузевої тарифної ставки і надбавками у зв'язку з зростанням вартості життя. Одночасно спостерігається загальна націленість систем зарплати для підвищення ефективності виробництва[4].

Рівень безробіття в світі залишиться на високому рівні. В країнах Європейського Союзу (ЄС) рівень безробіття значно коливається. Найнижчий рівень безробіття в 2014 році зафіксовано в Норвегії (3,5%), Швейцарії (4,5%), Ісландії (4,9%), а найвищий – в Греції (26,5%), Іспанії (24,4%). Для порівняння, рівень безробіття в США за 2014 рік склав 6,1%.В Україні в 2014 році рівень безробіття був зареєстрований на рівні 9,3%.

Рівень безробіття в Україні розраховується як відношення чисельності безробітних, які зареєстровані в державній службі зайнятості, до населення працездатного віку. Вагомий внесок до формування рівня безробіття здійснює прихована його форма, тобто небажання чи неможливість значної частини безробітних осіб працездатного віку реєструватися в службі зайнятості призводить до зростання рівня «прихованого безробіття». До того ж при розрахунку рівня безробіття не враховується величезну кількість робітників, відправлених у неоплачувані відпуски. За даними представництва Міжнародної організації по міграції (МОМ) в Україні близько 6,5 мільйонів громадян України працює за кордоном, які становлять найбільшу частку з категорії «прихованого безробіття»[5]. Все це дає підстави стверджувати, що фактичне безробіття перевищує значення, яке розраховане й висвітлюється Державним комітетом статистики України.

Причинами виникнення безробіття в Україні є: міграція робочої сили; спад економіки; низький розмір заробітної плати або заборгованість по її виплаті; важкі умови праці; обмежена кількість робочих місць; відсутність робочих місць для молодих людей, які здобули вищу освіту.

Інша особливість безробіття в Україні – наявність у складі працюючого населення багатоваріантного прихованого безробіття. Воно існує у вигляді «оплачуваного безробіття» – безстрокових відпусток, неповного робочого тижня, скороченого робочого дня тощо, оскільки державі вигідніше виплачувати працівникам мізерну платню, аніж переводити їх у статус безробітних. Крім того, нерідко до штатного розпису включаться надлишок вакансій. Зазначимо, що приховане безробіття, яке не завжди фіксується державною статистикою, належить до класу тих проблем, які можуть бути виявлені лише за допомогою соціологічних досліджень [6, с. 47].

Для порівняння, рівень безробіття в США розраховують за допомогою опитування населення. Методологія розрахунку Міжнародної Організації Праці полягає в тому, що від всієї кількості працездатних віднімають тих, які працюють і деякі категорії людей (які працюють за наймом на сімейних підприємствах, тимчасово відсутні на роботі).

Висновки. У підсумку робимо висновок, що до основних цілей державної політики в напрямку забезпечення соціальних гарантій держави необхідно віднести: зниження соціальної нерівності та скорочення рівня бідності; підвищення ефективності соціального захисту малозабезпечених домогосподарств; зміна ролі держави в галузі соціальної підтримки населення. Дані цілі передбачається досягти, забезпечивши максимальний захист соціально вразливих домогосподарств, які не мають можливості для самостійного вирішення соціальних проблем.

Перед Україною стоїть завдання побудувати таку систему надання соціальних гарантій, яка в змозі якісно підняти рівень життя населення. Вирішення даної проблеми може стати узагальнення та застосування досвіду соціального захисту населення в різних розвинених країнах. Міжнародний досвід свідчить, що соціальні виплати, пільги та джерела фінансування соціального захисту в кожній з країн світу суттєво відрізняються від тих, до яких звикло населення нашої держави.

Список використаних джерел:

1. Мінімальна заробітна плата: світовий досвід та українські реалії. Інформаційна записка [Електронний ресурс]– Режим доступу: http://expert.fpsu.org.ua/news/163-informatsijna-zapiska-minimalna-zarobitna-plata-svitovij-dosvid-ta-ukrajinski-realiji
2. Щодо удосконалення методики визначення прожиткового мінімуму в Україні [Електронний ресурс]– Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/articles/1538/
3. Статистична інформація статистичної служби Європейського Союзу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/
4. А. Колот «Зарубіжний досвід матеріального стимулювання персоналу // Україна: аспекти праці». - К. 2011, №1 – 28 с
5. Інформаційно-аналітичний центр – Infolight [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://infolight.org.ua/content/dinamika-ta-geografiya-bezrobittya-v-ukrayini-ta-ies-u-2012-2013-rr Динаміка та географія безробіття в Україні та ЄС у 2012-2013 рр
6. Хомяк, М. Я. Проблеми регулювання зайнятості населення України / М. Я. Хомяк // Грані : Науково-теоретичний і громадсько-політичний альманах. - 2013. -№ 12. - С. 43-48.

Рецензент: д.е.н., професор Павлов В.І.

УДК 338.48
Чир Н.В., к.геогр.н., доцент
Жуков С.В., к.е.н., с.н.с., доцент
ДВНЗ «Ужгородський національний університет»

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНОЇ ІНДУСТРІЇ В КРАЇНАХ БАЛТІЙСЬКОГО РЕГІОНУ (НА ПРИКЛАДІ ЕСТОНІЇ)

У статті окреслені сучасні тенденції розвитку туристичної індустрії в країнах Балтії. Визначено місце Естонії на міжнародному ринку туристичних послуг Балтійського регіону та Європи в цілому. Досліджено динаміку туристичних прибуттів і географію в'їзного туризму Естонії, з'ясовано його вікову та цільову структуру. Проаналізовано динаміку туристичних витрат країни, стан розвитку туристичної

інфраструктури Естонії, а також проведена оцінка наявного туристично-рекреаційного потенціалу. На основі цього виділено перспективні вектори розвитку туристичної діяльності країн Балтії та Естонії.

Ключові слова: туристична індустрія, Балтійський регіон, Естонія, динаміка туристичного потоку, географія в'їзного туризму, туристичні витрати, туристична інфраструктура.

Chyr N., Zhukov S.

ECONOMIC ANALYSES OF TOURISM INDUSTRY IN THE BALTIC REGION (ON THE EXAMPLE OF ESTONIA)

In the article is outlined the current trends in the tourism industry in the Baltic countries. The place Estonia on the international tourism market of the Baltic region and Europe as a whole is determined. Followed the dynamics of tourist arrivals to the country, geography of inbound tourism, its age and target structure. The dynamics of travel expenses and state of development tourism infrastructure are analyzed; also the estimate of available recreational potential is conducted. Based on this the promising vectors of tourism of the Baltic States, in particular Estonia is excreted.

Keywords: tourism industry, the Baltic region, Estonia, dynamics of tourist flow, geography of tourism, travel expenses, tourist infrastructure.

Чир Н.В., Жуков С.А.

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ ТУРИСТИЧЕСКОЙ ИНДУСТРИИ В СТРАНАХ БАЛТИЙСКОГО РЕГИОНА (НА ПРИМЕРЕ ЭСТОНИИ)

В статье обозначены современные тенденции развития туристической индустрии в странах Балтии. Определено место Эстонии на международном рынке туристических услуг Балтийского региона и Европы в целом. Исследовано динамика туристических прибытий и география въездного туризма Эстонии, выяснено его возрастную и целевую структуру. Проанализирована динамика туристических издержек страны, состояние развития туристической инфраструктуры Эстонии, а также проведена оценка имеющегося туристско-рекреационного потенциала. На основе этого выделены перспективные векторы развития туристической деятельности стран Балтии и Эстонии.

Ключевые слова: туристическая индустрия, Балтийский регион, Эстония, динамика туристического потока, география въездного туризма, туристические расходы, туристическая инфраструктура.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Розвиток міжнародного туризму в постсоціалістичних країнах Європи відбувається відчутно повільніше у порівнянні із Західною Європою. Проте, туристична сфера у Балтійському регіоні являється ефективною, а відтак і перспективною. На підтвердження цьому виступає зростаючий інтерес іноземних туристів, а також стабільне підвищення рівня туристичних прибуттів протягом останніх 20-30-ти років. Тому питання, пов'язані з оцінкою та аналізом туристичного потенціалу, його ефективного використання під час формування та продажу туристичного продукту, питання сучасного стану розвитку міжнародного туризму в пострадянських країнах Балтії, набуває особливої актуальності. Варто наголосити і на незначну кількість аналогічних досліджень на теренах України.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Європейський рекреаційний регіон як основна туристична дестинація світу вивчений достатньо добре. Теоретичні та практичні аспекти розвитку туризму в Європейському Союзі розглянуті в працях багатьох українських (О.О. Любіцевої, Ф. Фоменко, С.П. Кузика, О.О. Бейдика, О.Г. Топчієва, І.В. Смаль, Ю.Д. Дмитревського, М. Мальської, О.Д. Короля) та зарубіжних науковців (Н.О. Папиряна, Ю.М Алєксєєвої, В.Ю. Воскресенського, А.Ю. Александрової). Питання туристично-рекреаційного потенціалу країн Балтії як основи розвитку туризму знаходимо лише в контексті характеристики ресурсного потенціалу Європейського рекреаційного регіону у працях Н.В. Фоменко, В.В. Безуглого, Т.М. Бунакової, Ю.Д. Дмитревського, В.Л. Петранівського. Наукові

праці щодо особливостей розвитку туристичної сфери країн Балтії та їхнього місця на міжнародному ринку туризму як такі, зустрічаються вкрай рідко.

Цілі статті. Зважаючи на останні зміни кон'юнктури світового ринку, виникає гостра необхідність у дослідженні тенденцій розвитку міжнародного туризму в Балтійському регіоні. Однією з причин непопулярності цього регіону як туристичної дестинації серед українців – це недостатність інформації про рекреаційно-ресурсний потенціал, туристичні атракції і туристичні продукти території. Саме тому результати дослідження можуть послужити імпульсом в активізації туристичного потоку з України в країни Балтії.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Балтійські країни належать до країн з ринковою економікою, характерною ознакою якої є активне впровадження ринкових відносин і ринкової інфраструктури. ВВП країн Балтії упродовж лише 2003-2006 рр. зріс приблизно на 60%. Проте криза 2008 р. завдала Литві, Латвії та Естонії відчутнішого удару, ніж іншим регіонам Європи [1, с. 369]. Значно виріс рівень безробіття, відбувся спад промислового виробництва.

Найбільш прогресивною серед країн регіону можна вважати Естонію, яка змогла швидко поліпшити ситуацію, а у 2010 р. навіть мала найменший у ЄС дефіцит державного бюджету, що допомогло їй у 2011 р. без перешкод увійти в Єврозону.

«Балтійські тигри» – умовне найменування держав Балтії в період їх економічного буму (з 2000 по 2006 рік). У рекордний 2006 р. ВВП Естонії виріс на 11,2%, Латвії – на 11,9%, Литви – на 7,5% порівняно з попереднім роком [6, 8]. Динаміку ВВП на душу населення країн Балтії представлено на рисунку 1.

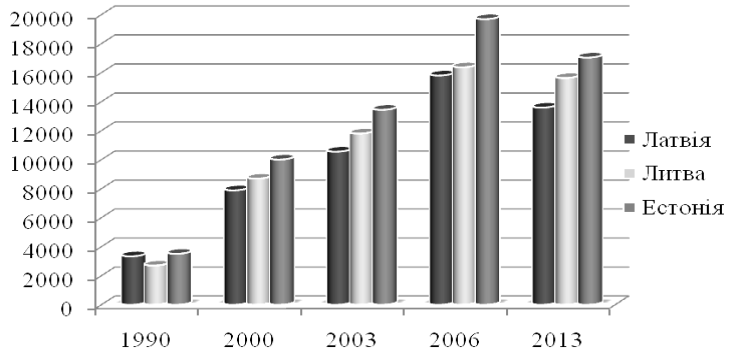


Рис. 1. Динаміка ВВП на душу населення країн Балтії, дол. США (складено авторами за джерелами [6, 8])

У структурі ВВП частка сфери послуг у країн Балтії перевищує 60%. Найвищий показник при цьому в Латвії – 68%, слідом йдуть Естонія (69%) та Литва (56%) [8]. Після виходу зі складу СРСР країни взяли чіткий курс на інтеграцію в європейське співтовариство. Разом з тим, не володіючи значним мінерально-ресурсним потенціалом і внаслідок втрати виробничих зв'язків із колишніми «союзними» підприємствами, країни регіону зробили ставку саме на розвиток сфери послуг, зокрема, банківської сфери і туристичної індустрії.

Туризм і рекреація завжди були важливою галуззю господарства для країн Балтії. Однак, сьогодні йде процес переорієнтації ринку туристичних послуг на внутрішніх туристів і туристів з країн Західної Європи. Для жителів країн СНД відвідування Латвії, Литви та Естонії з туристичною метою передбачає обов'язкове отримання візи, а це, в свою чергу, виступає перепоною для розвитку міжнародного туризму.

Після 1994 р. спостерігається певна тенденція до зростання кількості зарубіжних туристів у Балтійських країнах. Основним рушійним чинником стало те, що «нові країни Європи все ще залишалися закритими для західних ринків». Найбільше

зростання в'їзного туризму в Литві, Латвії та Естонії спостерігається з 2004 р., коли ці Балтійські країни вступили до ЄС.

Туристичний ринок Естонії взяв орієнтир на Фінляндію та Швецію, тоді як у Литви він став більш диверсифікованим і більш орієнтованим на Центрально-Східну Європу та Скандинавські країни. Туристичний ринок Латвії був направлений на Швецію та Німеччину. До вступу в Євросоюз туристичний сектор Балтійських держав не в достатній мірі займався східними ринками – Росією, Білоруссю, Україною, хоча потік туристів звідти, особливо з Росії, завжди був значним.

Естонія посіла перше місце в Європі зі зростання туризму в 2010 р. Такі дані оприлюднила Європейська комісія з туризму. За перші 11 місяців 2010 р. іноземні туристи провели в готелях Естонії на 16,6% більше ночей, ніж у 2009 р., а заповнюваність готелів зросла на 15,4% [7]. Причиною такого швидкого зростання туризму стала ефективна маркетингова стратегія держави. Подальше зростання туристичного потоку зумовлювалось присудженням Таллінну титулу «Культурної столиці Європи 2011 року», а також вступ Естонії до Єврозони.

У порівнянні з іншими країнами Європи, протягом останніх трьох років туризм в Естонії продемонстрував найбільшу гнучкість і зростання. У 2008 році кількість подорожей до європейських країн, в середньому, зросла на 0,5%, а в Естонії – на 3,8%. У 2009 році відповідний показник у Європі знизився, в середньому, на 5%, а в Естонії – лише на 3,7% [4].

Естонія не тільки залишила далеко позаду своїх сусідів по Балтійському регіону, а й увійшла в ТОП-30 світового рейтингу туристичної конкурентоспроможності, зайнявши 25-е місце.

На основі офіційної статистики Національного департаменту статистики Естонії нами була простежена динаміка туристичного потоку в Естонію протягом 2009-2013рр. Отримані результати представлені у таблиці 1 і на рисунку 2.

Таблиця 1

Динаміка туристичного потоку Естонії (складено авторами за джерелами [2, 4, 7-8])

Роки	Кількість туристичних прибуттів, млн. осіб	Приріст туристичного потоку, %
2009	1,36	-
2010	1,56	+13
2011	1,79	+13
2012	1,87	+4
2013	2,15	+15

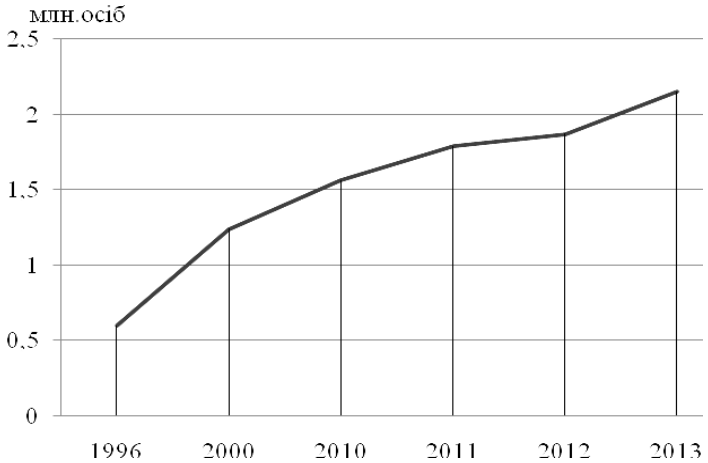


Рис. 2. Графік динаміки туристичних прибуттів до Естонії (складено авторами за джерелами [2-3, 5-8])

Слід зауважити, що вище представлені дані не можуть відбивати реальної та повної картини туристичних потоків у країну, так як це число офіційно зареєстрованих туристів, які скористались послугами готелів. Якщо до них додати транзитних туристів і тих відвідувачів, які надали перевагу іншим засобам розміщення або взагалі не скористалися ними, то ця цифра зросте в рази. Так, за неофіційною інформацією число туристів, які відвідали Естонію у 2010 р. склало 5,3 млн. осіб. За 2011 р. загальне зростання туристичного потоку склало 13% або 6 млн. туристів. Така ж динаміка збільшення характерна і для 2012-2013 рр., що в загальній сумі дало близько 7,6 млн. туристів у 2013 р. [8].

Географія в'їзного туризму в Естонії виглядає наступним чином (рис. 3):

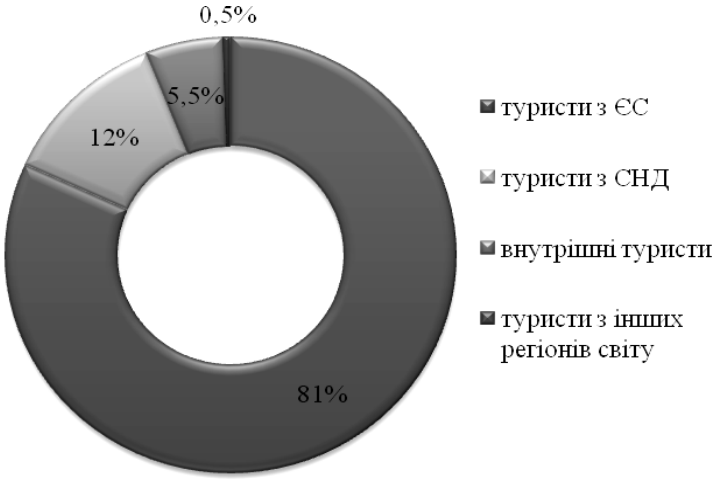


Рис. 3. Географія в'їзного туризму Естонії (станом на 2013 р.) (складено авторами за джерелами [6-8])

Чисельність європейців в Естонії зросла за останній рік на 12%, а з країн СНД туристичний потік збільшився на 18%. У порівнянні з 2012 р. збільшилася також кількість туристів з Литви, Польщі та України. У першому півріччі 2014 р. зросла кількість туристів з Латвії, Німеччини, Данії та Польщі, разом з тим зменшилася – з Іспанії, Китаю, Великобританії та Фінляндії. У той же час число туристів з азійських країн, що зупинилися в готелях, збільшилася більш, ніж на чверть по відношенню до попереднього року.

Сьогодні за кількістю гостей як і раніше лідирує Фінляндія: 832,9 тис. осіб і 1664,1 тис. ночівель. Результати Росії – 141,9 тис. і 330,3 тис. відповідно. Далі йдуть Німеччина (84,5 тис./ 167,6 тис.) і Швеція (81,2 тис./ 168,2 тис.) [7].

Послугами естонських підприємств готельного типу в листопаді 2013 р. скористалися 209497 місцевих та іноземних туристів, що на 7% більше, ніж за аналогічний період 2012 р. За географією туристів, як і раніше лідирує Фінляндія – 840,7 тис. осіб та 1677,1 тис. ночівель. Росія займає друге місце: 203,2 тис. осіб і 475,9 тис. ночівель. Відповідно третє та четверте місця належать Німеччині та Швеції.

Варто зауважити, що, найбільший приріст у кількості ночівель російських туристів (+40 тис.) показав Таллінн. Таким чином, Росія залишається найбільш активно зростаючим ринком, хоча за чисельністю туристів все ще поступається Фінляндії.

Велика частка у структурі в'їзного туризму представників Російської Федерації зумовлена збільшення кількості прямих авіарейсів між Москвою і Таллінном. У 2014 р. налічувалось 25 прямих рейсів між столицями. Свою щоденну лінію відкрив UTair, рейси додав і національний перевізник Estonian Air.

Як з'ясувалося, середньостатистичний турист із Росії набагато молодший туристів з інших країн. Вікова категорія останніх становить 50+, вік росіян в свою чергу – 20+.

Всього протягом січня-березня 2014 р. послугами готельних підприємств Естонії скористалися 288 тис. іноземних туристів, що на 11% більше, ніж минулого року. 3/4 туристів прибуло з сусідніх країн – Фінляндії, Росії, Латвії та Швеції (рис. 4).

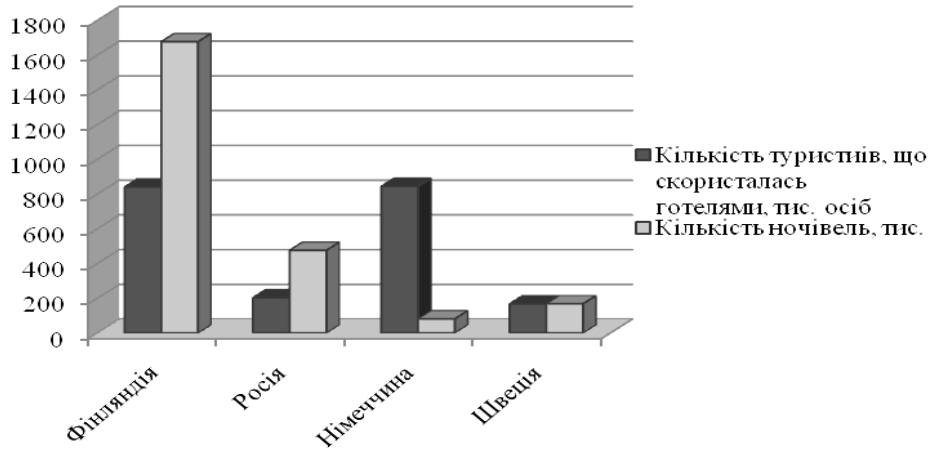


Рис. 4. Порівняльна характеристика кількості іноземних туристів, що скористались послугами готелів (станом на 2013 р.) (складено авторами за джерелами [7-8])

Число ночівель іноземних туристів, які відвідали країну з метою відпочинку, зросла на 21%, з діловою метою – на 12% [2]. Туристи, які приїжджали для лікування в санаторіях, а також подорожують з іншими цілями, здійснили на 8% більше ночівель, ніж роком раніше.

Найскромніші зростання туристичного потоку відмічався у червні 2013 р. (34,9%), найвищі – у листопаді (116,5%) [8].

Два останні роки підтвердили, що найпопулярнішим місяцем туристичних відвідувань залишається січень. Однак цього року бурхливе зростання спостерігалося й в лютому. Основна причина – особлива культура проведення та святкування різдвяних свят, що склалась в країнах Балтії. Це традиційний різдвяний ярмарок на Ратушній площі Таллінна, театральні сезони Національної опери та Російського театру, найбільший у Північній Європі та Балтії фестиваль вуличного танцю, талліннський кінофестиваль «Темні ночі», «Різдвяний джаз» і безліч інших подій.

Найбільш популярний напрямок в Естонії – це короткотривалі поїздки в столицю з пізнавально-екскурсійною метою. Тут на нічліг зупиняється 70% від загальної кількості іноземних туристів. У 2011 р. Таллінн відвідало 1,5 млн. іноземних туристів. Найбільший потік туристів у 2011 р. в естонську столицю склали громадяни Фінляндії (53,1 тис. осіб) та Росії (14,5 тис. осіб) [7]. При цьому кількість туристів з Фінляндії знизилося в порівнянні з минулим роком на 5%. У 2013 р. число туристів зросло до 2,7 млн. осіб, в тому числі транзитні і круїзні пасажири. Середня тривалість поїздки не перевищує двох днів. Найбільша кількість гостей, що відвідали столицю Естонії з Фінляндії (43%), Росії (14%) та Німеччини (6%). Особливо помітний приріст кількості туристів спостерігався з сусідніх країн, зокрема, Німеччини (+11%) і Латвії (+6%).

У першому кварталі 2011 р. в середньому один іноземний турист витрачав в Таллінні 119 євро на добу, що на 26 євро менше, ніж в 2008 р. Згідно з державною статистикою 310 євро витрачають на добу туристи, що зупиняються в готелях, і 170 євро – ті, хто приїжджає погостювати до друзів і родичів [7].

У 2012 р. прибутки від іноземного туризму в Естонії склали 815 млн. євро без урахування витрат на транспорт. В середньому кожен турист витрачав 522 євро за час перебування в країні. За 2013 р. доходи від туристичного бізнесу Естонії зросли до 900 млн. євро (рис. 5). З них 46% – це витрати фінських туристів, 11% залишили в країні російські туристи і 8% – шведи.

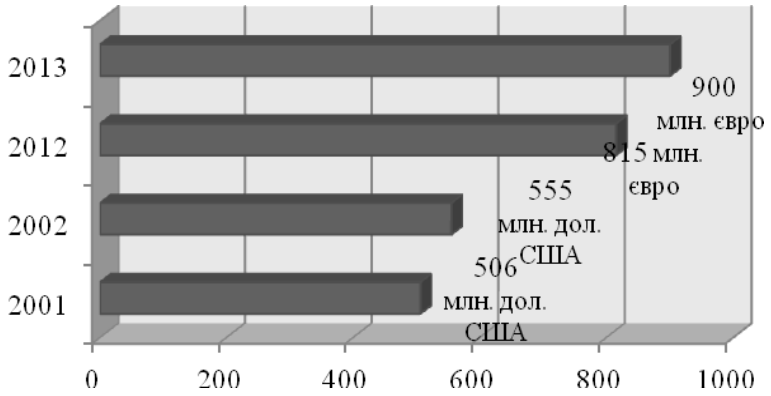


Рис. 5. Доходи від туризму в Естонії, 2013 (складено авторами за джерелами [5, 7-8])

Сьогодні середні витрати іноземного туриста в Таллінні складають 146 євро, російського – 380 євро. Така різниця пояснюється прагненням росіян поєднувати відпочинок в Таллінні з шопінгом.

У столиці Естонії розташовано 190 готельних підприємств, у тому числі 57 готелів різних категорій. За даними Департаменту статистики, в червні 2013 р. в Естонії значилося 1074 підприємства готельного типу, 20600 номерів і 46900 спальних місць (рис. 6).

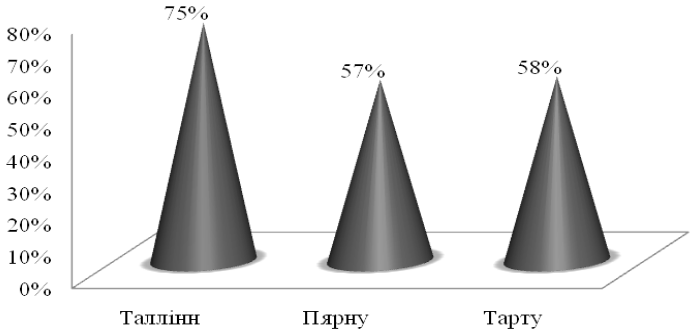


Рис. 6. Завантаженість готельного фонду в основних туристичних центрах Естонії (складено авторами за джерелом [7])

У порівнянні з 2010 р., кількість спальних місць зросла на 1000. Протягом перших шести місяців в 2011 р. середня заповнюваність готельних закладів становила 50% від усіх номерів і 41% від загального числа спальних місць.

Всього за перше півріччя 2014 р. в естонських готельних установах зупинилося понад 400 тис. внутрішніх туристів, що на 11% більше, ніж за аналогічний період минулого року. Більше половини місцевих туристів перебували на відпочинку і 31% – в робочій поїздці. Найбільше в цьому році число внутрішніх туристів зросло в напрямках: Таллінні, Тарту і Ляяне-Вірумаа. З них в Тарту і Ляяне-Вірумаа число ночівель місцевих туристів стало найвищим за всі попередні роки.

За даними національного департаменту статистики, місцеві туристи воліють відпочивати в південній і західній Естонії, тоді як іноземців більше приваблюють не тільки південна, але й північна і східна частини країни. Разом з тим, для подолання диспропорції у розвитку туристичної сфери, Естонія прагне залучити туристів і в інші регіони, створюючи для цього численні виставки, фестивалі, влаштовуючи гучні національні свята та гуляння.

Досить велику увагу сьогодні країни приділяють розвитку туристичної інфраструктури, особливо транспортної. Розвиток портового обслуговування став найважливішим чинником економічного зростання для країн Балтії. У цілому, на транспортні послуги припадає близько 5-7% ВВП країн, що позитивно впливає і на пожвавлення туристичної активності [4].

На основі наявного туристично-рекреаційного потенціалу в Естонії розвиваються наступні види туризму.

1. Лікувально-оздоровчий туризм. В країні 5 курортних міст, більше 40 Spa-центрів, затишні екоготелі і готелі-садиби. Курорти Естонії належать до типу приморських кліматичних та бальнеологічних курортів. Серед останніх левова частка належить грязекурортам (Вярска, Курессааре, Хаапсалу) [5]. 2014 рік в Естонії проголошено Роком оздоровчого туризму та активного відпочинку. Це означає, що на період з 2014 по 2020 рр. в країні розроблено глобальну концепцію розвитку Естонії як країни цілорічного відпочинку. Найбільш перспективним сегментом туристичного ринку даного напрямку вважаються туристи з Росії, Латвії та Фінляндії.

2. Екологічний туризм. 2012 рік в Естонії був проголошений «Роком туризму на природі». Це один із заходів популяризувати даний вид туризму і розширити сегмент туристів, які надають перевагу сталому відпочинку. Естонський ландшафт, а також світ птахів і звірів можуть бути не менш захоплюючі, ніж історико-культурні пам'ятки країни. До природоохоронних об'єктів Естонії, які є основою для розвитку екологічного туризму слід віднести: чотири заповідники (Вийдумяе, Вільсанді, Матсалу, Нігула) та п'ять національних природних парки – Матсаму, Соомаа, Лахемаа, Влсанді та Карула. Естонія вражає численною кількістю та загальною довжиною природних екологічних стежок.

3. Пізнавальний туризм. Країна багата пам'ятками архітектури, історії та культури. Особливо велика кількість музеїв та музейних комплексів (їх налічується 114). Центрами пізнавального туризму є Таллінн, Нарва і Тарту. Особливу роль у розвитку пізнавального туризму відіграють етнічні ресурси, їх автентичність, національний колорит і неповторність, традиційні ремесла естонців. Пізнавальний туризм в країні може розвиватись і на основі природних об'єктів туристичної атракції. До прикладу, каньйон р. Нарва, Нарвські водоспади, Кярдласький кратер, Таллінський зоопарк та ботанічний сад [2].

4. Спортивно-оздоровчий туризм. Добре розвинутий в Естонії водний туризм, чому сприяє численна кількість озер, річок, наявність островів. Дуже перспективними є екстремальний віндсерфінг і морські туристичні круїзи.

5. Хобі туризм. В Естонії склались найкращі умови для риболовлі. Тут можна рибалити фактично протягом цілого року з невеликими обмеженнями по сезонах, у місцях лову і видам риб.

6. Сільський туризм. В країні функціонує Естонська організація сільського туризму (ERTO), яка налічує 266 членів з усієї країни [6].

7. Діловий туризм. В країні створена необхідна туристична інфраструктура для прийому виставок, ярмарок, конференцій, симпозіумів тощо.

8. Розважальний туризм. Країна все більше позиціонує себе, як місце проведення новорічних канікул і шопінг-туризму.

У недалекій перспективі Естонія може стати центром розважального туризму в Північній Європі. В Нарві або її околицях може з'явитися Лас-Вегас у мініатюрі. Така ідея прозвучала на конференції з розвитку регіону Іда-Вірумаа. За словами учасників

форуму, подібний об'єкт, побудований в Нарві або Нарва-Йиесуу, міг би сприяти оновленню туристичного ринку Естонії. Будівництво балтійського Лас-Вегаса повинно бути спрямоване, головним чином, на залучення гостей з Росії, Фінляндії, Швеції та Латвії. Особливо цікавою така ідея розглядається у світлі зміни російського законодавства в частині грального бізнесу.

Україна останнім часом приділяє значну увагу співпраці з ЄС з питань визначення та реалізації світової туристичної політики, включення України у перспективні програми фінансової та технічної допомоги, а також інвестиційні проекти ЄС у сфері туризму. Договірно-правова база відносин між Україною та Естонією є ефективною та добре розвинутою, яка охоплює весь спектр двосторонніх відносин. Укладені угоди створюють достатньо широке політичне та правове поле для розвитку українсько-естонських відносин у ключових сферах двостороннього співробітництва та включають 60 двосторонніх документів, серед яких 4 міждержавні угоди, 17 міжурядових і 39 міжвідомчих [4] (табл. 2).

Таблиця 2

Договірно-правова база двосторонніх відносин України з Естонською Республікою, що сприяють розвитку туризму

Дата підписання угоди	Назва угоди
Міждержавні угоди	
06.08.1993	Договір про дружбу і співробітництво між Україною та Естонською Республікою від 26 травня 1992 року
24.05.1995	Декларація про поглиблення співробітництва і партнерства між Україною та Естонською Республікою
Міжурядові угоди	
6.09.1993	Угода між Урядом України та Урядом Естонської Республіки про повітряне сполучення
06.07.1993	Угода між Урядом України та Урядом Естонської Республіки про міжнародні автомобільні перевезення пасажирів і вантажів
16.03.1994	Угода між Урядом України та Урядом Естонської Республіки про співробітництво у галузі культури, освіти і науки
15.02.1995	Угода між Урядом України та Урядом Естонської Республіки про сприяння та взаємний захист інвестицій
15.02.1995	Угода між Урядом України та Урядом Естонської Республіки про співробітництво у галузі залізничного транспорту
15.01.2007	Угода між Урядом України та Урядом Естонської Республіки про економічне, промислове та науково-технічне співробітництво
Міжвідомчі угоди	
16.03.1994	Протокол про консультації між МЗС України та МЗС Естонської Республіки
19.12.1994	Угода про співробітництво в галузі туризму між Державним комітетом по туризму України і Державним Департаментом по туризму Естонської Республіки
01.04.1996	Угода між Міністерством культури та мистецтв України та Міністерством культури Естонської Республіки про співробітництво у галузі культури
06.02.1996	Протокол між МЗС України та МЗС Естонської Республіки про співробітництво у галузі інформації
06.10.1999	Угода між Державним комітетом України по туризму та туристичною фірмою «RKRV Reisid»
16.12.1999	Угода між Державним комітетом України з фізичної культури і спорту та Міністерством культури Естонської Республіки про співробітництво у галузі спорту
02.11.2000	Угода про наукове співробітництво між Національною академією наук України та Академією наук Естонії
14.12.2002	Угода між Міністерством екології та природних ресурсів України та Міністерством охорони довкілля Естонської Республіки про співробітництво у галузі охорони довкілля
21.01.2009	Протокол засідання Змішаної українсько-естонської комісії з питань міжнародних автомобільних перевезень
30.11.2012	Програма культурного співробітництва між Міністерством культури України та Міністерством культури Естонської Республіки на 2012-2016 роки
15.10.2013	Протокол про наміри між Мінінфраструктури України та Міністерством економічних справ і комунікацій Естонської Республіки про співробітництво у сфері розвитку транспортного коридору між Балтійським морем і Чорним морем

продовження таблиці 2

1	2
10.12.2013	Меморандум про взаєморозуміння між Державним агентством України з інвестицій та управління національними проектами України та Фондом сприяння розвитку підприємництва (EAS)

*складено автором за джерелом [7]

Висновки. Отже, протягом останніх трьох років туристична індустрія Балтії і зокрема Естонії продемонструвала найбільшу гнучкість зростання у порівнянні з іншими країнами Європи. За прогнозами ЮНВТО така тенденція збережеться до 2020р.

Для української політики формування та зміцнення балтійського вектора тісно пов'язане з вирішенням проблем субрегіональної та європейської інтеграцій. З огляду на це, розвиток взаємовідносин України з державами Балтії, врахування їхнього досвіду у вирішенні проблем, які притаманні туристичному сектору нашої держави, має велике значення для формування дієвої внутрішньої та зовнішньої політики.

Список використаних джерел:

1. Безуглий В.В. Регіональна економічна і соціальна географія світу: навч. посіб. / В.В. Безуглий, С.В. Козинець. – К.: Видавничий центр: Академія, 2003. – 688 с.
2. Гусьяков С.А. География туризма / С.А. Гусьяков. – 2-е изд. – Минск: Издательство деловой и учебной литературы, 2009. – 170 с.
3. Лицкевич О.С. Балтійська динаміка / О.С. Лицкевич // Білоруський економічний журнал. – №3. – 2000.– С. 144-147.
4. Мальська М.П. Туристичне країнознавство. Європа: навч. посіб. / М.П. Мальська, М.З. Гамкало. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 224 с.
5. Стадник О.Г. Країни світу у цифрах і фактах. Довідник географа, історика, економіста / О.Г. Стадник – Х.: Вид. Група «Основа», 2004. – 288 с.
6. Супричов О. Прибалтійські країни: Естонія, Литва, Латвія / О. Супричов // Географія та основи економіки в школі. – 2007. – № 9. – С. 35-42.
7. Міжнародний туризм [Електронний ресурс]: [Міжнародний туризм]. – Режим доступу: http://www.worldtourism.org. <http://u.to/rdPu>.
8. UNWTO Tourism Highlights, 2013 Edition. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.unwto.org/pub.

Рецензент д.н.з держ.управл., професор Черленяк І.І.

РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 330:12
Бабяк Н.Д., к.е.н., доцент
Нагорний Є.О., провідний фахівець Інституту фінансового контролінгу
Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

МЕТОДИ ОЦІНКИ ТА РОЗПОДІЛУ РИЗИКІВ ПРОЕКТІВ ДПП

У статті розглянуто основні методи аналізу, оцінки та розподілу ризиків проектів державно-приватного партнерства. Виокремлено основні методи оцінки ризиків, які можуть бути використані в сучасних економічних реаліях розвитку партнерських відносин між владою і бізнесом. Здійснено систематизований розподіл ризиків учасників державно-приватного партнерства, який вирізняється своєю відповідністю до українського законодавства. Запропоновано авторську схему управління ризиками державно-приватного партнерства, яка включає в себе весь комплекс необхідних елементів, які будуть ефективно впливати на усунення та ліквідацію ризиків.
Ключові слова: державно-приватне партнерство, ризики державно-приватного партнерства, оцінка та аналіз ризиків, методи оцінки ризиків, розподіл ризиків, державний та приватний партнер.

Babyak N., Nagornyi I.

METHODS OF RISKS' ASESSMENT AND ALLOCATION IN THE PPP PROJECTS

This article deals with the main methods of analysis, assessment and allocation of risks of public-private partnership projects. The main methods of risks' assessment of public-private partnership projects that can be used in current economic conditions are highlighted. The systematic allocation of risks between public-private partnership participants that differs with its' accordance to Ukrainian legislation is given. The author's scheme of public-private partnership risks' management that includes all complex of necessary elements, which will be effectively impact on the elimination and liquidation of risks, is proposed.
Keywords: public-private partnership, risks of public-private partnership, assessment and analysis of risks, methods of risks' assessment, allocation of risks, public and private partner.

Бабяк Н.Д., Нагорный Е. А.

МЕТОДЫ ОЦЕНИВАНИЯ И РАСПРЕДЕЛЕНИЯ РИСКОВ ПРОЕКТОВ ГЧП

В статье рассмотрены основные методы анализа, оценки и распределения рисков проектов государственно-частного партнерства. Выделены основные методы оценки рисков, которые целесообразно использовать в современных условиях развития партнерських взаимоотношений правительства и бизнеса. Осуществлено систематизированное распределение рисков между участниками государственно-частного партнерства, которое выделяется своим соответствием украинскому законодательству. Предложена авторская схема управления рисками государственно-частного партнерства, которая включает в себя весь комплекс необходимых элементов, которые будут эффективно влиять на устранение и ликвидацию рисков.
Ключевые слова: государственно-частное партнерство, риски государственно-частного партнерства, оценка и анализ рисков, методы оценки риска, распределение рисков, государственный и частный партнер.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. На сучасному етапі розвитку української економіки, державно-приватне партнерство (ДПП) ще не стало тим ефективним механізмом, який може забезпечити модернізацію інфраструктури в цілому. Незважаючи на ряд нормативно-правових актів, які були прийняті за останні роки, сам механізм співпраці між державним та приватним партнером і на даний момент залишається не таким досконалим як того хотілося б. Але звичайно спостерігаються і позитивні зрушення у сфері державно-приватного партнерства в Україні, які підкріпляються успішними проектами в різноманітних секторах інфраструктури. Проте

вагомою проблемою залишається питання дослідження методів оцінки та розподілу ризиків ДПП. Висока ризиковість економічного середовища в Україні є основною перепоною на шляху ефективного розвитку окремих підприємств зокрема, та економіки країни в цілому. В таких умовах, важливого теоретичного та практичного значення набуває аналіз та оцінка ризиків проектів ДПП, а також методи їхнього розподілу.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Питанням ризиків, які пов'язані з реалізацією проектів державно-приватного партнерства, присвячено низку публікацій вітчизняних і зарубіжних авторів, таких як: В. Варнавський [4], Л. Гриценко [5], І. Мазур [9], О. Корольова [8], З. Варналій [3], М. Авксентьєв [1], К. Левіс та А. Муді [16], К. Бок [14], Н. Алкаф, [13], О. Степанова [12] та ін. Проте питання практичної адаптації математичного апарату ризикології для аналізу, оцінки і розподілу ризиків проектів ДПП на сьогодні не втрачає своєї актуальності через недостатній рівень їх використання в процесі управління державно-приватним партнерством.

Цілі статті полягають в дослідженні методів оцінки та розподілу ризиків у ході реалізації проектів державно-приватного партнерства та визначення найбільш ефективних способів уникнення ризиків.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Однією із вкрай складних та важливих теоретико-методичних і прикладних проблем управління процесами взаємодії держави та бізнесу в інвестиційній сфері є виявлення та врахування чинників невизначеності та ймовірнісної оцінки їх впливу на соціально-економічну ефективність реалізації державно-приватних проектів. Попередній аналіз та оцінка ризиків дає більш точний та надійний прогноз на різних стадіях здійснення проектів ДПП.

Згідно з «Методикою виявлення ризиків, пов'язаних з державно-приватним партнерством, їх оцінки та визначення форми управління ними» [10], оцінка ризиків являє собою процес виявлення ризику та визначення можливих наслідків його виникнення для партнерства і поділяється на три складові (Рис. 1).

Рис. 1.Оцінка ризиків у процесі здійснення ДПП

Така система оцінки ризиків потребує комплексного аналізу, що забезпечить високу ефективність співпраці між державним та приватним партнером і мінімізує в майбутньому негативні наслідки, які можуть виникнути в ході реалізації проектів ДПП.

Також, під час оцінки кожному ризику надається узагальнена характеристика за ступенем загрози для проекту:

- ризик з низьким ступенем загрози;
- ризик з середнім ступенем загрози;
- ризик з високим ступенем загрози.

На підставі цієї методики рівня ризику проектів ДПП, що передбачають взаємодію держави та бізнесу, є надзвичайно актуальним, як на стадії підготовки

проекту на основі планових показників, так і в процесі його реалізації за скоригованими плановими і фактичними даними, своєчасне виявлення ризиків та вжиття заходів щодо мінімізації їх негативних впливів на реалізацію інтересів усіх сторін партнерських взаємовідносин.

Проекти ДПП потребують довгострокових капіталовкладень, мають високу вартість, велику кількість учасників, комплексну систему фінансування, складну організаційну структуру, а тому необхідність урахування ризиків інвестування та створення ефективної системи управління ними є найбільш актуальною для реалізації проектів державно-приватного партнерства. При цьому система управління ризиками таких проектів повинна бути зорієнтована на забезпечення всебічної оцінки всіх видів ризиків і нейтралізацію їх можливих негативних наслідків у процесі розроблення і реалізації інноваційних проектів з урахуванням інвестиційних інтересів усіх державних та приватних партнерів.

На практиці використовується широкий спектр методів і прийомів оцінки та врахування ризиків державно-приватного партнерства в процесі обґрунтування та прийняття інвестиційних рішень, що впливають на ефективність реалізації державної інвестиційної політики. Необхідно зауважити, що, як правило, для врахування ризику та невизначеності використовуються побудовані на теорії ймовірностей та експертній оцінці окремих параметрів методи, прикладні аспекти використання яких досить детально та ґрунтовно висвітлені в сучасних літературних джерелах [5].

Однією з основних характеристик ДПП є те, що політична ситуація, правове регулювання проектів ДПП, а також історичний період розвитку країни впливають на ризик державно-приватного партнерства. Усі перераховані вище види ризиків, що постають перед приватним та державним секторами можуть мати різний розвиток в залежності від низки інших факторів. Зіставлення усіх аспектів та видів ризиків зі способом розподілу ризиків між двома секторами, дає змогу зобразити можливі варіанти у вигляді матриці, представленої на рис.2.

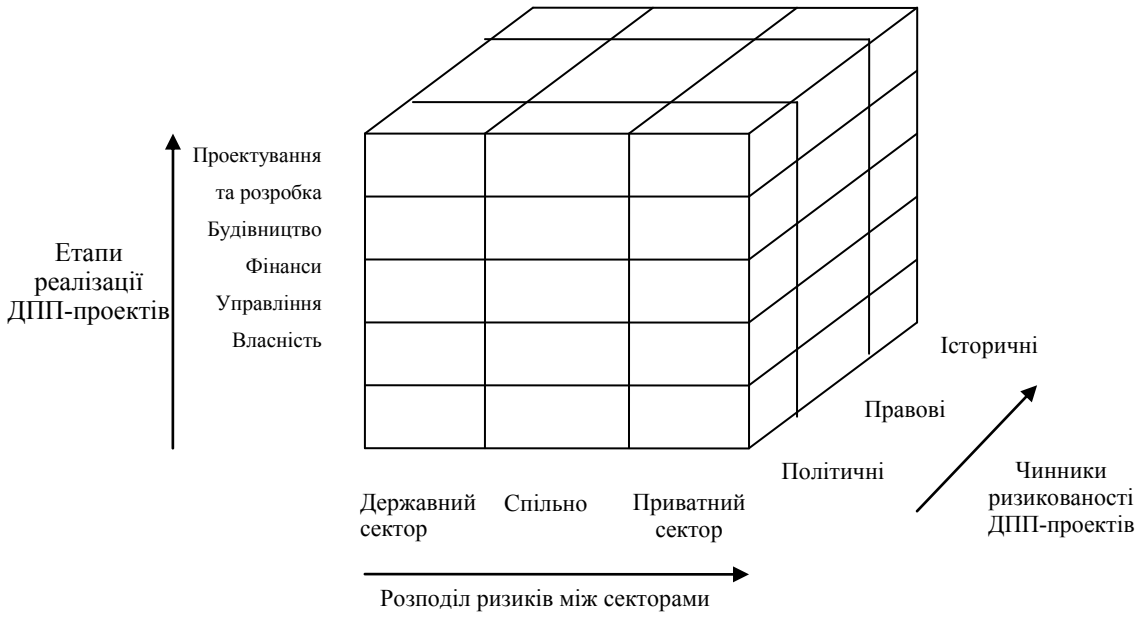


Рис. 2. Матриця оцінки ризиків ДПП-проектів [15]

Матриця, яка зображена на рис. 2, демонструє набір чинників і факторів, за допомогою яких можна оцінити ризики проектів ДПП. Вона враховує усі можливі сценарії, які тим чи іншим чином впливають на хід проектів, а також історичні, правові

та політичні чинники ризикованості, які в умовах української економіки мають релевантне значення загалом.

Сам процес оцінки ризиків є доволі комплексним завданням. І важливим фактором є також вибір правильного методу оцінки ризику. Під час оцінювання ризиків може використовуватися один або декілька із наступних методів:

1. Статистичний метод оцінки ризику, пов'язаний з вивченням ймовірності настання негативних наслідків під час реалізації проекту. При цьому можуть використовуватися різні способи оцінки, у тому числі дисперсійний аналіз. Основним показником, який розраховується на підставі статистичного методу, є ймовірність виникнення ризику, пов’язаного із цим видом діяльності:

$$f = \frac{n^1}{n_{заг}}$$

де f – ймовірність виникнення ризику;

n_1 – кількість випадків настання ризику в статистичній вибірці;

$n_{заг}$ – загальна кількість випадків, що розглядались у статистичній вибірці.

На основі цього методу в процесі проектування дій показник частоти втрат переноситься на прогнозовані дані та розглядається як імовірність настання певного рівня втрат.

2. Метод доцільності затрат, орієнтований на ідентифікацію потенційних зон ризику за проектом. За цієї методики узагальненим чинником ризику вважається перевитрата коштів порівняно із запланованим обсягом.

При цьому, врахування різних чинників реалізації проектів забезпечує можливість поділу процесу на окремі стадії, оцінки зони ризику, в яку потрапляє проект на кожній стадії, і відповідно гарантує захист державного та приватного партнера від критичного та катастрофічного ризиків, оскільки на кожній стадії інвестор може прийняти рішення про припинення асигнувань за проектом.

3. Метод експертних оцінок, який використовується тоді, коли оцінити ризики іншим способом неможливо або існує багато формальних ризиків, які математично оцінити складно. Застосування цього методу полягає у використанні інтелекту людей та їх здатності знаходити рішення формалізованих завдань.

Методика проведення експертного оцінювання передбачає формування мети оцінювання, постановку завдань, створення групи оцінювання, опис форми отримання необхідних результатів, підбір експертів та визначення їх компетентності. При цьому підбір експертів повинен здійснюватися таким чином, щоб фахівці, які ввійшли в групу, по-перше, були обізнані з особливостями здійснення ДПП; по-друге, були обізнані зі специфікою роботи певної галузі (сфери діяльності підприємства); по-третє, не були зацікавлені в результатах оцінювання. Компетентність експертів об’єктивно визначається ступенем їх кваліфікації в певній галузі знань шляхом аналізу професійної, наукової та іншої діяльності.

Експертний підхід до оцінювання ризиків проектів ДПП передбачає використання:

а) методу надання переваг, при використанні якого експерти нумерують об’єкти (показники ризику) у порядку їх характерності, при цьому найменш характерний елемент отримує номер 1. У процесі обробки результатів розраховується коефіцієнт відносної важливості (характерності) j-го елемента за такою залежністю:

$$K_j = \frac{\sum_{i=1}^{n} K_{ij}}{\sum_{j=1}^{S}\sum_{i=1}^{n} Ki_j},$$

де K_j – коефіцієнт відносної важливості (характерності) j-го елемента;

K_{ij} – місце, на яке поставлена характерність j-го елемента (показника) у і-го експерта; n – кількість експертів; S – кількість елементів, що розглядаються.

Показник, для якого цей коефіцієнт найбільший, і є показником ризику, що на думку експертів, більшою мірою ймовірний для цього проекту.

б) методу рангів, при використанні цього методу експерти оцінюють важливість кожного елемента за шкалою відносної значимості в наперед обумовленому діапазоні від 0 до 10. Цей метод на відміну від попереднього дає можливість оцінити не тільки пріоритетність j-го елемента, але і ступінь його вагомості.

4. Аналітичний метод, основу якого становить правило, згідно з яким більший ризик пов'язаний з більшим доходом. У рамках аналітичного методу використовують різні підходи, зокрема:

- аналіз абсолютних і відносних показників;
- аналіз чутливості.

5. Метод аналогів, який застосовується для аналізу ризиків, якими може бути обтяжений проект. При цьому вивчається міжнародний досвід здійснення ДПП, формуються узагальнення і приймаються рішення щодо проекту. Недоліком цього методу є його описовий характер, а також той факт, що з часом вплив чинників ризику навіть на подібні проекти може змінитись, так само можуть змінитись і самі чинники ризику [11, с. 360] .

Дані методи в своїй сукупності забезпечують комплексний аналіз та оцінку можливих ризиків, які виникають в ході здійснення ДПП. Проте на практиці, буде скоріше використовуватися один метод, або комбінація декількох, в залежності від стадії виконання проекту та сегменту економіки, де реалізується проект державно-приватного партнерства. Необхідним є також формування особливого підходу до оцінки ризиків проектів державно-приватного партнерства, особливо – з точки зору державного партнера, як сторони, яка більше має можливість впливати на хід оцінки та управління ризиками.

Проте не тільки дослідження методів оцінки та аналізу ризиків є важливим елементом в механізмі управління ризиками. Розподіл ризику є однією із тих специфічних особливостей ДПП, яка виділяє його серед інших можливих варіантів співпраці державних установ та бізнесу. Саме співпраця у руслі державно-приватного партнерства передбачає важливу кооперацію у сегменті розподілу усіх можливих ризиків, які можуть виникати в ході здійснення проектів ДПП. Така форма співпраці забезпечує значний рівень довіри між партнерами та підвищує ефективність самого проекту ДПП. Адже в умовах не вкрай стабільної української економіки, виникає значна кількість ризиків, які тим чи іншим чином можуть впливати на проекти ДПП. Тому саме розподіл ризиків між партнерами є визначальною рисою державно-приватного партнерства.

Аргументований розподіл ризиків між державним і приватним партнерами робить проект ДПП більш захищеним, порівняно зі стандартними формами реалізації інфраструктурних проектів, за яких існує одна відповідальна сторона, що несе на собі більшість ризиків проекту [17].

Необхідно зазначити, що збалансованість розподілу ризиків у рамках ДПП є досить важливим етапом управління ризиками. Відповідно до Методики виявлення ризиків, пов'язаних з ДПП, їх оцінки та визначення форми управління ними [10], розподіл ризиків ДПП в Україні здійснюється за такими принципами:

- справедливого розподілу ризиків між державним і приватним партнерами;
- урахування особливостей виконання договору;
- урахування можливостей партнера щодо проведення оцінки та здійснення контролю за виникненням ризиків і їх впливом на виконання умов договору, своєчасного здійснення заходів для управління ними.

Оптимальний розподіл ризиків між публічною організацією та приватною компанією шляхом визначення партнера, який має потенціал і ресурси мінімізувати конкретний тип ризику, є сутнісною ознакою ДПП. Саме тому на початковому етапі проектів ДПП необхідно визначити ризики, пов'язані із кожним аспектом проекту, і

здійснити їх розподіл між публічним і приватним секторами або ж домовитися про спільну відповідальність, про певну категорію ризику.

Основою успішного розподілу ризиків є належне оцінювання та визначення ціни кожного ризику. Надзвичайно важливо, щоб усі сторони погодилися з оцінкою кожного ризику, а стороні, яка бере на себе той чи інший ризик, були надані засоби контролю над основними чинниками, що формують цей ризик.

Оптимальну схему розподілу ризиків, складену на основі узагальнення досвіду країн Заходу, у ДПП демонструє наступна таблиця.

Таблиця 1

Розподіл ризиків проектів ДПП

Ризики слід передавати тій стороні, яка найкраще здатна управляти ними		
Державний сектор	Спільне управління ризиками	Приватний сектор
Політичні Законодавчі Інфраструктурні Екологічні Ризик пов'язані з тендерним процесом Соціальні	Форс-мажор Ризик попиту Оподаткування Пошкодження/збитки Інфляція та валютні коливання	Проектування та розробка Будівництво Експлуатаційні Виробничі Операційні Комерційні Прибутки/збитки

[Джерело: систематизовано автором на основі 6,7,15]

Такий розподіл ризиків є оптимальним і з точки зору українського законодавства, адже державний партнер бере на себе ризики, які мають макроекономічний характер, і на які приватний партнер взагалі немає ніякого впливу. Саме це є позитивною рисою державно-приватного партнерства. Слід зазначити, що значна група ризиків знаходиться під спільною опікою обох сторін ДПП, а приватному партнеру передана та група ризиків, яка більше всього пов'язана із самим виконанням проектів ДПП.

Враховуючи, що залучені до реалізації проекту ДПП сторони (підрядчики, кредитори, державні установи різних рівнів) переслідують різні інтереси й цілі, ефективний розподіл ризиків стає важливою частиною розробки проектної документації та невід'ємною умовою успішності проекту. Особливо чутливими до розподілу ризиків є кредитори, які беруть участь у проектному фінансуванні. На рис. 3 схематично представлений ефективний розподіл ризиків між державою та приватним партнером.

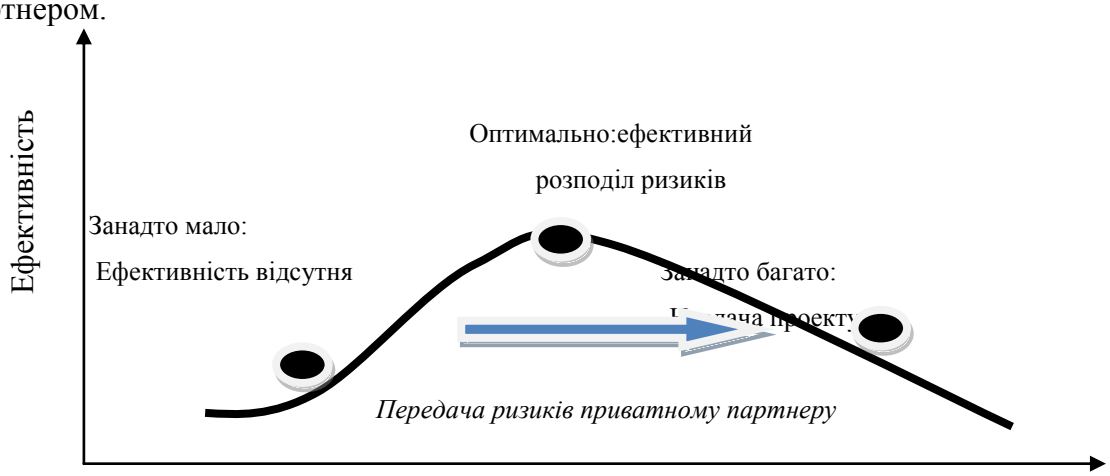


Рис. 3. Схема ефективного розподілу ризику між партнерами

Як видно, передача занадто великого ризику приватному партнеру призводить до його низької ефективності через високу вартість проекту, нестабільності реалізації або

навіть й до повного його провалу. Передача занадто малого ризику призводить до нераціональності використання коштів, відсутності відповідальності та стимулів у приватного партнера підвищувати ефективність господарювання, що, в кінцевому рахунку, призводить до програшу у співвідношенні «ціна-якість» [2, с. 52] .

Як правило, в межах концепції ДПП держава виступає замовником проекту, а приватний інвестор – виконавцем, таким чином, останній стикається з більшою кількістю ризиків, але він має і більший досвід у вирішенні даних питань, тому на нього мають покладатися ризики, насамперед ті, які пов'язані з безпосереднім виконанням робіт (проектування, будівництво, обслуговування). Тобто на нього припадають специфічні для інвестиційного проекту ризики. Окрім цього, приватна компанія має значний ризик щодо неотримання прибутку, адже саме це і є її мета капіталовкладення, на противагу державі, яку більше цікавить соціальний ефект. Тому приватний партнер вимагає від держави гарантування прибутків і покриття витрат. Більш того, в країнах з розвинутою економікою та в країнах, що розвиваються, банкрутство компаній, які беруть участь у ДПП, негативно впливає на імідж даних країн, що позначається на зниженні обсягів залучення іноземного капіталу.

У той же час, на відміну від приватного сектору, держава як представник влади має більше можливостей і повноважень щодо вирішення політичних питань і ризиків, які більш глобальні та масштабні за своїми розмірами й наслідками. Також на державний сектор перекладаються ті ризики, які потребують значних матеріальних затрат, тому що він має можливість розподіляти ризик на платників податків і готовий витратити прогнозовані майбутні доходи бюджету, які будуть отримані за рахунок даного проекту. Однак перевага держави в даному аспекті є досить суперечливою, бо приватний партнер також здатний до розподілу ризику, як правило, між різними фінансовими ринками. Таким чином, загальний ризик для приватного сектору може виявитися нижчим, ніж для державного.

У деяких країнах, зокрема в Канаді, Південній Африці, Австралії (штат Вікторія), розроблено детальні матриці ризиків, які допомагають ініціаторам створення ДПП контролювати процес розподілу ризиків. Наведена табл. 2 розроблена в Канаді для використання місцевими муніципалітетами.

Таблиця 2

Рекомендована матриця розподілу ризику у ДПП для муніципалітетів Канади [6, с. 26]

Категорія ризику	Публічний сектор	Підрядник	Оператор	Приватний позикодавець	Приватний власник
Розроблення		X			X
Проектування		X		O	
Будівництво		X		O	
Експлуатація			X	O	X
Обслуговування			X		X
Інфляція				O	X
Відсоткові ставки				O	X
Валюта				O	X
Надходження			O	O	X
Використання			X	O	X
Оподаткування					X
Екологія	X	O			X
Регуляторний/ політичний	X				O
Пошкодження/за-дання збитків	O	X	X		O
Залишкова вартість				O	X
Технологічне застарівання			O		X
Приховані (у минулому) дефекти	X	O	O	O	O
X-основний суб’єкт, який бере на себе ризик O- другорядний суб’єкт, який бере на себе ризик					

Розподіл ризиків є одним із найбільш привабливих факторів для приватного партнера у ДПП взагалі. В деяких випадках, впливаючи на обсяг державних гарантій, а звідси й на рівень ризиків приватних партнерів, держава може формувати політику стимулювання приходу в інфраструктурні галузі приватних інвестицій. Розподіл ризиків є надзвичайно важливим та складним процесом, ефективний механізм якого заснований на забезпеченні партнерами належних умов для виконання своїх зобов'язань.

Викладене дослідження методів аналізу, оцінки та розподілу ризиків визначає необхідність створення певної схеми, яка буде враховувати усі важливі елементи управління ризиками в процесі здійснення проектів ДПП (рис. 4).

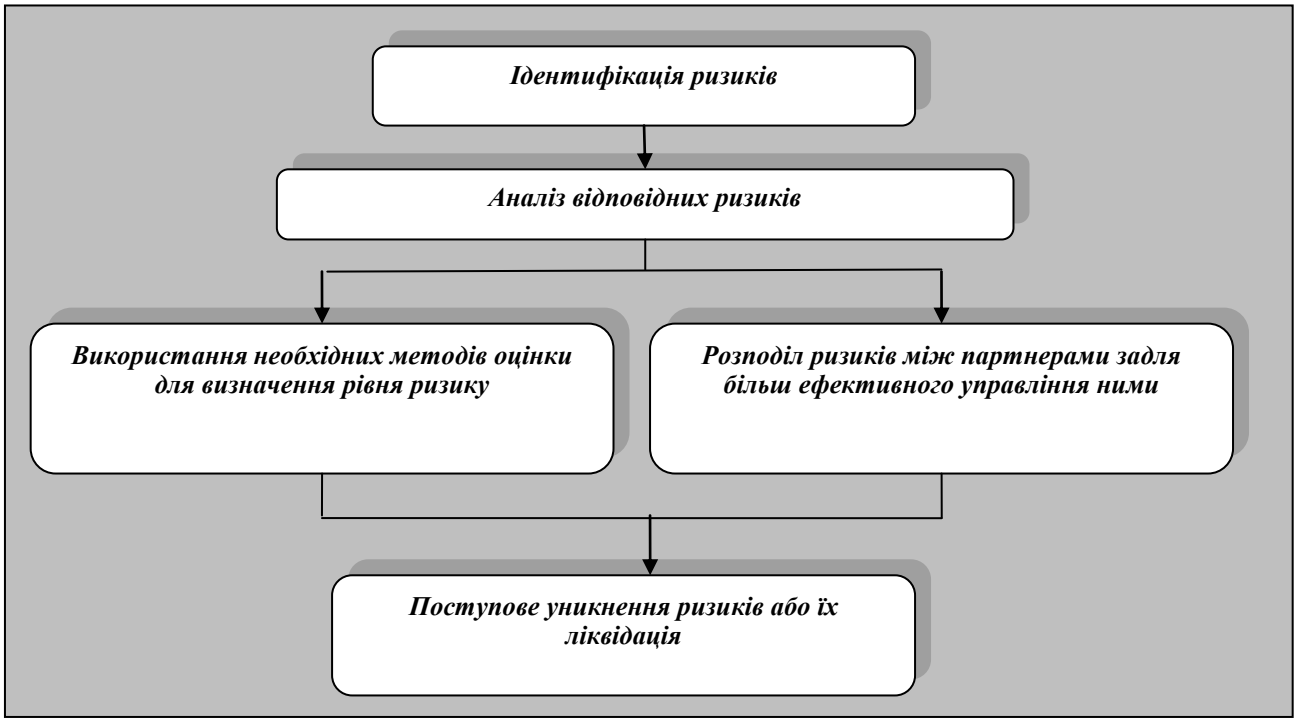


Рис. 4. Схема ефективного управління ризиками проектів ДПП

Така схема забезпечить найбільш повне охоплення необхідних елементів задля створення ефективного механізму управління ризиками в процесі здійснення державно-приватного партнерства. Її ефективність та унікальність проявляється у поєднанні різноманітних методів оцінки та розподілу ризиків, що слугують основою їх подальшої елімінації.

Висновки. Таким чином, у статті було проаналізовано основні аспекти оцінювання та розподілу ризиків проектів державно-приватного партнерства. Висвітлення даних питань дозволило зробити відповідні висновки, щодо їх важливості у загальному механізмі державно-приватного-партнерства.

Зазначені методи аналізу та оцінки ризиків повинні принести ті аспекти управління проектами ДПП, які зможуть максимально ефективно вплинути на хід їхньої діяльності та зменшити вплив ризиків на сам проект, або взагалі уникнути їх. Щодо розподілу ризиків, то основна увага повинна приділятися ефективному перекладанню ризиків на того партнера, який на основі наявних у нього ресурсів, зможе найбільш уміло управляти існуючими ризиками.

Запропонована схема управління ризиками проектів ДПП повинна стати ефективним елементом у разі їх ідентифікації. За її допомогою, можна чітко прослідкувати появу ризиків, якісно їх проаналізувати, оцінити та здійснити

відповідний розподіл. Така сукупність дій дозволить мінімізувати вплив ризиків на хід проектів ДПП, і в майбутньому взагалі уникати їх.

Список використаних джерел:

1. Авксєнтьєв М. Ю. Державно-приватне партнерство як сучасний механізм залучення інвестицій в інфраструктурні галузі України: автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.03 / Авксєнтьєв Максим Юрійович; Науково-дослід. екон. ін-т. – К., 2010. – 20 с.
2. Бондар Н.М. Методологічні засади обґрунтування розподілу ризиків між учасниками проекту державно-приватного партнерства / Н.М. Бондар // Молодий вчений. – №7 (10) липень 2014 р. – С.51-55.
3. Варналій З.С. Економічний діалог: партнерство заради прогресу / З.С. Варналій // [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://www.niss.gov.ua/Table /8022007/80207/004.htm#a1
4. Государственно-частное партнерство: теория и практика: учеб. пособие / В.Г. Варнавский, А.В. Клименко, В.А. Королев и др.; Гос. ун-т – Высшая школа экономики. – М., 2010. – 287 с.
5. Гриценко Л.Л. Науково-методичний підхід до оцінювання ризиків інноваційних проектів державно-приватного партнерства / Л.Л. Гриценко // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2015. – № 1. – С. 96-106.
6. Досвід та перспективи впровадження державно-приватних партнерств в Україні та за кордоном / Винницький Б., Лендьел М., Онищук Б., Сегварі П. – К.: «К.І.С.», 2008. – 146 с.
7. Клєвцєвич Н. А. Ризики проектів державно-приватного партнерства в комунальному господарстві України / Н. А. Клєвцєвич // Науковий вісник ОДЕУ. – 2009. – № 9 (87). – С. 37-42.
8. Королева Е.Б. Новые формы привлечения инвестиций в развитие отечественных морских портов // Бюллетень транспортной информации. – 2003. – №10. – С. 8-12.
9. Мазур І.І. Економічний діалог: партнерство заради прогресу / І.І. Мазур. // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.niss.gov.ua/Table/8022007/ 80207/019.htm#a1
10. Методика виявлення ризиків, пов'язаних з державно-приватним партнерством, їх оцінки та визначення форми управління ними», затверджена Постановою КМУ від 16.02.2011 № 232/. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/232-2011-%D0%BF
11. Мостепанюк А. В. Ризики реалізації проектів державно-приватного партнерства: причини виникнення та механізм управління / А. В. Мостепанюк // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2011. – № 1. – С. 356-367.
12. Степанова О.В. Інституційні механізми розвитку державно-приватного партнерства в Україні / О.В. Степанова // Ефективна економіка. – 2012. – № 6. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1227
13. Alkaf N. A. K. Risk allocation in public-private partnership (PPP) project: a review on risk factors // International Journal of Sustainable Construction Engineering & Technology, 2011. – Vol. 2, Issue 2, – p. 8-16
14. Bock K., Trück S. Assessing Uncertainty and Risk in Public Sector Investment Projects. // Technology and Investment, 2011, 2, 105-123.
15. Graeme A. Hodge. Risks in Public-Private Partnerships: Shifting, Sharingor Shirking? // Hodge Graeme A. – The Asia Pacific Journal of Public Administration. –№ 26(2). – 2004. – P. 155-179
16. Lewis C. Mody A. Risk Management Systems for Contingent Infrastructure Liabilities. // The World Bank, Private sector. – 1998. – Research Working Paper, № 149.
17. United Nations Economic Commission for Europe, A Guide to Promoting Good Governance in Public Private Partnerships // www.unece.org.

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

ВПЛИВ КАПІТАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ НА РИНКОВУ ВАРТІСТЬ РЕГІОНУ

Стаття спрямована на теоретико-методологічне обґрунтування сутності та значення капіталізації економіки регіону та впливу капіталізації на ринкову вартість регіону.

Ключові слова: регіон, капіталізація економіки, ринкова вартість регіону.

Вахович И.М., Чапюк О.П.

ВЛИЯНИЕ КАПИТАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ НА РЫНОЧНУЮ СТОИМОСТЬ РЕГИОНА

Статья направлена на теоретико-методологическое обоснование сущности и значения капитализации экономики региона и влияния капитализации на рыночную стоимость региона.

Ключевые слова: регион, капитализация экономики, рыночная стоимость региона.

Vahovych I., Chapyuk O.

THE IMPACT OF THE CAPITALIZATION OF THE MARKET VALUE OF THE ECONOMY OF THE REGION

The article focused on theoretical and methodological study of the nature and value of the capitalization of the regional economy and the impact of the capitalization of the market value of the region.

Key words: region, capitalization of the economy, the market value of the region.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Протягом останніх років у наукових працях вітчизняних та закордонних вчених зустрічаються дослідження, що пов’язують капіталізацію регіону з його ринковою вартістю [1-8]. Суть ідеї полягає у змістовному наповненні терміну «ринкова вартість економічного об’єкта».

У чинних законодавчих актах термін «ринкова вартість майна» відображає вартість, за яку можливе відчуження об'єкта оцінки на ринку подібного майна на дату оцінки за угодою, укладеною між покупцем та продавцем, після проведення відповідного маркетингу за умови, що кожна із сторін діяла із знанням справи, розсудливо і без примусу [9]. Постановою КМУ, якою затверджена Методика оцінки державних корпоративних прав, ринкова вартість розглядається як найбільш вірогідна ціна, за яку об’єкт може (міг) бути проданий на відкритому конкурентному ринку [10]. Тобто, фактично, це ціна, яку готовий заплатити покупець і за яку готовий продати продавець певний майновий об’єкт.

При цьому термін «ринкова ціна» зустрічається у Постанові Правління Національного банку України від 11 грудня 2000 р. № 475), за якою ринкова ціна розуміється як сума, яку можна отримати від продажу активу на активному ринку [11].

Тобто, у законодавчому полі термін «ринкова вартість» характеризує ринкову цінність активу, що може бути об’єктом купівлі-продажу на конкурентному ринку. Шевченко Н.В. при дослідженні капіталізації акціонерних товариств ринкову капіталізацію визначає критерієм їхньої ринкової вартості [12]. За дослідженнями Касьянової Н.В., капіталізація підприємства є ринковою вартістю всіх її акцій [13]. На нашу думку, капіталізацію слід пов’язувати з ринковою вартістю з причини того, що вона приносить додаткову вартість шляхом перетворення наявних ресурсів у вартість.

У відношенні до регіону даний термін має дещо інше змістове наповнення, оскільки регіон є адміністративно-територіальною одиницею, що не підлягає купівлі-продажу.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Стеценко Т.О. пропонує за сумарною ринковою вартістю кінцевої продукції визначати дохід економіки, ототожнюючи таку сумарну вартість з ВВП. При цьому, за словами науковця, на основі ВВП розраховується чистий валовий продукт (ЧВП), який ідентичний йому за мінусом амортизаційних відрахувань. Однак при розрахунках доходу використовується показник національного доходу (НД), в якому, на відміну від ВВП, вартість розрахована не в ринкових цінах, а визначається за витратами факторів виробництва (так званими факторіальними витратами) [14].

Войтко С.В., Моісеєнко Т.Є., Валдайцев С., Федулова Л.І., Турило А.А. та багато інших дослідників важливим джерелом підвищення ринкової вартості вважають їх інноваційно-інвестиційну діяльність [15, с.80; 16]. Ми погоджуємось з таким підходом і при визначенні ринкової вартості регіону, оскільки окрім матеріальних ресурсів, яким володіє регіон, у ньому наявний значний інтелектуальний, інноваційний потенціали, які

у ринкових умовах господарювання є визначальними чинниками капіталізації регіону. Однак, за словами О.Кравченка, існує значна небезпека короткостроковості показників ефективності компанії, розрахованих на основі бухгалтерського прибутку, адже з метою досягнення короткострокового поліпшення чистого прибутку компанія може урізати бюджети на науково-дослідні та дослідницько-конструкторські роботи чи на інші інвестиції, тим самим знижуючи можливі прибутки компанії у майбутньому [17]. Для регіонального та національного рівнів економіки це сприяє підвищенню її ринкової вартості (за рахунок нарощення доходів) у короткостроковому періоді, однак генерує ризик зниження конкурентоспроможності у довгостроковому періоді (за рахунок низької інноваційної активності). У цьому напрямку для об'єктивності оцінки ринкової вартості слід брати до уваги інвестиційні очікування ринку, за якими вартість економічних суб'єктів визначається не лише за результатами поточної діяльності, а й з врахуванням стратегічних перспектив, в тому числі, інноваційних, та включається у розрахунок як премія очікування.

Таким чином, дослідження, що пов'язують капіталізацію з ринковою вартістю є досить складним напрямком наукового пошуку і стосуються різних рівнів економічних систем.

Цілі статті. Метою даного дослідження є розробка теоретико-методологічних засад дослідження впливу капіталізації економіки на ринкову вартість регіону.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Зупинимось на обґрунтуванні концептуальних підходів до визначення ринкової вартості регіону у світлі змістового наповнення його ефективної капіталізації. На нашу думку, такий зв'язок слід відшуковувати перш за все з позиції єдності результатів капіталізації та ринкової вартості.

Тому передумовою дослідження будемо вважати гіпотезу, за якою результатом капіталізації є нагромадження капіталу регіональної економічної системи, що підвищує ринкову вартість активів регіону та тим самим дає поштовх розвитку регіональної економіки. В цьому складність і діалектика взаємозв'язку між ринковою вартістю та капіталізацією регіону, і, на нашу думку, саме з такої позиції їх слід пов'язувати для економіки регіонального рівня.

Розглядаючи моделі оцінки ринкової вартості активів, виокремлюються різні підходи до їх змістового наповнення, які адаптувавши до регіональної економіки пропонуємо визначати за:

- ресурсним підходом, згідно якого вартість регіону оцінюється за ринковою вартістю його капіталу (природного, фінансового, інтелектуального, ін.). Недоліком даного методу є неврахування рівня ефективності використання капіталу регіону, не включення у розрахунок премії очікування від діяльності регіональних суб'єктів;
- доходним підходом, що нейтралізує недоліки попередньої моделі та передбачає формування плану майбутніх поступлень та витрат регіону з врахуванням нормативів приведення різночасових потоків, тим самим базуючись на перспективах соціально-економічного розвитку регіону та ефективності використання його капіталу. При цьому додаткова вартість регіону створюється лише у тому випадку, коли віддача від вкладання капіталу перевищує витрати на його залучення. Недоліком підходу є невизначеність та ймовірнісний характер майбутніх очікувань, що залежить від низки факторів, серед яких першочерговими є ефективність регіонального менеджменту;
- ринковим підходом, що передбачає розрахунок вартості регіону на основі результатів його зіставлення з іншими регіонами, що дозволяє проаналізувати перспективи його розвитку в економічному просторі країни. Недоліком методу є те, що він сам по собі передбачає застосування різних підходів для порівняння;

- комбінованим підходом, що систематизує наведені вище та дозволяє нейтралізувати недоліки кожного з них для отримання достовірної оцінки.

Таким чином, вказані моделі оцінки ринкової вартості регіону у тій чи іншій мірі базуються на оцінці капіталізації як результату (ресурсний та ринковий підходи) та як процесу (доходний та комбінований підходи), тим самим органічно поєднуючи явища капіталізації регіону з його ринковою вартістю.

Розгляд моделей оцінки ринкової вартості зумовлює потребу її дослідження з врахуванням фактору часу, тобто як вхідну ринкову вартість, яка через систему трансформаційних впливів, перетворюється у вихідну (фактичну) ринкову вартість. Графічне зображення даного процесу подано на рис. 1.

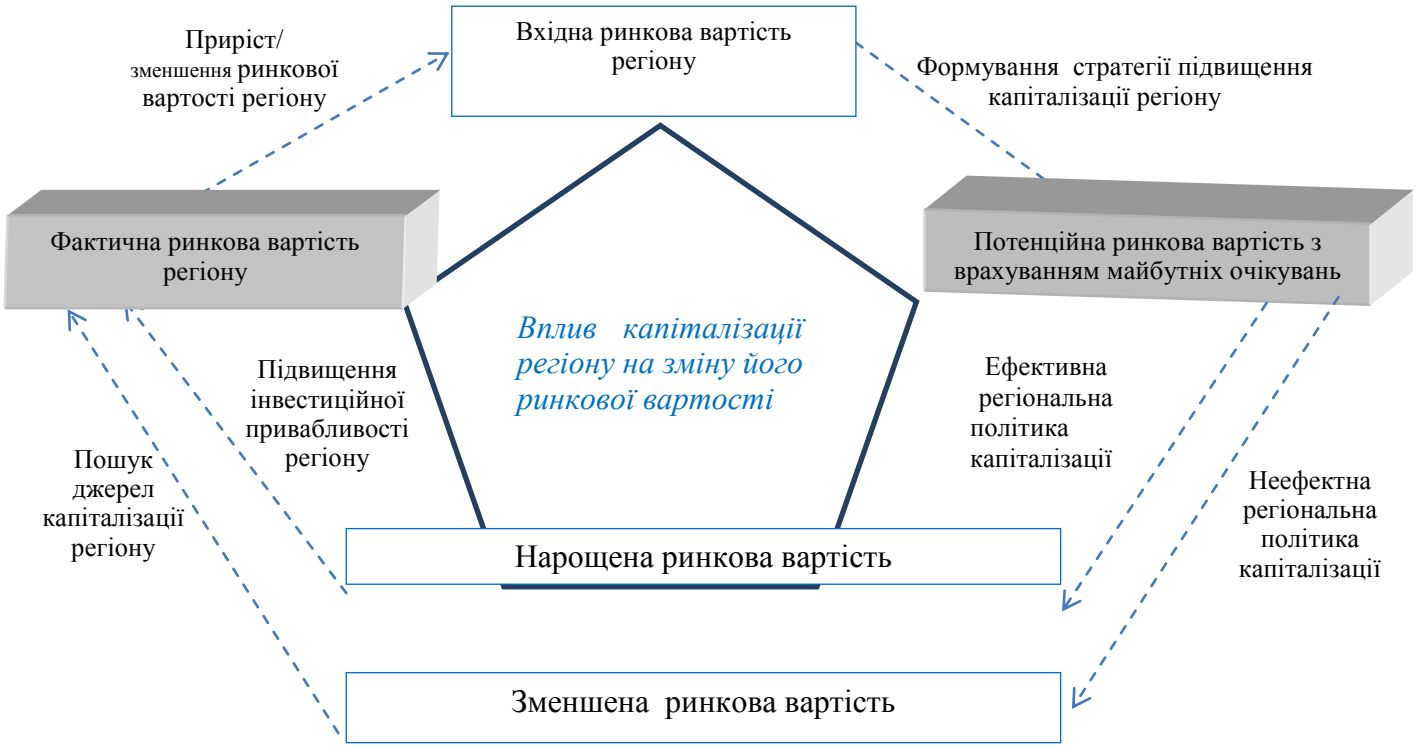


Рис. 1. Зв'язок капіталізації регіону з його ринковою вартістю

Запропонована схема показує роль капіталізації регіону у зміні його ринкової вартості. Початковою точкою даної моделі є вхідна ринкова вартість регіону, яка характеризує початковий рівень вартості його капіталу. При цьому у розрахунки береться вартість природного, людського, фінансового, матеріально-технічного та інших складових ендогенного капіталу регіону. Рівень нарощення ринкової вартості регіону залежить від діяльності регіональних суб'єктів і, перш за все, органів регіональної влади та місцевого самоврядування в частині розробки стратегії підвищення капіталізації регіону. На сьогодні регіональними владними структурами започаткована практика розробки регіональних стратегій та регіональних програм вирішення актуальних для тієї чи іншої території проблем економічного, соціального, екологічного, інформаційного та іншого характеру.

Постановою КабМіну України «Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року» визначаються єдині підходи до формування і реалізації політики регіонального розвитку, створення єдиної системи стратегічного планування та прогнозування розвитку держави і регіонів, оптимізація системи територіальної організації влади [18].

Стратегія спрямована на визначення завдань та інструментів для розв'язання соціальних проблем, підвищення рівня економічного потенціалу територій, продуктивності їх економіки, прибутковості бізнесу та доходів населення і, як наслідок, створення умов для загального підвищення соціальних стандартів, якості життя та розвитку бізнес-середовища. У загальній частині стратегії наголошується на необхідності визначення пріоритетів розподілу обмежених фінансових ресурсів та концентрації їх на тих заходах та територіях, що можуть забезпечити найвищий результат у найкоротший строк та матимуть довготривалий і комплексний вплив на розвиток не лише даної території, але і сусідніх регіонів [18].

Ми підтримуємо таку позицію і вважаємо, що для підвищення капіталізації регіональна стратегія повинна визначати ті пріоритети їх розвитку, що стануть полюсами росту у регіонах, сприяючи нарощенню ринкової вартості не тільки обмеженої території, а й сусідніх, створюючи умови росту доданої вартості. Від якості формування стратегії підвищення капіталізації регіонів залежить рівень потенційної їх ринкової вартості з врахуванням майбутніх очікувань.

Регіональні стратегії при цьому повинні містити не лише перелік пріоритетних напрямків, а й дієві мотиваційні заходи та інструменти їх реалізації. Такими інструментами, що передбачені Державною стратегією регіонального розвитку на період до 2020 року, є [18]:

- план заходів щодо реалізації стратегії, в якому заходи деталізовані за регіонами або їх групами з урахуванням рівня розвитку та спрямовані на розв'язання проблем, що перешкоджають динамічному соціально-економічному розвитку регіонів, зменшення диспропорцій у рівні доступності бізнесу і населення до основних адміністративних та інших послуг у рамках визначених цілей стратегії. Такий план заходів дасть змогу з використанням установлених індикаторів провести оцінку досягнення цілей стратегії шляхом проведення моніторингу та визначення ефективності впливу заходів, що здійснюються на державному та регіональному рівні;
- регіональні стратегії розвитку, що розробляються Радою міністрів Автономної Республіки Крим, обласними, Київською та Севастопольською міськими держадміністраціями за участю районних та міських рад, громадських об'єднань та затверджуються Верховною Радою Автономної Республіки Крим, обласними, Київською та Севастопольською міськими радами. Регіональні стратегії розвитку готуються на строк, що відповідає строку реалізації стратегії, і містять, крім власних цілей, цілі, визначені в стратегії;
- плани заходів щодо реалізації регіональних стратегій розвитку, що розробляються Радою міністрів Автономної Республіки Крим, обласними, Київською та Севастопольською міськими держадміністраціями. Такі плани заходів також структуровані відповідно до двох періодів реалізації стратегії, плану заходів щодо її реалізації;
- угоди щодо регіонального розвитку, які відповідно до Закону України "Про стимулювання розвитку регіонів" укладаються між Кабінетом Міністрів України та Верховною Радою Автономної Республіки Крим, обласними, Київською та Севастопольською міськими радами з метою розв'язання регіональних та міжрегіональних проблем розвитку, що сприятиме посиленню вертикальної та горизонтальної координації діяльності центральних та місцевих органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядування під час здійснення заходів щодо динамічного зростання центрів економічної активності та інтеграції до них територій, що мають менший потенціал розвитку, насамперед сільських районів та невеликих населених пунктів;
- державні програми подолання депресивності окремих територій, визначених згідно із Законом України "Про стимулювання розвитку регіонів". З метою узгодження таких програм з регіональними стратегіями розвитку та планами заходів щодо їх реалізації планується внесення змін до законодавства, які передбачають розширення

переліку індикаторів, що характеризують стан депресивності, і включення до нього показників, що характеризують соціальне становище місцевого населення;

- державні програми розвитку транскордонного співробітництва, які передбачають консолідацію зусиль, спрямованих на сприяння розвитку єврорегіонів, ліквідацію інфраструктурних та адміністративних бар'єрів для активізації співпраці прикордонних територій, провадження спільної діяльності у сфері малого та середнього бізнесу, підвищення рівня конкурентоспроможності регіонів, розбудову їх виробничої та соціальної інфраструктури;
- державні цільові програми в окремих сферах соціально-економічного розвитку, розроблення яких повинне здійснюватися з урахуванням стратегії за участю місцевих органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядуванням;
- державні цільові програми розвитку окремих територій, розроблені з урахуванням особливостей їх економічного, соціального та екологічного становища за участю органів місцевого самоврядування, громадських об'єднань відповідних територій.

На нашу думку, інструменти реалізації стратегії не повинні обмежуватись планами та програмами. Їх склад повинна формувати система організаційних, правових, фінансових та контролюючих інструментів реалізації. При цьому організаційні інструменти містять вказані вище програми та плани, що деталізують реалізацію стратегії, тоді як правові інструменти передбачають зміну існуючих та розробку нових нормативно-правових актів, що сприятимуть прийняттю ефективних стратегічних рішень. Фінансові інструменти реалізації стратегії є одними з найбільш важливих, адже дозволяють реалізувати намічені планові завдання. Серед фінансових інструментів виокремлюється є бюджетне фінансування, що спрямовуються на реалізацію стратегічних пріоритетів, інвестиційні можливості інститутів державно-приватного партнерства, кошти Державного фонду регіонального розвитку, що спрямовуватимуться на інноваційний розвиток регіонів. Не менш важливими є інструменти контролю за реалізацією стратегії. На нашу думку, одними з найбільш гострих проблем регіонального менеджменту на сьогоднішньому етапі розвитку країни є безвідповідальне відношення органів влади до результатів своєї роботи. Питання ефективності та результативності управлінських рішень є одними з ключових при реалізації регіональної політики, тому вони вимагають детального як наукового, так і практичного пропрацювання.

Реалізація розробленої стратегії капіталізації регіонів здійснюється через заходи регіональної політики капіталізації. В залежності від набору інструментів та важелів такої політики, вона може бути ефективною чи неефективною. Критеріями віднесення її до того чи іншого типу є індикатори ефективності реалізації політики, якими є чіткі кількісні показники, що характеризують приріст соціально-економічних показників у регіонах України, зокрема доданої вартості, валового регіонального продукту, фінансових результатів суб'єктів підприємництва, рівня зайнятості, доходів домогосподарств, депозитних вкладів тощо.

Ефективність регіональної політики капіталізації визначає нарощення чи зменшення ринкової вартості регіону у порівнянні з вхідним рівнем.

За умови нарощення ринкової вартості регіону, подальші дії слід спрямувати на підвищення інвестиційної привабливості регіону з метою забезпечення стабільного зростання вартості його активів. При цьому інвестиційна привабливість розглядається як узагальнююча характеристика інвестиційних переваг та недоліків регіону з позиції отримання максимального ефекту від вкладання капіталу. Розгляд інвестиційної привабливості регіону з такої точки зору зосереджує увагу на певним чином ототожненні процесів капіталізації та інвестування, оскільки вони досягають спільного результату – нарощення вкладеного капіталу. Тому створення сприятливих у регіоні умов для залучення та ефективного інвестування капіталу є важливим напрямком підвищення ринкової вартості регіону. Погоджуємось з думкою Кремень О.І., Куберки

В.І., що інвестиційна привабливість визначається досягненням компромісу між інтересами інвестора і реципієнта інвестицій. Так як, рівень ефективності інвестицій при прийнятті рішення щодо інвестування має вирішальне значення для інвестора, а обсяг інвестицій та умови, на яких вони надаються, є дуже важливими для особи, яка прагне їх залучити. Тому інвестиційна привабливість – це результат узгодження інтересів учасників інвестиційного процесу [19].

За умови ж неефективної діяльності регіональних суб'єктів та, як наслідок, зменшення ринкової вартості регіону, зусилля повинні бути спрямовані на пошук додаткових джерел капіталізації регіону для забезпечення приросту фактичної ринкової вартості регіону порівняно з вихідною. У цьому напрямі значення інвестиційної привабливості є не менш важливим, однак дії регіональних суб'єктів повинні спрямовуватись на пошук додаткових джерел капіталізації. Цього можна досягти не стільки піднімаючи інвестиційну привабливість існуючих об'єктів інвестування, скільки здійснюючи пошук нових об'єктів прикладання інвестицій, що вимагає зміни підходів до залучення інвестицій та активізації зусиль у пошуку як внутрішніх, так і зовнішніх інвестиційних джерел.

Таким чином, у поданій схемі показано взаємозв'язок між капіталізацією регіону та його ринковою вартістю, при цьому остання розглядається як результат процесу капіталізації, за якою визначається його ефективність та стабільність. Інвестиції у даній схемі також відіграють одну з найбільш важливих ланок, що забезпечує такий взаємозв'язок. Разом з тим, кожен з етапів трансформації ринкової вартості регіону супроводжується інвестиційними ризиками, що розглядаються як рівень ймовірності неотримання інвестиційних очікувань. Серед інвестиційних ризиків, які визначають стан інвестиційного клімату як у країні в цілому, так і її регіонах, за словами Ушакова В.В. прослідковується недостатня участь банківської системи у фінансуванні реального сектору економіки [20]. Ми погоджуємось, що активність банківського сектора для капіталізації економіки регіонів є недостатньою. Сьогодні в регіонах України склалась ситуація, за якою не стільки кількість банківських структур, спектр банківських послуг, а *вартість* надання ними цих послуг є фактором, що перешкоджає становленню реального сектора економіки, та, як наслідок, нарощенню капіталізації та підвищенню ринкової вартості регіону.

Такій ситуації сприяють, в першу чергу, інфляційні чинники, що включені у кредитну відсоткову ставку і гальмують кредитну активність господарюючих суб'єктів навіть за умови реальної потреби у фінансових ресурсах. Це зумовлено тим, що норма рентабельності господарюючих суб'єктів не покриває відсоткової ставки за користування кредитними коштами. На сьогодні середня ставка за кредитами на позичковому банківському ринку становить біля 35 %, при цьому облікова ставка НБУ 27 % станом на кінець 2015 року [21]. Такі рівні зумовлені потребою недопущення інфляційних втрат банківськими структурами, що породжує затяжну фінансову та, як наслідок недокапіталізації, економічну кризу у регіонах України.

Таким чином, в умовах сьогодення, низький рівень капіталізації економіки створює підґрунтя для блокування соціально-економічного розвитку регіонів України, які стають залежними виключно від зовнішніх запозичень, що спрямовані на вирішення поточних, а не стратегічних завдань.

Тому на даному етапі важлива роль відводиться органам регіональної влади. Ми погоджуємось з думкою Степаненка С.В., що в інвестиційній привабливості важливу роль відіграє конкурентоспроможність регіональної влади, впровадження ефективних механізмів адміністративного управління і модернізація владних структур, формування базових мобілізаційних ідей для території. Необхідним є виявлення максимально конкурентоспроможні області бізнесу і сфери інноваційного розвитку, проведення політики по просуванню даного бізнесу в інші регіони і на міжнародний ринок, а також включання регіональних бізнес-структур в реалізацію пріоритетних національних проектів [22].

Тому на органи влади, особливо, в умовах затвердження принципів децентралізації управління, покладається визначальна роль зростання ринкової вартості регіонів шляхом вибору пріоритетних регіональних проектів та системної їх підтримки, в т.ч. у джерелах капіталізації.

Такими пріоритетами, на нашу думку, повинні бути проекти, націлені на виробництво кінцевої продукції з високою часткою доданої вартості. На жаль, на сьогодні у регіонах України склалась ситуація, за якою підприємницькі структури зорієнтовані на експортне сировинно орієнтоване виробництво, що не створює стабільного підґрунтя капіталізації регіональної економіки, а лише сприяє короткостроковій капіталізації окремих господарюючих суб'єктів.

Тому одним із першочергових завдань є формування капіталізованого економічного простору країни, збільшення місткості внутрішнього ринку, акцентування уваги на виробництві продукції з високим вмістом доданої вартості, що створить підґрунтя фінансової міцності та зростання ринкової вартості регіонів держави.

Систематизація наведених вище підходів дозволила виокремити умови для нарощення ринкової вартості регіонів країни (табл. 1).

Таблиця 1

Умови нарощення ринкової вартості регіонів країни

Умови нарощення ринкової вартості регіону	Пріоритетні завдання	Очікуваний результат
Зменшення вартості залученого капіталу	Скорочення рівня інфляції	Зростання ролі банківського сектора у капіталізації економіки регіону
Зростання обсягів виробництва з високою часткою доданої вартості	Стимулювання реального сектора економіки	Зростання капіталізації економіки регіону, підвищення рівня доходів домогосподарств, рівня зайнятості
Посилення рівня відповідальності за управлінські рішення	Розробка чітких критеріїв відповідальності за результати діяльності органів влади	Ефективна регіональна політика капіталізації
Інноваційна спрямованість регіональної економіки	Стимулювання інноваційної діяльності	Зростання капіталізації економіки регіону на довгостроковій основі
Розвиток державно-приватного партнерства у регіоні	Баланс інтересів і партнерських відносин держави і підприємницьких структур	Альтернативність джерел фінансування регіональних пріоритетів
Залучення коштів державного фонду регіонального розвитку	Розробка реальних інноваційних проектів	Стимулювання розвитку регіональної економіки
Підвищення інвестиційної привабливості регіону	Відповідність регіону вимогам інвесторів: забезпечення прибутковості, безризиковості та ліквідності інвестицій	Стабільне зростання вартості активів регіону
Збільшення місткості внутрішнього ринку	Структурна перебудова економіки на сучасній технологічній та ресурсній базі	Мультиплікативна капіталізація

Висновки. Таким чином, виконання наведених умов дозволить забезпечити розвиток динамічно та ефективно працюючої економіки, наростити ринкову вартість регіонів країни, що стане передумовою його фінансової міцності. Очікуваними результатами від нарощення ринкової вартості регіонів є підвищення рівня капіталізації економіки, зростання фінансових можливостей домогосподарств, рівня зайнятості населення, тобто покращення соціально-економічної ситуації. Отже, капіталізація та ринкова вартість є взаємозалежними поняттями, що мають спільний результат – є передумовою соціально-економічного благополуччя у регіоні.

Список використаних джерел:

1. Аналіз регіональної економіки//Стеценко Т.О. Навч. посібник. — К.: КНЕУ, 2002. — 116 с.

2. Барановський А. Недокапитализированная экономика // Зеркало недели. – 2003. – №42 (467).
3. Брюховецька Н.Ю. Підходи до визначення капіталізації підприємства // Наукові праці ДонНТУ. Серія: економічна. – 2007. – Випуск 31-1. – С. 224- 229.
4. Войтко С.В., Моісеєнко Т.Є. Ринкова вартість та інноваційна діяльність підприємств: проблема взаємозв'язку// Войтко С.В., Моісеєнко Т.Є./ Ефективна економіка: науковий журнал. Електронний ресурс. Режим доступу: [http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=209].
5. Дані НБУ. Режим доступу: [http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=53647]
6. Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2020 року. Затверджена постановою Кабінету Міністрів України від 6 серпня 2014 р. № 385 // http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/385-2014-%D0%BF
7. Закон України "Про оцінку земель" від 11 грудня 2003 р. № 1378-IV. – Режим доступу : http://zakon 1.rada.gov.ua Постанова Кабінету Міністрів України "Про затвердження Національного стандарту № 1 "Загальні засади оцінки майна і майнових прав" від 10 вересня 2003 р. № 1440. – Режим доступу : http://zakon 1.rada.gov.ua
8. Касьянова Н. В. Потенціал підприємства: формування та використання.. 2-ге вид. перероб. та доп. [текст] : підручник / Н. В. Касьянова, Д. В. Солоха, В. В. Морєва, О. В. Белякова, О. Б. Балакай - К. : "Центр учбової літератури", 2013. - 248 с.
9. КМ України, Постанова КМ "Про затвердження Національного стандарту N 1 "Загальні засади оцінки майна і майнових прав" від 10.09.2003 N 1440
10. Корнєєв В.В. Перспективи капіталізації ринків та відновлення вартості активів у посткризовий період // Тези доп. і повідом. міжнар. наук.-практ. конф. «Капіталізація підприємств та фінансових організацій: теорія і практика» (Донецьк, 27 травня 2011 р.) / НАН України .Інститут економіки промисловості. – Донецьк, 2011. – С. 111-112
11. Кравченко О. Ринкова вартість компанії: методологія оцінки та шляхи максимізації // Електронний ресурс. Режим доступу: file:///D:/Downloads/Mep_2007_7_9.pdf
12. Кремень О.І., Куберка В.І . Особливості оцінювання інвестиційної привабливості регіону// http://dspace.uabs.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/622/1/kremen5.pdf
13. Лукашов А. В. Глобализация стоимости: Рыночная капитализация и механизмы формирования стоимости нефтегазовых компаний. Сектор E&P (часть 1) / А. В. Лукашов, Ю. В. Тюрин // Управление корпоративными финансами. – 2007. – № 5 (23). – С. 262–282.
14. Могилова А.Ю. КАПІТАЛІЗАЦІЯ ПІДПРИЄМСТВ: ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА// Економічні науки. Серія "Економіка та менеджмент": Збірник наукових праць. Луцький національний технічний університет. – Випуск 9 (34). Частина 1. – Луцьк, 2012. – с.219-227.
15. Постанова Кабінету Міністрів України від 2 серпня 1999 р. № 1406, якою затверджена Методика оцінки державних корпоративних прав
16. Постанова Правління Національного банку України від 11 грудня 2000 р. № 475
17. Пушак Я.Я., Пушак Г.І. До питання обліку регіональних активів. Електронний ресурс. Режим доступу [http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/8019/1/93.pdf]
18. Рішення Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку "Про схвалення проекту Положення про функціонування фондових бірж" від 23 листопада 2005 р. № 683. – Режим доступу : http://zakon 1.rada.gov.ua
19. Степаненко С.В. Інвестиційна привабливість регіонів та інноваційна політика в контексті сталого економічного зростання. Електронний ресурс. Режим доступу [file:///D:/Downloads/DeBu_2012_2_26.pdf]
20. Ушаков В.В. Фінанси. Навчальний посібник. Електронний ресурс. Режим доступу [http://lubbook.net/book 431.html]
21. Федулова Л.І. Роль капіталізації високотехнологічних компаній у формуванні фондового ринку та забезпеченні технологічного розвитку економіки / Л.І.Федулова // Фінанси України. - 2006. - №3. - С.80-88.
22. Шевченко Н. В. Капіталізація акціонерних товариств в умовах функціонування фондового ринку. – Рукопис. Дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук за спеціальністю 08.00.08 – гроші, фінанси і кредит. − Інститут регіональних досліджень НАН України. - Львів, 2010.

УДК 33.332
Газуда Л.М., к.е.н., доцент
ДВНЗ "Ужгородський національний університет"

МЕТОДОЛОГІЯ УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСАМИ ІНТЕГРАЦІЇ ТА КОНВЕРГЕНЦІЇ СІЛЬСЬКИХ ПРИКОРДОННИХ ТЕРИТОРІЙ

У статті подано авторське бачення методології управління процесами інтеграції та конвергенції сільських прикордонних територій. Визначено концепцію управління процесами інтеграції та конвергенції сільських прикордонних територій, сформовано систему принципів та методів управління такими процесами. Обрано напрями та підходи до управління процесами інтеграції та конвергенції сільських прикордонних територій.

Ключові слова: методологія, управління, процеси, конвергенція, інтеграція, сільські території, концепція, принципи, методи

Gazuda L.

METHODOLOGY PROCESS MANAGEMENT INTEGRATION AND CONVERGENCE RURAL BORDER AREAS

The article presents the author's vision of the methodology of process integration and convergence of rural border areas. The concepts of process management integration and convergence of rural border areas, formed a system of principles and methods of managing such processes. Chosen trends and approaches to process management integration and convergence of rural border areas.

Keywords: methodology, management processes, convergence, integration, rural development, concept, principles, methods

Газуда Л.М.

МЕТОДОЛОГИЯ УПРАВЛЕНИЕ ПРОЦЕССАМИ ИНТЕГРАЦИИ И КОНВЕРГЕНЦИИ СЕЛЬСКИХ ПРИГРАНИЧНЫХ ТЕРРИТОРИЙ

В статье представлено авторское видение методологии управления процессами интеграции и конвергенции сельских приграничных территорий. Определена концепция управления процессами интеграции и конвергенции сельских приграничных территорий, сформирована система принципов и методов управления такими процессами. Избраны направления и подходы к управлению процессами интеграции и конвергенции сельских приграничных территорий.

Ключевые слова: методология, управление, процессы, конвергенция, интеграция, сельские территории, концепция, принципы, методы

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Необхідність забезпечення продовольчої безпеки країни вимагає посиленої уваги до управління сільськими територіями, як територіальної підсистеми, що володіє значним ресурсним потенціалом розвитку сільського господарства. Існує внутрішньорегіональна диференціація розвитку сільських територій, що свідчить про необхідність забезпечення та управління процесами інтеграції та конвергенції в межах цих територіальних систем. На сьогодні база даних про сільські території обмежується результатами емпіричних спостережень та вкрай обмеженою статистичною інформацією. Сільські території поки що не є об'єктом статистичного спостереження, оскільки відчувається дефіцит доступної інформації про результати соціологічних досліджень [1, с.22]. Це спричинено відсутністю нової теоретичної моделі конвергентно-інтеграційних процесів сільських прикордонних територій, яка б забезпечила ефективне використання переваг ресурсного потенціалу територій, мінімізувала ризики їх дивергентних процесів, дозволила б економіці територій забезпечити рівновагу та об'єднати воєдино економічну, соціальну та екологічну складові. Проте, незважаючи на таку ситуацію, окремі напрацювання в сфері конвергентно-інтеграційних процесів існують.

Наприклад, розроблено систему індикаторів та показників, що характеризують рівень асиметрій розвитку територій, а відтак – процеси конвергенції та інтеграції; рівень ефективності інтеграційних процесів, впливу інтеграційних утворень на рівень розвитку економіки, стан та динаміку внутрішньодержавної економічної інтегрованості України.

Цілі статті. Таким чином, існує потреба у формуванні методологічної та методичної бази управління процесами інтеграції та конвергенції сільських прикордонних територій, яка б дозволяла оцінити конвергенційно-інтеграційні процеси та рівень їх глибини. Розробимо авторський підхід до методології управління процесами конвергенції та інтеграції сільських прикордонних територій.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми.

Питання управління процесами інтеграції та конвергенції територіальних економічних систем досліджують такі провідні науковці, як Вахович І., Гальчинський А., Клімов А., Лібман А., Сторонянська І. та ін. Однак, незважаючи на численні публікації із даної проблематики і досі залишаються дискусійними питання ефективного управління процесами конвергенції та інтеграції сільських прикордонних територій.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. В цілому, під методологією управління процесами інтеграції та конвергенції будемо розуміти сукупність прийомів, принципів та методів дослідження, методичних підходів, що використовуються для оцінки конвергенційно-

інтеграційних процесів сільських прикордонних територій, і які дозволяють визначити рівень конвергенції/інтеграції. Схематично методологія управління процесами інтеграції та конвергенції сільських прикордонних територій наведена на рис.1. Запропонована методологія містить шість послідовних етапів по управлінню процесами інтеграції та конвергенції сільських прикордонних територій. На першому етапі визначається концепція управління процесами інтеграції та конвергенції сільських прикордонних територій. У сучасній науковій літературі існує дві взаємопов'язані концепції конвергентно-інтеграційних процесів: σ - конвергенція, яка передбачає скорочення міжтериторіальної диференціації показників розвитку, наприклад ВРП на душу населення та β - конвергенція, що відображає наближення слаборозвинених територій за рахунок прискореного розвитку до більш розвинених, що відтак скорочує розрив у показниках розвитку.

Проблеми β-конвергенції спричинені дилемою будь-яких об'єднань і структур – з одного боку, сподівання на отримання вигод від інтеграції, а з іншого – небажання поступитися власними уподобаннями учасників інтеграційного утворення – зумовлені їх інституційними та економічними властивостями [2].

Процеси абсолютної та відносної β - конвергенції ставлять різні вимоги до системи державного регулювання економічного розвитку з боку центрального уряду. Якщо існує достатньо швидка абсолютна β - конвергенція й розбіжності в рівнях економічного розвитку територій знижуються автоматично в результаті дії ринкових сил, то втручання уряду є необов'язковим. Якщо ж умови розвитку регіональних економік якісно різні і наявна умовна β - конвергенція, то зближення рівнів економічного розвитку відбуватиметься лише до певної межі. Подальше скорочення розбіжностей неможливе без активного державного втручання, спрямованого на усунення перешкод для подолання відносного відставання та реалізації економічного потенціалу менш розвинених територій [3, с.161].

Рис.1. Методологія управління процесами інтеграції та конвергенції сільських прикордонних територій

На другому етапі формується система принципів управління процесами інтеграції та конвергенції сільських прикордонних територій. Виходячи із вище проведених досліджень, основними методологічними принципами управління процесами інтеграції та конвергенції сільських прикордонних територій є:

- цілісність та системність, які передбачають врахування усіх елементів територіальних економічних систем, їх аналіз на предмет конвергенції та інтеграції;
- цільова спрямованість управління процесами інтеграції та конвергенції сільських прикордонних територій, що повинно відповідати основним стратегічним пріоритетам, цілям та завданням розвитку територіальних економічних систем;
- простота та гнучкість запропонованого методичного підходу до оцінки рівня конвергенції/інтеграції територіальних систем, що передбачає універсальність її застосування на практиці;
- забезпечення спеціалізації економічної системи, оцінка її рівня на предмет утворення інтеграційного об'єднання.

У відповідності до обраних методологічних принципів, на третьому етапі обирається система методів дослідження управління процесами інтеграції та конвергенції сільських прикордонних територій. Серед методів дослідження слід виокремити такі як метод абсолютної та відносної конвергенції, метод Джинні, метод Аткінсона, метод Тейла, метод Морана, метод куль, метод зваженого коефіцієнта варіації Уільямсона [4; 5; 6; 7; 8, с.7].

На четвертому етапі обираються напрями управління процесами інтеграції та конвергенції сільських прикордонних територій. На цьому етапі доцільно виділити два напрями дослідження. Перший напрям передбачає оцінку рівня асиметрій (дивергенції) територіального розвитку, в результаті чого порушується рівновага територіальних економічних систем, яка призводить до територіальної дезінтеграції єдиного економічного простору. Другий напрям спрямований на оцінку рівнів зближення територіальних систем як передумов до забезпечення конвергенційно-інтеграційних процесів. Кожен із напрямів дослідження містить систему індикаторів та показників оцінки управління процесами інтеграції та конвергенції сільських прикордонних територій.

На п'ятому етапі обираються підходи до управління процесами інтеграції та конвергенції сільських прикордонних територій. У сучасній науковій літературі виділяють два основних підходи до оцінки конвергенційно-інтеграційних процесів: детермінований та стохастичний підходи. До детермінованих підходів відносять ряди та перетворення Фур'є, вейвлет-ряди та вейвлет-перетворення, диференціальні рівняння Вінтерса [8, с.36]. До стохастичних підходів оцінки конвергенції відносять регресійні моделі, стаціонарний випадковий процес, періодичні ARMA-моделі, періодичні ланцюги Маркова [8, с.36].

На шостому етапі розробляється методичний підхід до оцінки рівня інтеграції/конвергенції сільських прикордонних територій. Така методика повинна включати три блоки досліджень: блок 1. Підготовчий, який визначає мету, цілі, об'єкт, предмет та інформаційну базу оцінки рівня інтеграції/конвергенції сільських прикордонних територій та формує напрями таких досліджень; блок 2. Аналітичний, що формує статистичний апарат оцінки рівня інтеграції/конвергенції сільських прикордонних територій; визначення кількісних індикаторів оцінки рівня інтеграції/конвергенції сільських прикордонних територій; ідентифікація наявності процесів інтеграції/конвергенції сільських прикордонних територій; блок 3. Результатуючий, на якому формуються висновки стосовно рівня інтеграції/конвергенції сільських прикордонних територій та розробляються заходи по забезпеченню інтеграційно-конвергенційних процесів.

Висновки. Таким чином, запропонована методологія дозволить ефективно управляти інтеграційно-конвергенційними процесами сільських прикордонних

територій, забезпечити рівновагу територіальних економічних систем та мінімізувати ризики дивергентних процесів.

Список використаних джерел

1.Павлов О.І. Регіональні особливості розвитку сільських територій України // Регіональна економіка, 2013, №4. – С.16-22.
2.Либман А.М. Экономическая интеграция и дезинтеграция на постсоветском пространстве [Электронный ресурс] / А.М.Либман – Режим доступу : www. ecfor. Ru.
3.Сторонянська І. Міжрегіональні інтеграційні процеси в Україні: тенденції та перспективи розвитку / І.Сторонянська. – Львів: ІРД НАН України, 2009. – 392 с.
4.Williamson JG (1965). Regional Ineguality and The Process of National Development: A Description of The Patterns. Economic Development and Cultural Change, 13(4), 3-56.
5.Коефіцієнт Джинні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http: // znaimo.com.ua / Коефіцієнт Джинні.
6.White T.J. (2007): Sharing Resources: The Global Distribution of the Ecological Footprint // Ecological Economics. №64. P.402-41.
7.Kazuhiko K., Fukushige M. (2005): Divergence or Convergence? Income Ineguality Betmen Cities, Towns ahd Villages in Japan and the World Economy. №17. P.407-416.
8.Вахович І.М., Ропотан І.В. Регіональна конвергенція фінансового забезпечення сталого розвитку України: Монографія / І.М.Вахович, І.В.Ропотан. – Луцьк: Волиньполіграф ™, 2014. – 219 с.

Рецензент д.е.н., професор Ковальська Л.Л.

УДК 332.565

Ковальська Л.Л., д.е.н., професор

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО АНАЛІЗУ ТА ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ТРАНЗИТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНУ

Розглянуто підходи до до аналізу та оцінки транзитного потенціалу регіону. Наведено переваги та недоліки існуючих методичних підходів до оцінки транзитного потенціалу. Подано авторське бачення методики аналізу та оцінки ефективності використання транзитного потенціалу регіону. Запропоновано систему показників оцінки транзитного потенціалу регіону

Ключові слова: регіон, транзит, потенціал, транзитний потенціал, методика оцінки, аналіз, ефективність

Kovalska L.

METHODOLOGY APPROACH TO THE ANALYSIS AND EVALUATION OF THE TRANSIT POTENTIAL OF THE REGION

The approaches to the analysis and evaluation of the transit potential of the region. Shows the advantages and disadvantages of existing methodical approaches to the assessment of transit potential. Posted author's vision of methods of analysis and evaluation of the transit potential of the region. The system of indicators to measure the transit potential of the region

Key words: region, transit potential transit capacity assessment methodology, analysis, effectiveness

Ковальская Л.Л.

МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К АНАЛИЗУ И ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТРАНЗИТНОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА

Рассмотрены подходы к анализу и оценке транзитного потенциала региона. Приведены преимущества и недостатки существующих методических подходов к оценке транзитного потенциала. Представлено авторское видение методики анализа и оценки эффективности использования транзитного потенциала региона. Предложена система показателей оценки транзитного потенциала региона

Ключевые слова: регион, транзит, потенциал, транзитный потенциал, методика оценки, анализ, эффективность

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Сучасні проблеми розвитку України у значній мірі спричинені як неефективною структурою економіки, так і високим рівнем антропогенного навантаження на довкілля. Природа таких проблем вбачається у відсутності заходів раціонального природокористування з однієї сторони, а з іншої – у неоптимізованій структурі транзитних перевезень. Тому, в силу геополітичного розташування України та її регіонів, особливої актуальності набувають питання ефективного використання їх транзитного потенціалу. Україна має досить сприятливе геополітичне розташування – між Європою та Азією, яке дає можливість їй інтегруватись у міжнародну транспортну систему, а більшість регіонів України є прикордонними територіями, що формує їх транзитний потенціал. Ефективне використання транзитного потенціалу регіону потребує, в свою чергу, комплексного аналітичного дослідження передумов формування транзитного потенціалу та рівня його використання у сучасних умовах, що вимагає розробки комплексної методики аналізу та оцінки ефективного використання транзитного потенціалу регіону.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Проблеми ефективного використання транзитного потенціалу України та її регіонів, розробки методики аналізу та оцінки ефективності використання транзитного потенціалу активно досліджуються багатьма науковцями, такими як Алькемою В., Васильевим А., Малярчук І., Новіковою А., Пирожковим С., Прейгером Д., Сич Є. Та ін. Однак, незважаючи на численні дослідження, проблеми ефективного використання транзитного потенціалу, і досі залишаються дискусійними, зокрема що стосується розробки методики оцінки ефективності використання транзитного потенціалу регіону та аналізу його складових елементів. Оцінка транзитних можливостей України та її регіонів вимагає більш ретельного наукового аналізу показників, що характеризують транзитний потенціал кожного регіону держави.

Цілі статті полягають у розробці методики аналізу та оцінки ефективності використання транзитного потенціалу регіону.

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

Транзитний потенціал регіону є складною динамічною системою, де оцінка складових елементів такого потенціалу та специфіка його функціонування потребує комплексного та системного підходу. При цьому, така оцінка повинна забезпечити співставленість різних показників, їх уніфікацію в єдиний синтетичний показник, що дозволить диференціювати регіони за рівнем ефективності використання їх транзитного потенціалу.

Що ж стосується транзитного потенціалу, то такі науковці як Пирожков С., Прейгер Д., Малярчук І. пропонують його величину визначати сукупною пропускною здатністю транспортної системи, а також проектною потужністю електро- і трубопровідної мереж на виході за межі країни у напрямку країн споживання. Оскільки в кінцевому підсумку транзитний потенціал країни дослідники розглядають як сукупний транзитний потенціал усіх видів транспорту, то величини окремих складових наявного транзитного потенціалу вони пропонують розраховувати за прийнятими у відповідних галузях (підгалузях) показниками потужності [11]. Зокрема, максимальна пропускна спроможність залізниць за добу визначається сумою вантажних, пасажирських, прискорених та збірних поїздів, які знаходяться в обігу [2]. Практична

пропускна спроможність автомобільної дороги розраховується як максимальна кількість автомобілів, що може бути пропущена нею при фактичних режимах руху транспортних потоків у реальних дорожніх та погодних умовах. Вона залежить від співвідношення вантажних і легкових автомобілів, кваліфікації та дисципліни водіїв, елементів плану, подовжнього профілю дороги й погодних умов [3].

В науковій літературі зустрічається підхід, у рамках якого транзитний потенціал території характеризується як транзитна ємність, вимірювана максимальним обсягом транзитних потоків, і є складовою економічного потенціалу регіону. Прихильники цього підходу вважають за необхідне позначати деяку граничну величину транзиту, яку здатна пропустити територія, що залежить від ряду об'єктивних факторів. З огляду на це, Новікова А.М. оцінку величини транзитного потенціалу доповнює розрахунком резервів пропускної спроможності транспортної мережі, які цілком можуть бути використані для пропуску додаткових транзитних потоків [4].

На сьогодні, транзитні можливості автомобільних шляхів за конкретними напрямками або в цілому по країні практично не визначаються (за винятком особливих випадків для спеціальних цілей). Тому найчастіше користуються даними про загальну довжину шляхів у динаміці та їх розподіл за прийнятими категоріями [1].

Транзитний потенціал визначається не лише пропускною спроможністю транспортної мережі країни, а й низкою якісних чинників – технологічних, економічних, а також тарифною та митною політикою держави [40], що не піддаються однозначній числовій оцінці. У багатьох методиках при їх визначенні застосовуються експертні бальні оцінки вказаних факторів. Невід'ємною частиною оцінки, є встановлення транзитного рейтингу країни на основі таких факторів, як геоекономічне становище країни, потенційні обсяги вантажопотоків, рівень розвитку транспортної мережі. Британський інститут Рендел таким чином визначив коефіцієнт транзитності для України – 3,12, оцінюючи його найвищим серед країн Європи [5].

Використання порівняльного підходу у своїх дослідження притримується Алькема В., який визначив наступну систему показників для оцінки транзитного потенціалу [6]:

- щільність шляхів сполучення в регіоні;
- середня категоріальність шляхів сполучення на території регіону;
- пропускна спроможність шляхів;
- технічний стан шляхів;
- рівень інфраструктурного забезпечення шляхів, ступінь розвитку сервісної інфраструктури;
- пікові навантаження (проектна потужність) пунктів пропуску через кордон та митних переходів;
- тривалість та ступінь складності митних процедур;
- середньодобова швидкість пересування транспортного засобу (транзитного вантажу) територією регіону;
- нормативи навантаження на вісь автомобіля;
- вартість транспортування 1 т транзитного вантажу;
- рівень безпеки (відсоток псування чи втрати вантажу, безпека дорожнього руху, криміногенна ситуація тощо) та інші.

Сич Є. застосовує показник ефективності використання транзитного потенціалу регіону ($Е_{РТзПР}$) на основі класичної формули розрахунку ефективності – співвідношення доходів, одержаних від транзитну вантажів територією регіону ($Д_{Тз}$), і витрат, здійснених для забезпечення пересування транзитних потоків ($В_{Тз}$) [7]:

$$Е_{РТзПР} = Дтз / Втз, \quad (1)$$

де $Д_{Тз}$ - доходи, одержані від транзитну вантажів територією регіону;

$В_{Тз}$ – витрати, здійснені для забезпечення пересування транзитних потоків

Таким чином, розглянуті вище методичні підходи до оцінки транзитного потенціалу регіону, дозволяють виділити їх переваги у використанні:

- достатньо широкий набір індикаторів та показників, які використовуються для оцінки транзитного потенціалу регіону;
- наведена система кількісних та якісних параметрів оцінки транзитного потенціалу регіону;
- можливість оцінки тенденцій окремих елементів транзитного потенціалу регіону для подальшого їх удосконалення та нарощення.

Однак, незважаючи на існуючі переваги, наведені методики містять і ряд недоліків:

- складність оцінки окремих елементів транзитного потенціалу регіону через обмежений доступ до джерел інформації;
- незначна увага у методиках приділяється економічним параметрам транзитного потенціалу регіону.

Огляд наведених методичних підходів до оцінки ефективності використання транзитного потенціалу регіону наведено у таблиці 1.

Таблиця 1

Огляд існуючих методичних підходів до оцінки ефективності використання транзитного потенціалу регіону

Автори	Характеристика методики	Показники та індикатори оцінки
1	2	3
Пирожков С., Прейгер Д., Малярчук І.	Оцінка транзитного потенціалу на основі визначення сукупної пропускної здатності транспортної системи	Порівняльна оцінка транзитного потенціалу регіону за пропускною спроможністю автомобільних доріг базується на значеннях нормативної пропускної спроможності: - для двосмугових доріг – 2000 авт. Год. В обох напрямах; - для рьох смугових – 4000 авт. Год. В обох напрямах; - для багатосмугових – 1250 авт. Год. Для крайньої правої полоси, 1800 авт. Год. Для крайньої лівої полоси, 1500-1700 авт. Год. Для середньої полоси.
Новікова А.	Оцінка транзитного потенціалу на основі розрахунку резервів пропускної спроможності транспортної мережі	Величина транзитного потенціалу регіону лімітується ланкою інфраструктури, що має найнижчу потужність, інші ж матимуть резерв потужності: $ПС_{інфр.} = \min\{ПС_{тр}, ПС_{пер}, ПС_{корд}\}$, де $ПС_{тр}$ – спроможність транспортної інфраструктури забезпечити пересування транзитного вантажу; $ПС_{пер}$ – переробна спроможність складських, розподільчих, транспортно-логістичних центрів (вузлів) та пунктів переробки; $ПС_{корд}$ – пропускна спроможність пунктів перетину кордонів.
Блудова Т.	Методика комплексного аналізу транзитного потенціалу регіону	Оцінка транзитного потенціалу здійснюється за системою показників: - щільність шляхів сполучення в регіоні; - середня категоріальність шляхів сполучення на території регіону; - пропускна спроможність шляхів та технічний стан шляхів; - рівень інфраструктурного забезпечення шляхів, ступінь розвитку сервісної інфраструктури; - пікові навантаження (проектна потужність) пунктів пропуску через кордон та митних переходів; - тривалість та ступінь складності митних процедур; - середньодобова швидкість пересування транспортного засобу (транзитного вантажу) територією регіону; - вартість транспортування 1 т транзитного вантажу; - рівень безпеки (відсоток псування чи втрати вантажу, безпека дорожнього руху, криміногенна ситуація тощо).

продовження таблиці 1

1	2	3
Сич Є.	Методика оцінки ефективності використання транзитного потенціалу регіону	Ефективність транзитного потенціалу регіону ($Е_{РТзПР}$) оцінюється на основі класичної формули розрахунку ефективності – співвідношення доходів, одержаних від транзитну вантажів територією регіону ($Д_{Тз}$), і витрат, здійснених для забезпечення пересування транзитних потоків ($В_{Тз}$): $Е_{РТзПР}$ = Дтз / Втз
Васильєв А.	Методика оцінка інтенсивності використання транспортної інфраструктури регіону	Базується на розрахунку відповідних індексів. 1. Індекс оцінки інтенсивності використання транспортної інфраструктури: Івті = ЧРдш / ЧРво, де $ЧР_{ДШ}$ – частка регіону в загальній довжині шляхової мережі (залізничних шляхів) країни; $ЧР_{ВО}$ – частка регіону в загальнодержавному вантажообороті відповідного виду транспорту. 2. Інтегральний індекс транзитності території, що представляє собою середнє геометричне значення чотирьох різноаспектних показників, котрі кількісно характеризують різні складові транзитного потенціалу території регіону: $I_{ІТР} = \sqrt[4]{I_{АЗЕД} ? I_{ЗТШ} ? I_{ТР} ? I_{КТ}}$, де $I_{АЗЕД}$ – індекс активності зовнішньоекономічної діяльності; $I_{ЗТШ}$ – індекс забезпеченості транспортними шляхами; $I_{ТР}$ – індекс транзитних резервів; $I_{КТ}$ – індекс контактності території.
Ларіон О.	Методика оцінки ступеня залучення регіону в систему транзитного руху	Здійснюється на основі розрахунку: - коефіцієнта транзитної завантаженості транспортної системи ($К_{ТзЗТС}$), що представляє собою співвідношення обсягу транзитних вантажів і загального обсягу вантажних перевезень у регіоні: $К_{ТзЗТС} = V_{Тзв} / V_В$

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

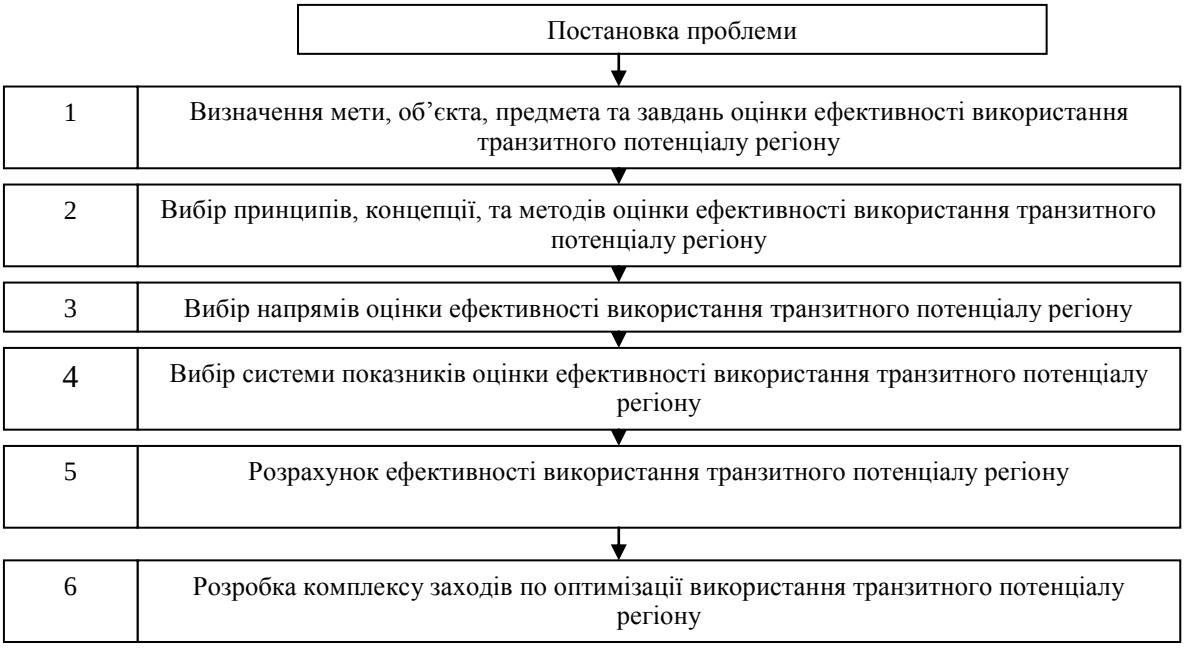


Рис. 1. Методика оцінки ефективності використання транзитного потенціалу регіону

Метою виступає оцінка ефективності використання транзитного потенціалу регіону. Об'єктом оцінки є транзитний потенціал регіону. Предметом оцінки є

кількісна характеристика транзитного потенціалу регіону та механізми його оптимізації. Завданнями оцінки транзитного потенціалу регіону, на нашу думку, є:

- оцінка передумов формування та результатів розвитку транзитного потенціалу регіону;
- оцінка ефективності використання транзитного потенціалу регіону;
- визначення рівня транзитного потенціалу регіону;
- розробка заходів по оптимізації транзитного потенціалу регіону.

На другому етапі обираються принципи, концепції та методи оцінки ефективності використання транзитного потенціалу регіону.

Принципами оцінки транзитного потенціалу регіону є комплексність; системність; розвиток; науковість. Слід виділити три концепції оцінки ефективності використання транзитного потенціалу регіону:

- ресурсна - визначення транзитного потенціалу регіону як ресурсних передумов;
- порівняльна - визначення транзитного потенціалу регіону на базі порівняння з аналогами;
- результатна - визначення транзитного потенціалу регіону за розміром чистого потоку економічних результатів від його використання.

Методами оцінки ефективності використання транзитного потенціалу регіону є експертний, бальний, рейтинговий, індексний, метод аналогів та методи математичного програмування.

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

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

- оцінка передумов формування транзитного потенціалу регіону;
- оцінка результатів розвитку транзитного потенціалу регіону;
- оцінка ефективності використання транзитного потенціалу регіону.

На четвертому етапі згідно напрямів досліджень обирається система показників оцінки ефективності використання транзитного потенціалу регіону. Система таких показників наведена на рисунку 2.

Рис. 2. Показники оцінки транзитного потенціалу регіону

На п'ятому етапі здійснюється розрахунок інтегрального індексу рівня транзитного потенціалу регіону, чому повинен передувати розрахунок часткових індексів передумов формування транзитного потенціалу регіону, результатів розвитку транзитного потенціалу регіону та індексу ефективності використання транзитного потенціалу регіону.

Розрахунок часткових індексів слід здійснювати, використовуючи індексний метод. При цьому попередньо для кожного індексу необхідно сформувати матрицю показників X та простандартизувати їх:

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

де n – число показників;

m – число регіонів;

x_{ij} – значення j – го показника, що характеризує i – ий регіон.

1. Використаємо такі формули для розрахунку часткових та інтегрального індексів транзитного потенціалу регіону [8, с.15].

$$X_{ij}^{I} = \frac{X_{ij}}{X_{m+1j}} \tag{3}$$

або

$$X_{ij}^{I} = \frac{X_{m+1j}}{X_{ij}} \;, \tag{4}$$

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

При цьому формула (3) використовується, коли еталоном є максимальне значення, а формула (4) – мінімальне.

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

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

$$I = \Sigma_{r\,1,\, r\,2,\dots r\,n} \,/\, ((\Sigma_{u\,1,\, u\,2,\dots u\,n})/n), \tag{5}$$

де I - інтегральний показник транзитного потенціалу регіону,

$\Sigma_{r1,\, r2,\dots r\,n}$ – сума окремих часткових показників регіону,

$\Sigma_{u1,\, u2,\dots un}$ – сума часткових показників України,

n – кількість показників.

Висновки. Отже, величина транзитного потенціалу регіону представляє собою кількісну оцінку його здатності до забезпечення пересування певного обсягу транзитних потоків через певну територію.

Список використаних джерел:

1.Пирожков С. Проблеми реалізації транзитного потенціалу України у контексті розширення ЄС і формування ЄЕП / С. Пирожков, Д. Прейгер, І. Малярчук // Економіка України. – 2013. – № 3. – С. 4-19.

2.Кочнев Ф. П. Организация движения на железнодорожном транспорте / Ф.П. Кочнев, В. М. Акулиничев, А. М. Макарочкин. – М.: Транспорт, 2009. – 568 с.

3.Васильев А. П. Эксплуатация автомобильных дорог и организация дорожного движения / А. П. Васильев, В. М. Сиденко. – М.: Транспорт,2010. – 304 с.

4.Новікова А. М. Методологічні основи розвитку транзитного потенціалу України: дис. ... д-ра екон. наук: 08.07.04 / А.М. Новікова; Національний авіаційний ун-т. – К., 2012. – 499 с.
5.Лифар В. В. Аналіз складових транзитного потенціалу регіону / В.В.Лифар // [Електронний документ]. – Режим доступу: www.nbuv.gov.ua/ portal/soc_gum/en_re/2010_7_3/28.pdf.
6.Алкема В. Г. Генезис структури транспортного потенціалу України в умовах сталого розвитку / В. Г. Алкема. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/27564/1/Alkema.pdf4.
7.Сич Є. М. Організаційно-економічний розвиток виробничого потенціалу транспортного комплексу регіону / Є. М. Сич, Н. В. Іванова // Розвиток методів управління та господарювання на транспорті: збірник наук. пр. – Одеса : ОНМУ, 2014. – № 18. – С. 104-122.
8.Мельник М. І. Інвестиційний клімат регіону: теоретичні та прикладні засади дослідження: Монографія / М. І. Мельник. – Львів: ІРД НАН України, 2005. – 304 с.

УДК: 332.12:338.432
Козловський С.В., д.е.н., професор
Вінницький національний аграрний університет
Жураківський Є.С.

СТРАТЕГІЧНИЙ АНАЛІЗ ФАКТОРІВ РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ АГРАРНОЇ ГАЛУЗІ

У статті проведено теоретико-концептуальне дослідження стану розвитку Вінницької області загалом та в розрізі питань розвитку аграрної галузі на основі стратегічного методу SWOT-аналізу. Сформульовано стратегічні цілі розвитку аграрної галузі регіону. Зроблено детальну характеристику стану економіки Вінницької області та сформульовано переваги, виклики та ризики щодо забезпечення розвитку аграрної галузі Вінницької області та її економіки загалом. Визначено фактори, які найбільше впливають на рівень економічної безпеки аграрної галузі Вінницької області.
Ключові слова: аграрна галузь, економічна безпека, стратегічний аналіз, Вінницька область, фактори впливу.

Kozlovskyi S., Zhurakivskiy E.

STRATEGIC ANALYSIS OF FACTORS OF REGIONAL ECONOMIC SECURITY AGRICULTURAL SECTOR

In the article the theoretical and conceptual study of the state of development of the Vinnytsia region in general and in the context of development issues in the agricultural sector through a strategic method of the SWOT-analysis. Formulated strategic goals of development of agrarian sector in the region. It made a detailed description of the state of economy of Vinnytsia region and formulated the benefits, challenges and risks to ensure the development of the agricultural sector of Vinnytsia region and its economy as a whole. The factors that most influence the level of economic security of the agricultural sector Vinnitsa region.
Keywords: the agricultural sector, economic security, strategic analysis, Vinnytsia region, influencing factors.

Козловский С.В., Жураковский Е.С.

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ФАКТОРОВ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ АГРАРНОЙ ОТРАСЛИ

В статье приведено теоретико-концептуальное исследование состояния развития Винницкой области в целом и в разрезе вопросов развития аграрной отрасли на основе стратегического метода SWOT-анализа. Сформулированы стратегические цели развития аграрной отрасли региона. Сделано подробную характеристику состояния экономики Винницкой области и сформулированы преимущества, вызовы и риски по обеспечению развития аграрной отрасли Винницкой области и ее экономики в целом. Определены факторы, которые больше всего влияют на уровень экономической безопасности аграрной отрасли Винницкой области.
Ключевые слова: аграрная отрасль, экономическая безопасность, стратегический анализ, Винницкая область, факторы влияния.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. У сучасному глобалізованому світі питання забезпечення економічної безпеки країни як першочергової задачі захисту національних інтересів держави від різного роду загроз має особливу актуальність. Різний економічний потенціал регіонів та рівень їх розвитку, економічні та фінансові проблеми, що поглибились останнім часом в країні, нерозв'язаний збройний конфлікт на сході держави, наявність великої кількості біженців з окупованих територій та інші несприятливі обставини, з якими стикнулася економіка України на початку 2014 року, потребують особливого підходу до розв'язання проблеми забезпечення економічної безпеки аграрної галузі як провідної галузі України.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Проблеми досягнення економічної безпеки держави, регіонів, окремих галузей економіки, а також дослідження питань, пов'язаних з цією проблемою, відображені в наукових працях багатьох зарубіжних та вітчизняних вчених: Л. Абалкіна, Дж. Барбера, Л. Біркена, І. Бінька, О. Барановського, З. Варналія, О. Власюка, В. Воротіна, А. Гальчинського, В. Геєця, В. Горбуліна, К. Гудвіла, К. Девіса, О. Ємельянова, М. Єрмошенка, А. Качинського, Г. Калетніка, Е. Кірєєвої, А. Козаченко, Р. Леонарда, Ю. Лисенка, Т. Лоурі, І. Мазура, О. Макара, А. Мокія, В. Мунтіяна, Г. Пастернак-Таранушенка, В. Предборського, Д. Прейгера, У. Семюелса, О. Скидана, А. Сухорукова, О. Черняка, Л. Шевченко, В. Шлемко, А. Штангрета та ін.

Разом з тим, ще не всі проблеми, пов'язані із забезпеченням економічної безпеки держави і, насамперед, її аграрної галузі знайшли своє теоретичне та практичне вирішення, хоча дослідженню цих проблем приділяється досить значна увага. В Росії ці проблеми досліджували С. Басалай, С. Волков, Н. Кулагіна, А. Семін, А. Свєтлаков та інші. Серед вітчизняних вчених питанням економічної безпеки аграрної галузі та агропромислового комплексу присвячені праці Л. Березіна, О. Бігдана, О. Гривківської, В. Жмуденко, О. Кириченко, М. Лучика, М. Маліка, П. Саблука, В. Ткаченка та інші.

Цілі статті. Метою даної роботи є стратегічний аналіз факторів регіональної економічної безпеки Вінницької області на основі якої пропонується класифікація факторів економічної безпеки аграрної галузі регіону.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Аграрна галузь являє собою складну динамічну систему економічних взаємовідносин між різними сферами виробництва аграрної продукції, її переробки, транспортування, споживання тощо, кожна з яких характеризується значним число показників.

В основі методики оцінювання рівня економічної безпеки аграрної галузі лежить дедуктивний принцип, який дозволяє ретельно розглянути особливості виробничої, технологічної, економічної, екологічної, соціальної тощо діяльності АПК окремо взятого регіону, виявити загрози цій діяльності з боку постійно мінливого зовнішнього середовища, а також виявити матеріальні, трудові, фінансові, інтелектуальні резерви регіону, що можуть бути задіяні для посилення його виробничо-економічного та інших видів потенціалу.

Стан (рівень) економічної безпеки аграрної галузі регіону може бути розкритий через певну систему критеріїв (показників). Під критерієм економічної безпеки ми розуміємо оцінку стану економіки регіону з погляду найважливіших процесів, що відображають сутність економічної безпеки [1].

Критеріями оцінювання рівня економічної безпеки аграрної галузі регіону можуть бути: величина ресурсного потенціалу регіону та можливості його збільшення, рівень ефективності використання ресурсів, капіталу і праці; конкурентоспроможність аграрної продукції та конкурентоспроможність підприємств, що виробляють сільськогосподарську продукцію; можливість регіону протидіяти зовнішнім загрозам; соціальна стабільність і консенсусне вирішення соціальних конфліктів тощо [2].

Критеріями економічної безпеки регіону є також рівень і якість життя населення, темпи інфляції, рівень безробіття, масштаби тіньової економіки, обсяги міжнародних резервів та ін.

Отже, проблема забезпечення економічної безпеки аграрної галузі включає два основних висновки: а) потреби суспільства є необмеженими, оскільки кожна людина прагне до кількісного та якісного підвищення рівня свого добробуту; б) здатність навколишнього середовища задовольняти наявні і майбутні потреби суспільства є обмеженою. Із цього випливає головне стратегічне завдання, яке постає перед аграрною галуззю, – це забезпечення продовольчої безпеки країни та екологізація виробництва сільськогосподарської продукції [3].

Вінницька область, де майже половини населення мешкає у сільській місцевості, залишається переважно аграрним регіоном. Завдяки своїм природним ресурсам, родючим ґрунтам и сприятливим кліматичним умовам для вирощування сільськогосподарської продукції, область посідає провідне місце в Україні з виробництва аграрної продукції. Разом з тим, значна орієнтація Вінницької області на розвиток сільського господарства і харчової промисловості може створити ризик для економіки області у випадку виникнення непрогнозованих форс-мажорних обставин (повені, засухи тощо). Підсилюється цей ризик ще й тим, що значний обсяг сільськогосподарської продукції регіону експортується практично без її обробки, що викликано недостатньою розвиненістю територіального аграрного ринку, відсутністю системи планування розвитку сільськогосподарського комплексу, нераціональним використанням природних ресурсів у сільськогосподарському виробництві, недостатньою матеріально-технічною переробною базою та іншими несприятливими факторами.

Для формування критеріїв (показників) економічної безпеки аграрної галузі Вінницької області був застосований метод стратегічного аналізу. Стратегічний аналіз є одним зі провідних етапів при розробці стратегічного плану розвитку регіону, забезпечення його розвитку. За своїм змістом він являє етап планових досліджень, на якому системно аналізуються фактори зовнішнього середовища і ресурсного потенціалу соціально-економічної системи регіону, визначається її „поточний стан" або „сформована ситуація" і виявляються резерви з метою їх подальшого використання для розвитку аграрної регіональної системи.

Найбільш послідовним і комплексним методом проведення стратегічного аналізу, що отримав визнання як у зарубіжних, так і у вітчизняних дослідників, є SWOT-аналіз. Такий аналіз проводиться за певною схемою, хоча процедура його проведення не є цілком формалізованою. Використовуючи цей метод, можна виявити, з одного боку, власні сильні і слабкі сторони (внутрішнє середовище), а з іншої, визначити можливості й загрози, що об'єктивно створюються в зовнішньому середовищі. На наступному кроці проводиться розподіл сильних і слабких сторін на такі, які можуть бути найкраще реалізовані з урахуванням наявних зовнішніх можливостей і загроз, і такі, які мають потребу в зміцненні або перестають бути сильними з урахуванням зовнішніх загроз. Головне завдання SWOT-аналізу – знайти ті сильні сторони регіону, які забезпечують унікальність конкурентних переваг аграрної галузі регіону з урахуванням сприятливих можливостей зовнішнього середовища та зневолювати слабкі сторони.

Для якісного відбору показників впливу на економічну безпеку аграрної галузі Вінницької області проведемо загальний SWOT-аналіз соціально-економічної ситуації в області – див. табл. 1 [4,5,6].

Таблиця 1

SWOT-аналіз стану розвитку Вінницької області загалом та в розрізі питань розвитку аграрної галузі

Внутрішні фактори	
Сильні сторони (S):	Слабкі сторони (W):
1. Географічне розташування, транзитний потенціал 2. Розвинуте транспортне сполучення та інфраструктура залізничного, автомобільного, авіаційного та трубопровідного транспорту 3. Наявність значних розвіданих запасів мінерально-сировинних ресурсів 4. Потужний сільськогосподарський комплекс та експортний потенціал аграрної продукції (високий рівень кооперації сільського господарства з переробними підприємствами; розвинена інфраструктура для зберігання рослинницької продукції (елеваторне господарство, плодоовочеві сховища), потужний бурякоцукровий комплекс; високий потенціал імпортозаміщення, самозабезпечення регіонального ринку власним виробництвом) 5. Наявність конкурентоспроможних підприємств машинобудування, переробної, харчової, енергогенеруючої, будівельної, хімічної промисловості та військово-промислового комплексу 6. Наявність родючих сільськогосподарських угідь, відсутність потужних об'єктів-забруднювачів довкілля та зон екологічного лиха 7. Швидкі темпи переорієнтації зовнішніх інтеграційних зв'язків економіки області з Росії та СНД на країни ЄС та на інші нові ринки 8. Наявність диверсифікованої ресурсної бази для розвитку енергетики (виробництво біодизеля, етанолу, використання відновних джерел енергії (пелети, солома, гідро- та сонячна енергетика) та енергозберігаючих технологій) 9. Позитивний досвід залучення міжнародної технічної допомоги у регіон (наявність успішного досвіду залучення додаткових коштів на соціально-економічний розвиток територіальних громад в рамках міжнародної технічної допомоги (ЄС/ПРООН, Despro, УФСІ, Програми ЄС: Транскордонне співробітництво, Східне Партнерство та ін.) 10. Значний потенціал для розвитку туристично-рекреаційної сфери 11. Створені Центри надання адміністративних послуг в кожному місті обласного значення та районному центрі 12. Наявність висококваліфікованих кадрів 13. Наявність розвиненої освітньої мережі ВНЗ та науково-технічної бази для перепідготовки робочої сили відповідно до потреб економіки регіону 14. Активність регіональної влади в поєднанні із взаємодією між владою та представниками інших суб'єктів регіонального розвитку (бізнес, наукова еліта, інститути громадянського суспільства) у формуванні стратегічних планів, програм розвитку регіону та у сфері законотворення 15. Достатність інформаційних ресурсів щодо діяльності органів місцевої влади	1. Небезпека загострення ситуації на території Придністровсько-Молдовської ділянки державного кордону 2. Корупція, що спричиняє неефективне та непрозоре використання бюджетних коштів 3. Недостатній рівень прямих іноземних інвестицій 4. Значна ступінь фізичного та морального зносу основних засобів підприємств при недостатніх об'ємах інвестицій в їх оновлення та модернізацію (технічна та моральна зношеність комунальної інфраструктури, недостатні потужності очисних споруд каналізації та низький рівень каналізування населених пунктів, застаріла матеріально-технічна база підприємств) 5. Низька енергоефективність економіки 6. Недостатній рівень поглибленої переробки сільськогосподарської продукції, домінування сировинної складової у структурі експорту продукції підприємств області 7. Значне орієнтування експорту на Російську Федерацію 8. Низький рівень привабливості проживання в сільській місцевості для молоді через недостатній розвиток, а подекуди депресивний стан сільської місцевості 9. Найбільша в Україні кількість територіальних громад, частина яких є дотаційними 10. Недостатня динаміка росту малого та середнього бізнесу 11. Реєстрація і сплата податків потужними підприємствами-експортерами за межами області 12. Несформована регіональна інноваційна політика, відсутність інфраструктури підтримки інноваційного бізнесу (інноваційні центри з експертними, навчальними та інформаційними функціями, венчурні фонди) 13. Низький рівень заробітної плати порівняно із середньоукраїнським (значний рівень відтоку активних і кваліфікованих працівників за межі регіону; висока питома вага зайнятих в неофіційному секторі економіки) 14. Невідповідність професійно-освітнього рівня робочої сили потребам регіонального ринку, відсутність якісного розвитку профтехосвіти 15. Відсутність стратегії поводження з твердими побутовими та промисловими відходами 16. Низький відсоток територій та об'єктів природно-заповідного фонду, загроза втрати ландшафтного та біологічного різноманіття 17. Недостатня кількість та якість природних ресурсів (низька лісистість області, деградація грунтів та недостатність якісних водних ресурсів) 18. Невідповідність туристичної інфраструктури світовим стандартам 19. Слабко розвинуті інститути громадянського суспільства та системи інформатизації територіальних громад області

продовження таблиці 1

Зовнішні фактори	
Сприятливі можливості (О):	Загрози (Т):
1. Впровадження програми ключових реформ (функціонування Антикорупційного Бюро України; децентралізація та реформа місцевого самоврядування; реформа системи національної безпеки та оборони; реформа військово-промислового комплексу; судова реформа) 2. Ефективна державна регіональна політика 3. Зацікавленість зовнішніх інвесторів регіоном (покращення стану доріг; створення міжнародних транспортних коридорів на території області; розвиток транскордонних економічних відносин; розвиток наукомістких галузей, у тому числі ІТ-технологій) 4. Членство України в СОТ та імплементація Угоди з ЄС (дія автономних торгівельних преференцій при поставках продукції до країн-членів ЄС; наближення рівнів стандартів України до стандартів ЄС; допомога міжнародних організацій з економічного і соціального розвитку (гранти та міжнародна технічна допомога) 5. Розвиток альтернативної енергетики (впровадження енергозберігаючих технологій на підприємствах житлово-комунального господарства та бюджетної сфери) 6. Розвиток сфери переробки вторинної сировини 7. Дерегуляція та розвиток підприємництва, спрощення процедури отримання дозволів та ліцензій (активна підтримка та сприяння роботі малого та середнього бізнесу) 8. Створення інфраструктури розвитку підприємництва (технопарки, бізнес-центри, інкубатори і т.п.) 9. Залучення області до проектів та заходів на загальнодержавному рівні 10. Впровадження системи державної підтримки сільськогосподарських підприємств, в тому числі дрібних сільгосптоваровиробників (використання нових технологій, добрив та техніки 11. Надання державної допомоги для диверсифікації надлишкових потужностей цукрової та спиртової галузей 12. Впорядкування земельних відносин на селі 13. Прийняття Державної програми розвитку туризму до 2020 року	1. Дестабілізація політичного, економічного та соціального середовища в країні (значні витрати на оборону країни; збройний конфлікт на Донбасі, загроза військового вторгнення з боку Російської Федерації; відсутність програм інтеграції переміщених осіб із східних областей в систему економічної діяльності в області) 2. Недосконале законодавство України 3. Недосконала державна регуляторна політика 4. Недосконаліть судової системи 5. Недосконала податкова політика держави як в частині загальнодержавних, так і в частині місцевих податків (тенденція до скорочення фізичних осіб-підприємців) 6. Недостатній рівень розвитку державно-приватного партнерства 7. Обмеженість фінансових ресурсів (відсутність дешевих кредитів), первинного капіталу 8. Неефективна державна політика в частині захисту національного товаровиробника (падіння виробництва в різних галузях економіки) 9. Високий рівень інфляції та девальвація національної валюти 10. Торгівельні обмеження на поставку вітчизняної продукції до країн-членів Митного Союзу (слабка диверсифікація ринків збуту продукції українського виробника; повільне впровадження європейської системи сертифікації для продукції та послуг, що виробляються в області) 11. Монополізація енергетичного ринку, зростання цін на енергоресурси (незадовільні темпи енергозбереження та імпортозаміщення) 12. Неефективна система державного екологічного контролю та моніторингу довкілля (втрата ландшафтного та біологічного різноманіття; деградація ґрунтів та недостатня якісних водних ресурсів; накопичені тверді побутові та промислові відходи) 13. Негативні демографічні зміни 14. Зміна кліматичних умов

Аналіз слабких і сильних сторін розвитку Вінницької області (табл. 1) дає можливість органам місцевого самоврядування не тільки розробити та затвердити стратегію забезпечення економічної безпеки аграрної галузі, але й поряд з середньостроковими стратегічними цілями визначати короткострокові оперативні цілі – власне проекти, реалізація яких повинна, з одного боку, усунути або максимально зменшити вплив слабких сторін аграрної галузі регіону на його економічну безпеку та найефективніше використати сильні сторони регіону, з іншого – скористатися сприятливими можливостями для розвитку аграрної галузі, які можуть виникнути завдяки дії тих чи інших зовнішніх чинників та попереднити (зневілювати) дію можливих (потенційних) загроз.

Одна із ключових задач SWOT-аналізу – сформулювати стратегічні цілі розвитку аграрної галузі регіону залежно від результатів проведеного аналізу взаємовпливу обраних факторів зовнішнього та внутрішнього середовища, а саме:

- використання сильних сторін і потенційних можливостей аграрної галузі регіону;
- подолання слабких сторін аграрної галузі регіону за рахунок зовнішніх можливостей;
- нейтралізація потенційних загроз за рахунок сильних сторін аграрної галузі регіону;
- прийняття радикальних стратегічних рішень у випадку наявності слабких сторін аграрної галузі регіону, які не можливо нейтралізувати у короткотерміновому періоді, та стрімкому наростанні зовнішніх загроз.

На основі проведеного аналізу SWOT-аналізу нами була зроблена детальна характеристика стану економіки Вінницької області та сформулювано переваги, виклики та ризики щодо забезпечення розвитку аграрної галузі Вінницької області та її економіки загалом. Розглянемо їх [5]:

I. Порівняльні переваги.

1. Вінниччина має значний потенціал для розвитку туристично-рекреаційної сфери, зручне географічне розташування, розвинуте транспортне сполучення, інфраструктуру залізничного, автомобільного, авіаційного та трубопровідного транспорту. Це дає можливість зацікавити зовнішніх інвесторів, покращити стан доріг, розвинути транскордонні економічні відносин та створити міжнародні транспортні коридори на території області.

2. Сильними сторонами області є наявність значних запасів мінерально-сировинних ресурсів, родючих сільськогосподарських угідь, відсутність потужних об'єктів-забруднювачів довкілля та зон екологічного лиха. Ці сильні сторони є порівняльною перевагою, оскільки дають можливість впровадити систему державної підтримки сільськогосподарських підприємств, у тому числі дрібних, спрямованої на використання нових технологій, нових видів добрив та техніки; впровадити державну програму виробництва екологічно чистих продуктів харчування та розвинути сферу переробки вторинної сировини; активізувати розвиток туристично-рекреаційної галузі та участь області в реалізації загальнодержавних та міжнародних природоохоронних програм та заходів.

3. Наявність конкурентоспроможних підприємств машинобудування, переробної, харчової, енергогенеруючої, будівельної, хімічної промисловості та військово-промислового комплексу відкривають сприятливі можливості для отримання автономних торгівельних преференцій при поставках продукції до країн-членів ЄС, створення сучасної, високо технологічної інфраструктури розвитку підприємництва (технопарки, бізнес-центри, інкубатори і т.п, розвитку наукомістких галузей, у тому числі ІТ-технологій, наближення рівнів стандартів України до стандартів ЄС.

4. Можливість дерегуляції та розвитку підприємництва, спрощення процедури отримання дозволів, ліцензій тощо нададуть активну підтримку та сприяння розвитку малого та середнього бізнесу. Сильними сторонами, які підтримують такі можливості, є створення Центрів надання адміністративних послуг в кожному місті обласного значення та кожному районному центрі, а також наявність в області висококваліфікованих кадрів та розвиненої освітньої мережі ВНЗ та науково-технічної бази для перепідготовки робочої сили відповідно до потреб економіки регіону.

5. Вінниччина має потужний сільськогосподарський комплекс та експортний потенціал аграрної продукції. Високий рівень кооперації сільського господарства з переробними підприємствами, існуюча інфраструктура для зберігання рослинницької продукції (елеваторне господарство, плодоовочеві сховища), потужний бурякоцукровий комплекс та високий потенціал імпортозаміщення, створює сприятливі

умови для самозабезпечення регіонального ринку аграрною продукцію власного виробництва.

6. Можливість посилення державної підтримки сільськогосподарських підприємств, в тому числі дрібних, дасть змогу збільшити використання нових технологій, добрив та техніки; забезпечить зростання внутрішнього попиту на аграрну продукцію, збільшить виробництво екологічно чистих продуктів харчування; сприятиме розвитку підприємств з переробки сільськогосподарської продукції та виробництва харчових продуктів, прискорить створення потужної мережі збутових організацій, оптової торгівлі для дрібних та середніх товаровиробників та розвиток обслуговуючих сільськогосподарських кооперативів.

7. Вінницька область має позитивний досвід залучення інвесторів та додаткових коштів для соціально-економічного розвитку територіальних громад в рамках міжнародної технічної допомоги (ЄС/ПРООН, Despro, УФСІ, Програми ЄС: «Транскордонне співробітництво», «Східне Партнерство» та ін.). Ці сильні сторони є порівняльною перевагою аграрної галузі області, оскільки можуть бути підтримані такими можливостями, як: зацікавленість зовнішніх інвесторів вкладати кошти в розвиток регіону та можлива допомога міжнародних організацій з економічного і соціального розвитку (дешеві кредити, гранти та міжнародна технічна допомога).

8. Можливість подальшого розвитку альтернативної енергетики, впровадження енергозберігаючих технологій на підприємствах житлово-комунального господарства та надання державної допомоги для диверсифікації надлишкових потужностей цукрової та спиртової галузей може бути підсилена такими сильними сторонами регіону, як наявність диверсифікованої ресурсної бази для розвитку енергетики (виробництво біодизеля, етанолу, використання відновних джерел енергії (пелети, солома, гідро- та сонячна енергетика) та енергозберігаючих технологій).

II. Подолання викликів.

1. Допомога міжнародних організацій з економічного і соціального розвитку (дешеві кредити, гранти та міжнародна технічна допомога), пошук і залучення зовнішніх інвесторів тощо сприятиме зменшенню таких слабких сторін аграрної галузі регіону, як недостатній рівень прямих іноземних інвестицій, низький рівень заробітної плати порівняно із середньою по Україні, значний рівень відтоку активних і кваліфікованих працівників за межі регіону, технічна та моральна зношеність комунальної інфраструктури, недостатня потужність очисних споруд каналізації та низький рівень каналізування населених пунктів, застаріла матеріально-технічна база сільськогосподарських підприємств, низька енергоефективність економіки, недостатній рівень поглибленої переробки сільськогосподарської продукції.

2. Низький рівень привабливості проживання в сільській місцевості для молоді через недостатній розвиток, а подекуди депресивний стан сільської місцевості може бути зменшений завдяки прийняттю відповідних державних програм, зокрема, Державної програми розвитку туризму до 2020 року, покращенню стану доріг, впорядкуванні земельних відносин на селі, розвитку підприємств з переробки сільськогосподарської продукції та виробництва харчових продуктів, розвитку обслуговуючих сільськогосподарських кооперативів, залучення області до реалізації проектів та заходів на загальнодержавному рівні, а також децентралізації та реформи місцевого самоврядування.

3. Слабкою стороною Вінниччини є недостатня динаміка росту малого та середнього бізнесу. Вирішити або, принаймні, послабити зазначену проблему, дозволить така низка позитивних можливостей, як активна підтримка та сприяння роботі малого та середнього бізнесу, створення інноваційної інфраструктури розвитку підприємництва

(технопарки, бізнес-центри, інкубатори і т.п.), створення міжнародних транспортних коридорів на території області, розвиток транскордонних економічних відносин, наближення рівнів стандартів України до стандартів ЄС, розвиток наукомістких галузей, у тому числі ІТ-технологій, створення потужної мережі збутових організацій, оптової торгівлі для дрібних та середніх товаровиробників, сприяння застосуванню автономних торгівельних преференцій при поставках продукції до країн-членів ЄС.

4. Можливість впровадження в Україні запланованих програм ключових реформ дасть змогу Вінницькій області суттєво зменшити вплив корупції, унеможливити неефективне та непрозоре використання бюджетних коштів, удосконалити сплату податків потужними підприємствами-експортерами, що зареєстровані за межами області; розвинути інститути громадянського суспільства та систему інформатизації територіальних громад області, провести децентралізацію влади, передати владні повноваження на рівень територіальних громад та здійснити процедуру добровільного об'єднання територіальних громад. Ефективне проведення цих реформ дозволить створити мережу фінансово спроможних територіальних громад та підвищити рівень задоволення життєво важливих потреб мешканців територіальних громад .

ІІІ. Ризики.

1. Дестабілізація політичного, економічного та соціального середовища в країні, небезпека загострення політичної ситуації на території Придністровсько-Молдовської ділянки державного кордону, корупція тощо поглиблюють вплив на економічну безпеку аграрної галузі Вінницької області таких слабких сторін, як низький рівень заробітної плати, неефективне та непрозоре використання бюджетних коштів та недостатній рівень прямих іноземних інвестицій.

2. Недосконале законодавство України, несформована регіональна інноваційна політика, відсутність інфраструктури підтримки інноваційного бізнесу, недостатня динаміку росту малого та середнього бізнесу та слабкий розвиток інститутів громадянського суспільства і системи інформатизації територіальних громад області поглиблює вплив таких слабких сторін Вінниччини, як збільшення кількості дотаційних територіальних громад.

3. Монополізація енергетичного ринку, зростання цін на енергоресурси створюють загрозу погіршення енергоефективності аграрного виробництва та економіки області в цілому, можуть законсервувати технічну та моральну зношеність комунальної інфраструктури та застарілу матеріально-технічну базу сільськогосподарських підприємств.

4. Неефективна система державного екологічного моніторингу довкілля, поширююча деградація ґрунтів, недостатня якість водних ресурсів, втрати ландшафтного та біологічного різноманіття регіону посилюють ризики щодо можливого зменшення територій та об'єктів природно-заповідного фонду та лісистості області.

5. Відсутність у Вінницькій області зрозумілої стратегії поводження з твердими побутовими та промисловими відходами в подальшому може призвести до їхнього накопичення та погіршення екологічного становища.

6. Зміна кліматичних умов посилює вплив таких слабких сторін аграрної галузі області, як значна фізична та моральна зношеність основних засобів; низька енергоефективність аграрного виробництва; загроза втрати ландшафтного та біологічного різноманіття; деградація ґрунтів, недостатність якісних водних ресурсів, низька лісистість області.

На основі проведеного SWOT-аналізу нами були визначити ключові проблеми розвитку Вінницької області, не розв'язання яких може перешкоджати гармонійному

розвитку регіону в цілому та забезпеченню економічної безпеки аграрної галузі регіону, а саме:

- загроза повномасштабного військового вторгнення з боку Російської Федерації;
- значна залежність економіки області від зовнішніх інтеграційних зв'язків підприємств-експортерів та ринків збуту в Росії та країнах СНД;
- недостатній рівень поглибленої переробки сільськогосподарської продукції;
- несформованість інноваційної політики та внаслідок цього відсутність інноваційної інфраструктури, слабке використання науково-технічного та виробничого потенціалу регіону;
- відсутність комплексної програми щодо працевлаштування та забезпечення життєдіяльності великої кількості переселенців з місць тимчасово окупованої території АР Крим та районів ведення антитерористичної операції;
- обмеженість власних інвестиційних ресурсів підприємств для модернізації виробництва;
- висока питома вага зайнятих в неофіційному секторі економіки;
- низька енергоефективність аграрної галузі та економіки області в цілому, а також високий ступінь зношеності основних засобів;
- значний рівень відтоку активних і кваліфікованих працівників за межі регіону в пошуках більш високих заробітків; недостатня пропозиція робочих місць у сільській місцевості;
- нераціональне у багатьох випадках використання земельних, водних ресурсів;
- недостатній рівень використання вторинних ресурсів;
- низький рівень врахування пріоритетів захисту довкілля та екологічної безпеки у програмах та стратегіях розвитку регіону;
- невідповідний сучасним викликам рівень підготовки управлінців та працівників органів місцевого самоврядування на базовому рівні територіальних громад;
- низький рівень доступності до інфраструктуних об'єктів та отримання послуг людьми з інвалідністю;
- відсутність на певних територіях регіону якісного доступу до мережі Інтернет, що не дозволяє впроваджувати ефективну систему комунікації та надавати мешканцям доступ до існуючих та перспективних послуг у сфері електронного врядування;
- відсутність ефективних механізмів співпраці на рівні територіальних громад органів місцевого самоврядування з громадськістю;
- недостатній рівень участі громадськості в програмах міжнародного співробітництва, в т.ч. жителів прикордонних територій.

З табл. 1 видно, що більшість «сильних сторін» економіки Вінницької області та «можливостей» її розвитку пов'язана саме з аграрною галуззю. Це, в першу чергу, такі напрями розвитку, як біоенергетика та сільське господарство (за умов наявності кваліфікованої робочої сили та високого рівня освітньої галузі). Але є і «слабкі» сторони аграрної галузі області. Це: занепад цукрової промисловості, недостатній рівень розвитку сільської інфраструктури, низька питома вага високих технологій в агропромисловому комплексі, нераціональне використання природних ресурсів та інші [7].

На основі проведеного аналізу нами були визначені фактори (див. табл. 2), які найбільше впливають на рівень економічної безпеки аграрної галузі Вінницької області, які об'єднані в такі групи [8, 9]: 1) економічно-фінансові; 2) виробничо-технологічні; 3) природньо-екологічні; 4) соціально-інтелектуальні; 5) інституційно-політико-інтеграційні.

Таблиця 2

Класифікація факторів економічної безпеки аграрної галузі Вінницької області

4	Назва показника	Од. виміру
	Економічно-фінансові	
1.	Середні ціни на зернові та зернобобові культури в регіоні	тис. грн. /т
2.	Середні ціни на продукцію тваринництва в регіоні	тис. грн. /т
3	Чистий прибуток підприємств сільськогосподарської галузі регіону	млн. грн.
4.	Сальдо зовнішньої торгівлі Вінницької області	млн. дол. США
5.	Обсяг дотацій в сільське господарство з державного бюджету	млн. грн.
6.	Рівень рентабельності усієї діяльності підприємств аграрної галузі регіону	%
7.	Рівень інфляції в Україні	%
	Виробничо-технологічні	
8.	Валова продукція сільського господарства регіону	млрд. грн.
9.	Кількість сільськогосподарських підприємств в регіоні	тис. шт.
10.	Кількість сільськогосподарської техніки у регіоні	тис. шт.
	Природно-екологічні	
11.	Обсяг посівних площ основних сільськогосподарських культур в регіоні	млн. га
12.	Урожайність зернових та зернобобових культур в регіоні	ц з 1 га
13.	Урожайність ріпаку в регіоні	ц з 1 га
14.	Обсяг викидів забруднюючих речовин у атмосферне повітря регіону	тис.тонн
15.	Природні катастрофи в регіоні	бали
	Соціально-інтелектуальні	
16.	Середня кількість працівників, зайнятих у сільськогосподарському виробництві регіону	тис. осіб
17.	Середня заробітна плата в регіоні	тис. грн. / міс.
18.	Інтелектуальний потенціа (індекс людського розвитку)	од.
19.	Інноваційний потенціал регіону	бали
	Інституційно-політико-інтеграційні	
20.	Інституційний потенціал регіону	бали
21.	Рівень політичної стабільності в країні	бали

Більшість наведених у табл. 2 факторів можуть мати кількісні вимірники, окрім таких показників як: природні катастрофи в регіоні; інноваційний потенціал регіону; інституційний потенціал регіону; рівень політичної стабільності в країні; міжнародно-інтеграційний стан країни. Ці фактори мають якісну характеристику і можуть визначатися методом експертних оцінок за допомогою умовної шкали, наприклад, від «0» до «100» балів.

Розглянемо особливості запропонованих якісних показників детальніше [1].

1. Природні катастрофи в регіоні, якісне значення для яких визначається експертами на основі бальної шкали відповідно до таких рекомендацій: а) тектонічні катастрофи (землетруси). Вінницька область може зазнати землетрусу від зони Карпат і прилеглої до Румунії території, ймовірність їх дуже низька; б) метеорологічні катастрофи (морози, спека, зливи, град, вітер тощо). Вінницька область розташована в зоні помірних вітрів. Але іноді швидкості вітру досягає 25-45 м/с, що може призвести до пошкодження дахів, лісів, садів, ліній зв'язку тощо.

2. Інноваційний потенціал регіону, якісне значення якого визначається експертами на основі бальної шкали. Інноваційний потенціал – сукупність всіх видів інформаційних ресурсів, включаючи технологічну документацію, патенти, ліцензії, бізнес-плани, інноваційні програми і т.ін. Від стану інноваційного потенціалу залежить вибір тієї або іншої стратегії розвитку, тому інноваційний потенціал у даному випадку можна трактувати як „міру готовності" економічної системи виконати поставлені цілі розвитку.

3. Інституційний потенціал. Інституції – це соціальні форми функцій суб'єктів, об'єктів, процесів і результатів економічної діяльності, що забезпечують еволюцію системи суспільного розподілу праці на підставі статутів, норм, правил, інструкцій, регламентів, контрактів, стандартів і порядків [10]. Також під інституціями розуміють «звичаї, традиції, правила і норми соціальної поведінки, згідно з якими люди діють у

різних сферах життя суспільства (у тому числі в економічній) тим чи іншим способом саме через свою причетність до інститутів» [11]. Інститути слід розглядати як «специфічні функціональні й організаційні форми колективної діяльності, які є сталими структурними утвореннями» і забезпечують реалізацію системних функцій економіки [11]. Під інституційний потенціалом будемо розуміти здатність держави проводити в життя прогресивні закони, правила, норми, приписи, утверджувати нові традиції тощо.

4. Рівень політичної стабільності в країні, якісне значення якого визначається експертами на основі бальної шкали відповідно до таких рекомендацій: а) рівень довіри до влади – показник, який характеризує ставлення громадян країни до влади та її інститутів у вигляді схвалення або несхвалення дій останніх; б) рівень виконання прийнятих державною програм та планів – показник, що визначає частку реалізованих програм (економічних, соціальних, науково-технічних та ін.) у загальній сукупності програм, прийнятих до втілення; в) можливість проведення чесних виборів та зміни влади – ймовірність порушення політичної стабільності в результаті проведення строкових (або дочасних) виборів та зміни влади в країні.

5. Міжнародно-інтеграційний стан країни – передбачає оцінювання відносин України із іншими країнами (насамперед, з Росією, ЄС, США). Ці відносини можуть бути сприятливими або несприятливими для розвитку економіки та забезпечення її стабільності.

Наведені фактори, на наш погляд, є найбільш суттєвими факторами впливу на економічну безпеку економіки Вінницької області та її аграрної галузі [12].

Висновки. Шляхом проведення SWOT-аналізу встановлено, що більшість «сильних сторін» та «можливостей» Вінницької області пов'язані саме з аграрною галуззю. В області є суттєві можливості для розвитку аграрної галузі. Це: наявність умов для розвитку високотехнологічного землеробства, збільшення обсягів експорту сільськогосподарської продукції та інші. До загроз розвитку аграрної галузі Вінницької області можна віднести: збільшення ймовірностей природно-кліматичних ризиків, збільшення імпорту сільськогосподарської продукції за рахунок цінового фактора, нераціональна державна політика в аграрній сфері та відсутність інвестиційної довіри до України з боку іноземних інвесторів.

Розроблено класифікацію факторів, які впливають на економічну безпеку аграрної галузі Вінницької області. Ці фактори поєднано в такі групи: економічно-фінансові; виробничо-технологічні; природньо-екологічні; соціально-інтелектуальні; інституційно-політико-інтеграційні.

Список використаних джерел:

1.Козловський С.В. Управління сучасними економічними системами, їх розвитком та стійкістю : [моногр.] / С.В. Козловський – Вінниця : Меркьюрі-Поділля, 2010. – 432 с.
2.Козловський С.В. Стійкість розвитку аграрної галузі регіону як чинник економічного зростання України / С.В. Козловський, В.О. Козловський, О.М. Бурлака // Економіка України. – 2014. – № 9. – С.59-73.
3.Мартинов С. В. Забезпечення сталого розвитку аграрного сектору регіону: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.07.02 / С. В. Мартинов. – 2005. – 22 с.
4.Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrstat.gov.ua
5.Стратегія збалансованого регіонального розвитку Вінницької області на період до 2020 року. – Режим доступу: http://www.vin.gov.ua/web/vinoda.nsf /web_alldocs/Doc% D0%9B%D0%9C%D0%9B%D0%A79TEHE2
6.Офіційний сайт Головного управління статистики у Вінницький області: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.vn.ukrstat.gov.ua/
7.Бурлака О. М. Стратегічний аналіз факторів стійкого розвитку аграрної галузі Вінницької області / О. М. Бурлака // Економіка ринкових відносин. – 2014. – №12. – С. 93-101.
8.Kozlovskyi Serhii The sustainability of agricultural sphere of the region as a factor in the economic development of Ukraine / S. Kozlovskyi, R. Grinyk, O.Pidvalna // Regional Innovations (France). – 2015. – №1. - P. 22-31.
9.Калетнік Г.М. Управління регіональною продовольчою безпекою в умовах економічної нестабільності : [моногр.] / Г.М. Калетнік, С.В. Козловський, Е.А. Кірєєва, О.Г. Підвальна – Вінниця: Меркьюрі-Поділля, 2015. – 252 с.
10. Іншаков О.В. Інституціональні проблеми економічного розвитку / О.В. Іншаков, Д.П. Фролов // Економічна теорія. – 2011. – №1. – С.63-78.
11. Зотов В.В. Институциональные проблемы реализации системных функций экономики / В.В. Зотов, В.Ф. Пресняков, В.О. Розенталь // Экономическая наука современной России. – 2001. – № 3. – С. 53.
12. Козловський С.В. Моделювання та прогнозування стійкості розвитку аграрної галузі регіону на основі теорії нечіткої логіки / С.В. Козловський, О.М. Бурлака // Економічний форум. – 2014 – №3. – С. 83-96. – Режим доступу: http://lutsk-ntu.com.ua/uk/zhurnal-ekonomichniy-forum

УДК 332.055
Криворучко М.Ю.
Черкаський державний технологічний університет

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНИЙ ВИМІР МІЖРЕГІОНАЛЬНОЇ ДИФЕРЕНЦІАЦІЇ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ

Стаття присвячена дослідженню інституціонального впливу на міжрегіональну диференціацію соціально-економічного розвитку в Україні. Результати дослідження вказують на протилежний характер впливу інституціональних факторів на рівень міжрегіональної диференціації в розрізі наявного доходу, заробітної плати і грошових витрат домогосподарств.
Ключові слова: інституційне врядування, інституціональні фактори підприємництва, міжрегіональна диференціація, соціально-економічний розвиток, нео-інституціоналізм.

Kryvoruchko M.

INSTITUTIONAL DIMENSION OF THE INTERREGIONAL DISPARITIES IN THE SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT IN UKRAINE

This study examines institutional influence on the interregional disparities in socio-economic development in Ukraine. The empirical results indicate an opposite direction of influence of the institutional factors on the level of interregional disparities in available income, wage and household expenditures.
Key words: institutional governance, institutional factors of entrepreneurship, interregional disparities, socio-economic development, new institutionalism.

Криворучко М.Ю.

ИНСТУЦИОНАЛЬНОЕ ИЗМЕРЕНИЕ МЕЖРЕГИОНАЛЬНОЙ ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ В УКРАИНЕ

Статья посвящена исследованию институционального влияния на межрегиональную дифференциацию социально-экономического развития в Украине. Результаты исследования указывают на противоположный характер влияния институциональных факторов на уровень межрегиональной дифференциации в разрезе доступного дохода, заработной платы и денежных расходов домохозяйств.
Ключевые слова: институциональное управление, институциональные факторы предпринимательства, межрегиональная дифференциация, социально-экономическое развитие, нео-институционализм.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Дослідження впливу інституційного середовища на економічний розвиток займає одне з провідних місць в сучасній економічній науці. Даний напрямок отримав свій розвиток завдяки фундаментальним працям Р. Коуза і Д. Норта в галузі неоінституціоналізму [7, 8, 18]. Вихідним положенням неоінституціональної теорії є твердження про те, що несприятливе для ринкової економіки політико-правове середовище підвищує витрати економічних агентів при здійсненні трансакцій, що має негативний вплив на господарську діяльність. Наслідком слабко розвинених інститутів є тінізація економіки, неефективний розподіл суспільних ресурсів, а також рентно-орієнтована спрямованість діяльності суб'єктів господарювання.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Ряд емпіричних досліджень вказує на наявність суттєвого зв'язку між показниками інституціонального середовища та економічного розвитку [9, 10, 13]. Даний підхід

лежить також в основі феномену «прокляття ресурсозабезпеченості» — ситуації, коли внаслідок функціонування несприятливих для ринку інститутів багата на ресурси країна переживає економічний спад [14, 16, 17, 19].

Широта використання неоінституціонального підходу дозволяє зробити висновок щодо його значної теоретико-емпіричної цінності та важливості в сучасних економічних дослідженнях. Дана теоретико-методологічна основа знайшла застосування в аналізі інституціональних змін в країнах пострадянського перехідного типу, включаючи Україну [4, 5, 6, 20]. Разом з тим, регіональний вимір впливу інституціональних факторів на соціально-економічний розвиток України не отримав достатнього висвітлення в економічних дослідженнях.

Цілі статті. Метою даного дослідження є аналіз впливу факторів інституційного середовища на міжрегіональну диференціацію в Україні. Відповідно до мети необхідно виконати такі завдання:

- обрати показники для аналізу;
- сформувати аналітичну модель;
- здійснити емпіричний аналіз і на його основі зробити висновки.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Найпоширенішою інформаційною базою інституціонального розвитку є звіт з інституційного врядування (institutional governance), розроблений Д. Кауфманом, А. Краайєм та М. Маструззі, що публікується на щорічній основі Світовим банком [11]. В основі розрахунку показників інституційного врядування лежить метод ранжуванням по відсотковій шкалі різних показників сприйняття суспільством діяльності влади в шести сферах державної політики, а саме: боротьба за корупцією (Control of Corruption – CC), діяльність уряду (Government Effectiveness – GE), забезпечення політичної стабільності (Political Stability – PS), регуляторна діяльність (Regulatory Quality – RQ), верховенства права (Rule of Law), підзвітність влади (Voice and Accountability – VA). Значення кожного показника коливається від 0 до 100, більше значення відповідає кращому сприйняттю суспільством діяльності влади. Дані показники знайшли широке застосування в економічних дослідженнях, разом з тим, методологія їх розрахунку піддається критиці [12].

В рамках даного дослідження аналітична модель приймає вигляд лінійної регресії:

$$y = a_0 + a_1 * CC + a_2 * GE + a_3 * PS + a_4 * RQ + a_5 * RL + a_6 * VA + \varepsilon \quad (1)$$

де a_0-a_6 – параметри; CC, GE, PS, RQ, RL, VA – незалежні змінні, y – коефіцієнт варіації відповідного показника соціально-економічного розвитку, ε – середня відносна похибка апроксимації.

Подібну методику аналізу можна застосувати з використанням в якості незалежних змінних показників інституціональних факторів підприємницької діяльності, які щорічно публікуються Світовим банком в документі під назвою «Doing Business Report». Цей документ містить інформацію з питань організаційно-правових аспектів господарської діяльності, а саме: відкриття бізнесу, вихід зі стану банкрутства, виконання контрактів.

Використовуючи інформаційну базу звіту «Doing Business Report», можна таким чином сформулювати рівняння (2):

$$y = a_0 + a_1 * БІЗН + a_2 * БАНКР + a_3 * КОНТР + \varepsilon \quad (2)$$

де a_0-а3 – параметри; БІЗН, БАНКР, КОНТ – показники наближеності до передової економіки в світі в рівні легкості відкриття бізнесу, виходу зі стану банкрутства і виконання контрактів відповідно (розраховується у відсотках, значення коливаються від 0 до 100); у – коефіцієнт варіації відповідного показника соціально-економічного розвитку, ε – середня відносна похибка апроксимації

В якості результатної ознаки доцільно використати такі найбільш загальні показники соціально-економічного розвитку регіонів як реальний ВРП і ВРП на душу населення, а також показники, що відображають рівень життя населення регіонів України, а саме: реальний середньомісячний наявний дохід у розрахунку на одну особу (НД), реальна середньомісячна заробітна плата у розрахунку на одного штатного працівника (ЗП), реальні середньомісячні грошові доходи (ГД) і витрати (ГВ) у розрахунку на одне домогосподарство.

Результати дослідження, яке охоплювало різні періоди для показників ВРП на душу населення (2002-2012 роки), наявний дохід (2002-2013 роки), заробітна (2005-2013 роки), підтвердило наявність позитивного кореляційного зв'язку між в моделі (1) для подушного ВРП і заробітної плати [20]. Дане дослідження покликане розширити діапазон аналізованих показників соціально-економічного розвитку, уніфікувати аналізований період, а також здійснити порівняльний аналіз статистичних характеристик моделей (1) і (2). Наявні дані в розрізі показників, що публікуються Державною службою статистики України (Держкомстатом) та Світовим банком, дозволяють охопити період 2005-2013 роки. Дані в розрізі коефіцієнтів варіації зазначених показників та інституціональних індикаторів наведені в таблицях 1-3.

Таблиця 1

Значення коефіцієнтів варіації показників соціально-економічного розвитку регіонів України, 2005-2013 роки [розраховано автором на основі даних [1]]

Рік/ показник	Var (ВРП)	Var (ВРП на душу населення)	Var (НД)	Var (ЗП)	Var (ГД)	Var (ГВ)
2005	1,02	0,55	0,18	0,21	0,16	0,20
2006	1,04	0,56	0,20	0,20	0,18	0,20
2007	1,07	0,59	0,20	0,21	0,16	0,17
2008	1,06	0,57	0,22	0,21	0,18	0,19
2009	1,04	0,56	0,24	0,20	0,16	0,17
2010	1,05	0,56	0,25	0,17	0,17	0,16
2011	1,01	0,51	0,24	0,18	0,17	0,18
2012	1,05	0,55	0,27	0,17	0,15	0,16
2013	1,10	0,59	0,27	0,17	0,16	0,15

Таблиця 2

Індикатори інституційного врядування в Україні, % (2005-2013) [2]

Рік/показник	CC	GE	PS	RQ	RL	VA
2005	29,8	34,1	37,0	34,3	27,3	41,3
2006	27,3	34,6	44,2	32,4	24,4	47,1
2007	24,3	28,6	48,6	36,9	26,3	48,1
2008	22,8	27,7	45,5	32,5	29,3	50,0
2009	16,3	22,0	34,1	31,6	24,2	49,3
2010	17,1	25,4	45,8	34,0	24,6	46,4
2011	17,1	21,8	43,4	29,9	23,5	44,6
2012	15,8	31,6	41,7	28,7	26,1	39,8
2013	12,0	30,1	21,3	28,7	23,2	37,0

Таблиця 3

Показники інституціонального середовища підприємництва в Україні, % (2005-2013) [3]

Рік/показник	БІЗН	БАНКР	КОНТР
2005	61,7	8,9	68,7
2006	58,2	9,1	68,7
2007	65,0	9,4	66,9
2008	66,4	9,8	66,9
2009	68,5	9,9	66,9
2010	69,8	9,9	67,2
2011	79,2	8,5	67,2
2012	81,7	9,6	67,2
2013	85,6	9,4	67,2

Можна зробити припущення щодо існування негативного зв'язку між коефіцієнтом варіації відповідного показника соціально-економічного розвитку регіону та індикаторами інституційного врядування, тобто, сприятливі для ринкових відносин та демократії інститути пом'якшують регіональну диференціацію.

Присутність в моделі шести незалежних змінних і відносно мала кількість спостережень (n=9) зумовлює необхідність виключення змінних, які не мають суттєвого впливу на незалежну змінну. Загальноприйнятим правилом економетричних досліджень є використання такої кількості незалежних змінних, що не перевищу третини кількості спостережень. В даному випадку кількість спостережень дорівнює n=9, тому кількість аналізованих факторних ознак необхідно обмежити трьома. Результати аналізу парної кореляції наведені в таблиці 4.

Таблиця 4

Коефіцієнти парної кореляції факторних і результативних ознак у моделі (1)

№ п/п	Залежна змінна	CC	GE	PS	RQ	RL	VA
1	Var (ВРП)	-0,39	0,18	-0,41	-0,08	-0,03	-0,24
2	Var (ВРП на душу населення)	0,005	0,32	-0,25	0,32	0,18	0,01
3	Var (НД)	-0,96	-0,38	-0,41	-0,75	-0,47	-0,42
4	Var (ЗП)	0,80	0,19	0,32	0,66	0,61	0,59
5	Var (ГД)	0,35	-0,05	0,38	0,20	0,14	0,58
6	Var (ГВ)	0,87	0,35	0,386	0,36	0,45	0,387

* розраховано автором

Для оцінки значущості кореляційного зв'язку і параметрів регресії при довірчому інтервалі α=0,05, кількості спостережень n=9, ступенях свободи $к_1$=3, $к_2$=5, необхідно орієнтуватися на такі критичні значення коефіцієнтів: коефіцієнт множинної кореляції R_{xy}=0,67; коефіцієнт множинної детермінації d=0,764; критерій Фішера для множинної регресії F=5,41; критерій Стюдента для множинної кореляції $t(R_{xy})$=2,447.

Залежність між значеннями коефіцієнтів варіації ВРП (а), подушного ВРП (б), наявного доходу (в), заробітної плати (г), грошових доходів (д) і витрат (е) домогосподарств набуває відповідно такої форми:

$$Y = 1{,}1543 - 0{,}0014 * CC - 0{,}0004 * GE - 0{,}0015 * PS \quad (1а)$$

$$Y = 0{,}4201 + 0{,}0011 * GE - 0{,}0017 * PS + 0{,}0055 * RQ \quad (1б)$$

$$Y = 0{,}3524 - 0{,}0048 * CC - 0{,}0022 * RQ - 0{,}0017 * RL \quad (1в)$$

$$Y = 0{,}0619 + 0{,}0016 * CC + 0{,}0014 * RQ + 0{,}0021 * RL \quad (1г)$$

$$Y = 0{,}1065 + 0{,}0003 * CC - 0{,}0001 * PS + 0{,}0012 * VA \quad (1д)$$

$$Y = 0{,}1183 + 0{,}0026 * CC - 0{,}0006 * RL + 0{,}0004 * VA \quad (1е)$$

Таблиця 5

Коефіцієнти кореляційно-регресійного аналізу за моделлю (1)

Модель	Незалежна змінна (Y)	Залежна змінна (X)	R_{xy}	d	F	t (R_{xy})	ε
1а	Var (ВРП)	CC, GE, VA	0,35	0,123	0,23	0,82	3,5%
1б	Var (ВРП на душу населення)	GE, PS, RQ	0,63	0,397	1,1	1,81	2,4%
1в	Var (НД)	CC, RQ, RL	0,98	0,96	40,0	11,0	2,2%
1г	Var (ЗП)	CC, RQ, RL	0,82	0,672	3,42	3,21	3,8%
1д	Var (ГД)	CC, PS, VA	0,63	0,397	1,1	1,8	4,6%
1е	Var (ГВ)	CC, RL, VA	0,89	0,792	6,4	4,33	3,8%

*розраховано автором

Аналіз коефіцієнтів регресійних моделей дозволяє зробити висновок про наявність зв'язку між індикаторами інституціонального врядування і коефіцієнтом варіації показників соціально-економічного розвитку регіонів України у період 2005-2013 роки. Для рівня варіації ВРП кореляційний зв'язок можна охарактеризувати як помірний, для подушного ВРП і грошових доходів домогосподарств – як помітний, для заробітної плати і грошових витрат – як сильний, для наявного доходу – як достатньо сильний (див. табл. 5).

Значення коефіцієнту детермінації, F- і t- критеріїв дозволяє виокремити модель (1в), відповідно до якої ефективна політика національного уряду (що проявляється в сприйнятті громадськістю її ефективності) в галузі боротьби з корупцією, регуляторної діяльності та верховенства права справляє сильний вплив на скорочення міжрегіональної диференціації в рівні наявного доходу населення. Дана модель пояснює 96% зміни результативної ознаки зміною в значенні незалежних змінних.

Вплив індикаторів інституційного врядування на міжрегіональну диференціацію в рівні оплати праці в моделі (1г) характеризується сильним позитивним зв'язком (модель пояснює 67,2% зміни результативної ознаки), тобто, ефективна робота національного уряду в галузі боротьби з корупцією, регуляторної діяльності та верховенства права сприяє поглибленню міжрегіональної диференціації в рівні оплати праці. Разом з тим, значення критерію Фішера F=3,21 в моделі (1г) нижче критичного значення 5,14, тому можна зробити висновок про незначущість кореляційно-регресійного зв'язку в даній моделі.

Модель (1е) характеризується позитивним впливом ефективної урядової політики в галузі боротьби з корупцією і підзвітності влади на поглиблення міжрегіональної диференціації в рівні грошових витрат домогосподарств. Разом з тим, факторна ознака верховенства права сприяє скороченню диференціації в рівні грошових витрат домогосподарств. В цілому, модель (1е) пояснює 79,2% зміни результативної ознаки зміною незалежних змінних, 20,8% зміни припадає на фактори, не включені до моделі.

Різний характер впливу індикаторів інституційного врядування на рівень міжрегіональної диференціації грошових витрат домогосподарств може мати таке пояснення. Ефективна боротьба з корупцією і високий рівень підзвітності влади сприяють покращенню загальної соціально-економічної ситуації в країні, що має наслідком економічне пожвавлення і відповідне зростання грошових витрат домогосподарств (купівля споживчих товарів, рухомого і нерухомого майна, витрати на відпочинок і дозвілля тощо). Джерелом грошових витрат домогосподарств в Україні можуть виступати не грошові доходи останніх, а наявний дохід (таке припущення можна зробити, виходячи з різної динаміки наявного доходу, заробітної плати, грошових доходів і витрат). Конвергентний характер впливу інституційного врядування на рівень варіації наявного доходу визначає відповідно дивергентний

характер впливу ефективності боротьби з корупцією і підзвітності влади на рівень варіації грошових витрат домогосподарств.

Механізм впливу зростання верховенства права на скорочення міжрегіональної диференціації в рівні грошових витрат домогосподарств може бути пояснений зростанням рівня заощадження населенням в умовах правової держави, тобто, за сприятливих обставин громадяни (домогосподарства) можуть не лише збільшувати грошові витрати через споживання, а й заощаджувати частину доходу, що у свою чергу впливає на формування наявного доходу і можливу дивергенцію у його рівні у майбутньому. Грошові витрати домогосподарств, збільшуючись в загальному обсягові, можуть тяжіти до певного однакового рівня для всіх регіонів.

Таким чином, фактори інституційного врядування можуть справляти різний за своїм характером вплив на рівень диференціації грошових витрат в Україні, аналіз характеру і сили такого впливу може стати предметом окремого дослідження.

Аналіз парної кореляції показників соціально-економічного розвитку регіонів з індикаторами легкості ведення бізнесу в Україні дозволяє виокремити сильний вплив останніх на рівень міжрегіональної диференціації в рівні наявного доходу, заробітної плати, і грошових витрат домогосподарств (див. табл. 6).

Таблиця 6

Коефіцієнти парної кореляції факторних і результативних ознак у моделі (2)

№ п/п	Показник	БІЗН	БАНКРУТ	КОНТР
1	Var (ВРП)	0,33	0,52	-0,41
2	Var (ВРП на душу населення)	-0,12	0,56	-0,19
3	Var (Наявний дохід)	0,88	0,36	-0,59
4	Var (Заробітна плата)	-0,81	-0,07	0,26
5	Var (Грошові доходи домогосподарств)	-0,48	-0,09	0,21
6	Var (Грошові витрати домогосподарств)	-0,77	-0,45	0,68

*розраховано автором

Аналітична форма рівняння залежності коефіцієнтів варіації ВРП (а), ВРП на душу населення (б), наявного доходу (в), заробітної плати (г), грошових доходів (д) і витрат (е) домогосподарств набуває відповідно такої форми:

$$Y = 0{,}4981 + 0{,}0011 * БІЗН + 0{,}0310 * БАНКР + 0{,}0027 * КОНТР \quad (2а)$$

$$Y = 0{,}0959 - 0{,}0002 * БІЗН + 0{,}0303 * БАНКР + 0{,}0028 * КОНТР \quad (2б)$$

$$Y = -0{,}6213 + 0{,}0032 * БІЗН + 0{,}0287 * БАНКР + 0{,}0052 * КОНТР \quad (2в)$$

$$Y = 1{,}1816 - 0{,}0020 * БІЗН - 0{,}0017 * БАНКР - 0{,}0109 * КОНТР \quad (2г)$$

$$Y = 0{,}4360 - 0{,}0006 * БІЗН - 0{,}0042 * БАНКР - 0{,}0028 * КОНТР \quad (2д)$$

$$Y = 0{,}2528 - 0{,}0014 * БІЗН - 0{,}0154 * БАНКР + 0{,}0025 * КОНТР \quad (2е)$$

Таблиця 7

Коефіцієнти кореляційно-регресійного аналізу за моделлю (2)

Модель	Незалежна змінна (Y)	R_{xy}	d	F	t (R_{xy})	ε
2а	Var (ВРП)	0,58	0,336	0,84	1,6	1,7%
2б	Var (ВРП на душу населення)	0,63	0,397	1,1	1,8	2,6%
2в	Var (НД)	0,94	0,88	12,2	6,0	3,8%
2г	Var (ЗП)	0,84	0,71	4,1	3,5	3,8%
2д	Var (ГД)	0,63	0,397	1,1	1,81	4,7%
2е	Var (ГВ)	0,89	0,792	6,4	4,3	3,4%

*розраховано автором

Аналіз коефіцієнтів регресійних рівнянь (див. табл. 7) дозволяє зробити висновок про незначущість кореляційного зв'язку у моделі (2а), (2б), (2г) і (2д) (низьке значення критеріїв Стюдента та/або Фішера). Кореляційний зв'язок і параметри в моделях (2в), (2е) є значущими.

Кореляційний зв'язок у моделі (2в) можна охарактеризувати як достатньо сильний, модель описує 88% зміни в рівні міжрегіональної диференціації наявного доходу населення зміною інституціональний факторів підприємництва в Україні. Необхідно зазначити, що рівень легкості відкриття бізнесу, виходу зі стану банкрутства і виконання контрактів сприяють поглибленню територіальної диференціації в рівні наявного доходу.

Значення коефіцієнта кореляції в моделі (2е) вказує на сильний зв'язок між міжрегіональною варіацією в рівні грошових витрат домогосподарств і показниками інституціонального середовища підприємницької діяльності в Україні. Дана модель пояснює 79,2% зміни значення коефіцієнта варіації грошових доходів зміною інституціональних факторів, а саме: відсутність бар'єрів для відкриття власної справи і виходу зі стану банкрутства сприяють скороченню, а виконання контрактів – поглибленню міжрегіональної диференціації в значеннях аналізованого показника.

Окремої уваги заслуговує аналіз різного характеру впливу інституціональних факторів здійснення підприємницької діяльності на рівень міжрегіональної диференціації в розрізі показників соціально-економічного розвитку регіонів України у період 2005-2013 років. В даному випаду можуть мати місце міркування, аналогічні до міркувань стосовно різного характеру впливу факторів інституційного врядування у моделі (1) внаслідок протилежних тенденцій до збільшення споживання і заощадження як результату ефективної інституційної політики і покращення підприємницького середовища.

Разом з тим, варто зазначити, що характер впливу інституціональних факторів на диференціацію в рівні наявного доходу у моделях (1) і (2) протилежний (див. табл. 8). Порівняльний аналіз коефіцієнтів кореляції вказує на більшу адекватність моделі (1) в аналізі впливу інституціональних факторів на рівень міжрегіональної диференціації наявного доходу. Адекватність моделей (1) і (2) однакова в аналізі зв'язку між варіацією значень показника грошових витрат домогосподарств і факторів інституціонального середовища.

Таблиця 8

Коефіцієнти регресії, характер впливу на залежну змінну, і значення відносної похибки апроксимації в моделях (1) і (2)

№ п/п	Коефіцієнт регресії, вплив, похибка	Наявний дохід		Грошові витрати домогосподарств	
		Модель 16	Модель 17	Модель 16	Модель 17
1	Характер впливу	-	+	+/-	+/-
2	R	0,98	0,94	0,89	0,89
3	d	0,96	0,88	0,792	0,792
4	F	40,0	12,2	6,4	6,4
5	t	11,0	6,0	4,33	4,3
6	ε	2,2%	3,8%	3,8%	3,4%

*складено автором

Висновки. Результати дослідження інституціонального впливу на міжрегіональну диференціацію соціально-економічного розвитку в Україні вказують на різний характер дії інституціональних факторів у період 2005-2013 роки. Ефективна політика національного уряду в галузі боротьби з корупцією, регуляторної діяльності і

верховенства права сприяла скороченню міжрегіональної диференціації в рівні наявного доходу. Разом з тим, успішна боротьба з корупцією і високий рівень підзвітності влади сприяла поглибленню міжрегіональної диференціації в рівні грошових витрат домогосподарств, а верховенство права – скороченню такої диференціації.

Аналіз кореляції показників інституційного середовища підприємництва і коефіцієнтів міжрегіональної варіації показників соціально-економічного розвитку вказує на поглиблення диференціації в рівні наявного доходу протягом досліджуваного періоду. Вплив інституціональних факторів підприємництва на міжрегіональну диференціацію в рівні грошових витрат мав різний характер: відсутність інституціональних перешкод в процесі відкриття власної справи і виходу зі стану банкрутства сприяють її скороченню, а високий рівень виконання контрактів – поглибленню.

В рамках здійснення дослідження впливу факторів інституційного середовища на міжрегіональну диференціацію соціально-економічного розвитку необхідно висловити чотири зауваження. По-перше, регіональний розвиток є складним багатовимірним процесом, його соціально-економічну складову неможливо охопити в повній мірі за допомогою таких показників як ВРП, ВРП на душу населення, наявний дохід, заробітна плата, грошові доходи і витрати домогосподарств. Ці показники були використані з метою аналізу загального характеру зв'язку між факторами інституціонального середовища та нерівномірністю територіального розвитку в Україні, використання інших показників може значно розширити аналітичну та дискусійну основу подальших досліджень в даному напрямку.

По-друге, окремої уваги заслуговують показники, що характеризують фактори інституційного середовища. Їх практична значимість та широке використання в емпіричних дослідженнях не заперечує існування інших, не менш інформативних індикаторів інституціонального розвитку.

Третє зауваження стосується обраної кореляційно-регресійної моделі: наявність лінійного зв'язку між двома результативними і трьома факторними ознаками не означає відсутність нелінійного зв'язку між ними, особливо, якщо модель буде доповнено новими незалежними та/або залежними змінними.

Четверте зауваження пов'язане з довжиною аналізованого часового ряду. Наявність в моделі трьох незалежних змінних вимагає більшої кількості спостережень, ніж використано в рамках даного дослідження. Разом з тим, використання даних, що публікуються Держкомстатом і Світовим банком, дозволили отримати статистично значущі емпіричні результати.

Список використаних джерел:

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу www.ukrstat.gov.ua
2. Звіт Світового банку з інституційного врядування [Електронний ресурс]. – Режим доступу http://info.worldbank.org/governance/wgi/index.aspx#home
3. Звіт Світового банку з інституційних факторів підприємництва в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу http://www.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/ukraine
4. A. Anders, "Building Capitalism: Lessons of the Postcommunist Experience", Policy Brief, Carnegie Endowment for International Peace, Washington, DC, 2001.
5. A. Bevan, S. Estrin, and K. Meger, "Foreign Investment Location and Institutional Development in Transition Economies", International Business Review, vol. 13, №1, 2004, pp. 43-64.
6. B. Black and A. Tarassova, "Institutional Reforms in Transition: A Case Study of Russia", Supreme Court Economic Review, vol. 10, The Rule of Law, Freedom, and Prosperity, 2003, pp. 211-278.
7. R.H. Coase, "The Nature of the Firm", Economica, Vol. 4, №16, 1937, pp. 386-405.
8. R.H. Coase, "The Problem of Social Cost", Journal of Law and Economics, Vol. 3, 1937, pp. 1-44.
9. J.D. Gwarthey, R.G. Holcombe, and R.A. Lawson, "Economic Freedom, Institutional Quality, and Cross-Country Differences in Income and Growth", Cato Journal, Vol. 24, 2004, pp. 205-233.
10. O. Havrylyshyn and R. van Rooden, "Institutions Matter in Transition, but So Do Policies", IMF Working Paper № 0070, 2000.
11. D. Kaufman, A. Kraay, and M. Mastruzzi, "The Worldwide Governance Indicators: Methodology and Analytical Issues", World Bank Policy Research Working Paper № 5430, 2010.
12. D. Kaufmann, A. Kraay, and M. Mastruzzi, "Worldwide Governance Indicators Project: Answering the Critics", World Bank Policy Research Working Paper №4149, 2007

13. S. Knack and P. Keefer, "Institutions and Economic Performance: Cross-Country Tests Using Alternative Institutional Measures", Economics and Politics, vol. 7, №3, 1995, pp. 207-227.
14. I. Kolstad, "The Resource Curse: Which Institutions Matter?" Chr. Michelson Institute Working Paper WR2007:2, 2007.
15. M. Kryvoruchko, "Institutional Influence on the Interregional Disparities in the Socio-Economic Development in Ukraine", International Journal of Economics and Society, vol. 1(1), 2015, pp. 10-13.
16. P. Lane and A. Tornell, "Voracity and Growth", Harvard Institute for International Development, Development Discussion Paper № 654, 1998.
17. H. Mehlum, K. Moene, and R. Torvik "Institutions and the Resource Curse", The Economic Journal, vol. 116, 2006, pp. 1-2010.
18. D. North, "Institutions, Institutional Change and Economic Performance", Cambridge University Press, Cambridge, 1990.
19. J.A. Robinson, R. Torvik, and T. Verdier "Political Foundations of the Resource Curse", Journal of Development Economics, vol. 79, 2006, pp. 447-468.
20. A. Tiffin, "Ukraine: The Cost of Weak Institutions", IMF Working Paper №06/167, 2006.

Рецензент д.е.н., професор Петкова Л.О.

УДК 338.48
Папп В.В., д.е.н., професор
Мукачівський державний університет

ОЦІНКА ТУРИСТИЧНО-РЕКРЕАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЗАКАРПАТСЬКОЇ ОБЛАСТІ

У статті окреслено системні перешкоди використанню туристичного потенціалу регіонів України, зокрема Закарпатської області. Визначено чинники, обґрунтовано механізми та напрями підвищення ефективності використання туристичного потенціалу Закарпатської області. Запропоновано заходи, спрямовані на удосконалення стратегічного програмування, покращення фінансового забезпечення розвитку туристично-рекреаційної сфери, окреслено економічні стимули щодо розвитку туризму та рекреації та формування привабливого інвестиційного середовища для реалізації інфраструктурних та інвестиційних проектів у сфері туризму та рекреації Закарпаття.

Ключові слова: туризм, рекреація, потенціал, регіон, стратегія, інфраструктура, соціально-економічний розвиток.

Papp V.

EVALUATION OF THE TOURISM-RECREATION POTENTIAL OF TRANSCARPATHIAN REGION

The article outlines the obstacles systemic use of tourism potential of Ukraine's regions, particularly the Transcarpathian region. Factors reasonably mechanisms and ways of increasing efficiency tourist potential of Transcarpathian region. The measures aimed at improving strategic programming, improving the financial security of tourism and recreational areas outlined economic incentives for the development of tourism and recreation and the formation of an attractive investment environment for infrastructure and investment projects in tourism and recreation in Transcarpathia.

Key words: tourism, recreation potential, the region, infrastructure, the strategy, socio-economic development.

Папп В.В.

ОЦЕНКА ТУРИСТСКО-РЕКРЕАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ЗАКАРПАТСКОЙ ОБЛАСТИ

В статье обозначены системные препятствия использованию туристического потенциала регионов Украины, в частности Закарпатской области. Определены факторы, обосновано механизмы и направления повышения эффективности использования туристического потенциала Закарпатской области. Предложены меры, направленные на совершенствование стратегического программирования, улучшение финансового обеспечения развития туристско-рекреационной сферы, очерчены экономические стимулы по развитию туризма и рекреации и формирования привлекательной

инвестиционной среды для реализации инфраструктурных и инвестиционных проектов в сфере туризма и рекреации Закарпатья.

Ключевые слова: туризм, рекреация, потенциал, регион, стратегия, инфраструктура, социально-экономическое развитие.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Туристична індустрія - це одна з найбільш динамічних галузей, що швидко розвиваються у світовому господарстві. Туризм входить до числа трьох найбільших експортних галузей, поступаючись нафтовидобувній промисловості та автомобілебудуванню. На даний час туризм є найбільш рентабельною сферою світового господарства, яка відіграє провідну роль в економіці багатьох країн, наповнюючи бюджет, створюючи додаткові робочі місця, сприяючи регіональному розвитку, розвитку сфери обслуговування і т. д. За даними UNWTO у світі близько 220 млн. осіб зайнято в сфері туризму, що становить 8,3% світової робочої сили і дає 9,2% світового ВВП. Ці цифри щороку зростають, і не дивно, що багато країн вважають розвиток туризму головною і невід'ємною частиною свого стратегічного розвитку [9].

Сучасні економічні умови дозволяють позиціонувати туризм, як найважливішу галузь національного і світового господарства, що відрізняється високим рівнем доходу і інтенсивними темпами розвитку. Серед причин, що зумовлюють високу прибутковість і темпи зростання галузі, можна назвати суттєвий попит на подорожі різної спрямованості та рентабельність туристичних продуктів і послуг. В економіці більшості країн туристична галузь дозволяє стимулювати не тільки економічний, але і соціальний розвиток регіонів, а також відіграє важливу роль у збільшенні доходів державного та місцевих бюджетів.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Дослідженням різних аспектів розвитку туризму як галузі економіки на державному та регіональному рівнях займається ряд зарубіжних та вітчизняних вчених, серед яких Алєксєєва Ю. [1], Бабкин А.В. [2], Калитвинцева М.В. [3], Костюк О.М. [4], Мальська М.П. [5], Оленічева Ю.О. [6], Стеченко Д.М. [7].

Незважаючи на значну кількість наукових досліджень щодо тенденцій та перспектив розвитку туризму в Україні, ґрунтовного дослідження потребує регіональний аспект туристичної сфери та перспективи її розвитку в майбутньому.

Цілі статті. Метою статті є дослідження особливостей розвитку туризму в Закарпатській області як важливої галузі економіки, що здійснює значний вплив на сталий розвиток регіону.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Рівень розвитку туристичного бізнесу в країні не відповідає потенційним можливостям регіонів та потребам населення в туристських послугах. Туризм, особливо внутрішній і в'їзний, дуже слабо розвинений. Туристський потенціал регіонів використовується всього на 10-15%. Існуюча система управління туризмом на регіональному рівні є малоефективною. Регіональні програми розвитку туризму не підкріплені відповідними програмами на районному рівні, а ті в свою чергу, - бізнес-планами та інвестиційними проектами.

Щодо Закарпаття, то це єдина з областей України, яка межує з чотирма країнами Карпатського Єврорегіону – Угорщиною, Польщею, Словаччиною, Румунією. Завдяки геополітичному розташуванню і природно-кліматичним особливостям, область має надзвичайно сприятливі умови для розвитку туризму.

У 2014 році туристично-рекреаційними закладами області обслужено 338,5 тис. чол., що на 1,1 відс. менше ніж у 2013 році. Загалом обсяг наданих послуг у сфері туризму і рекреації склав 344,4 млн. грн.., що на 4,6 відс. більше ніж у 2013 році.

Балансовий прибуток суб'єктів туристичної сфери у 2014 році зріс порівняно з попереднім роком на 19,2 відс., що складає 2980,3 тис. грн. На модернізацію туристично-рекреаційних закладів у 2014 році направлено 12,9 млн. грн., це на 5,5 відс. менше ніж у попередньому році. За 2014 р. у туристично-рекреаційній сфері області створено 42 робочих місця, що на 33,3 відс. менше ніж у 2013 році [8].

Надходження до державного бюджету від діяльності туристичної сфери зросли у 2014 році на 2,2 відс., проте до місцевих бюджетів надходження зменшились на 26,7 відс. порівняно з 2013 роком, загалом по державному і місцевим бюджетам надходження зменшились на 10,2 відс. Щодо туристичного збору, то його надходження показують позитивну динаміку, зокрема, у 2011 р. – 509,2 тис. грн., 2012 р. – 699,0 тис. грн., 2013 р. - 890,6 тис. грн., у 2014 році згідно планових показників – 1050,0 тис. грн.

На території області функціонує 286 готелів, 25 санаторіїв та 177 пансіонатів, баз відпочинку, туристичних баз, рекреаційних закладів. Найбільша їх кількість знаходиться у Тячівському (103) та Рахівському (73) районах. Найменша кількість у м. Чоп (2), Виноградівському (7), Берегівському (9) та Перечинському (9) районах.

Найбільша кількість санаторіїв сконцентрована у Тячівському районі (7), готелів найбільше у Рахівському районі (56), пансіонатів та баз відпочинку у Тячівському районі (64) (рис. 1).

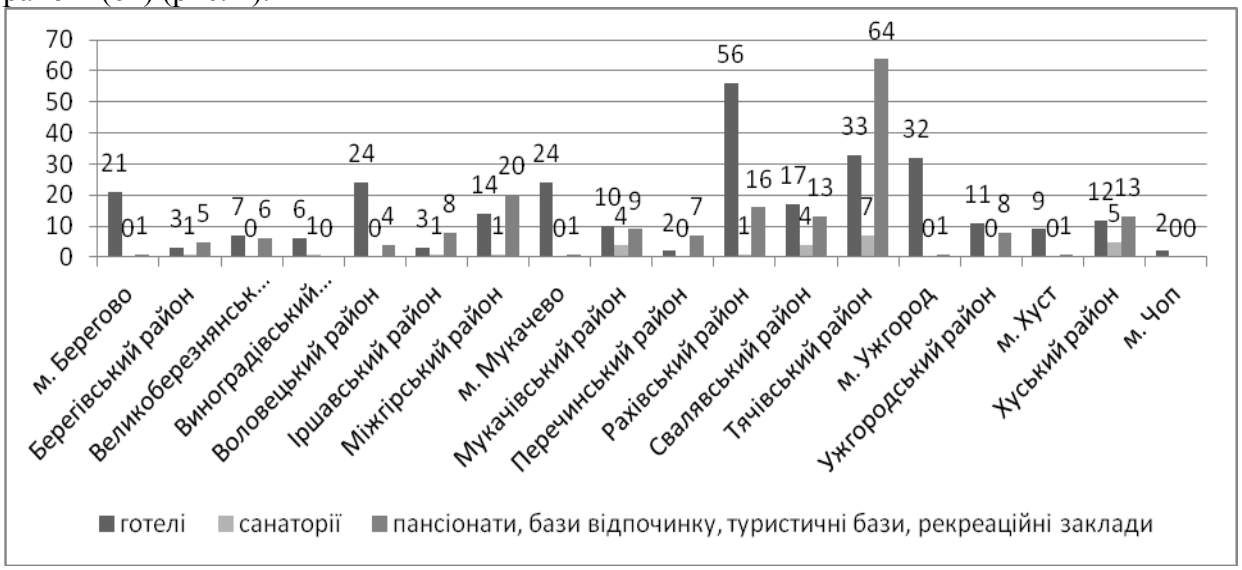


Рис. 1 Туристично-рекреаційні об'єкти Закарпатської області у 2014 р. [8]

Кількість номерів у туристично-рекреаційних закладах області коливається від 4 до 502 місць. У 2013 році в Закарпатській області діяли 82 суб'єкти туристичної діяльності, з них 41 – юридичні особи та 41 – фізичні особи-підприємці. За видами туристичної діяльності, вони розподілялися наступним чином: 19 суб'єктів – туроператори (організація та забезпечення створення туристичного продукту, реалізація та надання туристичних послуг, а також посередницька діяльність із надання характерних і супутніх послуг), 60 суб`єктів – турагенти (посередницька діяльність із реалізації туристичного продукту туроператорів та туристичних послуг інших суб'єктів туристичної діяльності, а також посередницька діяльність щодо реалізації характерних і супутніх послуг) та 3 суб`єкти – здійснювали тільки екскурсійну діяльність (табл. 1).

Таблиця 1

Суб'єкти туристичної діяльності по Україні та Закарпатській області у 2013 році [8]

	Кількість суб'єктів туристичної діяльності														Дохід від надання туристичних послуг			
	юридичні особи, усього		у тому числі						фізичні особи-підприємці, усього		у тому числі				юридичні особи		фізичні особи-підприємці	
			туроператори		турагенти		суб'єкти, що здійснюють екскурсійну діяльність				турагенти		суб'єкти, що здійснюють екскурсійну діяльність					
	осіб	Частка, %	осіб	Частка, %	осіб	Частка, %	осіб	Частка, %	осіб	Частка, %	осіб	Частка, %	осіб	Частка, %	млн. грн	Частка, %	млн. грн	Частка, %
Україна	2859	100	945	100	1799	100	115	100	2833	100	2471	100	362	100	6199,8	100	296,876	100
Закарпатська область	41	1,4	19	2,0	20	1,1	2	1,7	41	1,4	40	1,6	1	0,3	7,984	0,1	2,03	0,7

Упродовж 2013 р. 19,9 тис. осіб офіційно скористалися туристичними послугами, з них 0,5 тис. осіб – іноземні туристи, 13,0 тис. осіб – громадяни України, які виїжджали за кордон, 6,4 тис. осіб – внутрішні туристи. У порівнянні з 2012 р. кількість громадян України, які виїжджали за кордон, збільшилася на 9,9%, а кількість іноземних туристів та внутрішніх туристів зменшилася на 29,7% та 16,2% відповідно. На дві третини зменшилася і кількість туристів, яким було надано екскурсійні послуги.

Із загальної кількості туристів у 2013 р. проводили дозвілля та відпочинок 97,4%, перебували у службових, ділових поїздках, на навчанні – 1,0%, перебували на лікуванні 0,3%, займалися іншими видами туризму – 1,3%. У загальній кількості туристів більше третини складали діти та підлітки – усього 6,9 тис. осіб.

Усього впродовж 2013 р. суб`єктами туристичної діяльності області надано 138,6 тис. туроднів, на кожного туриста в середньому припадало по 7 туроднів. Загалом у 2013 р. туристичних путівок продано на 45,8 млн. грн.

Одним із пріоритетних завдань у плануванні діяльності туристично-рекреаційної галузі є розвиток саме в'їзного туризму, який крім інших переваг галузі (створення нових робочих місць, розвиток місцевої інфраструктури, формування доходів місцевих бюджетів, реклама регіону), забезпечує додаткове надходження фінансових ресурсів у економіку регіону шляхом здійснення іноземними туристами додаткових видатків, які у подальшому створюють позитивний мультиплікативний ефект на велику кількість суміжних галузей регіону.

Саме тому одним із завдань у сфері туризму повинно бути розширення пропозиції туристично-рекреаційних продуктів, в т.ч. з орієнтацією на іноземних туристів з урахуванням мети їх подорожі шляхом побудови (реконструкції) туристично-рекреаційних закладів, які відповідають західним стандартам якості, відповідної розбудови супутньої інфраструктури (транспортної, комунікаційної, фінансової, інформаційної), розширення асортименту можливостей Закарпаття на національному та міжнародному ринках.

Однак, при аналізі показників іноземного (в`їзного) туризму слід мати на увазі, що великий відсоток відвідувачів із сусідніх країн не обліковуються офіційними статистичними даними, оскільки вони самостійно організовують свої подорожі до Закарпаття, відвідують родичів, друзів, приїжджають на короткий термін (один день) і не користуються послугами ліцензованих туроператорів та турагентів.

В інфраструктурі туристичної галузі важливе місце займають колективні засоби розміщування. Вони поділяються на спеціалізовані засоби розміщування і готелі та аналогічні засоби розміщування. До мережі спеціалізованих засобів розміщування у 2013 р. увійшли: 18 санаторіїв, 2 дитячі санаторії, 2 пансіонати з лікуванням, 3 дитячі заклади оздоровлення цілорічної дії, 4 санаторії-профілакторії, 2 будинки відпочинку, 2 пансіонати відпочинку, 23 бази відпочинку та інші заклади відпочинку (рис. 2).

Рис. 2 Динаміка кількості спеціалізованих засобів розміщування в Закарпатській області [8]

Найбільша кількість перерахованих суб'єктів зосереджена у Тячівському (26,8%), Свалявському (14,3%), Хустському (10,7%), Виноградівському (8,9%) та Мукачівському (7,1%) районах.

Упродовж 2013 року у діючих закладах було розміщено 73,0 тис. осіб, що на 3,9% менше, ніж у попередньому році. За віковою структурою розміщено 64,0 тис. дорослих осіб та 9,0 тис. дітей. Із загальної кількості розміщених 4,0 тис. осіб – іноземці, 2,4 тис. осіб – постраждалі від аварії на ЧАЕС. Загалом усіма відпочиваючими в оздоровчих закладах проведено 1044,5 тис. ліжко-днів або 14,3 ліжко-дня в середньому однією особою.

Мережа суб'єктів – юридичних осіб ресторанного господарства на початок 2014 р. нараховувала 324 об'єктів (кафе, бари, ресторани, їдальні, постачання готової їжі) на 16,3 тис. посадочних місць. У середньому на один об'єкт у ресторанному господарстві припадало 50 місць (при 51 - у попередньому році). Основу мережі ресторанного господарства за спеціалізацією складають кафе, закусочні, буфети, бари, їх питома вага у загальній кількості об'єктів у 2013 р. становила 78,1% проти 77,3% у 2012 р.

Порівняно з 2012 р. кількість об'єктів ресторанного господарства зменшилась на 76 одиниць або на 19,0%, а кількість посадочних місць в них – на 4,0 тис. або на 19,7%. По забезпеченості населення на 10 тис. осіб місцями в об'єктах ресторанного господарства серед регіонів України область займала у 2013 р. 27 місце (рис. 3).

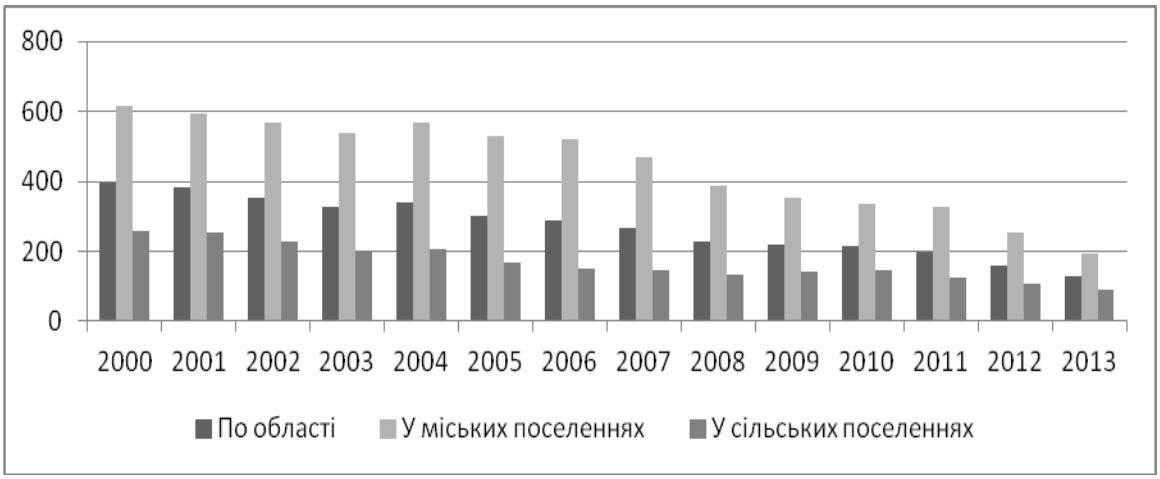


Рис. 3 Забезпеченість населення місцями в об'єктах ресторанного господарства Закарпатської області, *(на 10 тис. осіб; місць)* [8]

Серед міст та районів області найбільше об'єктів ресторанного господарства зосереджено в обласному центрі – 62 одиниці (19,1% від загальної кількості) та у Тячівському районі – 39 одиниць (12,0%), а найменше – у м. Чоп, відповідно 2 та 0,6%.

Товарооборот ресторанного господарства порівняно з 2012 р. зменшився у порівнянних цінах на 9,5% і склав 93,8 млн. грн. Більше половини обсягів обороту підприємств, що здійснюють діяльність у сфері ресторанного господарства продовжує займати продаж товарів.

Частка реалізації продукції власного виробництва у роздрібному товарообороті ресторанного господарства у 2013 р. склала 48,3%. Протягом останніх років розширилась мережа невеликих кафе та барів, що належать фізичним особам – підприємцям, де пропонується широкий вибір страв закарпатської, угорської, словацької та румунської кухонь.

В області є сприятливі умови для організації зимового туризму та гірськолижного спорту, період проведення яких триває з кінця листопада до середини березня. Гірськолижні траси обладнано 29 канатними дорогами протяжністю від 200 м до 1400 м. Поряд з розміщенням у турбазах, у гірськолижних центрах краю (Драгобрат, Пилипець, Красія, Воловець, Міжгір'я, Подобовець) активно розвивається приватний гостьовий сектор - агропансіонати й оселі сільського зеленого туризму.

Проте, доцільним є створення та розвиток туристичної та сервісної інфраструктури, в першу чергу, в історико-культурних зонах міст та сіл області, підвищення рівня інвестиційної привабливості територій, привабливих для сфери туризму та розширення можливостей використання природних парків для розвитку туристичної галузі області

Туризм, що розглядається як феномен постіндустріального суспільства, є одним із секторів світової економіки, що швидко розвивається і надає величезні потенційні вигоди для регіонів, що володіють необхідними туристично-рекреаційними ресурсами. Макроекономічні і соціальні ефекти від туристської діяльності не обмежуються вигодами власне організаторів туризму: турфірм і готелів – так званого ядра туризму.

Специфічна природа туризму визначає його сильний стимулюючий вплив на розвиток суміжних секторів. Причому мультиплікативний ефект туризму проявляється значно більше первинної дії туристичних витрат на економіку регіону. В той же час успішний розвиток індустрії туризму безпосередньо залежить від вироблення чіткої регіональної політики у сфері туризму, зважених стратегічних планів і вивірених по термінах і ресурсах цільових програм розвитку туризму.

Головними проблемами та чинниками низької ефективності використання туристичного потенціалу Закарпатської області залишаються:

1. Недосконалість та слабкість інституційного та нормативно-правового забезпечення розвитку туризму, що проявляється у відсутності науково обґрунтованого супроводу розвитку туристичної галузі, комплексної державної та відповідно й регіональних програм просування та інформаційного, маркетингового супроводу туризму; деталізованих комплексних статистичних досліджень обсягів, структури, спрямованості туристичних потоків, тривалості туристичних візитів, обсягів та структури витрат туристів.

2. Відсутність комплексної інформаційно-маркетингової та рекламної підтримки розвитку туризму та залучення інвестицій.

3. Невідповідність засобів розміщення туристів та якості їх послуг світовим стандартам та завищення ціни на туристичні послуги при нижчій якості послуг. Існуюча проблема спричинена відсутністю кваліфікованих кадрів у сфері готельного управління та бізнесу, браком досвіду західного готельного менеджменту у персоналу закладів готельного типу та готелів. Окрім того, зважаючи на невисокий рівень завантаженості колективних закладів розміщення туристів у «низький» відпочинковий сезон, політика ціноутворення передбачає завищенні ціни у період «високого» сезону при незмінно невисокій якості сервісу.

4. Високий рівень моральної і фізичної зношеності об'єктів туристично-рекреаційної інфраструктури, занедбаний стан культурних пам'яток, що становлять туристичний інтерес. Занедбані та напівзруйновані пам'ятки замково-палацової культури, дерев'яної архітектури, часто незадовільний матеріально-технічний стан закладів культури і мистецтва, відсутність сучасних систем охорони та утримування музейних і мистецьких експонатів призводять до втрати окремих цінних експонатів з музеїв, галерей, формують негативний імідж територій та «відштовхують» потенційних туристів від здійснення повторних візитів та рекомендації мандрівок знайомим.

5. Незадовільна якість комунальної, транспортної, фінансової, інформаційної інфраструктури та проблеми транспортної доступності туристично-рекреаційних об'єктів.

6. Недостатня кількість економічних (податкових та фінансово-кредитних) стимулів для розвитку туризму, туристично-рекреаційного бізнесу, залучення інвестицій у туристичну галузь.

7. Низький рівень активності участі суб'єктів туристичної діяльності, об'єктів туристичної інфраструктури, закладів культури, власників агросадиб, місцевих жителів Закарпаття у Програмах транскордонного співробітництва внаслідок браку доступної та зрозумілої інформації про можливість реалізації проектів розвитку туризму та рекреації для потенційних бенефіціарів.

Зважаючи на об'єктивні передумови та негативні аспекти розвитку туризму на Закарпатті пріоритетами регіональної політики мають стати покращення планування та більш ефективне використання туристично-рекреаційного та природно-ресурсного потенціалу цих територій шляхом:

- довгострокового комплексного науково-обґрунтованого стратегічного програмування та фінансування розвитку туризму і рекреації;
- рекламно-інформаційного та маркетингового забезпечення туристично-рекреаційної сфери у межах країни та за її кордоном;
- економічного стимулювання розвитку туризму та рекреації;
- реалізації механізмів державно-приватного партнерства та концесійних угод у сфері інфраструктурних та туристичних проектів;
- покращення кадрового забезпечення розвитку туристичної галузі та готельного господарства, оптимізації загальної інфраструктури та інфраструктури туризму і культури;
- формування привабливого інвестиційного клімату для реалізації проектів у сфері туризму та рекреації.

Первинне значення в розвитку туризму має консолідація зусиль всіх органів виконавчої влади для створення сприятливих умов для вдосконалення якості туристського обслуговування до рівня міжнародних стандартів. Туристична привабливість регіону залежить не лише від наявності комфортних засобів розміщення і привабливих туристських продуктів. Туризм пред'являє підвищені вимоги до рівня розвитку загальної інфраструктури регіону і побутової культури місцевого населення: стану житлово-комунального господарства, автомобільних доріг і зв'язку, якості побутових послуг, торгівлі, збереження культурних і природних об'єктів, а також від умов і гарантій безпеки перебування туристів на даній території.

Висновки. Отже, сталий розвиток туризму необхідно розглядати як управління всіма видами ресурсів, що забезпечує задоволення економічних, соціальних і естетичних потреб при збереженні культурної цілісності, основних екологічних процесів, біологічної різноманітності і систем життєзабезпечення. Туризм повинен розвиватися так, щоб сприяти розвитку місцевої економіки, раціональному і дбайливому використанню природних ресурсів, приносити користь місцевому населенню через забезпечення стабільної зайнятості, розвиток місцевих ремесел і народних промислів. Головною зацікавленою стороною сталого розвитку туризму повинні виступити національні і регіональні органи державної влади і туристичні організації. Саме держава через інструменти контролю, податкової політики повинна встановлювати межі і умови розвитку туризму. Як основні завдання, вирішення яких дозволить забезпечити сталий розвиток, можна виділити: забезпечення рівноваги економічних, екологічних і соціальних чинників розвитку; забезпечення балансу інтересів туристів і місцевого населення; справедливий розподіл доходів від туризму між всіма членами місцевого співтовариства, включаючи всі верстви населення.

Перспективним в подальшому є дослідження екологічного туризму в Закарпатській області та його впливу на соціально-економічний розвиток регіону.

Список використаних джерел:

1. Алєксєєва Ю. Вплив державної політики на розвиток туристичної галузі України // Актуальні проблеми внутрішньої політики: Зб. наук. пр. – К.: Вид-во НАДУ, 2006. – Вип. 1. – С. 103-107.
2. Бабкин А.В. Специальные виды туризма. – Ростов–на–Дону: Феникс, 2008. – 252 с.
3. Калитвинцева М.В. Основные направления инновационной деятельности в туризме. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: // http://www.sworld.com.ua/economy-311/innovationeconomy-in-tourism.
4. Костюк О.М. Туризм і його розвиток в Україні. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: // http://tourismbook.com/books/book-34/.
5. Мальська М.П. Туристичний бізнес: теорія і практика: навч. посіб. / М.П. Мальська, В.В. Худо. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 424 с.
6. Оленічева Ю.О. Перспективи розвитку ринку туристичних послуг в умовах глобалізації / О.Ю. Оленічева // Вісник ДІТБ. – 2012. – №16. – С.317-322.
7. Стеченко Д.М. Передумови та напрями формування туристичного ринку в Україні//Туризм: Теория и практика. 2005. – № 1. – С. 33-41.
8. www.uz.ukrstat.gov.ua – офіційний сайт Головного управління статистики в Закарпатській області.
9. http://mkt.unwto.org/ru/barometer - World Tourism Organization UNWTO.

УДК 338.33
Федулова С.О., к.е.н., доцент
ДВНЗ «Український державний хіміко – технологічний університет»

СУТНІСНА ХАРАКТЕРИСТИКА ПОНЯТТЯ «РЕГІОНАЛЬНА СОЦІАЛЬНО – ЕКОНОМІЧНА СИСТЕМА»

В статті розглянуто сучасні реалії розвитку української регіональної економіки та її структурні зміни в світі глобалізаційних викликів. Визначенно сутність формування та класифікації регіональних соціально – економічних систем в сучасних умовах геоекономічного простіру. Дано характеристику площин розгляду поняття «регіональна соціально - економічна система».

Ключові слова: територія, регіон, суспільне виробництво, глобалізація, суверенізація, регіональна соціально – економічна система

Fedulova S.

THE ESSENTIAL CHARACTERISTICS CONCEPT «REGIONAL SOCIO - ECONOMIC SYSTEM»

In the article the modern realities of Ukrainian regional economy and structural changes in the world of globalization challenges has been considered. It has been determinated the nature of the formation and classification of the regional socio - economic systems in the modern geo-economic space. It has been done the characteristic of the planes consideration of the concept «regional socio - economic system».

Key words: territory, region, social production, globalization, sovereignty, regional socio - economic system

Федулова С.А.

ХАРАКТЕРИСТИКА СУТИ ПОНЯТИЯ «РЕГИОНАЛЬНАЯ СОЦИАЛЬНО – ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИСТЕМА»

В статье рассмотрены современные реалии развития украинской региональной экономики и ее структурные изменения в мире глобализационных вызовов. Определено сущность формирования и классификации региональных социально - экономических систем в современных условиях геоэкономического пространства. Дана характеристика плоскостей рассмотрения понятия «региональная социально - экономическая система».

Ключевые слова: территория, регион, общественное производство, глобализация, суверенизация, региональная социально - экономическая система

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Сучасний етап розвитку економічної науки характеризує посилення уваги до регіональних проблем. На сучасному етапі досить відчутно виявляються обмеження щодо посилення втручання держави у регіональну економіку. Проблеми економічної ролі держави, зокрема на регіональному рівні, стали ще актуальнішими у трансформаційній економіці. В умовах ринкових трансформацій необхідно забезпечити досить ґрунтовну економічну роль держави. Проте в міру зростання ринку, посилення дії ринкового механізму потрібно визначити нові напрями взаємодії економічної ролі держави, її системи управління і регулювання регіональною економікою з ринково-конкурентним механізмом функціонування і розвитку національної економіки [1].

В світі інституціональних перетворень в Україні, формування бачення нового значення регіональної економіки повинно стати пріоритетним. Сучасна світова економіка доводить, що саме регіони є головною рушійною силою будь-якої національної господарської системи.

Стає цілком зрозуміло, що показники розвитку регіональної економіки є критерієм визначення рівня економічного розвитку держави. Дослідження регіональної організації господарства, аналіз її структурних змін в сучасних умовах геоекономічного простіру, наукові рекомендації щодо розвитку та функціонуванню регіональних господарських систем має практичне значення і є основою розв'язання проблем управління, прогнозування та стимулювання розвитку регіонів.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Незважаючи на важливу роль, яку відіграють регіональні соціально-економічні системи в економіці багатьох країн, даній тематиці у вітчизняних дослідженнях приділяється недостатньо уваги. У вітчизняних наукових школах регіональної економіки недостатньо активно представлені дослідження, присвячені проблематиці закономірностей і тенденцій формування та розвитку регіональних соціально-економічних систем України.

Огляд наявних теоретико-методологічних розробок в області розвитку регіонів показав, що створений значний доробок у цій сфері як в закордонній, так і у

вітчизняній науці. Однак більшість цих розробок зроблено без урахування новітніх процесів і тенденцій в макросередовищі, які задають рамки процесу стратегічного планування сталого розвитку регіональних соціально-економічних систем. Зростання значення регіональних соціально-економічних систем в умовах глобалізації поки ще не знайшло достатнього відображення в методологічних підходах та методичному інструментарії наукових досліджень, присвячених проблемам розвитку українських територій в сучасних умовах.

Серед українських вчених, що займаються проблемами соціально – економічного розвитку регіонів України можна назвати таких як: Алимов О.М., Амоша О.І., Антонюк В.П., Бистряков І.К., Богиня Д.П., Буркинський Б.В., Бутенко А.І., Василенко В.М., Голян В.А., Дугінець Г.В., Дубницький В.І., Кизим М.О., Коваленко А.О., Кравців В.С., Лібанова Е.М., Новікова О.Ф., Садова У.Я., Устименко В.А. Хвесик М.А. та інші.

Даною проблемою на науковому рівні також займається значна кількість українських вчених - регіоналістів та зарубіжних вчених – економістів, які присвятили регіональному розвитку достатню кількість наукових праць, а саме це: Биковський В.В., Бутов Б.М., Варналій З.С., Вебер А., Гаврилов А.І., Герасимов Б.І., Гранберг А.Г., Градов О.П., Гутман Г.В., Данилишин В.В., Долішній М.І., Дорогунцов С.І., Єпіфанов А.О., В.Кристаллер, Кошурін Ф.Д., Льош А., Мироєдов А.А., Паландер Т., Сало І.В., Семиноженко В.П., І.Г. фон Тюнен, Черкашин Г.В., Челноков І.В., Федин С.В. та інші.

Тому виникає необхідність формування понятійно – категоріального апарату та теоретико – методологічніх основ регулювання процесами формування та розвитку регіональних соціально-економічних систем.

Цілі статті. На меті даної статті є визначення сутності формування та класифікації регіональних соціально – економічних систем в сучасних умовах геоекономічного простіру.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обгрунтуванням отриманих наукових результатів. Нові глобальні проблеми людства, що постали перед ним наприкінці XX – на поч. XXI ст., передусім геокультурні, геоекономічні та геоекологічні виклики, зумовили початок нового етапу глобального мислення. До цього долучилося й зростання кількості суб’єктів даного процесу – це і держави, і залежні країни, і наддержавні територіально – політичні об’єднання, й етнополітичні та релігійно – політичні рухи, і глобальні та регіональні міжнародні організації, і транснаціональні корпорації [2].

Дослідження тенденцій в просторовому розселенні і розміщенні економічних ресурсів як у розвинених, так і в країнах, що розвиваються, дозволяє констатувати появу нових великомасштабних регіональних соціально-економічних систем (глобальні міста, мегамістські регіони, регіональні об'єднання тощо). Їх значення не тільки в масштабах національних економік, але і в масштабах глобальної економіки, є досить значним, оскільки вони концентрують великі обсяги економічних ресурсів і володіють значним впливом на попит і пропозицію на глобальних ринках.

В Україні з виникненням ринкових перетворень стало актуальним використовувати поняття соціально-економічної системи. Що розуміється під соціально-економічною системою? Як відомо, під системою розуміють сукупність взаємодіючих елементів, що представляють єдине ціле і утворюють нову властивість. У системи є властивості та ознаки, які і характеризують системні якості.

Західна специфіка розгляду розвитку соціально-економічних систем представляється у зв'язці з діловим кліматом регіонального розвитку, розглядається такими вченими, як Бернд Штехер, Хамел Г., Прахалад К.К.

Соціальні відносини пов'язані з наявністю серед елементів системи людей. Економічні - з діяльністю по отриманню благ, в т.ч. нематеріальних, з обмежених ресурсів. Головною особливістю соціально-економічних систем є те, що невід'ємною частиною їхнього функціонування є людина.

Соціально-економічні системи можна віднести до складних ймовірнісних динамічних систем, в яких відбуваються процеси виробництва, розподілу, обміну й споживання матеріальних та інших благ [3].

Соціально-економічні системи визначаються сукупністю ознак, які вимірюються на різних шкалах. Соціальна підсистема, як правило, характеризується якісними ознаками, величини яких отримуються за допомогою порядкових чи номінальних шкал. Повний опис соціально-економічних систем можливий тільки завдяки врахуванню кількісних і якісних ознак, величини яких вимірюються на різних шкалах. Тут маємо проблеми багатовимірності та їх наслідки – проблеми сумісної обробки різних типів даних [4].

В аналізі даних соціально-економічних систем величини найчастіше є нефізичними. На відміну від фізичного вимірювання нефізичне вимірювання концептуально й операційно пов'язане з людиною, має відбиток суб'єктивної складової [4].

Соціально – економічні системи не можна звести до якоїсь однієї ієрархії. Специфічна особливість економічної системи – це її складність. Відомо багато класифікацій економічних систем, наприклад за маштабами (геоекономічні, макро -, мезо -, мікроекономічні системи).

Досліджувану сукупність елементів можна розглядати як систему, якщо присутні чотири признаки:

- цілісність системи, тобто принципова незвідність властивостей системи до суми властивостей складових її елементів;
- існування цілі та критерію дослідження даної сукупності елементів;
- існування більш крупного, зовнішнього по відношенню до даної системи, так званого «середовища»;
- можливість виокремлення в даній системі взаємопов'язаних частей (підсистем) [3].

Україна має достатньо великі території та різноманітні природні, економічні та соціальні умови, які мають значний вплив на створення ефективної економіки. Природно, що питання розміщення галузей господарства, розвитку окремих територій в нових економічних реаліях, формування територіальних пропорцій і єдиного економічного простору здобувають особливо важливе значення. Під територією, як правило, розуміють деякий простір, район, регіон, приналежність якого до конкретного рівня природного чи економічного районування не обумовлена і характеризується політико-адміністративною, економічною і природно-географічною єдністю.

Територіальне розміщення виробництва і його розвиток на протязі певного часу визначається соціально-економічними законами та способом виробництва матеріальних благ. Рівень розвитку продуктивних сил і особливості розвитку суспільства мають визначальний вплив на зміну концепції територіального розміщення виробництва, також треба відмітити, що територіальне розміщення виробництва має історичний характер. Територіальний розвиток виробництва є об'єктом регулювання держави.

Тоді під регіональними системами можна розуміти частини території держави, що характеризуються відносною однорідністю соціально-економічних показників або просторової близькістю до одного з центрів, які взаємодіють з іншими частинами території держави і мають в обов'язковому порядку органи управління та / або загальні програми розвитку регіонального рівня.

Розуміння регіону в якості соціально-економічної територіальної системи склалося у вітчизняній науці ще за радянських часів. При цьому основний акцент у визначенні робився виходячи з основних класичних принципів політичної економії, тобто на «сукупність різних видів продуктивних сил і виробничих відносин». У теорії регіональної економіки радянського періоду, незважаючи на відмінності у визначенні понять аналогічних поняттю «регіон», загальним було наявність трьох його ознак: території, спеціалізації та економічних зв'язків.

Розуміння регіону в якості системи можна вважати загальноприйнятим. Згідно з Гранбергом А.Г., «регіон - це певна територія, що відрізняється від інших територій за рядом ознак і що володіє деякою цілісністю, взаємопов'язаністю її елементів» [5, с. 16]. Окремі дослідники сприймають регіон як систему: «регіон - цілісна система зі своїми структурою, функціями, зв'язками із зовнішнім середовищем, історією, культурою, умовами життя населення» [6, 7, 8].

Сьогодні склалась особлива економічна ситуація у пострадянських державах (Білорусії, Молдові, Україні, Росії), а також у центральноазійських Казахстані та Узбекистані, де є значний потенціал економічного піднесення, але використовуються невдалі моделі соціально – економічної трансформації. Внаслідок таких негативних тенденцій для України може з'явитися загроза стати світовою економічною периферією та втратити перспективу геополітичної активності.

Зараз, в економічній сфері виділяються дві протилежні тенденції – глобалізація та суверенізація. Через велику роль банківсько – фінансової системи та міжнародних корпорацій транснаціональні економічні інтереси стали визначальними. Тобто глобалізаційні процеси є домінуючими [9].

Виявом процесів суверенізації є прагнення держав до економічної самодостатності, захист державами своїх національних економічних інтересів. Зіставлення цих двох геоекономічних тенденції виявляє повний дисбаланс не на користь національних економік, що не сприятиме формуванню оптимального світового геоекономічного порядку [9]. Так, вчені І. Валерстайн та Й. Галтунг розглядають світове господарство як поєднання національних економік та регіональних соціально - економічних систем, виступаючи проти штучного посилення глобалізації, що тільки поглиблює економічну залежність «периферійних» країн та регіонів.

У зв'язку з фрагментарною вивченістю основних підходів до самоідентифікації регіону як соціально-економічної системи в сучасній теорії просторової економіки назріла необхідність адаптації синтетичних підходів до трактування та систематизації регіональних соціально - економічних систем.

Висновки. Виходячи з вище написаного, регіональну соціально - економічну систему можна розглядати в трьох площинах.

Перша – дана система це – об'єкт державного регулювання та управління господарської діяльності різних виробничих, фінансових та інших структур.

Друга – регіональна система, будучи підсистемою більшої системи національної економіки, може сама виступати господарюючим суб'єктом у вигляді замовника програм регіонального розвитку, емітента регіональних цінних паперів тощо.

Третя – регіональна система є зовнішнім середовищем для інших господарюючих суб'єктів, що діють на її території.

Таким чином, регіональна соціально – економічна система є складною і взаємозалежної за своїми елементам, задовольняючи всім системним принципам.

Список використаноих джерел:

1.Воротін В.Є. Формування системи державного регулювання національної економіки в умовах глобальних ринкових трансформацій: автореф. дис. … докт. наук з держ. упр.: 25.00.02 / Воротін Валерій Євгенович. – КИЇВ – 2003.

2.Дністрянський М.С. Геополітика: навчальний посібник / М.С. Дністрянський. – Львів: ЛНУ імені Івана Франка, 2011. – 436 С.

3.Економічна кібернетика: навчальний посібник. / О.Д. Шарапов, В.Д. Дербенцев, Д.Є. Семьонов. — К.: КНЕУ, 2004. — 231 с.

4.Пономаренко В. С. Багатовимірний аналіз соціально-економічних систем : навчальний посібник / В. С. Пономаренко, Л. М. Малярець. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2009. – 384 с.

5.Гранберг А.Г. Основы региональной экономики: Учебник для вузов / А.Г. Гранберг. – М.: ГУ ВШЭ, 2000. – 380 с.

6.Долішній М. Ринкові механізми регіонального управління / М. Долішній, О. Мошенець // Регіональна економіка. – 2001. – №1. – С.7-17.

7.Регіональний вимір трансформаційних зрушень / авт. колектив: Галушкіна Т.П., Реутов В.Є., Качаровська Л.М. – К.: Варта, 2009. – 320 с.

8.Герасимчук З.В. Організаційно-економічний механізм формування та реалізації стратегії розвитку регіону. Монографія / З.В. Герасимчук, І.М. Вахович. – Луцьк: ЛДТУ, 2002. – 248 с.

9.Глобальна економіка: навчальний посібник (навчальні теми і практикум) / В.І. Дубницкий, Н.М. Чуприна, І.П. Ганжела; за ред. д - ра екон.наук, проф. В.І. Дубницького. – Дніпропетровськ: УДХТУ, 2015. – 588 с.

Рецензент д.е.н., професор Дубницький В.І.

УДК 332.1
Франчук Ю.О.
Луцький національний технічний університет

РЕГІОНАЛЬНІ ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

Стаття присвячена аналізу рівня розвитку малого підприємництва у регіонах України та його впливу на соціально-економічне становище регіонів.
Ключові слова: мале підприємництво, малий бізнес, вплив на регіон.

Франчук Ю.А.

РЕГИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В УКРАИНЕ

Статья посвящена анализу уровня развития малого предпринимательства в регионах Украины и его влияния на социально-экономическое положение регионов.
Ключевые слова: малое предпринимательство, малый бизнес, влияние на регион.

Franchuk I.

REGIONAL FEATURES OF SMALL BUSINESS DEVELOPMENT IN UKRAINE

The article analyzes the level of small business development in the regions of Ukraine and its impact on regional social-economic situation.
Keywords: small entrepreneurship, small business, the impact on the region.

Постановка проблеми в загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими і практичними завданнями. Мале підприємництво (МП) є невід'ємним елементом соціально-економічної системи регіону, рушієм інноваційного розвитку, потужним засобом зайнятості та підвищення рівня добробуту населення. В цьому контексті особливо актуальним є стимулювання його розвитку, проте визначення пріоритетних напрямів підтримки та інструментів стимулювання потребує оцінки становища МП у регіонах України.

Аналіз досліджень і публікацій, у яких започатковано вирішення проблеми. Дослідженню різноманітних аспектів розвитку малого підприємництва присвячували свої наукові праці багато вітчизняних і зарубіжних вчених, серед яких Азізова Є.А., Долгальова О.В., Домбровский В.С., Дутченко О.М., Кампо Г.М., Ольвінська О.Ю., Петріщева І.В., Рубан М.М., Соболенко І.А., Усик В. та ін. Існуючі методологічні підходи містять обґрунтовані показники, проте, часто, вони або не враховують всіх аспектів діяльності суб'єктів МП, або передбачають використання даних, які неможливо отримати від існуючих виробників статистичної інформації. Тому подальші дослідження у цій сфері залишаються актуальними.

Цілі статті: оцінка рівня розвитку малого підприємництва у регіонах України і його впливу на соціально-економічне становище регіонів та співставлення отриманих результатів, що в подальшому стане передумовою розробки та підбору конкретних інструментів стимулювання розвитку МП.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Аналітичне дослідження пропонується здійснювати на основі розрахунку інтегральних індексів з використанням формули середньої геометричної модифікованої. Детальний перелік обраних для аналізу показників поданий у таблиці 1, аналізований період – 2009-2013 рр.

Таблиця 1

Система показників оцінки розвитку малого підприємництва у регіонах України

I. Соціально-економічний розвиток МП
Кількість малих підприємств у розрахунку на 10 тис. осіб наявного населення, од
Кількість фізичних осіб-підприємців у розрахунку на 10 тис. осіб наявного населення, од
Динаміка змін кількості суб'єктів МП на 10 тис. осіб наявного населення
Кількість припинених суб'єктів господарювання у розрахунку на 1 тис. створюваних, од
Обсяг реалізованої продукції малими підприємствами регіону в розрахунку на одного зайнятого на малих підприємствах, тис. грн
Обсяг реалізованої продукції ФОП регіону в розрахунку на одного зайнятого у ФОП регіону, тис. грн
Частка малих підприємств, які одержали прибуток до оподаткування у загальній кількості малих підприємств регіону, %
Валові капітальні інвестиції на одного зайнятого на малих підприємствах, тис.грн
Середньомісячна заробітна плата найманих працівників на малих підприємствах, грн
Відношення середньомісячної заробітної плати працівників малих підприємств до середньомісячної ЗП на підприємствах регіону, %
II. Вплив МП на розвиток регіону
Частка продукції малих підприємств у загальному обсязі реалізованої продукції підприємствами регіону, %
Частка продукції ФОП у загальному обсязі реалізованої продукції регіону, %
Частка валових капітальних інвестицій малих підприємств у загальному обсязі валових капітальних інвестицій підприємств регіону, %
Частка єдиного податку у загальному обсязі податкових надходжень регіону, %
Частка зайнятих працівників у ФОП у загальній чисельності зайнятих у регіоні, %
Частка зайнятих працівників на малих підприємствах у загальній чисельності зайнятих на підприємствах регіону, %
Частка найманих працівників у ФОП у загальній чисельності найманих працівників регіону, %
Частка найманих працівників на малих підприємствах у загальній чисельності найманих працівників на підприємствах регіону, %
Частка доходів від підприємницької діяльності та самозайнятості у загальному обсязі грошових доходів домогосподарств регіону, %

Одним із найпоширеніших індикаторів, що використовуються для характеристики рівня розвитку МП є щільність (density), тобто, кількість суб'єктів малого підприємництва у розрахунку на 10 тис. осіб наявного населення (рис.1) (тут і далі – дані Державної служби статистики України [1], якщо не вказано інше).

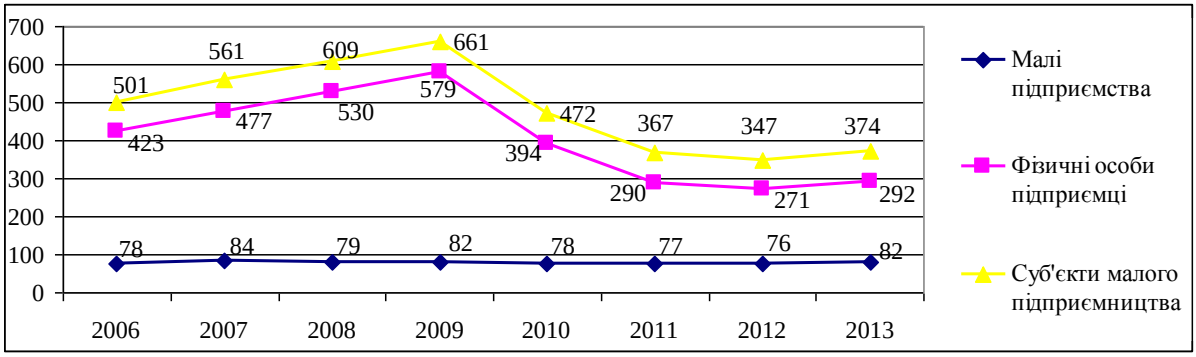


Рис. 1. Кількість суб'єктів малого підприємництва у розрахунку на 10 тис. осіб наявного населення у 2006-2013 рр.

Лідерами за кількістю суб'єктів малого підприємництва у розрахунку на 10 тис. осіб населення є міста Київ та Севастополь, Одеська, Миколаївська, Київська та Харківська області, а також АРК; аутсайдерами – Житомирська, Івано-Франківська, Рівненська, Сумська і Тернопільська області. Загалом, суб'єкти МП орієнтуються на галузі, де є перспектива попиту і швидкої дохідності. Проте, залежно від специфіки виду діяльності, виду реалізованої продукції та кінцевого споживача виділяються:

- фізичні особи підприємці - така організаційно-правова форма характеризується реєстраційними, податковими і банківськими спрощеннями, обмеженнями щодо певних видів діяльності та обирається суб'єктами, що мають невеликий стартовий капітал, в основному планують реалізовувати продукцію фізичним особам та не мають наміру в подальшому перепродавати власну справу;

- малі підприємства, що передбачає складнішу процедуру реєстрації, подання звітності тощо, проте характеризується відповідальністю за зобов'язаннями в межах статутних внесків, відсутністю обмежень щодо видів діяльності, вважається більш надійною з точки зору бізнес-партнерства та бажанішою при роботі з великими клієнтами. Малі підприємства більшою мірою працюють у галузях торгівлі і ремонту автотранспортних засобів, промисловості, сільського господарства, будівництва, операцій з нерухомим майном.

В цілому, у 2013 році 21,9 % всіх суб'єктів МП припадало на малі підприємства, а 78,1 % – на фізичні особи-підприємці. У регіональному розрізі, малі підприємства займають вагому позицію у структурі суб'єктів МП у м. Києві (43,9 %), Дніпропетровській (25,3 %), Київській (22,9 %), Одеській (22,3 %) та Львівській (21,7 %) областях, а фізичні особи-підприємці – переважно у західних регіонах України. В порівнянні з 2009 роком, коли малі підприємства і ФОП становили 12,4 % і 87,6 % всіх суб'єктів малого підприємництва відповідно, ситуація дещо змінилась, що відображається і у реєстраційних даних щодо юридичних та фізичних осіб (рис.2).

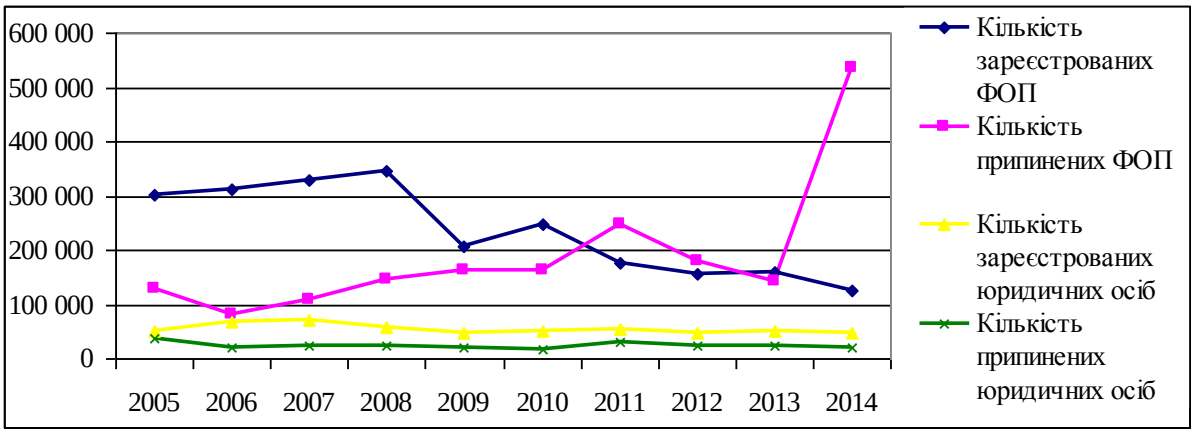
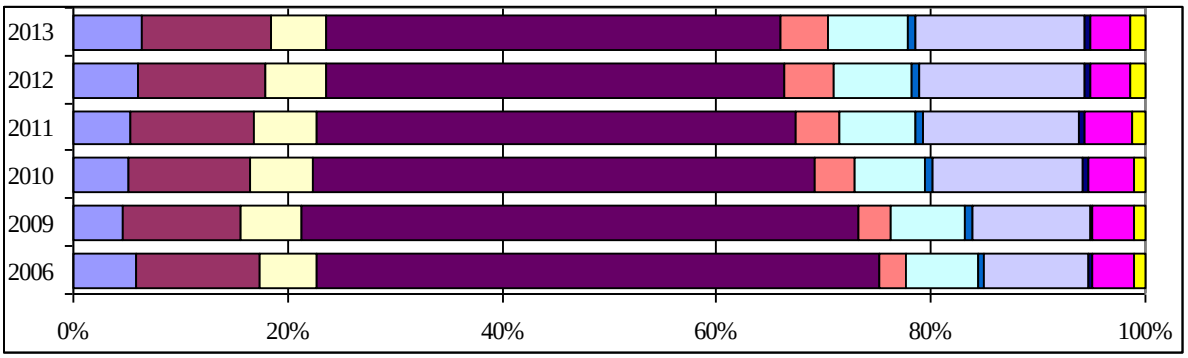


Рис. 2. Реєстраційні дані щодо юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців у 2005-2014 рр. [2]

Загалом, невеликий розрив між кількістю зареєстрованих і припинених суб'єктів господарювання зумовлений особливостями життєвого циклу малих форм господарювання. Проте, як видно з рис.1 і рис.2, особливо негативна тенденція щодо кількості суб'єктів МП спостерігалась у 2008-2009 рр. та 2010-2011 рр. В першому випадку вона була спричинена світовою фінансовою кризою та загальним економічним спадом в країні. Що ж до 2010-2011рр., можна виділити наступні причини погіршення ситуації: недосконаліть політики дерегуляції, проголошеної тогочасним урядом, зокрема її погана спрямованість (не на дійсно важливі для підприємців проблеми); недостатня продуманість, неквапливість у виправленні помилок; незадовільна виконавча дисципліна на місцях, відсутність дієвих механізмів контролю за втіленням законодавства та «зворотного зв'язку», незадовільна робота Держпідприємництва [3]; інші негативні зміни, корупція,скорочення доступу до фінансування, посилення податкового тиску, недосконаліть прав власності, розгортання діяльності великими магазинами і мережами роздрібної торгівлі.

Скорочення чисельності ФОП (зайнятих в основному у роздрібній торгівлі) відобразилось на галузевій структурі малого підприємництва (рис.3), хоч спочатку ситуація виглядає так, ніби відбулась переорієнтація суб'єктів МП на виробничі галузі.



а) зайнятість у суб'єктів МП

б) обсяг реалізованої продукції суб'єктами МП

Рис. 3. Зайнятість і обсяг реалізованої продукції суб'єктами малого підприємництва у розрізі видів економічної діяльності у 2006-2013 рр.

За обсягом реалізованої продукції у розрахунку на одного зайнятого у суб'єктів малого підприємництва безсумнівним лідером є м. Київ (з середнім показником у 361,7 тис.грн), центральні, південні і східні регіони України, тоді як найгірші показники - у західних і північних регіонах (зокрема у Рівненській області - 103,4 тис. грн). Проте, саме найгірші регіони характеризуються високою часткою реалізованої суб'єктами МП продукції у її загальному обсязі (при середньому показнику по країні у 21,4 %, у Закарпатській, Кіровоградській, Рівненській і Чернігівській областях цей показник перевищує 35,0 %, а у Вінницькій, Житомирській, Херсонській, Хмельницькій, і Севастополі – 40,0 %, досягаючи максимуму у Чернівецькій області – понад 50,0 %). Частка прибуткових малих підприємств в Україні за аналізований період становила 62,82 % (найприбутковішим ВЕД є сільське господарство, а найменш прибутковими - операції з нерухомим майном, фінансова, страхова діяльність, сфера мистецтва, спорту, розваг і відпочинку, тимчасового розміщення, організації харчування).

Вплив суб'єктів МП на податкові надходженнях регіону розглянемо в контексті сплаченого ними єдиного податку, згідно чого найбільшим такий вплив є у Закарпатській (у 2013 році частка сплаченого суб'єктами господарювання єдиного податку у загальному обсязі податкових надходжень досягла 12,0 %), Тернопільській і Чернівецькій областях, а найменшим - у Дніпропетровській і Донецькій.

Важливим показником розвитку малого підприємництва є їх інвестиційна активність, яку пропонуємо розглядати в контексті обсягу валових капітальних інвестицій у розрахунку на одного зайнятого на малих підприємствах, згідно чого найбільш інвестиційно-активними є малі підприємства м. Києва з показником 29,3 тис. грн, Закарпатської (21,7 тис. грн), АР Крим (16,7 тис. грн), Дніпропетровської (14,4 тис. грн), Харківської (13,5 тис. грн) областей і м. Севастополя (13,09 тис. грн), а найменш інвестиційно-активними – Сумської, Чернігівської, Житомирської областей (з обсягом інвестицій до 7 тис. грн. на одного зайнятого). Близько 52,0-54,0 % валових капітальних інвестицій малих підприємств спрямовують на будівництво, 30,0-35,0 % на придбання нових основних засобів і інших необоротних матеріальних активів, 11,0-13,0 % - раніше існуючих основних засобів, решта – інвестиції в нематеріальні активи. Половина усіх капітальних інвестицій здійснюється малими підприємствами, що займаються операціями з нерухомим майном, орендою, інжинірингом і наданням послуг підприємцям, близько 15,0 % - торгівлі і ремонту автотранспортних засобів, 11,0 % - промисловості. Загалом, інвестиційна діяльність малих підприємств здійснює найвагоміший вплив на економічне становище Закарпатської області, де у період 2009-2011 рр. 29,5 % усіх капітальних інвестицій здійснювались малими підприємствами, а також АР Крим, Львівської, Тернопільської, Харківської, Херсонської областей, Києва та Севастополя.

Щодо інноваційної активності, лише 16,9 % малих підприємств є інноваційно-активними (25,0 % середніх та 43,4 % великих підприємств), при чому, показник погіршився у 2010-2012 рр. в порівнянні з 18,4 % у 2008-2010 рр. На малих інноваційних підприємствах працює 17,6 % усіх зайнятих працівників і вони реалізують 19,8 % від загального обсягу продукції малих підприємств. Позитивним фактом є те, що діяльність інноваційних малих підприємств характеризується найвищим показником реалізації нової для ринку продукції – 6,4 % (проти 5,2 % продукції середніх підприємств і 5,5 % - великих), що підкреслює їх високу гнучкість, швидку пристосовуваність до зміни попиту та орієнтацію на специфічні потреб споживачів. 62,5 % інновацій малих підприємств - це маркетингові і організаційні інновації, а технологічними (тобто спрямованими на розширення номенклатури та поліпшення якості продукції, зміну застарілого обладнання і процесів, вихід на нові ринки, зменшення негативного вплив на навколишнє середовище) є лише 37,5 % інновацій. У структурі витрат на технологічні інновації переважають витрати на придбання машин і обладнання – 56,6 %, внутрішні НДР - 36,8 %, зовнішні НДР - 3,6 % і на придбання зовнішніх знань - 8,1 %.

В контексті аналізу соціального аспекту розвитку малого підприємництва, слід зазначити, що за період, що аналізується, у суб'єктів малого підприємництва було зайнято 45,9 % усіх зайнятих працівників (з яких 26,0 % - у ФОП, решта – на малих підприємствах). Найвищим (понад 60,0 %) цей показник був у Закарпатській, Івано-Франківській, Рівненській, Тернопільській, Херсонській, Хмельницькій, Чернівецькій областях та у м. Севастополі, найнижчим (33,0-35,0 %) у Дніпропетровській, Донецькій областях та м. Києві. Щодо оплати праці на малих підприємствах, за цим показником лідирують м. Київ та м. Севастополь, Дніпропетровська, Донецька Запорізька, Київська, Одеська, Полтавська і Харківська області, тобто області які в цілому характеризуються високим рівнем середньомісячної оплати праці штатних працівників і соціально-економічного розвитку, а на малих підприємствах Волинської, Житомирської, Івано-Франківської, Кіровоградської, Рівненської, Тернопільської, Херсонської і Чернігівської областей оплата праці була найнижчою по країні. В цілому по Україні, частка доходів від підприємницької діяльності і самозайнятості у

загальному обсязі грошових доходів у 2009-2013 рр. була найвищою у Закарпатській (19,2 %), Івано-Франківській (10,6 %), Херсонській (11,1 %), Чернівецькій (9,2 %) та Миколаївській (9,0 %) областях, тоді як у Дніпропетровській, Донецькій і Харківській областях - лише 3,0-3,5 %.

На підставі обраних для аналізу показників було розраховано інтегральний індекс розвитку малого підприємництва у регіонах України та інтегральний індекс впливу МП на соціально-економічний розвиток регіонів. На рис.4 і рис.5 подано картографічне зображення отриманих результатів.

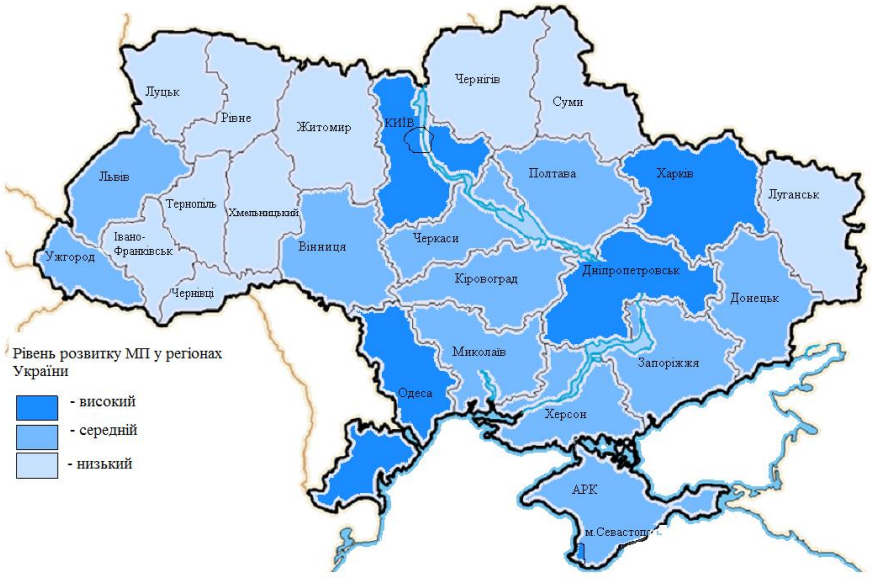


Рис.4. Оцінка рівня розвитку малого підприємництва у регіонах України

Рис.5. Оцінка впливу малого підприємництва на соціально-економічний розвиток регіонів

Співставлення рівня розвитку малого підприємництва та його впливу на соціально-економічний розвиток регіону подано на рис.6.

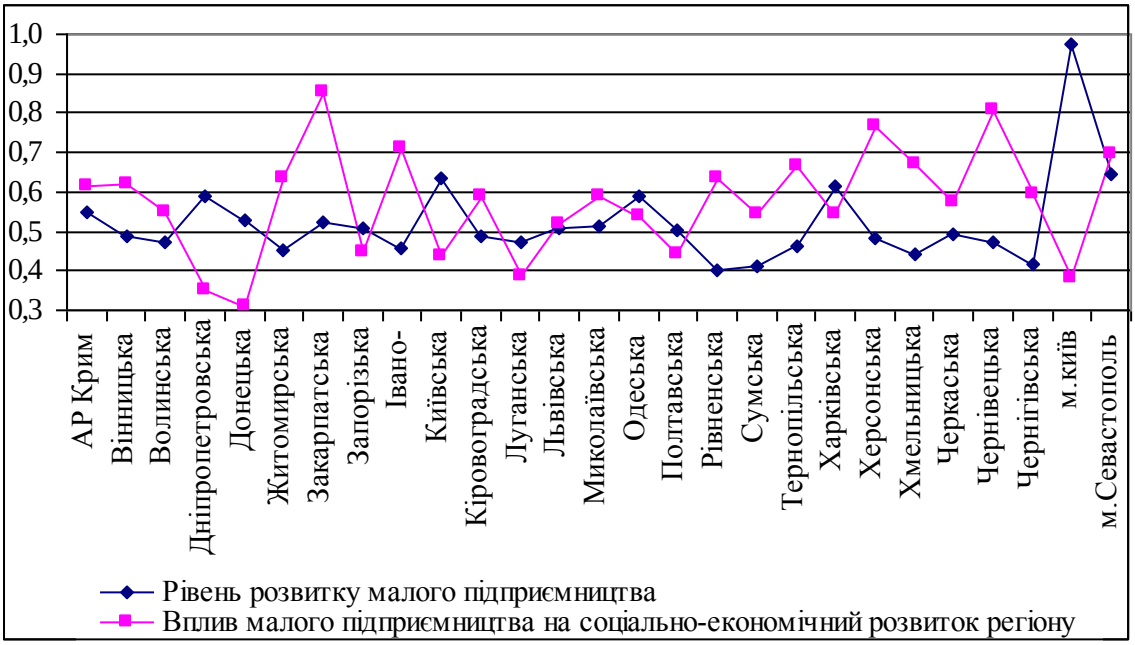


Рис. 6. Співставлення рівня розвитку малого підприємництва та його впливу на соціально-економічний розвиток регіону

Як бачимо, високим і середнім рівнем розвитку малого підприємництва характеризуються центральні, південні і східні регіони України, а також Закарпатська і Львівська області. В більшості випадків, це території із загальним високим рівнем соціально-економічного розвитку і високими показниками концентрації в них економічного потенціалу. Диференціація індексу розвитку МП у регіонах України становить 2,4 рази з максимальним значенням у м. Києві (0,974) та мінімальним – у Рівненській області (0,402), тоді як вплив малого підприємництва на розвиток регіонів навпаки вищий на заході країни, та подекуди на півночі і півдні, тобто там, де воно є не лише потужним інструментом зайнятості населення, а й повинне виступити локомотивом економічного розвитку територій і, відповідно, де ефект від стимулювання його розвитку буде найбільшим. Диференціація цього індексу становить 2,7 разів з максимальним значенням у Закарпатській області (0,851) та мінімальним – у Донецькій (0,311).

Висновки. В результаті проведеного аналізу встановлено, що рівень розвитку малого підприємництва в регіонах України характеризується значними диспропорціями: високим характеризуються регіони, що займають в Україні провідні позиції і за іншими показниками соціально-економічного розвитку (центральні, східні і південні області), проте вплив МП на загальне становище цих регіонів є незначним, і, навпаки, у західних регіонах, що в цілому характеризуються меншою економічної активністю, рівень розвитку МП є нижчим, проте там воно здійснює вагоміший вплив на регіон. Виявлені особливості доцільно використовувати при розробці регіональних програм та виборі інструментів стимулювання розвитку малого підприємництва.

Список використаних джерел

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.
2. Статистичні дані щодо державної реєстрації юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців [Електронний ресурс] // Державна реєстраційна служба України. – Режим доступу: http://drsu.gov.ua/.
3. Чому не працює дерегуляція? / Проект «Популярна економіка. Моніторинг реформ» // Case Україна. – 14 жовтня 2013 р. - №14. – 29 с.

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ

УДК 631.11.
Бандерич В.Б.
Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу

ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОЦЕСУ ВІДТВОРЕННЯ ЛІСОГОСПОДАРСЬКИХ ЗЕМЕЛЬ

Аналізується важливість і значущість структури фінансово-економічного стимулювання розвитку вітчизняного лісогосподарського сектору, зокрема процесу відтворення лісових земель. Критично оцінюються діючі засади й механізми фінансового забезпечення земель лісогосподарського призначення. Обґрунтовується потреба фінансово забезпечувати збереження та відтворення самих лісогосподарських земель, адже вони є первинним по відношенню до виробництва всієї продукції лісового сектору. Звертається увага на участь держави й місцевих органів самоврядування в процесах фінансового стимулювання галузі. Обґрунтовується потреба створення нового механізму фінансування, що дасть можливість встановити науково обґрунтовані обсяги фінансування, джерела та напрями виділення коштів. Звертається увага на значне забруднення та засміченість земель лісогосподарського призначення, що безпосередньо корелює з рівнем і обсягами фінансування. Пропонуються заходи, які необхідні для покращення механізму фінансування, що в свою чергу дадуть можливість забезпечити належне відтворення, збереження та охорону лісогосподарських земель.
Ключові слова: фінансування, інвестиції, відтворення, стимулювання, земля, ринок, держава.

Бандерич В.Б.

ФИНАНСОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРОЦЕССА ВОСПРОИЗВЕДЕНИЕ ЛЕСОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ЗЕМЕЛЬ

Анализируется важность и значимость структуры финансово-экономического стимулирования развития отечественного лесного сектора, в частности процесса воспроизводства лесных земель. Критически оцениваются действующие принципы и механизмы финансового обеспечения земель лесохозяйственного назначения. Обосновывается необходимость финансово обеспечивать сохранение и воспроизводство самих лесохозяйственных земель, ведь они являются первичным по отношению к производству всей продукции лесного сектора. Обращается внимание на участие государства и местных органов самоуправления в процессах финансового стимулирования отрасли. Обосновывается необходимость создания определенного механизма финансирования, что в свою очередь даст возможность установить научно обоснованные объемы финансирования, источники и направления выделения средств. Обращается внимание на значительное загрязнение и засоренность земель лесного фонда, которые непосредственно коррелирует с уровнем и объемами финансирования. Предлагаются меры, необходимые для улучшения механизма финансирования, что в свою очередь позволят обеспечить надлежащее воспроизведение, сохранение и охрану лесохозяйственных земель.
Ключевые слова: финансирование, инвестиции, воспроизводства, стимулирования, земля, рынок, государство.

Banderych V.

FINANCIAL PROVISION OF PROCESS REPRODUCTION LAND FORESTRY

Analyzes the importance and significance of the structure of the financial and economic incentives for the development of national forestry sector, including the playing of forest land. Critically evaluated the existing principles and mechanisms of financial provision of land for forestry purposes. Substantiates the need financially to the conservation and restoration of forest lands themselves, because they are primary in relation to the production of all forest products sector. Attention is drawn to the involvement of state and local government financial incentives in the process industry. Substantiates the need for the creation of a new funding mechanism that will make it possible to establish science-based funding sources and areas of funding. Attention is drawn to significant infestation and contamination of land for forestry purposes directly related to the level and volume of financing. The measures are necessary to improve the funding mechanism, which in turn will enable to ensure proper reproduction, conservation and protection of forest lands.

Keywords:: finance, investment, reproduction, promotion, land market, state.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з науковими та практичними завданнями . Фінансування процесу відтворення лісогосподарських земель у аграрному секторі не забезпечує успішний розвиток лісового сектора. Більше того, діючі засади фінансування не сприяють поліпшенню екології, зростанню продуктивності лісів та вирішенню соціальних завдань.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Фінансове забезпечення як аграрного, в тому числі лісогосподарського сектору в умовах ринкової моделі господарювання стало предметом дослідження багатьох відомих вітчизняних і зарубіжних вчених. Нині значна увага дослідників цієї проблеми пов'язана з можливістю покращення ефективності господарювання лісогосподарського сектора економіки. Без достатнього фінансування відтворювальний процес в цілому, включаючи затрати на використання, збереження, поліпшення та охорону лісогосподарських земель не одержать належного розвитку.

Дослідженнями фінансових механізмів у сфері використання лісу займалися і продовжують залишатися в центрі досліджень багатьох науковців. Зокрема, А. Дейнека, І. Синякевич, А.С. Лазарев звертають увагу на потребу запровадження передових прийомів і методів фінансового регулювання й стимулювання збалансованого лісокористування. Однак, попри це, сьогодні до кінця не є зрозумілим механізм залучення фінансових важелів у сферу спеціального використання лісових ресурсів.

Відповідно до статті 92 Лісового кодексу України економічне стимулювання лісокористувачів у додержанні вимог щодо охорони, захисту, раціонального використання та відтворення лісів здійснюється за рахунок державного бюджету. В той же час Кабінет Міністрів України не забезпечив виконання постанови Верховної Ради України від 21.01.94 № 3853-XII "Про введення в дію Лісового кодексу України" щодо прийняття передбачених статтями 92 та 87 Лісового кодексу України: Порядку економічного стимулювання охорони, захисту, раціонального використання та відтворення лісів та Статуту державної лісової охорони. Мінфіном України разом з Держкомлісгоспом не забезпечено розробку і затвердження Інструкції про Порядок охорони, захисту, раціонального використання та відтворення лісів [5].

Сьогодні фінансування з державного бюджету державних, регіональних і місцевих програм ведення лісового господарства здійснюється лише шляхом цільового виділення коштів через державні органи лісового господарства. Для подальшого збалансованого розвитку лісового господарства України Держкомлісгоспом розроблено на 2002-2015 роки Державну програму "Ліси України", яка затверджена постановою Кабінету Міністрів України від 29.04.2002 № 581 [5].

Дослідження засвідчують, що недофінансування сьогодні пов'язано, передусім із дефіцитом бюджетних коштів. Фінансові ресурси, що виділяються з державного та місцевих бюджетів України, мають здебільшого цільовий характер та пов'язані переважно із реалізацією загальнодержавних, регіональних і місцевих програм, спрямованих на підвищення продуктивності лісів, поліпшення їх якісного складу, забезпечення охорони, захисту та відтворення [4]. Враховуючи вади нинішньої системи державного фінансування ведення лісового господарства (залишковий принцип фінансування, низький рівень фінансової підтримки суспільних функцій лісів тощо), виникає сумнів щодо ефективності цього інструменту в контексті періодичного оцінювання розвитку лісового господарства. При цьому на особливу увагу заслуговує фінансове забезпечення лісогосподарських земель, яке практично залишається поза увагою держави та адекватних лісогосподарських органів.

Аналіз засвідчує, що подальший розвиток лісоресурсної сфери без реформування фінансової системи ускладнюється. Передусім це стосується розширення земельних площ для організації лісових насаджень, їх охорони й використання. Проведення цих

заходів вимагає значного збільшення власних коштів лісогосподарських підприємств, мобілізація яких стає неможливою до поки різні компоненти лісу не залучатимуться в господарський обіг, а сам ліс на корені не одержить офіційного статусу – продукції лісогосподарської діяльності. Це в свою чергу дозволило б надавати лісові угіддя (землі лісового фонду, насадження тощо) на вигідних умовах у користування, оренду, заставу [3] і таке інше.

Разом з тим, в умовах нинішньої фінансової кризи, що охопила економіку країни потенційні можливості допомоги держави тривалий час залишаться обмеженими. Розв'язання зазначеної проблеми, на наше переконання, можна забезпечити шляхом визначення пріоритетних напрямків фінансування. В умовах обмеженості фінансових ресурсів слід забезпечити їх витрачання лише на завдання, що мають найвищий пріоритет для суспільства [2,с.74]. До таких пріоритетів в лісогосподарському секторі, на нашу думку, слід віднести лісогосподарські землі. Саме земля, відносини в зв'язку з фінансуванням потреб її ефективного відтворення залишається нині найбільш важливим та стратегічно актуальним завданням.

Нині фінансування заходів на охорону і відновлення лісових ресурсів здійснюється в умовах нормативно-правової неврегульованості, що є однією з причин неефективного управління фінансовими ресурсами та призводить до невиконання лісогосподарських заходів у лісовому фонді у повному обсязі.

Ціллі статті: дослідити діючі засади та механізм фінансування вітчизняного лісогосподарського сектора та лісогосподарських земель зокрема.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Об'єктами фінансових відносин в лісовому господарстві слугують фінансові ресурси – кошти держави, підприємств, установ і організацій галузі усіх форм власності, фізичних осіб та інших учасників лісовідтворювального процесу. Фінанси галузі формуються суб'єктами господарювання за рахунок різних видів грошових доходів, відрахувань та надходжень і використовуються на відтворення лісових ресурсів, лісовирощування, матеріальне стимулювання працівників лісу, задоволення соціальних та інших потреб галузі.

Відомо, що використання фінансових ресурсів у лісогосподарському виробництві здійснюється в основному через грошові фонди спеціального призначення (головним чином фонду державного бюджету), що дозволяє більш менш ув'язати задоволення потреби галузі з її можливостями, інтересами підприємств, забезпечити концентрацію ресурсів на основних напрямках розвитку лісового господарства.

Аналіз засвідчує, що в 2009 р. загальна сума видатків державного бюджету на ведення лісового та мисливського господарства по Держлісагентству склала 477,6 млн грн, а у 2013 році зросла до 630,8 млн грн, проте це складає тільки 44,7% від обсягу фінансування в рамках програми «Ліси України» [7].

Нині в проекті державного бюджету на 2015 рік за бюджетною програмою "Ведення лісового і мисливського господарства, охорона і захист лісів в лісовому фонді" планується спрямувати видатки у сумі 410 713,2 тис. грн., з яких за рахунок загального фонду державного бюджету 396 142,8 тис. грн. та спеціального фонду – 14 570,4 тис. гривень. За рахунок вищезазначених коштів буде здійснено заходи з лісовпорядкування, авіаційної та наземної охорони лісів від пожеж, проведення боротьби зі шкідниками та хворобами лісу, забезпечення функціонування державної лісової охорони та збереження природно-заповідного фонду України, створення захисних лісових насаджень та полезахисних лісових смуг [1]. В той же час донині в Україні не розроблено цільових єдиних, стабільних засад організації фінансового забезпечення розвитку лісогосподарських земель. Більше того, щорічно проходить скорочення бюджетних видатків на розвиток лісового господарства. Враховуючи складну економічну ситуацію та незавершену війну на сході України, розраховувати на збільшення видатків на відтворення і збереження лісогосподарських земель із державного бюджету є неможливим. Вирішення зазначеної проблеми, на наше

переконання можна забезпечити шляхом визначення пріоритетних напрямків фінансування.

В той же час, кошти державного бюджету спрямовуються, як правило для потреб нарощування обсягів виробництва в лісогосподарському секторі, який продовжує фінансово стимулюватись державою та підприємствами. Нинішня лісова і фінансова політика спрямована, переважно на досягнення максимальних обсягів виробництва лісогосподарської продукції, нехтуючи при цьому станом самих лісових земель. В першу чергу слід змінити пріоритети використання лісогосподарських земель, зробивши титульною потребою їх збереження та відтворення, адже від стану цих земель залежить функціонування всього лісогосподарського сектору.

Пріоритетними напрямками Держлісагенства, які фінансуються з центрального бюджету, є ведення лісового і мисливського господарства, захист лісів, лісорозведення, на що виділяється 60,4 % загального бюджетного фінансування. Значна частка фінансування спрямовується на створення захисних лісових насаджень та полезахисних смуг – 19,2%, оскільки лісовідновлення та лісовідтворення в Україні є одним з пріоритетних напрямків ведення лісового господарства [7]. Враховуючи всі вище перераховані напрямки діяльності, спостерігаємо недостатнє фінансування, що в значній мірі консервує стан лісового господарства та лісогосподарських земель зокрема і не сприяє їхньому розвитку та осучасненню. Зокрема, недостатньо фінансується лісовпорядкування та інформаційне забезпечення. Відсутність інформації щодо лісових ресурсів та їх якості, екологічного стану лісів не дозволяє оцінювати обсяги виконання лісами екологічних функцій, таких як накопичення вуглецю, хімічного та радіоактивного забруднення.

Аналіз засвідчує, що поліпшення фінансового забезпечення процесу відтворення лісових земель у лісогосподарському секторі економіки потребує запровадження якісно нової моделі фінансування, яка, в свою чергу, може бути реалізована завдяки таким заходам: направлення місцевим громадам частини лісового податку; розробку методики розрахунку рівня плати за використання земель лісового фонду для потреб рекреації, мисливства, промислової заготівлі грибів, ягід, лікарської сировини тощо; створення спеціального бюджетного фонду фінансування лісового господарства на основі надходжень від лісового податку та плати за використання земель лісового фонду; оптимізацію структури та кількості лісогосподарських підприємств по веденню лісового господарства в залежності від лісорослинної зони та експлуатаційного чи екологічного значення лісів; стимулювання розвитку в лісах рекреаційної та туристичної інфраструктури, еколого-просвітницької діяльності [6]. Більше того, запровадження такої моделі дасть можливість встановити науково обґрунтовані обсяги фінансування, джерела та напрями виділення коштів тощо. Інакше кажучи процес фінансування заходів відтворення лісових земель має бути прозорим, зрозумілим і доступним для всіх зацікавлених сторін, що прийматимуть у ньому безпосередню участь.

Дослідження засвідчують, що необхідність поліпшення фінансування землі нині пов’язано з тим, що збільшуються площі покинутих і незадіяних лісових земель, які швидко забруднюються й засмічуються, погіршується також екологія лісогосподарських земель. Незалучення цих земель до продуктивного використання призводить до їх деградації. Тому необхідно терміново приймати рішення щодо їх подальшого використання. Йдеться про обґрунтованість залучення або вилучення їх з обігу (для вирощування лісових культур, здачу в оренду тощо), що знову ж таки потребує відповідних фінансових інвестицій.

Забезпечення належного відтворення лісогосподарських земель нині потребує не лише залучення інвестицій, а й створення сприятливих умов, які би дали можливість залучати для потреб використання, збереження, поліпшення та охорони угідь кредитні ресурси. Таким чином, однією з найважливіших передумов оптимізації фінансового забезпечення потреб лісогосподарського сектора нині залишається налагодження

взаємовигідних кредитних відносин між фінансовими інституціями та підприємствами лісового господарства.

Соціально-економічні та екологічні проблеми, які значно посилили свій вплив протягом останніх років, спричинили до погіршення процесів належного відтворення земельних ресурсів та лісогосподарських земель зокрема. Значно зросла забрудненість та засміченість земель, збільшилась депопуляція фауністики та флориністики, загострились соціально-економічні проблеми. Вище зазначене переконує про запровадження нових засад до організації процесу відтворення лісогосподарських земель, невід'ємною частиною якого є фінансове забезпечення. Недосконаліть нинішніх засад фінансування полягає в недостатності обсягів фінансування за рахунок державного та місцевих бюджетів, власних коштів підприємств лісового господарства, інших джерел.

Сучасний стан лісогосподарських земель та лісового господарства України свідчить про гостру необхідність розроблення нових основ екологічного лісокористування, які б враховували необхідність різнопланового і цільового використання лісів, підвищення їх стійкості та посилення еколого-захисних функцій, а також активного впровадження міжнародних принципів сталого управління лісами.

Для того, щоб покращити механізм фінансування тим самим забезпечити належне відтворення, збереження та охорону лісогосподарських земель необхідно: чітко визначити цільові напрями фінансування, провести інвентаризацію земель лісогосподарського призначення, розрахувати обсяг коштів необхідних для відновлення та збереження цих земель, залучити відповідних спеціалістів та науковців до цього процесу.

Висновки. Фінансування лісогосподарського сектора економіки є одним із визначників завдяки якому забезпечується його ефективне функціонування та розвиток. Особлива увага при цьому належить земельним ресурсам, які є просторовою базою, основою організації відтворювального процесу в лісовому господарстві. Від того наскільки фінансуються потреби відтворення земельного фонду залежить виконання завдань його використання, збереження, поліпшення та охорони. Крім того належне фінансове забезпечення процесу відтворення земель є передумовою поліпшення екології, розв'язання соціального пакету проблем. Оцінка стану та рівня фінансування лісогосподарського сектору в цілому та відтворення лісогосподарських земель засвідчує про відсутність конкретного механізму його проведення. Покращення фінансового забезпечення процесу відтворення лісогосподарських земель у лісогосподарському секторі економіки потребує насамперед запровадження якісно нової моделі фінансування. Більше того, запровадження такої моделі дасть можливість встановити науково обґрунтовані обсяги фінансування, джерела та напрями виділення коштів тощо. Саме такі підходи до фінансового забезпечення процесу відтворення лісогосподарських земель повинні забезпечити створення об'єктивних передумов підвищення ефективності функціонування всього лісогосподарського сектора.

Список використаних джерел:

1.Аграрні "копійки" Держбюджету-2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://agroconf.org/content/agrarni-kopiyki-derzhbyudzhetu-2015

2.Запатріна І. Формування національних проектів: зарубіжний досвід і можливості для України // Економіка України. – 2008.- №1. – С.72-83.

3.Лазарев А.С. Финансовые проблемы в управлении лесным хозяйством / А.С. Лазарев // Лесное хозяйство. – 1996. – № 4. – С. 22–24.

4.Про внесення змін до Лісового кодексу України: Закон України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/3404-15

5.Про результати перевірки повноти фінансування, цільового і ефективного використання коштів державного бюджету, виділених на охорону і відновлення лісових ресурсів Закарпатської, Львівської, Івано-Франківської та Чернівецької областей[Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ac-rada.gov.ua/control/main/uk/publish/printable_article/40989;jsessionid=03DA8A9857D10E1127D6EA66220D9829

6.Про схвалення Концепції реформування та розвитку лісового господарства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/208-2006-%D1%80

7.ФАО: Економічні аспекти ведення лісового господарства в Україні 01/07/2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.lesovod.org.ua/node/25034

Рецензент д.е.н., професор Щурик М.В.

УДК 338.15:502.35:379.85
Матвійчук Л.Ю., д.е.н.
Луцький національний технічний університет

СТРУКТУРНО-ЛОГІЧНА ПОБУДОВА ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ВИКОРИСТАННЯ ТА ОХОРОНИ ТУРИСТИЧНИХ РЕСУРСІВ

У статті розглянуто особливості побудови організаційно-економічного механізму використання і охорони туристичних ресурсів, проведено детальний аналіз структурних елементів механізму, визначено його зміст і складові. Доведено, що досліджуваний механізм є органічною складовою загальнонаціонального економічного механізму і повинен узгоджується з іншими економічними механізмами. У дослідженні запропоновано організаційно-економічний механізм розглядати як систему функцій, інструментів і принципів ефективного використання та охорони туристичних ресурсів з метою їх сталого розвитку.
Ключові слова: організаційно-економічний механізм, туристичні ресурси, раціональне використання та охорона.

Matviychuk L.

STRUCTURAL-LOGICAL CONSTRUCTION ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC MECHANISM USE AND HEALTH TOURISM RESOURCES

The article describes the features of construction of organizational and economic mechanism of the use and protection of tourism resources, a detailed analysis of the structural elements of the mechanism, defined by its content and components. It is proved that the monitoring mechanism is an organic component of the national economic mechanism and should be consistent with other economic mechanisms. The study suggested the organizational and economic mechanism regarded as a system of functions, tools, and principles of effective use and protection of tourism resources with a view to sustainable development.
Keywords: organizational and economic mechanism, tourist resources, rational use and protection.

Матвійчук Л.Ю.

СТРУКТУРНО-ЛОГИЧЕСКОЕ ПОСТРОЕНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ И ОХРАНЫ ТУРИСТИЧЕСКИХ РЕСУРСОВ

В статье рассмотрены особенности построения организационно-экономического механизма использования и охраны туристических ресурсов, проведен детальный анализ структурных элементов механизма, определено его содержание и составляющие. Доказано, что исследуемый механизм является органической составляющей общенационального экономического механизма и должен согласуется с другими экономическими механизмами. В исследовании предложено организационно-экономический механизм рассматривать как систему функций, инструментов и принципов эффективного использования и охраны туристических ресурсов с целью их устойчивого развития.
Ключевые слова: организационно-экономический механизм, туристические ресурсы, рациональное использование и охрана.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Надмірна експлуатація окремих видів туристичних ресурсів потребує перегляду пріоритетів їх використання та розробки чіткого організаційно-економічного механізму, який би регулював процеси використання та охорони туристичних ресурсів, стимулював би раціональність цих процесів, а також сприяв би сталому розвитку ресурсної бази туризму. Існуючий в Україні організаційно-економічний механізм використання і охорони туристичних ресурсів переважно оперує групою таких регуляторів екологічної поведінки товаровиробників, які змушують їх обмежувати свою руйнівну діяльність згідно з вимогами нормативних актів, постанов і законів. Явна спрямованість вітчизняного економічного механізму використання і охорони туристичних ресурсів на пріоритет

методу «батога» стосовно туроператорів, що використовують туристичний потенціал та працюють у нинішніх складних економічних і соціальних умовах, аж ніяк не стимулює їх зацікавленість у дотриманні екологічних норм і зниженні техногенних навантажень на туристичні ресурси. Цей механізм не спонукає їх до впровадження екологічно безпечних способів ведення господарства, сковує зберігаючу діяльність, обмежує впровадження інноваційних екологоорієнтованих технологій, що призводить до закономірного погіршення якості туристичних ресурсів. Тим самим виявляється неконструктивність економічного інструментарію існуючого механізму, який не здатний заохотити суб'єкти туристичного господарювання на досягнення екологічних цілей і створити сприятливі фінансові умови для впровадження охоронних заходів.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Суттєві аспекти побудови організаційно-економічних механізмів використання, охорони та відтворення ресурсної та ресурсно-туристичної бази ґрунтовно висвітлені в роботах провідних українських вчених О. О. Бейдика, І. В. Бережної, І. М. Вахович, Т. П. Галушкіної, З. В. Герасимчук, Л. М. Грановської, Л. С. Гринів, В. А. Голяна, М. В. Ґудзь, Б. М. Данилишина, Л. П. Дядечко, В.С. Кравціва, С. П. Кузика, В. Ф. Кифяка, О. О. Любіцевої, М. П. Мальської, Н. А. Мікули, Т. Г. Сокол, Т. І. Ткаченко, Н. В. Фоменко, М. А. Хвесика, Є. В. Хлобистова, В. І. Цибуха, Л. М. Черчик, І. М. Школи та інших.

Серед зарубіжних вчених окремі елементи механізму використання та охорони туристичних ресурсів розглядали у своїх працях, В. С. Боголюбов, С. Ванхілл, В.Ю. Воскресенський, Д. Гільберт, П. Дефер, І. Енджейчик, І. В. Зорін, А. Ковальчик, М. Козак, К. Купер, Н. Лейпер, Л. Мітчел, Д. Надсон, В. Нарштедт, В. П. Орловська, Й. Петер, М. Труасі, Д. Флетчер, К. Холл та велика кількість представників наукових шкіл із різних кран світу.

Цілі статті. Основною метою дослідження є аналіз структурно-логічної побудови організаційно-економічного механізму використання і охорони туристичних ресурсів. Відповідно до мети вибрані цілі:

– здійснити аналіз підходів вчених до визначення структури організаційно-економічного механізму;

– визначити зміст та складові досліджуваного механізму;

- побудувати модель організаційно-економічного механізму використання і охорони туристичних ресурсів.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Організаційно-економічний механізм використання і охорони туристичних ресурсів є невід'ємною складовою господарського механізму економіки України в цілому, маючи схожу з останнім структуру, принципи і цільову побудову, а також ринкову орієнтацію на застосування економічних підходів у використанні та охороні туристичних ресурсів. Разом з тим, конкретні форми, методи та інструменти здійснення основних функцій використання і охорони туристичних ресурсів, вибір організаційних структур і регулюючих підмеханізмів багато в чому визначаються особливостями туристичної сфери.

Структурне регулювання організаційно-економічного механізму використання і охорони туристичних ресурсів, як пріоритетного напрямку розвитку господарства є важливою складовою сталого розвитку туризму. Аналіз основних тенденцій та суперечностей існуючої структури досліджуваного механізму свідчить про суттєве загострення проблем його сегментування. Сучасні темпи використання туристичних ресурсів вимагають зосередження уваги на основних напрямках структурних змін механізму з урахуванням принципів сталого розвитку, які б сприяли раціоналізації використання та охорони туристичних ресурсів. В умовах сучасної кризи стану туристичних ресурсів, акцент необхідно робити на пошуку балансу між їх використанням та охороною. При цьому важливо зазначити, що деякі дослідники, зокрема професор Ю. М. Осипов [5], відзначає необхідність здійснення економізації

(йдеться про економічний господарський механізм), а потім екологізації економічного механізму. Таким чином, гармонізація відносин у системі «економіка-екологія» в рамках теоретико-методологічної концепції раціоналізації використання та охорони туристичних ресурсів вимагає здійснення результативної цілеспрямованої орієнтації економічного механізму для досягнення оптимального рівня сталого розвитку туристичних ресурсів.

Слід відмітити, що нині у науковій літературі структура організаційно-економічного механізму використання і охорони туристичних ресурсів не має однозначного трактування. Дослідження, що стосуються питань його структуризації, свідчать про те, що наукові розробки не дають повного однозначного уявлення про цілісність та системність такого механізму. Поруч із цим необхідно з'ясувати особливості структури організаційно-економічного механізму використання і охорони туристичних ресурсів, дослідити зв'язки між складовими елементами механізму. Таким чином, визначимося з структурою організаційно-економічного механізму використання і охорони туристичних ресурсів, його складовими елементами та їх взаємодією між собою.

Зважаючи на вищевикладене, структура організаційно-економічного механізму використання і охорони туристичних ресурсів залежить від специфіки туристичних ресурсів. З метою досягнення сталості розвитку туристичних ресурсів при формуванні організаційно-економічного механізму необхідно брати до уваги основні особливості використання та охорони туристичних ресурсів.

Так, на нашу думку, на структуру організаційно-економічного механізму впливають наступні особливості використання та охорони туристичних ресурсів:

– механізм дії економічних законів перетинається з дією екологічних законів і тому у процесі використання та охорони туристичних ресурсів необхідна орієнтація не тільки на отримання суто економічного ефекту, а і на досягнення екологічної рівноваги і, таким чином, на різних ієрархічних рівнях господарювання існує необхідність узгодження економічних детермінантів і екологічних імперативів туризму;

– процеси раціоналізації використання та охорони туристичних ресурсів набувають все більш глобального характеру і це вимагає узгодження національних соціо-еколого-економічних інтересів розвитку туристичних ресурсів зі світовими;

– туристичні ресурси у вигляді туристичної продукції та сфери послуг певною мірою мають інфраструктурний характер (якість туристичного регіону, його еко- та урбосистем, а також господарські заходи щодо збереження і відтворення туристичних ресурсів);

– особливий характер відносин власності, форм власності та майнових відносин у сфері туризму, який обумовлює приналежність багатьох об'єктів туризму до суспільних екологічних благ і ресурсів комплексного застосування;

– необхідність формування ефективної системи державного регулювання використання та охорони туристичних ресурсів на різних ієрархічних рівнях, оскільки існують ринкові «провали» (соціальні та екологічні);

– інституціональні засади ефективного функціонування механізму використання і охорони туристичних ресурсів, орієнтовані на побудову спеціальних механізмів (кадрових, соціальних) щодо раціоналізації використання туристичних ресурсів.

Таким чином, наведені положення визначають тією чи іншою мірою особливості (характер, специфіку) формування, функціонування та розвитку організаційно-економічного механізму використання і охорони туристичних ресурсів у загальній системі поглядів на сутнісно-змістовну основу досліджуваного механізму.

Винятково важливим етапом дослідження є визначення структури організаційно-економічного механізму використання і охорони туристичних ресурсів. З метою побудови ефективного механізму доцільно провести всебічний аналіз існуючих напрацювань щодо структуризації таких механізмів. У результаті такого аналізу

потрібно виявити складові, які могли б сприяти раціоналізації використання та охорони туристичних ресурсів.

Серед останніх досліджень щодо структури економічного механізму можна виділити роботу В. В. Шмагіної [9, с. 66]. Досліджуючи природно-ресурсний потенціал рекреаційно-туристичного комплексу, автор у структуру економічного механізму включає нормативно-правові інструменти, механізми організаційного і ресурсного забезпечення, економічне та технічне регулювання, а також менеджмент. Для регулювання використання природних рекреаційних ресурсів автор пропонує застосовувати такі економічні інструменти: ціни, тарифи, податки, систему страхування екологічних та економічних ризиків. В. В. Шмагіна [9, с. 65] пропонує використовувати інструменти маркетингу, планування, експертної оцінки об'єктів рекреації і туризму. Ряд науковців (О. С. Грінін, М. А. Орєхов, С. Шмідхейні, К. В. Папенов) до складу економічного механізму включають правові елементи: контракти на комплексне використання ресурсів, штрафні санкції тощо. О. О. Школьний до складу економічного механізму вводить організаційні елементи: екологічний моніторинг та контроль, формування спеціальних служб [3,7].

У загальному в економічний механізм майже всі автори пропонують включити систему платежів за використання та забруднення туристичних ресурсів, систему пільг та кредитів, що надаються суб'єктам туристичного природокористування, інструменти економічного покарання (штрафні санкції за нераціональне використання туристичних ресурсів). Розвиток ринкових процесів в українській економіці призвів до розширення структури економічних механізмів та впровадження нових еколого-економічних інструментів. До них належать організаційні структури, форми господарювання, методи управління та правові норми, за допомогою яких суспільство використовує економічні і екологічні закони для задоволення своїх потреб у даному випадку туристичних [1].

По-іншому підходить до структуризації О. Мордвинов. Вчений у межах поняття «економічний механізм» виокремлює підсистеми як механізми, але нижчого ієрархічного рівня: механізм економічного стимулювання раціонального використання природних ресурсів та охорони природи, механізм компенсаційних виплат за вилучення земель із сільськогосподарського використання. Н. Коржунова, Е. В. Садченко, С. К. Харичков, В. Міщенко елементи економічного механізму (платежі, податки, штрафні санкції тощо) визначають як окремі економічні механізми. В. Міщенко досліджуючи природний потенціал, виділяє механізм природно-ресурсних платежів, механізм зборів за забруднення навколишнього середовища, механізм запровадження загальнодержавних нормативів відшкодування втрат ресурсів, механізм визначення обсягу збитків від шкоди, завданої природним ресурсам. Аналізуючи структуру економічного механізму, науковці використовують різну термінологію для означення тих самих складових. В. Шевчук, М. Пилипчук, Н. Карпенко вивчаючи питання державної системи управління природоохоронною діяльністю до найважливіших функціональних елементів відносять наступні складові економічного механізму природокористування і природоохоронної діяльності [2, с. 11]:

– механізми зборів за забруднення навколишнього природного середовища і спеціальне використання природних ресурсів;

– механізм відшкодування збитків, нанесених унаслідок порушення законодавства про охорону природного середовища;

– система державного бюджетного фінансування природоохоронних заходів.

Важливо звернути увагу на те, що окремі складові економічного механізму зазначені дослідники ідентифікують як його методи, важелі, інструменти, регулятори і як уже було зазначено механізми. При цьому ідентифікація здійснюється за допомогою різноманітних семантичних комбінацій. Дослідники уподібнюють поняття «методи», «важелі», «інструменти», «механізми». І це є логічним з огляду на відсутність

методологічних розробок, за допомогою яких можна було б ідентифікувати складові економічного механізму.

Цікавим та комплексним є підхід до формування економічного механізму розвитку підприємств в галузі туризму розроблений Т. І. Ткаченко. [8, с. 324], Науковець виділяє такі складові зазначеного механізму:

– закони управління якістю, тобто суттєві взаємозв'язки між елементами системи управління якістю, які забезпечують її функціонування та цілісність;

– об'єкт управління якістю – структурні підрозділи на підприємствах туристичної індустрії, штат керівників середнього та нижчого рівнів управління та підпорядкованого їм персоналу;

– предмет управління якістю – послугу або комплекс послуг, що надається на підприємствах туристичної індустрії (певний вид продукту);

– фактори управління якістю, які визначають напрями управлінського впливу на процес регулювання якістю з метою досягнення визначених цілей;

– функції та методи управління якістю – конкретні форми та засоби цілеспрямованого впливу органів управління якістю на інтереси та умови життєдіяльності працівників підприємства;

– інформацію – сукупність даних для прийняття управлінських рішень щодо якості послуг (можна розглядати одночасно як фактор виробництва);

– методику – встановлений спосіб діяльності та інструментарій впливу суб'єкта управління якістю на об'єкт: плани, технології, процеси, рішення, норми та нормативи, форми матеріального та морального стимулювання;

– організаційну структуру – обов'язки, повноваження та взаємовідносини, наведені у вигляді схеми, за якою підприємство виконує свою місію і функції, тобто внутрішню будову системи якості, яка відображає розподіл праці в організації та специфіку виконання конкретних функцій та методів діяльності в галузі якості;

– технічні засоби збору, обробки та збереження інформації, технології виконання робіт, які підвищують продуктивність та ефективність управлінської праці в галузі якості;

– кадри управління якістю – керівників, менеджерів, спеціалістів.

У продовження дослідження, розглядаючи проблеми структури механізму управління якістю, Т.І. Ткаченко у монографії «Сталий розвиток туризму: теорія, методологія, реалії бізнесу», важливими елементами організаційного механізму системи управління якістю в готелі вважає мету, завдання, принципи, функції управління якістю, організаційні структури управління, кадри управління, управлінські рішення, методи, техніка та технологія управління якістю, наукова організація праці персоналу, правові основи управління, фактори управління та ін. При цьому в основу управління якістю покладено процесний системний підхід, який потребує чіткого опису технологічних процесів і операцій. [8, с. 324].

Багатогранність та складність сучасних процесів використання та охорони туристичних ресурсів, у яких людина своєю власною діяльністю формує подальші напрями їх розвитку, вимагає нового просторового підходу до вирішення зазначених проблем, тобто передбачає трьохвимірність досліджень: економічних, соціальних та екологічних. Такий підхід до формування структури організаційно-економічного механізму використання і охорони туристичних ресурсів, дозволяє інтерпретувати завдання в новій якості.

Так, результат використання і охорони туристичних ресурсів значною мірою обумовлюється ступенем задоволення потреб споживача та виробника туристичного продукту. У зв’язку з цим кадровий менеджмент, який безумовно важливий для будь-якої галузі, відіграє ключову роль у сфері туризму. Фактори професійної придатності персоналу, що базуються на фаховій підготовці кадрів спеціально для певного сегмента туристичного ринку за видом і напрямом економічної діяльності (готельне господарство, ресторанне господарство, туристична діяльність тощо), психологічній

придатності працювати в індустрії туризму, правильному підборі та розстановці кадрів на туристичному підприємстві, – все це відіграє важливу роль при функціонуванні організаційно-економічного механізму використання і охорони туристичних ресурсів, а тому, варто врахувати кадрову складовою механізму.

Варто також наголосити, що результат використання і охорони туристичних ресурсів значною мірою залежить не тільки від рівня освіченості кадрів туристичної галузі, а й від поведінки самих туристів, яка в свою чергу формується на особистих якостях людини. Погоджуючись з Т.І. Ткаченко, яка зазначає « … діяльність різних громадських організацій та рухів, які суттєво формують громадську думку: профспілки, мас-медіа (дезінформація, деформація), товариство захисту прав споживачів, рухи зелених, антиглобалістів.» [8, с. 291]. Тому у нашому бачені, одна із провідних ролей функціонування організаційно-економічного механізму використання і охорони туристичних ресурсів належить поведінці туристів, їх мисленню, рівню інтелекту тощо. Зазначене дає підстави виділити окремо соціальний блок організаційно-економічного механізму.

Використання та охорона туристичних ресурсів залежить від численних зовнішніх, інколи непередбачуваних факторів, які обумовлюють високий рівень ризику пошкодження або втрати туристичних ресурсів, пов'язаних з виникненням форс-мажорних обставин (природні стихійні лиха, соціальні заворушення). Раціональне використання, збереження і відтворення усіх типів туристичних ресурсів як найголовнішого чинника сталого розвитку туризму, а тому екологічний блок є обов’язковою структурною ланкою організаційно-економічного механізму використання і охорони туристичних ресурсів.

Використовуючи туристичні ресурси економічна підсистема намагається максимізувати ефект від їх використання, хоча економічні заходи впливу на процеси використання та охорони туристичних ресурсів повинні використовуватись за принципом «фіскальної нейтральності», тобто не повинні бути направленими тільки на збільшення доходів бюджетів всіх рівнів туризму. Для того, щоб економічний блок механізму запрацював, він повинен впливати на поведінку населення туристичного регіону, туриста як споживача продукції, послуг як свідомої особистості. Економічні інструменти як економічні регулятори соціально-економічних та еколого-економічних процесів використання та охорони туристичних ресурсів дають можливість вибору і впливають безпосередньо на затрати і вигоди цих процесів, тому виділення економічного блоку є обов’язковим у структурі організаційно-економічного механізму використання і охорони туристичних ресурсів.

Досліджуваний механізм може бути реалізований лише за умов використання відповідних важелів та певного інструментарію, адекватного тим методам, що будуть взяті за основу і використовуватимуться для досягнення поставленої мети.

Структура досліджуваного механізму передбачає застосування таких груп важелів, які є рушійною силою механізму, як:

- соціальний важіль забезпечує науково-практичну обізнаність кадрових ресурсів туризму, екологізацію менталітету суспільної свідомості (мається на увазі людські ресурси туристичного регіону та їх ставлення до туристів та навпаки), створення робочих місць та покращення умов праці трудового персоналу галузі туризму.

- фінансовий важіль забезпечує впровадження економічного механізму використання та охорони туристичних ресурсів, шляхом застосування інноваційних фінансових інструментів та альтернативних джерел фінансування на охорону туристичних ресурсів, виявляє майбутні фінансові потреби, оптимізує рух грошових ресурсів;

- економічний важіль забезпечує ефективне використання та охорону туристичних ресурсів шляхом оптимізації процесу виготовлення туристичного продукту, цінової політики, структури витрат на розвиток та охорону туристичних ресурсів, а також забезпечує впровадження економічного механізму використання та

охорони туристичних ресурсів, шляхом застосування інноваційних фінансових інструментів та альтернативних джерел фінансування на охорону туристичних ресурсів, виявляє майбутні фінансові потреби, оптимізує рух грошових ресурсів;

- правовий важіль забезпечує нормативну основу використання туристичних ресурсів, визначає межі даного процесу, визначає повноваження, права та обов'язки кожного суб'єкту туристичної діяльності тощо;

- організаційний важіль визначає можливість реалізацій необхідних заходів для раціоналізації використання та охорони туристичних ресурсів;

- управлінський важіль забезпечує застосування в процесі управління використанням та охороною туристичних ресурсів доцільних стилів, методів і форм управління;

- інноваційний важіль забезпечує модернізацію, оновлення туристичних фондів, впровадження техніко-технологічних інновацій в діяльність туристичних підприємств.

Групування економічних інструментів, які науковці розглядають як складові економічного механізму, є досить різноманітними. Різний підхід до групування одних і тих же регуляторів ілюструє знову ж таки відсутність єдиної методологічної основи для формування економічного механізму. На нашу думку, групування елементів досліджуваного механізму слід здійснювати з огляду на особливості користування туристичними ресурсами, що обумовлене їх видовою різноманітністю. Такий процес повинен завжди проходити у дві стадії: перша – раціональне використання туристичних ресурсів; друга – охорона туристичних ресурсів. У зв'язку з цим, всі структурні елементи організаційно-економічного механізму, які є практично його інструментами або регуляторами використання та охорони туристичних ресурсів, можна поділити на три групи:

- еколого-економічні інструменти змушують суб'єкти туристичної діяльності обмежувати деструктивно-руйнівну діяльність згідно з вимогами норм та стандартів. До такого виду інструментів віднесемо збір за туристичне використання ресурсів, відшкодування збитків нанесених туристичним ресурсам або територіям унаслідок порушення екологічного законодавства, охоронних норм і стандартів, державне бюджетне фінансування заходів з охорони туристичних ресурсів тощо;

- адміністративно-правові інструменти виконують важливу роль в досліджуваному механізмі. До них належать законодавчі (закони, постанови, рішення) і нормативні (стандарти, керівні нормативні документи, санітарні та державні норми і правила, ліміти, сертифікати) [7];

- комунікаційні інструменти, на нашу думку, відіграють найважливішу роль в досліджуваному механізмі. До них відносять екологічну освіту, участь громадськості у прийнятті рішень щодо використання та охорони туристичних ресурсів, тощо. Варто наголосити, що саме свідоме, виважене, обдумане використання туристичних ресурсів здатне забезпечити сталий розвиток і зберегти їх для нинішніх та прийдешніх поколінь.

Складність структурного змісту організаційно-економічного механізму використання та охорони туристичних ресурсів обумовлює необхідність послідовного розчленовування його основних елементів на більш конкретизовані підмеханізми. Організаційно-економічний механізм використання і охорони туристичних ресурсів визначений нами як система, а будь-яку систему можна розглядати як підсистему якоїсь більш великої системи, в якій, крім елементів, можуть виникати зв'язки між певними комплексами елементів, що утворюють підсистему.

Таким чином, проведені дослідження дозволили сформувати модель організаційно-економічного механізму використання та охорони туристичних ресурсів (рис. 1).

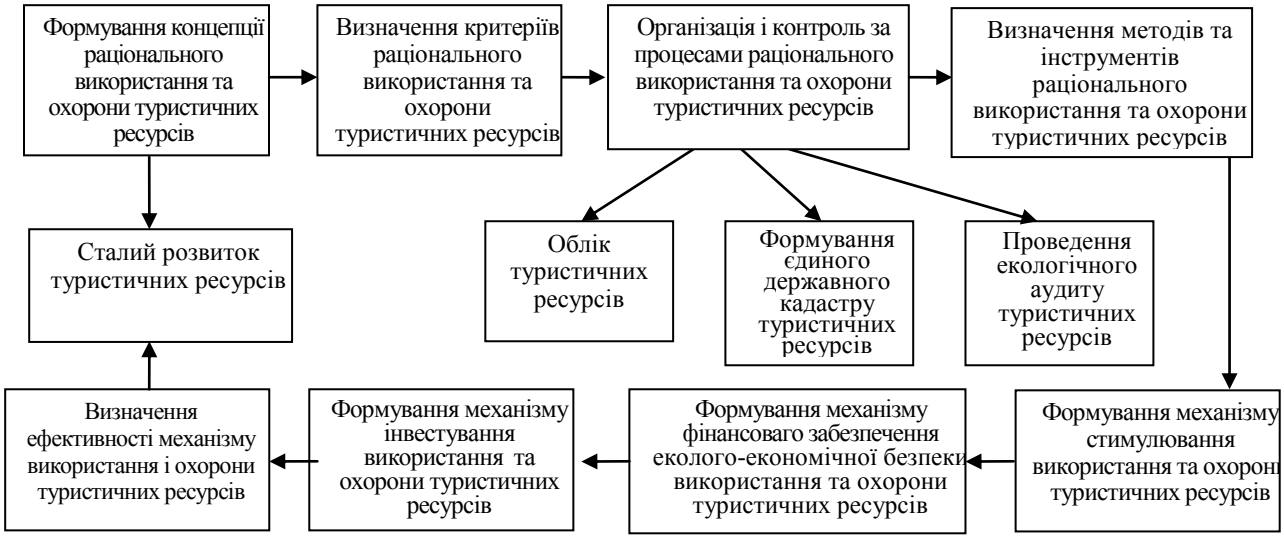


Рис. 1. Модель організаційно-економічного механізму використання та охорони туристичних ресурсів.

Організаційно-економічний механізм повинен базуватися на основі визначеної концепції раціонального використання та охорони туристичних ресурсів, яка передбачає організацію зазначених процесів з урахуванням критеріїв раціональності. У результаті проведення контролю зазначених процесів згідно з установленими критеріями та з урахуванням чинників впливу на стан та розвиток туристичних ресурсів необхідно забезпечити ефективний відбір інструментів раціонального використання та охорони туристичних ресурсів, а також методів стимулювання зазначених процесів. Крім того, стан туристичних ресурсів у регіонах вимагає вирішення проблеми фінансового забезпечення еколого-економічної безпеки використання туристичних ресурсів. Оскільки важливо знати обсяг мінімально необхідних витрат для підтримки рівня безпечного розвитку туристичних ресурсів, доцільно визначити рівні еколого-економічної безпеки їх використання. З цією метою необхідно побудувати механізм фінансового забезпечення еколого-економічної безпеки використання туристичних ресурсів. Також з метою стабільного надходження коштів необхідно проаналізувати джерела інвестицій туристичної сфери, що зумовлює необхідність розробки механізму інвестиційного забезпечення використання та охорони туристичних ресурсів. Такі заходи дозволять підвищити ефективність використання та охорони туристичних ресурсів і забезпечить їх сталий розвиток.

Висновки. Таким чином, організаційно-економічний механізм використання та охорони туристичних ресурсів слід розглядати в сукупності всіх його складових з обов'язковим урахуванням кінцевого результату. У сфері використання та охорони туристичних ресурсів організаційно-економічний механізм має власну специфіку формування та розвитку. Вважаємо, що передумовою раціоналізації використання та охорони туристичних ресурсів, а також сталого їх розвитку є формування свідомої діяльності як туристів так і туроператорів, діяльність яких повинна бути направлена на раціоналізацію досліджуваних процесів, а у свою чергу держава на основі нормативно-правової бази повинна стимулювати сталий розвиток туристичних ресурсів.

Список використаних джерел:

1. Галушкіна Т. П. Еколого-збалансовані пріоритети розвитку територій: концептуальні засади та організаційний механізм: [монографія] /Т. П. Галушкіна, Л. М. Грановська. – Херсон : В-во ХДУ, 2009. – 372 с.
2. Данилишин Б.М. Екологічна складова політики сталого розвитку: Монографія /Б.М. Данилишин. – Донецьк: Юго-Восток ЛТД, 2008. – 256 с.
3. Зіновчук Н.В. Екологічна політика в АПК: економічний аспект: монографія / Н.В. Зіновчук. – Львів: АТБ, 2007. – 394 с.
4. Кузик С. Теоретичні проблеми туризму: суспільно-географічний підхід: монографія / С.Кузик. – Львів: ЛНУ ім. І. Франка, 2010. – 254 с.

5. Осипов Ю.М. Основы теории хозяйственного механизма / Осипов Ю.М. – М.: Изд-во МГУ, 1994. – 368 с.
6. Сталий розвиток та екологічна безпека суспільства в економічних трансформаціях / [Андреєва Н.М., Бараннік В.О., Бєлашов Є.В. та ін.]; За науковою редакцією д.е.н., проф. Хлобистова Є.В. /РВПС України, ІПРЕЕД НАН України, СумДУ, ЛНТУ, НДІ СРП. – Сімферополь: Фенікс, 2010. – 582 с.
7. Сучасні напрями економічного забезпечення раціонального природокористування в Україні / [за наук. ред. акад. НААН України, д.е.н., проф. М.А. Хвесика, д.г.-м.н., проф. С.О. Лизуна; Державна установа «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку Національної академії наук України»]. – К.: ДУ ІЕПСР НАН України, 2013. – 64 с.
8. Ткаченко Т. І. Сталий розвиток туризму: теорія, методологія, реалії бізнесу: Монографія / Т.І. Ткаченко. – 2-ге вид., випр. та доповн. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2009. – 463 с.
9. Шмагина В. В. Рекреация и туризм в системе современных приоритетов социально-экономического развития. / В. Шмагіна. – Одесса: ИПРЭЭИ НАН Украины, 2000. – С. 64-70.

УДК 338.2:504.4.062.2 (477)
Сазонець І.Л., д.е.н., професор
Покуль О.В.
Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне

СУЧАСНИЙ ПІДХІД ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ В ЗАПРОВАДЖЕННІ РАЦІОНАЛЬНОГО ВИКОРИСТАННЯ ВОДНИХ РЕСУРСІВ

В статті приділяється увага необхідності підвищення розумного і екологічно безпечного використання водних ресурсів України, а також запропонований сучасний підхід підприємств у напрямку раціоналізації використання водних ресурсів, оснований на вдосконаленні виробничої, інвестиційної та фінансової діяльності.
Ключові слова: механізм інфраструктурного забезпечення, раціональне використання водних ресурсів, фінансування інвестиційних проектів, амортизаційний фонд, рентні платежі.

Сазонец И.Л., Покуль О.В.

СОВРЕМЕННЫЙ ПОДХОД ПРЕДПРИЯТИЙ УКРАИНЫ В ВНЕДРЕНИИ РАЦИОНАЛЬНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ВОДНЫХ РЕСУРСОВ

В статье уделяется внимания необходимости повышения разумного и экологически безопасного использования водных ресурсов Украины, а также предложен современный подход предприятий в направлении рационализации использования водных ресурсов, основанный на усовершенствовании производственной, инвестиционной и финансовой деятельности.
Ключевые слова: механизм инфраструктурного обеспечения, рациональное использование водных ресурсов, финансирование инвестиционных проектов, амортизационный фонд, рентные платежи.

Sazonets I., Pokul O.

THE MODERN APPROACH OF ENTERPRISES OF UKRAINE IN ESTABLISHMENT OF RATIONAL USING OF WATER RESOURCES

The attention to necessity increasing of rational and environmentally safe using of water resources in Ukraine is paid. Also the modern approach of enterprises in direction to rationalizing using of water resources was suggested. The modern approach is based on improvement of production, investment and financial activities.
Keywords: mechanism of infrastructure providing, rational using of water resources, financing of investment projects, fund of depreciation, rent payments.

Постановка проблеми у її загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. За умов сучасного економічного розвитку України практично кожна галузь національного господарства залежить від рівня забезпеченості та якості водних ресурсів, що відповідно, формує потужне, а в деяких випадках і небезпечне, навантаження на водне середовище.

З метою збереження цілісності довкілля, забезпечення сталого розвитку суспільства та відповідності новому політичному курсу, орієнтованому на рівень західних економічно розвинутих країн світу, постає головна, стратегічно важлива для нашої держави, задача розумного та екологічного безпечного використання водних ресурсів.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Виконанню поставленої мети, особливо в галузі спеціального водокористування, була присвячена велика кількість наукових робіт, в яких дослідження охоплюють шляхи раціоналізації водокористування як на самих господарюючих суб'єктах так і сприянні цьому зі сторони держави. Зокрема, даній тематиці приділили увагу А. В. Яцик, М. А. Хвесик, Л. В. Левковська, О. В. Яроцька, В. А. Голян, В. А. Сташук, Т. П. Галушкіна, О. А. Василенко, І. О. Драган та інші відомі вчені. Але, незважаючи на ґрунтовні, масштабні наукові напрацювання, рівень використання водних ресурсів залишається на невисокому рівні. Причина полягає в неефективній державній підтримці господарюючих суб'єктів та напруженому фінансовому стані останніх, що обмежує можливості підвищувати ефективність господарювання. Таким чином, необхідно шукати оптимальний, за умов сучасних реалій, спосіб забезпечення раціонального використання водних ресурсів на підприємствах України.

Цілі статті. Основною метою даної роботи є запропонування оптимального сучасного способу запровадження раціонального використання водних ресурсів підприємствами України на основі розроблення їх внутрішнього механізму інфраструктурного забезпечення.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Для того, щоб на підприємстві здійснювалось раціональне використання водних ресурсів, необхідно створити механізм інфраструктурного забезпечення, який би різносторонньо сприяв якнайшвидшому переведенню господарюючого суб'єкта на принципи сталого водокористування. Сутність даного механізму полягає в погодженні двох стратегічних напрямків – вдосконалення виробничої діяльності підприємства та її економічного забезпечення.

Враховуючи, що специфіка виробничої діяльності підприємств водогосподарського комплексу неоднакова, немає можливості в даній роботі освітити способи запровадження раціонального використання водних ресурсів за кожним видом діяльності. Тому, увага буде приділена лише трьом секторам національної економіки, які найбільше залежать від використання води, а саме: промисловість, сільське та комунальне господарство.

Особливості раціонального використання водних ресурсів в промисловості основані на застосуванні безводних чи маловодних технологій, системи з багаторазовим раціональним використанням води. При цьому створюють ефективні системи локального очищення стічних вод, внутрішньо технологічні системи оборотного водопостачання та використовують для поповнення безповоротних втрат очищені стічні води [1, с.23-24].

Раціональне використання водних ресурсів у зрошуваному землеробстві основане на застосуванні водозберігаючих режимів зрошення, удосконаленні конструкцій зрошувальних систем і технологій поливів (застосування маловодо- і низькоенергозатратних та екологобезпечних способів зрошення, розроблення й випуск необхідного технологічного обладнання для їх широкого запровадження на практиці), розробленні та застосуванні комплексу агротехнічних заходів, що забезпечують раціональне використання води; застосування комплексу організаційно-господарських заходів [2, с. 81].

Досягнення раціонального використання водних ресурсів у житлово-комунальному господарстві можливе за рахунок реконструкції та модернізації систем водопостачання і каналізації [3, с. 17-18], а також на недопущення марнотратного використання води, усунення несправностей санітарно-технічного устаткування в

житлових та інших соціальних будівлях, а також неекономного використанні водних ресурсів в продуктових магазинах під час підготовки товару за допомогою його неодноразового очищення [4, с. 85].

Таким чином, вдосконалення виробничої діяльності підприємств на основі вище перелічених заходів сприятиме більш ефективному використанню водних ресурсів і зменшенню зайвих витрат, та для цього потрібні значні інвестиційні вкладення.

Переваги від активізації інвестиційної діяльності підприємств очевидні, і як відмічають вчені, від ефективності інвестиційної політики сьогодні залежать стан виробництва, технічний рівень основних фондів підприємств, національної економіки, можливості її структурної перебудови, розв'язання соціальних і екологічних проблем [5, с. 5].

Джерела фінансування інвестиційних проектів прийнято класифікувати на зовнішні (бюджетні кошти, кредитні ресурси, іноземні інвестиції та ін.) та внутрішні (прибуток та амортизаційні відрахування). Як правило, ефективна фінансова політика підприємства має функціонувати в обох напрямках одночасно, обираючи в кожній ситуації економічно вигідніший. Однак, в умовах економічної нестабільності в країні та несформованості належним чином ринкового середовища господарювання, залучення зовнішніх джерел фінансування інвестиційних проектів корпоративного сектору є доволі проблематичним і найближчим часом зовнішня фінансова підтримка навряд чи стане домінуючою. Для підтвердження цієї думки наведемо статистичні матеріали фінансування капітальних інвестицій за джерелами у період з 2010 по 2013 роки (табл.1).

Таблиця 1

Капітальні інвестиції за джерелами фінансування

Джерела інвестицій	Роки			
	2010	2011	2012	2013
Капітальні інвестиції, млн.грн (у фактичних цінах)	189061	259932	293692	267728
в тому числі за рахунок:				
Державного бюджету	10952	18395	17141	6498
Місцевих бюджетів	6368	8801	9149	7219
Власних коштів підприємств та організацій	114964	152279	175424	170676
Кредитів банків та інших позик	23336	42324	50105	40878
Іноземних інвесторів	4068	7196	5041	4881
Частка коштів державного бюджету в капітальних інвестиціях, %	5,79	7,08	5,84	2,43
Частка коштів місцевих бюджетів в капітальних інвестиціях, %	3,37	3,39	3,12	2,70
Частка власних коштів підприємств та організацій в капітальних інвестиціях, %	60,81	58,58	59,73	63,75
Частка кредитів банків та інших позик в капітальних інвестиціях, %	12,34	16,28	17,06	15,27
Частка коштів іноземних інвесторів в капітальних інвестиціях, %	2,15	2,77	1,72	1,82

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України [6, с. 184], розрахунки авторів.

Як видно з таблиці, більше половини витрат на капітальне інвестування в країні здійснюється за рахунок власних коштів підприємств і організацій. Крім того, спостерігається тенденція до зменшення капітальних інвестицій за рахунок коштів державного, місцевих бюджетів, кредитних ресурсів та коштів іноземних інвесторів.

Інвестиційна активність, основана на власному фінансовому забезпеченні, можлива лише за умови позитивних результатів господарювання. Тому немає потреби

у доведенні однозначної участі прибутку у самофінансуванні господарюючого суб'єкта. Особлива увага сьогодні приділена амортизаційній політиці підприємств, яка за переконаннями вчених, недостатньо ефективна [7, с. 230-231, 8, с. 157]. Амортизаційні відрахування являють собою потенційне джерело відновлення та модернізації основних фондів, та відведена самостійність підприємств у розпорядженні цими коштами сприяє їх нецільовому використанню, що відображається на зниженні капітального інвестування.

Згідно з рекомендаціями вчених, для відновлення інвестиційного характеру амортизаційного фонду необхідно провести реформу амортизаційної політики, яка полягає у жорсткому регулюванні накопичення амортизаційних відрахувань та їх цільового використання. Щодо формування амортизаційної політики на підприємстві, запропоновано визначити її мету і скласти фінансовий план діяльності підприємства на плановий період, а також провести переоцінку, ідентифікацію основних засобів і обрати спосіб нарахування зносу в плановому періоді, виходячи з фінансових показників підприємства [8, с. 192-194].

Таким чином, врегулювання стабільного накопичення амортизаційних платежів дасть можливість підприємствам забезпечити фінансову основу для майбутніх інвестицій, що особливо важливо для підприємств водогосподарського комплексу України.

Одночасно із врегулюванням стабільного накопичення амортизаційних відрахувань, вважаємо доречним запровадження на підприємствах формування рентного фонду за користування водними ресурсами, як ще одного джерела самофінансування.

Загальноприйнятим є переконання того, що держава має право на одержання частини рентного доходу підприємства, отриманого внаслідок використання водних ресурсів. Сьогодні чинним законодавством України передбачено сплату рентних платежів за спеціальне використання водних ресурсів, але відкритим залишається питання формування та розподілу рентного доходу за більш ефективне використання водних ресурсів, а саме диференційної водної ренти другого роду.

Сутність диференційної ренти другого роду полягає в отриманні підприємством надприбутку внаслідок більш ефективного використання природних ресурсів за рахунок застосування сучасних технологій [9, с. 10] і відповідно до висновків вчених вона має функціонувати в системі платежів [10, с. 59].

Погоджуючись із останнім положенням, вважаємо доцільним накопичувати рентні платежі другого роду на рахунках підприємства, а не перераховувати їх до бюджету, з подальшим використанням виключно на оновлення та модернізацію систем водозабезпечення та підтримання розвитку водної галузі. Така позиція, на нашу думку, є вигідною як для держави, так і для самого господарюючого суб'єкта: зменшується фінансове навантаження на бюджет країни, прискорюється процес технологічного оновлення та модернізації, зростає імовірність цілеспрямованого використання коштів, більш того, зростає зацікавленість водокористувачів добросовісно підходити до розрахунку цих платежів, так як величина сформованого фонду забезпечуватиме їхні ж потреби в інвестиційному забезпеченні.

Отже, налагодження ефективного механізму внутрішнього фінансового забезпечення майбутніх інвестицій за рахунок стабільного накопичення амортизаційних і рентних відрахувань сприятиме відновленню основних фондів підприємств та наближенню їх господарської діяльності до основ раціонального використання водних ресурсів.

Висновки. Підприємства водогосподарського комплексу України, бажаючи перейти на раціональне водокористування, повинні одночасно працювати за трьома напрямками – виробничому, інвестиційному та фінансовому, які між собою тісно пов'язані і утворюють певний механізм інфраструктурного забезпечення раціонального використання водних ресурсів. Налагодження даного механізму сприятиме зменшенню

негативного навантаження на водне середовище та підвищенню економічної ефективності діяльності підприємств.

Розуміючи, що ефект від реалізації інвестиційних проектів відбувається не одразу, погоджуємось, що підприємства будуть вимушені якийсь проміжок часу відчувати фінансову напругу, однак відкладати заходи із поліпшення водокористування в Україні є помилковим і небезпечним. З метою зменшення фінансової напруги у період реалізації інвестиційних проектів, пов'язаних із вдосконаленням водокористування, і всезагального зацікавлення у раціоналізації використання водних ресурсів, пропонується запровадження активної державної участі у підтриманні прогресивно настроєних водокористувачів [11]. Отже, подальші дослідження доцільно розпочати із вдосконалення державної політики щодо стимулювання підприємств раціонально підходити до використання природних благ.

Список використаних джерел:

1.Айрапетян Т. С. Водне господарство промислових підприємств: [навч. посібник] / Т. С. Айрапетян. – Х. : ХНАМТ, 2010. – 280 с.
2.Хвесик М. А. Комплексний аналіз розвитку водних меліорацій в Україні / М. А. Хвесик, Н. М. Радкевич. – К. : РВПС України НАН України, 2003. – 128 с.
3.Гіпп Т. Р. Технічний стан систем централізованого водопостачання та водовідведення / Т. Р. Гіпп // Вода і водоочисні технології. – 2009. – №3(33) березень. – С. 11–18.
4.Драган І. О. Державне управління розвитком житлово-комунального господарства України: модернізація та ресурсозбереження: [монографія] / І. О. Драган. – Донецьк: Юго-Восток, 2011. – 237 с.
5.Інвестування національної економіки: [монографія] / [Федоренко В. Г., Денисенко М. П., Кириченко О. А. та ін.]; за ред. В. Г. Федоренка, М. П. Денисенка. – К. : ІПК ДСЗУ, 2011. – 296 с.
6.Статистичний щорічник України за 2013 рік / за ред. О. Г. Осауленка. – Київ: ТОВ «Видавництво «Консультант»», 2014.
7.Захарін С. В. Інвестиційне забезпечення інноваційно-технологічного розвитку економіки: [монографія] / С. В. Захарін – К. : КНУТД, 2011. – 344 с.
8.Фінансові аспекти інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств : [монографія / за ред. д.е.н., професор М. Д. Білик]. – К. : ТОВ «ПанТот», 2012. – 277 с.
9.Формування рентних відносин у водному господарстві України: [монографія / за заг. ред. акад. НААН України, д.е.н., проф. М. А. Хвесика]. – К. : ДУ ІЕПСР НАН України, 2014. – 328 с.
10. Левковська Л. В. Рента як економічна основа раціонального використання водоресурсного потенціалу / Л. В. Левковська, К. І. Рижова // Економіка природокористування і охорони довкілля. – 2013. – С. 56–61.
11. Сазонець І. Л. Вдосконалення інституційного середовища водогосподарської діяльності підприємств України [Електронний ресурс] / І. Л. Сазонець, О. В. Покуль // Ефективна економіка. – 2014. – № 11. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3488

УДК: 502.21:339.9
Федина К.М.
Національний університет водного господарства та природокористування

ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСВІД ЕКОЛОГІЧНО БЕЗПЕЧНОГО ВИКОРИСТАННЯ ПРИРОДНИХ РЕСУРСІВ

У статті проведено аналіз досвіду європейський країн щодо екологічнобезпечного використання природних ресурсів. В публікації підлягають розгляду питання щодо особливостей формування поняття «європейський досвід», «екологічна безпека». Наведені та проаналізовані основні принципи оптимізації законодавства у сфері забезпечення екологічної безпеки України до стандартів Європейського Союзу.
Ключові слова: досвід європейських країн, екологічна безпека, євроінтеграція.

Fedyna K.

EUROPEAN EXPERIENCE ENVIRONMENTALLY SAFE USE OF NATURAL RESOURCES

The article analyzes the experience of European countries to ekolohichnobezpechnoho natural resources. This publication shall be considering the characteristics of the formation of the concept of «European experience», «ecological security». Presented and analyzed the basic principles of optimization legislation on environmental safety of Ukraine to EU standards.
Keywords: European experience, ecological safety, European integration.

Федина Е.Н.

ЕВРОПЕЙСКИЙ ОПЫТ ЭКОЛОГИЧЕСКИ БЕЗОПАСНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРИРОДНЫХ РЕСУРСОВ

В статье проведен анализ опыта европейских стран по екологичнобезпечного использования природных ресурсов. В публикации подлежат рассмотрению вопроса об особенностях формирования понятия «европейский опыт», «экологическая безопасность». Приведенные и проанализированы основные принципы оптимизации законодательства в сфере обеспечения экологической безопасности Украины к стандартам Европейского Союза.

Ключевые слова: опыт европейских стран, экологическая безопасность, евроинтеграция.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Проблема управління екологічно безпечного використання природних ресурсів є одним з актуальних питань сьогодення. В цілому, екологічна безпека залежить від екологічної безпеки її регіонів.

Підтримка екологічної безпеки та сталого розвитку стала важливим аспектом міжнародних відносин в Європі і визначає напрямок розвитку європейського співробітництва, спрямованого на забезпечення спільної екологічної політики і екологічної безпеки. Зважаючи на масштабність і важливість екологічних проблем, все більше уваги європейськими країнами приділяється питанням екологічної безпеки, її місця та ролі в системі національної безпеки, та пов'язаним з нею аспектам міжнародної стабільності. Підхід європейських країн до вирішення проблем забезпечення екологічної безпеки здійснюється на місцях, де зосереджені економічне і соціальне життя суспільства.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Про актуальність проблеми екологічно безпечного використання природних ресурсів вказують численні теоретичні дослідження, зокрема праці: Б.К. Данилишина, О.С. Заржицького, В.С. Кравціва, Р. Кромера та інших дослідників. Проте досвід європейських країн з питань екологічної безпеки використання природних ресурсів потребує подальшого дослідження.

Цілі статті. Аналіз європейського досвіду екологобезпечного використання природних ресурсів, і визначення принципів що актуальні для України.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Прогнози Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) свідчать, що при нинішніх засобах виробництва і споживання до 2050 року в порівнянні з початком XXI століття світ витратить дві третини (від 61 до 72%) флори та фауни, а збереження природних територій буде незворотньо порушено на 7500 тис. кв. км. – це можна порівняти з територією Австралії [1].

З метою вирішення завдань екологічної безпеки в єдиному Європейському екологічному просторі діє ряд екологічних організацій: Європейська агенція довкілля (ЄАД) (European Environment Agency (EEA), Європейське екологічне агентство (ЄАД), Європейське агентство з охорони довкілля. Розташоване в Копенгагені (Данія).

В основі діяльності міжнародних органів покладено здійснювати достовірні експертизи щодо оцінки ступеня екологічної небезпеки, сприяти розробці екологічного законодавства з запобігання зміні клімату, запобігання втратам біологічного різноманіття і розуміння його просторової зміни, захист людського здоров'я і якості життя, використання і управління природними ресурсами і відходами, створенню умов для реалізації програм у сфері регулювання екологічної безпеки, та постійного забезпечення незалежної інформації про стан навколишнього середовища.

Європейське співтовариство постійно удосконалює політику в галузі регулювання екологічної безпеки. При цьому компетенція ЄС в галузі регулювання екологічної безпеки є спільною з державами членами європейського екологічного агентства. ЄАД

налічує 33 країни – члени (28 країн ЄС разом з Ісландією, Ліхтенштейном, Норвегією, Швейцарією та Туреччиною) і шість країн, що співпрацюють з ЄЕА (Албанія, Боснія та Герцеговина, колишня республіка Югославії Македонія, Сербія та Чорногорія).

Важливою складовою інформаційної екологічної політики в ЄС є Європейська екологічна інформація та наглядова мережа (Eionet) – це мережа співпраці ЄАД та країн – партнерів. ЄАД відповідальна за розвиток мережі і координування її дій. Для цього ЄАД тісно співпрацює з національними фокусними групами (focal points), зазвичай це екологічні агенства або міністерства охорони природи. Вони відповідальні за координування національних мереж, що включають багато установ (всього близько 300) [6].

Нова стратегія діяльності ЄС щодо охорони довкілля відображена у Сьомій програмі екологічних дій до 2020 р., під назвою «Жити добре в рамках обмеженості ресурсів нашої планети». Для впровадження цієї прогарами країни ЄС погодили активізувати свої зусилля у сферах: збереження природних ресурсів, стимулювання ефективного використання ресурсів, зменшення використання вуглецю, охорона здоров'я і благополуччя людей – шануючи обмеженість природних ресурсів планети.

Ця спільна стратегія має стати орієнтиром для майбутніх дій інституцій ЄС та країн-членів ЄЕА, які поділяють відповідальність за її впровадження та досягнення пріоритетних завдань. Програма демонструє список з дев'яти пріоритетних цілей і що ЄС повинен зробити, щоб досягти їх до 2020 року: захищати, зберігати та примножувати природний капітал Союзу; перетворити економіку ЄС на ресурсоефективну, «зелену» та конкурентоспроможну низько вуглецеву; оберігати громадян ЄС від екологічних ризиків; максимально збільшити вигоди від дотримання екологічного законодавства шляхом покращення його і дотримання; покращення бази знань і доказів для дотримання екологічної політики і покращення навколишнього середовища; забезпечити інвестиції для реалізації екологічної та кліматичної політики й усунути зовнішні екологічні наслідки економічної діяльності; покращити екологічну інтеграцію та послідовність екологічної політики; посилити регіональну екологічну політику; підвищити ефективність розв’язання ЄС екологічних і кліматичних проблем міжнародного характеру[8].

У світових політичних реаліях сьогодення пріоритетного значення набула регіональна політика ЄС, де екологічна складова посідає одне із центральних місць. Основною метою регіональної екологічної політики ЄС є забезпечення гармонійного і сталого розвитку європейських регіонів. Варто наголосити на тому, що регіональна екологічна політика ЄС є невід’ємною компонентою загальноєвропейської політичної стратегії, Метою якої є вироблення і впровадження принципів взаємовідносин центру національних держав із регіонами та оздоровлення довкілля [5, с. 5-11].

В країнах Європи існує механізм зв’язку, між загальними компетенціями, які надані певним структурам ЄС в галузі забезпечення екологічної безпеки та обов’язками регіональних та місцевих громад щодо практичного вирішення актуальних та перспективних завдань соціально-економічного розвитку. Цей механізм ґрунтується, з одного боку, на системі правового регулювання економічних взаємовідносин суспільства та природокористування, яке здійснюється як на європейському, так і національному рівні. З іншого боку, поширення екологічних знань та доведення до свідомості людей актуальності завдань забезпечення екологічної безпеки, дає можливість активно залучати громадськість для вирішення цих завдань. Для цього створені відповідні інституціональні механізми (права, інституції) які дозволяють через судову систему в країнах ЄС місцевим громадам відстоювати свої екологічні інтереси та права [7].

Для більшого аналізу напрямів оптимізації законодавства у сфері забезпечення екологічної безпеки України і ЄС необхідне дотримання наступних принципів:

1. Принцип сталого розвитку. Термін «сталий розвиток» був введений Міжнародною комісією з навколишнього середовища та розвитку (Комісія

Брундтландт) у доповіді «Наше спільне майбутнє» (1987 р.) як такий, що задовольняє потреби сучасного часу, та не ставить під загрозу можливості майбутніх поколінь задовольняти свої потреби.

2. Принцип запобігання завданню шкоди довкіллю (принцип попередження). Ведення профілактичних заходів щодо забруднення навколишнього середовища. Профілактика забруднення має відбуватися ще не підготовчій стадії до будь-яких робіт.

3. Принцип охорони життя та здоров'я людини. Цей принцип ґрунтується на статтях 168 і 191 Договору про заснування Європейського Співтовариства, в редакції Лісабонського договору і відображає важливість взаємодії забруднення довкілля і здоров'я людини.

4. Принцип інтегрованого запобігання забруднення навколишнього середовища та контролю за ним. Важливою складовою організаційно-правового механізму забезпечення екологічної безпеки є екологічна стандартизація і екологічне нормування викидів забруднюючих речовин. Директива Ради ЄС 96/61/ЄС об'єднала положення щодо запобіганню забруднення навколишнього середовища і контролю за ним.

5. Принцип оцінки впливу на довкілля. Директива Європейського Економічного Співтовариства 85/337/ЄЕС від 27 червня 1985 р. (з поправками – Директива 97/11/ЄС) про оцінку впливу на навколишнє середовище певних державних та приватних проектів створила правову основу розвитку національних систем оцінки впливу на в європейських рамках та стала першим кроком до гармонізації цієї процедури на міжнародному рівні. Одним із прав громадян є процедура прийняття екологічно значущих рішень. У Люксембурзі прийнята Директива Ради Європейського економічного співтовариства про оцінку впливу на навколишнє середовище певних державних та приватних проектів. Подальший розвиток цих питань, стало предметом регулювання міжнародного договору – Протоколу по стратегічній екологічній оцінці 2003 р. до Конвенції про оцінку впливу на навколишнє середовище в транскордонному контексті. Потім приймається Орхуська конвенція, про доступ до інформації, участі громадськості у прийнятті рішень та доступу до правосуддя з питань навколишнього середовища. Директива Ради 2001/42/ЄС доповнила Директиву Ради 85/337/ЄЕС щодо регулювання оцінки впливу наслідків на довкілля планів і розвитку програм у різних сферах.

6. Принцип свободи доступу до інформації про довкілля. Директива Європарламенту і Ради 203/4/ЄС спрямована на впровадження принципу свободи доступу інформації про довкілля і гарантування прав доступу до інформації про довкілля яку мають державні органи влади у своєму розпорядженні і право поширювати цю інформацію.

7. Принцип «забруднювач платить». Відповідальність за забруднення несе той хто винен у забрудненні і зобов'язаний нести витрати на попередні заходи, очищенні і відшкодування шкоди завданої навколишньому середовищу. Так було закладено основу для запровадження штрафів за екологічні правопорушення, розроблено методи накладання штрафів та фінансового стимулювання.

В принципі «забруднювач платить» закладені основи відповідальності за забруднення, але з часом система штрафів і фінансових заохочень не завжди спрацьовували. Держави-члени висунули ідею цивільної відповідальності за шкоду, завдану навколишньому природному середовищу небезпечною діяльністю [3].

Лідируючі позиції серед країн ЄС щодо зменшення негативного впливу на НПС займає Німеччина, де регулювання зосереджене на рівні федеральних земель і місцевих органів влади. На рівні земель регулювання екологічної безпеки організоване по – різному, це пов'язано з різним розміром і структурою земель. Всі землі мають у своєму розпорядження власне екологічне міністерство.

Слід зазначити, що економічний устрій, який склався на сьогодні в Німеччині, називають соціальним ринковим господарством, тобто: приватна власність на засоби виробництва при посиленій юридичній відповідальності власників за використання

капіталу; вільна конкуренція та відкритість ринку з державним впливом; забезпечення стабільної валюти та стабільності господарської політики; підтримка інтеграційних процесів в економіці як у країні, так і в межах ЄС; система соціального захисту населення від негативного впливу ринку, раціоналізація використання та охорони НПС.

В Німеччині діють ряд численні законодавчі акти і правові положення, такі як: Федеральний закон «Про охорону природи і ландшафтне плануванні», закони «Про емісії», «Про генну техніку», «Про включення у плани економічного розвитку питань охорони навколишнього середовища». Уряд країни зорієнтований на поступову відмову від використання атомної енергії, скорочення викидів вуглекислого газу, розвиток виробництва замкненого циклу.

В Бельгії вирішення проблем охорони навколишнього середовища і гарантування екологічної безпеки покладено екологічні підрозділи і на жандармерію, яка завдяки доступу до інформаційних матеріалів інших урядових відомств і за допомогою використання вимірювальних приладів виявляють екологічні правопорушення під час патрулювання, припиняють організовану злочинність у сфері охорони навколишнього середовища.

У Франції діє ряд законів у галузі регулювання екологічно безпечного використання природних ресурсів, такі закони як: «Про охорону навколишнього середовища», «Про відходи», «Про зареєстровані будинки». Також, кримінальний кодекс містить поняття екологічного тероризму [4].

Загалом екологічна політика є однією з найпріоритетніших сфер для Об'єднаної Європи. На регіональному рівні ЄС бере участь у Дунайській та Рейнській конвенціях, Європейській конвенції щодо захисту дикої природи, Конвенції про транскордонне забруднення повітря, Боннській угоді про попередження забруднення Північного Моря тощо. Внаслідок посилення активізації транскордонної співпраці зазначимо, що сьогодні у Європі налічується близько 120 єврорегіонів. Відповідно Україна як країна претендент на членство в ЄС також включилася у процес створення єврорегіонів. Позитивним, є той момент, що Україна бере участь у шести євро регіонах : «Карпатський євро регіон», «Буг», «Нижній Дунай», «Верхній Прут», «Дніпро» і «Слобожанщина». Операційними програмами транскордонної співпраці ЄС, положеннях яких передбачено фінансування екологічної сфери, є програми INTERREG IVA, INTERREG IVB, INTERREG IVC [5, с. 150-154].

Висновки. Україна на сьогодні є активною учасницею природоохоронних ініціатив як на двосторонньому-транскордонному, так і на багатосторонньому-регіональному рівнях. Одним із важливих елементів інтеграції України в ЄС є приведення законодавства України до стандартів права ЄС. Адаптація Українського законодавства до законодавства ЄС передбачає поетапне прийняття та впровадження нормативно-правових актів України, розроблених з урахуванням досвіду європейських країн. При цьому основні пріоритети України у сфері розвитку міжнародного природоохоронного співробітництва мають бути спрямовані на системне вдосконалення та приведення у відповідність правової, нормативно-методичної та інституціональної бази України в сфері захисту навколишнього природного середовища з європейською та міжнародною практикою; реалізацію стратегії сталого розвитку України; інтеграцію екологічної політики України до екологічних програм європейської спільноти; залучення до розбудови системи екологічної безпеки Європейського регіону як складової системи підтримання міжнародної стабільності; участь у подальшому розвитку багатосторонніх природоохоронних домовленостей та роботі міжнародних екологічних інституцій; налагодження ефективної транскордонної та двосторонньої взаємодії з метою подолання існуючих та попередження можливих двосторонніх екологічних проблем у майбутньому.

Список використаних джерел:

1.Policy Brief: Achieving Energy Security in Developing Countries. GNESD (2010), p. 4.

2.Додаткова підтримка Міністерства екології та природних ресурсів України у впровадженні Секторальної бюджетної підтримки Електронний ресурс-режим доступу: http://www.sbs-envir.org/index.php/ua/proekt-pidtrymky-sbp.html
3.Мікієвич М.М. Європейське право навколишнього природного середовища : навч. посіб./ М.М. Мікієвич, Н.І. Андрусевич, Т.О. Будякова. – Львів: Експоправо, 2004. – 256 с.
4.Копійка В.В. Європейський союз: історія і засади функціонування: навч.пос./ В.В. Копійка, Т.І. Шинкаренко; за ред. Л.В. Губерського. – 2 вид., випр. і доп. – К.: Знання, 2012. – 759 с.
5.Шамборовський Г.О. Регіональна політика Європейського Союзу: навч. посіб. / Г.О. Шамбаровський. – К.: Знання, 2011. – 187 с.
6.Європейське агентство з охорони навколишнього природного середовища [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.eea.europa.eu/
7.Фесянов П. О. Напрями державного регулювання екологічної безпеки на рівні регіону: [Електронний ресурс]. – Режим доступу http://nationalsecurity.org.ua/2012/03
8. 7th EAP — The new general Union Environment Action Programme to 2020 Електронний ресурс-режим доступу: http://ec.europa.eu/environment/pubs/pdf/factsheets/7eap/en.pdf

Рецензент: д.е.н., проф..Павлов В.І.

УДК 621.31
Хлобистов Є.В. , д.е.н, професор
ДУ «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку НАН України» / University of Economics and Humanities (Poland)
Сегеда І.В., к.е.н, доцент
Національний технічний університет України «КПІ»

ОГЛЯД МЕТОДИЧНИХ ПІДХОДІВ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ЕНЕРГЕТИЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНАЛЬНИХ ПРИРОДНО-РЕСУРСНИХ КОМПЛЕКСІВ

В статті проаналізовано існуючі методи оцінки складових енергетичного потенціалу території та природно-ресурсного комплексу. Визначено спільні особливості наведених методів оцінки енергетичного потенціалу регіону. Розглянуто можливість підвищення енергетичного балансу ПРК шляхом залучення відновлювальних джерел енергії.
Ключові слова: енергетичний потенціал, природно-ресурсний комплекс, нетрадиційні та відновлювальні джерела енергії, енергетичний баланс регіону.

Khlobystov I., Segeda I.

REVIEW METHODICAL APPROACHES TO DETERMINATION ENERGY POTENTIAL REGIONAL NATURAL RESOURCE COMPLEXES

In this article existing methods for evaluating the components of the energy potential of territory and natural resources sector. The common features of described methods for assessing the energy potential of the region were defined. The possibility of improving energy balance natural resources complex via implementation renewable energy sources was considered.
Key words: energy potential, natural resources complex, alternative and renewable energy sources , energy balance in the region.

Хлобыстов Е.В., Сегеда И.В.

ОБЗОР МЕТОДИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНАЛЬНЫХ ПРИРОДНО-РЕСУРСНЫХ КОМПЛЕКСОВ

В статье проанализированы существующие методы оценки составляющих энергетического потенциала территории и природно-ресурсного комплекса . Определены общие особенности приведенных методов оценки энергетического потенциала . Рассмотрена возможность повышения энергетического баланса ПРК путем привлечения возобновляемых источников энергии.
Ключевые слова: энергетический потенциал, природно-ресурсный комплекс , нетрадиционные и возобновляемые источники энергии , энергетический баланс региона.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. В умовах тенденції подорожчання енергоносіїв, дефіциту традиційних невідновлюваних джерел енергії (нафти,газу, вугілля) і збільшення енерговитратної складової в собівартості продукції що виробляється, загострюється проблема розвитку і ефективного використання енергетичного потенціалу. Враховуючи це, важливо проаналізувати енергетичний потенціал природно-ресурсного комплексу (ПРК) і на основі цього аналізу провести його об'єктивну оцінку. ПРК - базується на географічних межах земельних ділянок і враховує ефект багатоваріантності економічного використання окремої земельної ділянки в залежності від поелементного складу природних ресурсів на цій ділянці. Сукупність енергетичних ресурсів (відновлювальних та невідновлювальних) та засобів для задоволення енергетичних потреб складає енергетичний потенціал регіону. Енергетичний потенціал регіону - цілісний комплекс взаємозв'язаних складових: природно-ресурсний потенціал, транспортно-енергетичний потенціал, трудовий потенціал, виробничий потенціал енергоресурсів, — який доповнений споживчим потенціалом і потенціалом управління [1]. Проблема ефективної оцінки енергетичного потенціалу регіону завжди актуальна. Саме актуальна інформація про рівень енергетичного потенціалу, включно з невідновлюванними джерелами енергії**,** можуть внести значний вклад у вирішенні проблеми, дефіциту природних та енергетичних ресурсів

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Вивченню переваг використання нетрадиційних і відновлюваних джерел енергії приділяють значну увагу вітчизняні фахівці. Питання заміщення традиційних ПЕР за рахунок використання енергії альтернативних джерел розглянуто С. О. Кудрею, Б. Г. Тучинським, А. Р. Щокіним [2] оцінка енергетичного потенціалу сонячної енергетики проведена в роботах О. Т. Возняк, М. Є. Яніва [3, с. 7]; аналіз сучасного стану та перспектив розвитку біоенергетики висвітлено в працях Г. Г. Гелетухи, Т. А. Желєзної [4, с. 76]. Вплив розвитку нетрадиційних джерел енергії на формування енергетичної безпеки держави розглядав Л. І. Лежнєва [5]. Соціально-економічні та еколого-економічні дослідження з питань розвитку енергетики ґрунтовно досліджували І.К.Чукаєва, Б.З.Піріашвілі, Б.П.Чіркіна [6], В.Е.Ліра [7], в контексті сталого розвитку енергетичної галузі оприлюднені результати досліджень за участю авторів даної статті [8] та ін. Попри значну кількість наукових праць, що присвячені виявленню напрямків підвищення ефективності використання нетрадиційних та відновлювальних джерел енергії, на нині залишається недостатньо дослідженим вплив вказаних енергоресурсів на енергетичний потенціал промислових регіонів України та ПРК на розвиток яких в першу чергу впливає дефіцит і підвищена вартість традиційних енергоресурсів.

Цілі статті. Енергетичний потенціал є основою для енергозабезпечення, в даний час в його оцінках на рівні ПРК існують значні прогалини. Внаслідок цього в статті висвітлені методичні підходи до оцінки енергетичного потенціалу ПРК. Актуальність обумовлена наступними міркуваннями: регіони, які не відчувають нестачі енергетичних ресурсів та потужностей в даний час, можуть відчути даний дефіцит у найближчі роки; жоден регіон не застрахований від природної чи техногенної катастрофи. Тому, данні про енергетичний потенціал ПРК уможливлюють оперативну можливість залучити в оборот доступну частину цього потенціалу.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Розглянемо існуючі сучасні підходи до оцінки енергетичного потенціалу ПРК

1. Оцінка енергетичного потенціалу регіону на основі експертних оцінок, з позиції зміцнення енергетичної незалежності. Використовується Центром соціальних досліджень"Софія" (Київ) і фондом сприяння "Вільна Європа" [9]. У роботі не акцентується увага на обґрунтуванні складу і структури елементів даного поняття. Авторське трактування розуміється з контексту роботи.

2. Підхід міститься в щорічних звітах "World Energy Outlook"[10], що готуються Міжнародним енергетичним агентством. Оцінка включає запаси нафти, газу і вугілля, а також енергетичні потужності. Представлені оцінки досить приблизні. Також відсутні дані по енергетичному потенціалу ВДЕ.

3. Підхід міститься у звіті Світової енергетичної ради "Survey of Energy Resources [11]. Там наведена детальна оцінка по наступних елементах: вуглеводні, гідроресурси, ВДЕ, електроенергетика (генерація і передача) і теплоенергетика. Тобто, оцінені всі складові енергетичного потенціалу по деяких регіонах світу та країнам.

4. Підхід використовується міжнародною екологічною організацією Грінпіс [12]. Він ґрунтується на інтеграції інструментарію, запропонованого незалежною науковою організацією Німецька рада зі світових змін [13], в частині оцінки потенціалу ВДЕ, і підходів Міжнародного енергетичного агентства Світової енергетичної ради і декількох інших організацій в частини оцінки викопних природних ресурсів. Оцінка кожного виду палива відбувається по трьох групах запасів: розвідані, заздалегідь оцінені, прогнозні. Дані по об'ємах ресурсів газу і нафти поділяються на дві групи: стандартні енергоносії (нафта, природний газ, конденсат) і нестандартні енергоносії (бітумінозні піски і сланці, шахтний газ, газ у водоносних пластах, природний газ в малопроникних пластах, метангідрати). Німецька рада зі світових змін виділяє 5 видів потенціалів ВДЕ: теоретичний, потенціал перетворення, технічний, економічно доступний та соціально-екологічний.

5. Оцінка енергетичного потенціалу через так званий "загальний" енергетичний потенціал, що включає не лише природні ПЕР, але і приховану потенційну енергію, що міститься в матеріальних фондах, в організації суспільства та в самій людині [14]. Розрахунковий потенціал (потенційний) дозволяє говорити лише про можливості, повніша реалізація яких створить вихідні умови для розвитку суспільства. Описана методика оцінки різних складових енергетичного потенціалу, що дозволяє порівнювати між собою різні види матеріальних і нематеріальних ресурсів. Але у зв'язку з відсутністю потрібних для оцінки початкових даних використання цього підходу на практиці є складними.

6. Підхід ґрунтується на такому понятті термодинаміки як ексергія [15]. В основі є ідея про раціональність використання для оцінки енергетичного потенціалу території "єдиної одиниці", що відлічується від оточуючого середовища. Таким чином, ексергія являє собою деяку універсальну міру енергетичних ресурсів. Вона визначає перетворюваність, придатність енергії для технічного використання в будь-яких заданих умовах. Оскільки ексергія є єдиною мірою працездатності, придатності енергетичних ресурсів, її застосування дає змогу дати об’єктивну оцінку енергетичних ресурсів будь-якого виду.

7. Підхід складається з трьох положень: 1- виявлення і використання інтегрального параметра, що відбиває міру ефективності природокористування, пропонується в цій якості використовувати природно-ресурсну ренту; 2 - розгляд з позиції геосистемності – центральне питання цієї оцінки полягає у визначенні значення природніх сил природи в громадських продуктивних силах; 3 - затверджує те, що тільки у рамках територіальних поєднань природних ресурсів і природних умов можна встановити дійсну цінність потенціалу території виразити його як національне багатство [16].

8. Для інтегральної оцінки загального поточного стану енергетичного потенціалу ПРК (території, країни) запропоновано використати новий економічний показник – реалізований енергетичний потенціал [17]. Цей показник є сумою значень (вимірюваних в т н.е. або т у.п.) загальних об'ємів добичі, виробництвами і споживанням енерго-ресурсів за прийнятий період часу (місяць, рік) на даній території, де значення об'єму споживаних Енергоресурсів для території, що розглядається приведене до рівня технологій споживання енергоресурсів промислово розвинутої світової держави. Виокремлення споживчого потенціалу енергоресурсів характеризує

наявність в регіоні енергетичної інфраструктури споживання і гарантоване споживання вироблених в регіоні енерго-ресурсів власними споживачами, що зменшує витрати на транспортування енергії від виробника до кінцевого споживача і забезпечує стабільний збут вироблених енергоресурсів у своєму регіоні.

Як бачимо, більшість проведених оцінок енергопотенціалів різних регіонів включають тільки оцінку традиційних енергетичних ресурсів, без врахування НВДЕ, які, як показує досвід європейських країн, вносять вагомий внесок в енергозабезпечення регіону. Якщо взяти до уваги останні оцінки ЄБРР, що були наведені в доповіді INOGATE в Брюсселі у березні 2012 року і присвячені ВДЕ, то потенціал України виглядає достатньо переконливо і щодо вітру, і з фотовольтаїки, і по біомасі. Технічно досяжний потенціал вітроенергетики України переважає аналогічний показник таких сусідніх країн ЄС, як Польща, Болгарія та Румунія. Україна, має значно більше вільних неурбанізованих площ, має вищий від лідера європейської фотовольтаїки потенціал солярної енергетики.

Методичні підходи до оцінки енергетичного потенціалу ПРК. Розглянуті вище підходи дають змогу виробити методичні підходи до оцінки енергетичного потенціалу ПРК. Оцінка енергетичного потенціалу ПРК повинна проводитись цілісно і включати усі елементи, що входять в потенціал: природні ресурси і умови природного середовища території, які можуть бути використані в господарстві з урахуванням досягнень науково-технічного прогресу для виробництва енергії, а також механізми їх залучення до господарського обороту нині або в майбутній період, оцінку необхідно проводити регулярно- раз в 3-5 років.

При оцінці треба враховувати новітні розробки в області енергетики (особливо у сфері використання ВДЕ). Це пов'язано з тим, що технології в сучасній енергетиці швидко розвиваються.

Кожен вид енергії може вимірюватися у властивих йому одиницях виміру, але для цілісної оцінки зручніше використати одну одиницю виміру для усіх видів енергії. Це може бути тонна умовного палива, Джоуль, кілокалорії, тонна нафтового еквіваленту, британська теплова одиниця, Ват, эксаэрг і так далі [1]. Принципове значення не має, яку одиницю виміру вибрати, оскільки існує можливість їх конвертувати.

Потенціал викопного палива прийнято оцінювати за категоріями згрупованими за ступенем достовірності визначення запасів.

Потужності з видобування, перетворення і транспортування слід розділити за наступними групами: встановлені, працюючі, тимчасово не працюючі потужності, заплановані до вводу.

Потенціал ресурсів різних видів НВДЕ можна розглядати за наступними категоріями: теоретично можливий, технічно досяжний та економічно доцільний.

Необхідно зазначити, що реалізація завдань розвитку території на найближчу перспективу залежить від врахування балансу різних видів ВДЕ. Орієнтир на більший енергетичний потенціал ВДЕ території не можливий без оцінки розподілу енергопотенціалу в енергетичному балансі. Частка ВДЕ в загальному енергетичному балансі України орієнтовно має бути в межах хоча б 15—20% до 2030 року. ВДЕ стають дедалі більш важливими продуцентами електроенергії. Вона, у свою чергу, стає дедалі більш необхідною в силу своєї універсальності. Основний недолік ВДЕ — слабка мережева сумісність з іншими видами генерації — стане їх колосальною перевагою у міру розвитку засобів накопичення та зберігання електрики [18]. Автори погоджуються з думкою Лукашова Г.А., що врахування потенціалу ВДЕ в енергетичному балансі регіону з врахуванням всіх механізмів стимулювання і керування, дозволяє по новому оцінити та оптимізувати паливно-енергетичні баланси регіонів й комплексів та активізувати інвестиційну діяльність в цьому напрямку за наступною схемою:

– визначення для ПРК що розглядається додаткового потенціалу за видами ВДЕ, та уточнення можливих місць встановлення енергоустановок для їхнього перетворення;

– оцінка ефективності комплексного використання технологій перетворення ВДЕ та традиційних енергоустановок в районі що розглядається;

– розгляд варіантів формування паливно-енергетичного балансу регіону з урахуванням використання ВДЕ, вибір оптимального варіанту;

– розробка на основі відібраного оптимального варіанту паливно-енергетичного балансу

відповідної енергетичної стратегії регіону;

– розробка на основі енергетичної стратегії генеральних схем енергопостачання регіону;

– розробка програм модернізації енергетики [1].

Основною проблемою залучення ВДЕ є техніко-економічні проблеми:

– природна нестабільність ВДЕ (мала щільність потоку та мінливість у часі);

– підключення ВДЕ в енергетичну систему потребує встановлення додаткового обладнання;

– неготовність великих компаній до масового прийому електроенергії за заявочним принципом від ВДЕ;

Потенціал ВДЕ і варіанти комплексних систем енергопостачання з енергоустановками на основі ВДЕ можуть бути включені в якості підсистеми в модель оптимізації паливно-енергетичного балансу регіону з подальшою розробкою на основі цієї моделі енергетичної стратегії та програм розвитку енергетики регіону. Таким чином, директивно закріплена стратегія щодо залучення ВДЕ в паливно-енергетичний потенціал регіону, та подальша реалізація, повинна підтримуватися комплексом ринкових і стимулюючих механізмів на державному та регіональному рівнях. Що в подальшому сприятиме більш широкому залученню ВДЕ в енергетику регіонів.

Висновки. Таким чином, енергетичний потенціал ПРК можна визначити як сукупність певних характеристик, станів і процесів, що формують стан енергетичного забезпечення певної території при прогнозованому використанні певних обсягів ресурсів. Запропоновані методичні підходи дають можливість проводити цілісну оцінку усього енергетичного потенціалу ПРК.

Залучення ВДЕ до енергетичних балансів, зокрема, на рівні регіональних планів проектів та програм, які реалізуються з залученням інвестиційних ресурсів з міжнародних джерел, дозволить отримати цілий ряд переваг на регіональному та загальнодержавному рівнях реалізації рішень в сфері сталого розвитку енергетичної галузі та забезпечення енергетичної безпеки, а саме:

- зменшення частки органічного палива в забезпеченні потреб споживачів у енергії;
- зменшення техногенного навантаження на навколишнє середовище регіону;
- підвищення надійності енергопостачання та енергетичної незалежності;
- уможливити розвиток регіону у відповідності з принципами «сталого розвитку».

Список використаних джерел:

1. Лукашов Г.А. Методические подходы к оценке энергетического потенциала региона/ Лукашов Г.А. // Нефтегазовое дело. Электронный научный журнал. — 2011. — №2. — С. 347-354. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://ogbus.ru/authors/Lukashov/Lukashov_1.pdf

2. Кудря С. О. Перспективи заміщення традиційних паливно-енергетичних ресурсів за рахунок використання енергії, виробленої на об'єктах альтернативної енергетики / С. О. Кудря, Б. Г. Тучинський, А. Р. Щокін // Енергоінформ. – 2006. – №18 (357).

3. Возняк О. Т. Енергетичний потенціал сонячної енергетики та перспективи його використання в Україні / О. Т. Возняк, М. Є. Янів // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – Львів. – 2010. – №664 – С. 7 – 10.

4. Гелетуха Г. Г. Сучасний стан та перспективи роз- витку біоенергетики в Україні. Частина 1 / Г. Г. Гелетуха, Т. А. Желєзна // Промышленная теплотехника. – Київ. – 2010. – №3 – С. 73 – 79.

5. Лежнева Л. І. Потенціал розвитку нетрадиційних джерел енергії в Україні як фактор забезпечення енергетичної безпеки. [Електронний ресурс] / Л. І. Лежнева. – Режим доступу до журн.: http: //www. nbuv. gov. ua/portal/ soc_gum/ knp/155/knp155_52 – 54. pdf.

6. Перспективний паливно-енергетичний баланс-основа формування Енергетичної стратегії України до 2030 р. : Моногр. / Б. З. Піріашвілі, Б. П. Чиркін, І. К. Чукаєва; Рада по вивченню продукт. сил України НАН України. - К. : Наук. думка, 2002. - 239 с.

7. Лір В. Е. Економічний механізм реалізації політики енергоефективності в Україні : монографія [Текст] / В. Е. Лір,

У. Є. Письменна ; НАН України ; Ін-т екон. та прогнозув. — К., 2010. — 208 с.
8. Екологізація енергетики у забезпеченні сталого розвитку держави/ [Хлобистов Є.В., Гусєва І.І., Сегеда І.В.]; за науковою редакцією д.е.н., проф. Хлобистова Є.В. / НТУУ «КПІ», ІТГІП НАНУ, The University of Economics and Humanities. – Київ-Бєльско-Бяла: видавець Чабаненко Ю. А., 2015 – 274с.
9. Энергетический потенциал Украины. Исследование / Центр социальных исследований «София». Киев, 2007. 49 с.
10. World Energy Outlook 2009 / International Energy Agency. Paris, 2009. 698 p
11. Survey of Energy Resources Interim Update 2009 / World Energy Council. London: Regency House, 2009. 98 p.
12. Energy revolution: a sustainable world energy outlook / Sven Teske, Arthouros Zervos, Oliver Schäfer. Amsterdam: PrimaveraQuint, 2007. 96 p.
13. World in Transition: Towards Sustainable Energy Systems / German advisory council on global change. Berlin: Springer-Verlag, 2003. 266 p.
14. Бушуев В.В. Энергетический потенциал и устойчивое развитие. / Бушуев В.В. М.: Изд- во ИАЦ Энергия, 2006. 386 с.
15. Бродянский В.А. Ресурсы ноосферы и экономика/ Бродянский В.А., Бандура А.Б. // Энергия: экономика, техника, экология. 1996. №10. С. 14-25.
16. Лаженцев В.Н. Природно-ресурсный потенциал как объект комплексных региональных исследований / Лаженцев В.Н., Дмитриева Т.Е. Сыктывкар, 2001. 52 с.
17. А. Коваленко Энергетический потенциал региона и его количественная оценка/ А. Коваленко, А. В. Волков // Экономика региона №3/2013 с.161-169
18. Відновлювана енергетика України: Попелюшка чи Фея? [Електроний ресурс] – Режим доступу: http://www.ukrpryroda.org/2012/09/blog-post_8.html

УДК 332.622
Хомюк Н.Л.
Національний університет водного господарства та природокористування

ОЦІНКА ЗЕМЕЛЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПРИЗНАЧЕННЯ ДЛЯ ЦІЛЕЙ ОПОДАТКУВАННЯ

У статті досліджено законодавство України у сфері оцінки земель. Виявлено недоліки у сучасній методиці нормативної грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення. Розглянуто світовий досвід оцінки земельних ресурсів. Проаналізовано використання ринкової та кадастрової оцінки при оподаткуванні земель.

Ключові слова: оцінка земель, нормативна грошова оцінка земель, землі сільськогосподарського призначення, земельний податок, орендна плата за землі державної та комунальної власності.

Khomyuk N.

EVALUATION OF AGRICULTURAL LAND FOR TAX PURPOSES

The article researches the legislation of Ukraine in the field of land evaluation. Shortcomings are discovered in modern technique normative monetary value of agricultural land. World experience of estimation of the land resources is considered. Using of market and cadastral valuation of land for taxation is analyzed.

Keywords: land valuation, regulatory monetary valuation of land, agricultural land, land tax, rent for the state and municipal land.

Хомюк Н.Л.

ОЦЕНКА ЗЕМЕЛЬ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО НАЗНАЧЕНИЯ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

В статье исследовано законодательство Украины в сфере оценки земель. Выявлены недостатки в современной методике нормативной денежной оценки земель сельскохозяйственной назначение. Рассмотрен мировой опыт оценки земельных ресурсов. Проанализировано использование рыночной и кадастровой оценки при налогообложении земель.

Ключевые слова: оценка земель, нормативная денежная оценка земель, земли сельскохозяйственного назначения, земельный налог, арендная плата за земли государственной и коммунальной собственности.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Плата за землю, як відомо, зараховується до бюджетів місцевого самоврядування. Оскільки основою земельного податку та орендної плати за землі державної та комунальної власності слугує нормативна грошова оцінка земель, яка є застарілою і не базується на ринкових принципах, виникає питання перегляду та впровадження нових механізмів визначення податкової вартості земельних ділянок. Проблема оцінювання земель сільськогосподарського призначення набула неабиякої актуальності у зв'язку з переходом сільськогосподарських підприємств на сплату єдиного податку четвертої групи (раніше фіксованого сільськогосподарського податку), в основу якого також закладено нормативну грошову оцінку.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Проблемі оцінки земель сільськогосподарського призначення присвячено значну кількість наукових праць вітчизняних вчених. Найбільш вагомий внесок щодо методичних та практичних засад оцінки земель сільськогосподарського призначення зробили А.Г.Мартин, Д.С.Добряк, А.М.Третяк, В.М.Кілочко, М.М.Федоров, В.І.Павлов та інші. Проте багато питань залишаються невирішеними, одне з яких є необхідність удосконалення методики оцінки земель сільськогосподарського призначення для цілей оподаткування.

Цілі статті. Метою статті є аналіз діючого законодавства України стосовно оцінки земель та розробка пропозиції щодо пошуку нових механізмів визначення податкової вартості земель сільськогосподарського призначення.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Згідно Закону України «Про оцінку земель» від 11 грудня 2003 року [1] оцінка земель поділяється на три види (рис. 1).

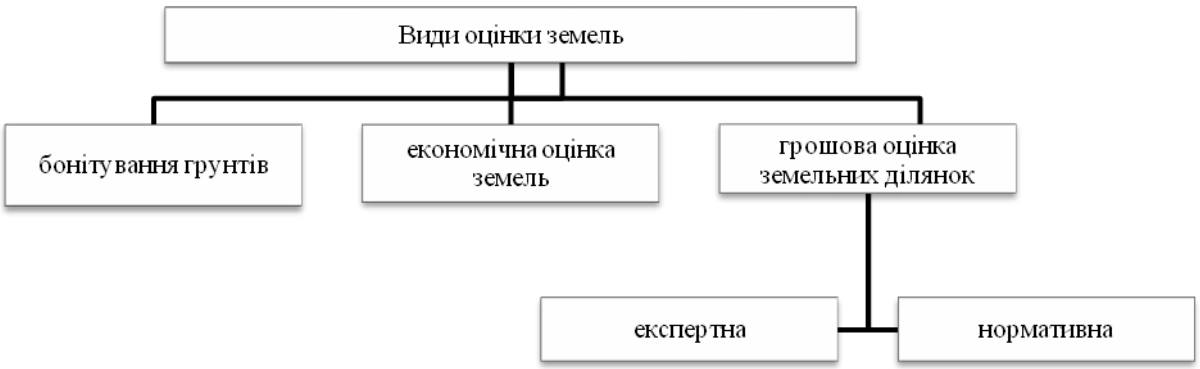


Рис.1 Види оцінки земель згідно законодавства
Джерело: розробка автора на основі [1]

Оцінка земель проводиться відповідно до державних стандартів, норм і правил:

- на землях сільськогосподарського призначення та лісового фонду (бонітування ґрунтів),
- на землях сільськогосподарського призначення незалежно від форм власності (економічна оцінка),
- на землях усіх категорій та форм власності (нормативна грошова оцінка).

Коротка характеристика кожного виду оцінки земель наведена у таблиці 1.

Таблиця 1

Види оцінки земель

Вид оцінки	Характеристика
Бонітування ґрунтів	порівняльна оцінка якості ґрунтів за їх основними природними властивостями, що мають сталий характер і суттєво впливають на врожайність сільськогосподарських культур, вирощуваних у конкретних природно-кліматичних умовах. Проводиться не рідше як один раз у 7 років.
Економічна оцінка земель	оцінка землі як природного ресурсу і засобу виробництва у сільському та лісовому господарствах і як просторового базису в суспільному виробництві за показниками, що характеризують продуктивність земель, ефективність їх використання та дохідність з одиниці площі. Проводиться не рідше як один раз у 5-7 років.
Експертна грошова оцінка земельних ділянок	оцінка землі як природного ресурсу і засобу виробництва у сільському та лісовому господарствах і як просторового базису в суспільному виробництві за показниками, що характеризують продуктивність земель, ефективність їх використання та дохідність з одиниці площі.
Нормативна грошова оцінка земельних ділянок	капіталізований рентний дохід із земельної ділянки, визначений за встановленими і затвердженими нормативами.

Джерело: розробка автора на основі [1]

Експертна грошова оцінка земельних ділянок використовується при здійсненні цивільно-правових угод щодо земельних ділянок та прав на них. Вона проводиться на основі таких методичних підходів:

- капіталізація чистого операційного або рентного доходу від використання земельних ділянок;
- зіставлення цін продажу подібних земельних ділянок;
- врахування витрат на земельні поліпшення.

Нормативна грошова оцінка земельних ділянок використовується для

- визначення розміру земельного податку;
- визначення розміру орендної плати за земельні ділянки державної та комунальної власності;
- визначення розміру державного мита при міні, спадкуванні та даруванні земельних ділянок ;
- визначення втрат сільськогосподарського і лісогосподарського виробництва;
- розробки показників та механізмів економічного стимулювання раціонального використання та охорони земель;
- відчуження земельних ділянок площею понад 50 гектарів, що належать до державної або комунальної власності, для розміщення відкритих спортивних і фізкультурно-оздоровчих споруд [1].

Правильна оцінка земель сільськогосподарського призначення дуже важлива для економіки України, оскільки землі виступають як засіб виробництва, так і джерело доходів, а тому при визначенні їх вартості повинні враховуватись не лише природні фактори, а й економічні.

Відповідно до статті 18 Закону України «Про оцінку земель» нормативна грошова оцінка земель сільськогосподарського призначення повинна проводитись не рідше одного разу на 5-7 років. В Україні вона проводилась у 1995 році на базі результатів господарської діяльності за 1980-1986 роки. В основу розрахунку нормативної

грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення взято рентний дохід, який створюється при виробництві зернових культур без кукурудзи і визначається за даними економічної оцінки земель, проведеної в 1988 році. Це пояснюється тим, що зернові культури вирощуються майже на всіх ґрунтах та мають найвищу питому вагу у структурі посівних площ, а вказаний період характеризується стабільністю цін на сільськогосподарську і промислову продукції Для врахування змін у рентному доході, який створюється при виробництві зернових культур, до показників нормативної грошової оцінки ріллі, проведеної станом на 1 липня 1995 року (з урахуванням індексації), з 1 січня 2012 року застосовується коефіцієнт 1,756 [2]. В Україні нормативна грошова оцінка визначена по всіх видах сільськогосподарських угідь (ріллі та перелогах, багаторічних насадженнях, природних сіножатях та природних пасовищах).

Після цього нормативна грошова оцінка земель сільськогосподарського призначення не переглядалась. За період після проведення нормативної грошової оцінки земель відбулися значні зміни в аграрному секторі економіки України. Суттєво змінилися структура виробництва й форми господарювання на землі.

З даними Держгеокадастру [3] на 1 січня 2015 року нормативна грошова оцінка ріллі і перелогів по Україні становила 25773,14 грн. за 1 га. Найдорожчі площі ріллі зосереджені у Черкаській області, нормативна грошова оцінка яких встановлена на рівні 33175,94 грн. за 1 га, а найдешевші, 17150,82 грн. за 1 га – у Житомирській. Найдорожчі земельні ділянки, які відносяться до пасовищ та сіножатей, знаходяться у Волинській (9511,98 грн./га та 11850,00 грн./га відповідно) та Рівненській (7281,67 грн./га та 11011,18 грн./га) областях, а найдешевші – у Херсонській (однаково оцінено по 2637,76 грн./га).

Відповідно до статті 271.1 Податкового кодексу України (далі ПКУ), базою оподаткування земельним податком в Україні є саме нормативна грошова оцінка земельних ділянок з урахуванням коефіцієнта індексації, визначеного відповідно до порядку, встановленого цим Кодексом, та площа земельних ділянок, нормативну грошову оцінку яких не проведено [4].

Податковим кодексом України з початку 2015 року встановлено лише граничні ставки земельного податку. Конкретний розмір ставки визначають органи місцевого самоврядування. Ставка земельного податку за земельні ділянки, нормативну грошову оцінку яких проведено, встановлюється у розмірі не більше 3 відсотків від їх нормативної грошової оцінки, а для сільськогосподарських угідь - не більше 1 відсотка від їх нормативної грошової оцінки. Ставка податку за земельні ділянки, які перебувають у постійному користуванні суб'єктів господарювання (крім державної та комунальної форми власності) встановлюється у розмірі не більше 12 відсотків від їх нормативної грошової оцінки. За земельні ділянки, розташовані за межами населених пунктів, ставка податку встановлюється у розмірі не більше 5 відсотків від нормативної грошової оцінки одиниці площі ріллі по Автономній Республіці Крим або по області.

Згідно статті 288.5 ПКУ визначено, що розмір орендної плати за землі державної та комунальної власності встановлюється у договорі оренди, але річна сума платежу не може бути меншою 3 відсотків нормативної грошової оцінки як для земель сільськогосподарського призначення, так і для інших категорій земель, і не може перевищувати 12 відсотків нормативної грошової оцінки [54]. Проте 30 червня 2015 року внесено зміни до Податкового кодексу, згідно яких граничний розмір орендної плати може перевищувати 12 відсотків нормативної грошової оцінки у разі визначення орендаря на конкурентних засадах [5].

Вітчизняні сільськогосподарські виробники мають право вибирати режим оподаткування або спеціальний, або на загальній основі. Спеціальний режим оподаткування передбачає сплату єдиного податку четвертої групи без сплати податку на прибуток, податку на майно (в частині земельного податку) та рентної плати за спеціальне використання води платниками. До четвертої групи платників єдиного

податку з 2015 року належать сільськогосподарські товаровиробники, у яких частка сільськогосподарського товаровиробництва за попередній податковий (звітний) рік дорівнює або перевищує 75 %. Базою оподаткування податком також є нормативна грошова оцінка одного гектара сільськогосподарських угідь (ріллі, сіножатей, пасовищ і багаторічних насаджень), з урахуванням коефіцієнта індексації, визначеного за станом на 1 січня базового податкового (звітного) року [4].

На сайті Державної служби України з питань геодезії, картографії та кадастру з 23 червня 2015 року оприлюднено доопрацьований проект Постанови Кабінету Міністрів України «Про затвердження Методики нормативної грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення» [6]. Він розроблений з метою приведення методичних засад нормативної грошової оцінки земель в Україні у відповідність з вимогами Закону України «Про оцінку земель», а також створення передумов для періодичного проведення нормативної грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення на основі затверджених нормативів капіталізованого рентного доходу.

Для визначення бази оподаткування земельним податком та податком на нерухомість в країнах світу використовують ринкові і кадастрові методи. Кадастрова вартість земель є базою оподаткування в більшості пострадянських країнах, а також в Франції, Чехії, США. Для запобігання зменшення податкової бази використовують коригуючи коефіцієнти, які наближають кадастрову вартість до ринкової. В більшості країнах, де земельний податок входить до складу податку на нерухомість, використовується для визначення бази оподаткування ринкова вартість земель. Проте у Франції при визначенні бази оподаткування за основу беруть орендну вартість – потенційну середньорічну величину доходу від оренди земель. В Чилі створений фіскальний кадастр, в який заноситься вартість проданої нерухомості. Це дозволяє коригувати базу податку та водночас збільшувати податкові надходження до місцевих бюджетів [7].

Основною умовою визначення ринковою вартості земель є їх переоцінка. У США та Канаді переоцінка нерухомості та земель відбувається кожні 3-5 роки, а іноді й частіше із застосування комп'ютерних систем. Проте є держави, в яких переоцінка проводилась і 30 років тому. При визначенні ринкової вартості земель найчастіше використовують не оцінку окремої ділянки, а масову оцінку на основі застосування стандартних процедур розрахунку вартості об'єктів для цілей оподаткування. В Литві в 2003 році завершилась масова оцінка нерухомості. В результаті з'ясувалось, що база оподаткування для сільськогосподарських земель знизилась на 25 %; для земель колективного садівництва зросла майже в 50 разів; а для земель, які розташовані в передмісті Вільнюса та на узбережжі Балтійського моря – зросла майже в 80 разів. У зв'язку з цим литовський Сейм переглянув ставки оподаткування та ввів понижуючі коефіцієнти [8].

Під час огляду зарубіжного досвіду оцінки сільськогосподарських угідь А.Кошель дійшов висновку, що існує багата інформаційно-методична база, яка може бути використана для вдосконалення вітчизняної методології оцінки сільськогосподарських угідь на основі масових методів за такими напрямками:

- взаємозв'язку агрокліматичної та економічної оцінки земельних ділянок;
- економічної класифікації сільгоспугідь в частині вироблення раціонального критеріального підходу;
- оцінки сільськогосподарських угідь у рамках вивчення ключових елементів розрахунку, їх порівнянності та аналізу отриманих результатів [9].

Висновки. Використання ринкової вартості як податкової бази має низку переваг, проте процес визначення її досить складний та дорогий. Слід врахувати те, що переоцінку потрібно проводити не рідше 1 разу на 5 років. У більшості країнах оцінку здійснюють центральні органи влади, а не місцеві. Це дозволяє зекономити кошти і забезпечити однакову оцінку по всіх регіонах країни.

В Україні накладено мораторій на купівлю-продаж земель сільськогосподарського призначення, тому визначити їх ринкову вартість неможливо. Питання зняття мораторію на даний час є дискусійним, адже в нашій державі ще не прийнято повного пакету необхідних нормативних актів, які б врегулювали відносини між продавцями та покупцями земель сільськогосподарського призначення.

Методичний підхід, який у 1995 році був покладений в основу Методики нормативної грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення та населених пунктів, значною мірою втрачає свою дієвість та не може розглядатися як такий, що відповідає актуальному земельному законодавству, а тому не може і надалі слугувати основою для проведення грошової оцінки земель.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про оцінку земель» від 11 грудня 2003 року № 1378–IV (із змінами і доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1378-15
2. Постанова Кабінету Міністрів України «Про Методику нормативної грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення та населених пунктів» від 23 березня 1995 року № 213 [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/213-95-%D0%BF
3. Офіційні дані Державної служби України з питань геодезії, картографії та кадастру [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: http://land.gov.ua
4. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 року (із змінами і доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17
5. Закон України Про внесення зміни до статті 288 Податкового кодексу України щодо граничного розміру орендної плати від 30 червня 2015 року № 557-VIII [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/557-viii
6. Доопрацьований проект постанови Кабінету Міністрів України «Про затвердження Методики нормативної грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://land.gov.ua/hromadske-obhovorennia-proektiv-normatyvno-pravovykh-aktiv/652.html?view=normativeact
7. Хомюк Н.Л. Світовий досвід оподаткування землі / Н.Л.Хомюк // Вісник Національного університету водного господарства та природокористування. Серія: Економіка – 2014. – Вип. 4 (68). – С.457-464
8. Лісецький В. Оподаткування землі та нерухомості . Що варто запозичити у країн світу? В'ячеслав Лісецький // Землевпорядний вісник. – 2009. - № 6. – С.37-42
9. Зарубіжний досвід масової оцінки земель під сільськогосподарськими угіддями / Антон Кошель / Землевпорядний вісник. – 2015. - № 4.- С. 42-46

Рецензент д.е.н., професор Павлов В.І.

УДК 330.15

Шубалий О.М., к.е.н., доцент
Луцький національний технічний університет

СТРУКТУРА ТА ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ЛІСОВОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ

У статті запропоновано підхід до розуміння змісту та структуризації лісового сектору як складної еколого-економічної системи. Представлено результати аналізу та оцінки обсягу та структури реалізації продукції в основних ланках лісового сектору України, загальних тенденцій зміни номінального і реального обсягів реалізації продукції, рентабельності усієї діяльності підприємств. Зроблено висновок, що лісовий сектор України має важливе значення для розвитку національної економіки, хоча в його теперішній структурі провідне місце займають ланки лісового господарства та первинної лісопереробки, тоді як залишаються значні резерви розвитку ланок із поглибленої лісопереробки.

Ключові слова: лісовий сектор, лісове господарство, структура, аналіз та оцінка, обсяг реалізації, рентабельність.

Шубалый А. М.

СТРУКТУРА И ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ЛЕСНОГО СЕКТОРА УКРАИНЫ

В статье предложен подход к пониманию содержания и структурированию лесного сектора как сложной эколого-экономической системы. Представлены результаты анализа и оценки объема и

структуры реализации продукции в основных звеньях лесного сектора Украины, общих тенденций изменения номинального и реального объемов реализации продукции, рентабельности всей деятельности предприятий. Сделан вывод, что лесной сектор Украины имеет важное значение для развития национальной экономики, хотя в его теперешней структуре ведущее место занимают звена лесного хозяйства и первичной лесопереработки, тогда как остаются значительные резервы развития звеньев с углубленной лесопереработки.

Ключевые слова: лесной сектор, лесное хозяйство, структура, анализ и оценка, объем реализации, рентабельность.

Shubalyi A.

STRUCTURE AND MAJOR TRENDS FOREST SECTOR UKRAINE

The article proposes an approach to understanding the content and structuring the forest sector as complex ecological and economic system. The results of analysis and evaluation of the volume and structure of sales in the main links of the forest sector in Ukraine, the general trends in nominal and real sales volume, profitability of all companies. It is concluded that the forest sector in Ukraine is essential for the development of national economy, although its present structure occupy a leading place link Forestry and primary wood processing, while the remaining reserves of significant parts of the deep wood processing.

Keywords: forest sector, forestry, structure, analysis and assessment, sales, profitability.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими чи практичними завданнями. Лісовий сектор є важливою ланкою національного господарства України, адже в основі формування його доданої вартості лежить стратегічно важливий для держави відновлювальний ресурс – ліс, який має багатоцільове значення.

Сьогодні лісовий сектор України охоплює сукупність суб'єктів господарювання різних форм власності, держаних установ та громадських організацій, які займаються веденням лісового господарства, первинною та поглибленою переробкою деревини (у тому числі виробництвом меблів із деревини) та інших продуктів лісу, використанням корисних властивостей лісів, а також сприяють функціонуванню ринку лісосировини та лісопродукції, створюючи необхідне маркетингово-збутове, логістичне, фінансове, інформаційно-аналітичне, техніко-технологічне забезпечення.

Тому виникає необхідність проведення ґрунтовнішого аналізу та оцінки тенденцій розвитку даної сфери еколого-економічної діяльності з метою виявлення прорахунків у системі державного управління та розробки заходів щодо їх усунення.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Питання структурування та розробки підходів до проведення аналізу й оцінки тенденцій розвитку як лісового сектору загалом, так і його окремих господарських ланок протягом тривалого періоду є об'єктом уваги багатьох вітчизняних учених, а саме: Н. Василик, В. Голяна, А. Карпука, В. Кравціва, Л. Мельника, Є. Міщеніна, Я. Побурка, М. Римара, І. Синякевича, Ю. Туниці, О. Фурдичка, М. Хвесика та багатьох інших. У ряді наукових джерел [3-4; 6; 11] представлено наукові підходи до формування структури та вибору найбільш прийнятних методів аналізу основних тенденцій розвитку багатьох ланок лісового сектору, зокрема переважно лісового господарства. Є також багато статистичних джерел [1-2; 5; 8-9], інформація з яких може стати базою для проведення поглибленого дослідження тенденцій і закономірностей розвитку лісового сектору. Але, на жаль, загалом не прослідковується комплексного розуміння усіх еколого-економічних процесів та системного аналізу тенденцій розвитку лісового сектору як складної цілісної господарської системи, що

свідчить про необхідність проведення поглиблених наукових досліджень у цьому напрямі.

Цілі статті. Мета дослідження полягає у вивченні змісту та структури лісового сектору України як складної еколого-економічної системи, а також проведенні критичного аналізу основних тенденцій його розвитку у розрізі господарських ланок.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Розуміння змісту лісового сектору як складної еколого-економічної системи, що охоплює всі відносини, пов'язані з господарським оборотом багатьох продуктів і послуг, матеріальною чи нематеріальною основою яких є ліс «на корені» як природний ресурс, лісові умови та продукція, що отримується у процесі використання його властивостей, заготівлі, первинної та поглибленої переробки його матеріальних компонентів на всіх стадіях створення доданої вартості.

Таке широке тлумачення зазначеного поняття в цілому застосовується у міжнародній практиці, про що свідчать проведені під егідою ФАО дослідження тенденцій, поточного стану та внеску лісового сектору в національні економіки [7]. Але дослідники вносять певне застереження щодо такого його розуміння, адже наразі виникають проблеми збору необхідної статистичної інформації про всі процеси, які відбуваються в усіх ланках лісового сектору, що значно ускладнює проведення поглиблених наукових досліджень щодо його стану і тенденцій розвитку як загалом, так і в розрізі всіх ланок.

Тому здійснення аналізу, оцінки та прогнозування тенденцій розвитку лісової сфери дослідники, як правило, розглядають її зміст у вузькому розумінні, виходячи з можливостей отримання відповідно до рівня організації державної статистики в певній країні офіційних статистичних даних про процеси, що відбуваються у її ланках. Діючий в Україні Національний класифікатор ДК 009:2010 «Класифікація видів економічної діяльності» (КВЕД-2010) відповідає NACE (rev. 2) як за структурою, так і змістом категорій. Отже, українська статистика видів економічної діяльності повністю задовольняє вимоги ЄС. Статистичні дані, розроблені на основі КВЕД, можливо порівняти з світовим та європейським рівнем, оскільки КВЕД повністю відповідає NACE, що гармонізована з ISIC (International Standard Industrial Classification of All Economic Activities) – Міжнародною стандартною галузевою класифікацією всіх видів економічної діяльності, яка є модельною класифікацією ООН.

Оскільки деталізована статистика підприємств за КВЕД-2010 здійснюється переважно на рівні груп і класів, то доцільно максимально деталізувати економічну діяльність ланок лісового сектору саме за цим принципом. При цьому пропонується виділяти на рівні класу тільки ті види економічної діяльності, в назві яких чітко простежується пряме відношення до виготовлення продукції чи надання послуг, що стосуються сформульованого нами вище визначення лісового сектору.

Україна належить до малозабезпечених лісовими ресурсами європейських держав, адже площа лісових ділянок, згідно з даними останнього обліку лісів (за станом 01.01.2011 р.), дорівнює 10 378,7 тис. га, а фактична лісистість території – 15,9 %, що є найменшим показником в Європі. Для порівняння: лісистість Румунії – 29%, Болгарії – 30, Франції – 31, Білорусі – 42, Чехії – 33,4, Словаччини – 40,8, Німеччини – 30,1, Норвегії – 26,9, Швеції – 60,3, Фінляндії – 64,7, Італії – 32,7, Іспанії – 26,7, Франції – 27,6, Польщі – 28,6, і навіть Греції – 44%. Оптимальна лісистість території України за мінімальними нормативами повинна становити 20%. Наразі 99% лісів перебувають у державній власності, але розділені між різними відомствами.

Питома вага лісового сектору в загальному обсязі реалізації продукції 2013 року становила 0,8 %, а частка найманих працівників у загальній їх кількості – 1,2 %. Середньомісячна заробітна плата працівників лісового сектору у 2013 році дорівнювала 2546 грн, тобто була на 22 % нижчою, ніж середня в Україні. Частка збору за спецлісокористування в загальній сумі зборів за спеціальне використання природних ресурсів становила тільки 1,2 %, а питома вага доданої вартості целюлозно-паперового виробництва в загальній сумі доданої вартості всіх ланок лісового сектору – 5,5 %.

Для порівняння: в ЄС зосереджено 5% світових запасів лісів, площа яких безперервно розширюється впродовж більше, ніж 60 років, хоча останнім часом нижчими темпами. Ліси та інші лісові землі охоплюють 155 і 21 млн га відповідно. Ліси займають близько 40% площі країн Євросоюзу. Завдяки лісорозведенню та природним процесам залісення земель, цей показник останнім часом збільшувалася приблизно на 0,4 % за рік. Щорічний обсяг заготівлі деревини дорівнює близько 60–70% від її приросту (згідно з даними FAOSTAT, 2012 року – 422,7 млн м3). Передбачається, що 2020 року цей показник збільшиться майже на 30% порівняно з 2010 роком. Приблизно одну чверть лісів Євросоюзу займають особливо охоронні природні території, що створені і функціонують у рамках програми «Natura 2000». Крім того, ці території є місцем проживання рідкісних видів тварин, що підлягають спеціальній охороні.

Лісовий сектор ЄС забезпечує близько 3 млн робочих місць. Основним джерелом його матеріальних доходів, як і раніше, є заготівля та переробка деревини. На теперішній час найшвидше зростає використання деревини з енергетичною метою. Якщо цілі Євросоюзу у сфері використання відновлюваних джерел енергії, у тому числі деревини, будуть досягнуті, то до 2020 року обсяги такої деревини зрівняються із сучасними обсягами всіх рубок у країнах співтовариства (зараз близько 58% деревини, яка заготовляється, вистовується для виробництва різної продукції, а решта 42 – як паливо). Близько 60% лісів ЄС перебуває у приватній власності, налічується близько 16 млн приватних власників лісів.

Середній розмір приватних лісових ділянок – 13 га, але більшість із них є меншою, ніж 5 га. Інші 40% лісів є державною власністю. Суспільна власність домінує в більшості східних і південно-східних країн-членів ЄС. Середній розмір громадських лісових ділянок перевищує 1000 га із значними варіаціями по окремих країнах [3].

Отже, макроаналіз лісоресурсного потенціалу та місця лісового сектору в національній економіці свідчить, що навіть за порівняно незначного за європейськими показниками лісоресурсного потенціалу роль цієї сфери в національній економіці є невиправдано заниженою (особливо на стадії поглибленої лісопереробки), тому в ній потрібно здійснювати системні трансформації еколого-економічних відносин за європейським зразком.

На основі офіційних статистичних даних [2] наводимо зміну обсягу реалізації продукції в розрізі основних ланок лісового сектору України (рис. 1).

Протягом аналізованого періоду спостерігалося стабільне зростання обсягів реалізації продукції тільки у сферах мисливського господарства та виробництві паперу і паперових виробів, тоді як у лісовому господарстві відбулося зниження цього показника у 2012–2013 рр. порівняно з 2011 роком, обробленні деревини – 2013 року порівняно з 2012-м. Спостерігається також тенденція до збільшення обсягу реалізації з підвищенням ступеня переробки лісосировини на кожній наступній стадії створення доданої вартості.

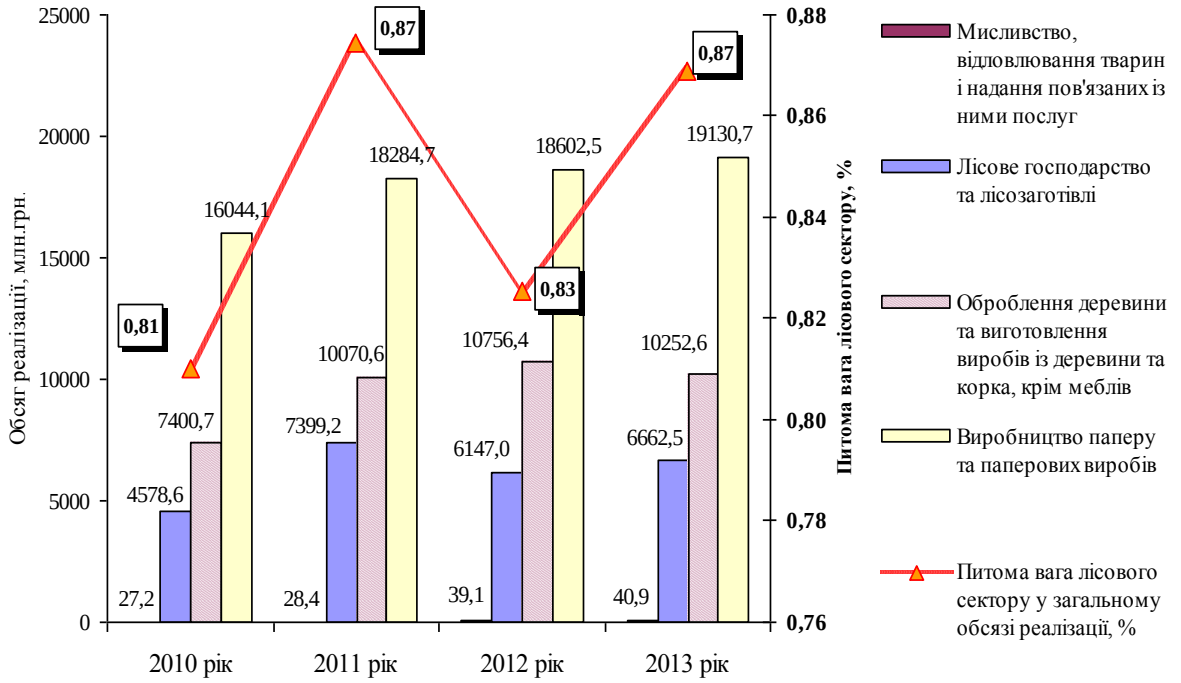


Рис. 1. Обсяг реалізації продукції в основних ланках лісового сектору України, 2010–2013 рр.

Порівняння зміни номінального і реального (згідно з оцінкою вартості грошей за станом на початок 2010 р.) загального обсягу реалізації продукції лісового сектору впродовж 2010–2013 рр. (рис. 2) свідчить про значне відхилення між цими показниками, яке після 2010 року перевищило 5 млрд гривень [2].

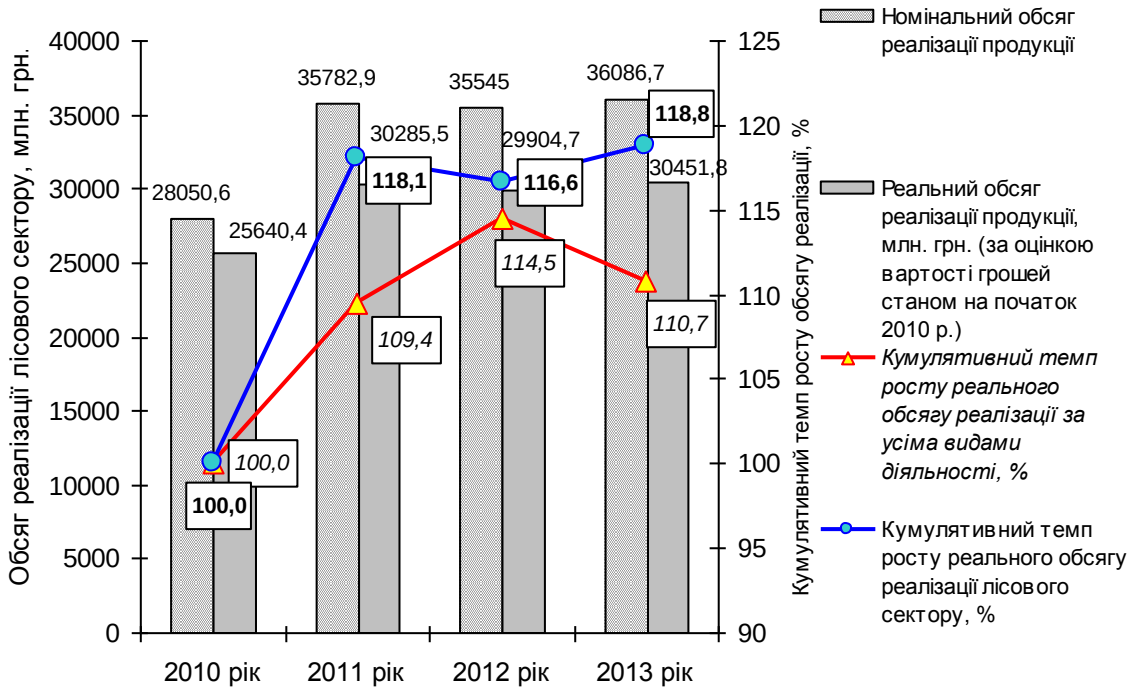


Рис. 2. Номінальний і реальний обсяг реалізації продукції лісового сектору України, 2010–2013 рр.

Тобто реально обсяг реалізації лісового сектора за аналізований період зріс не на 8036,1 млн грн, або 28,6 %, а тільки на 4811,4 млн грн, або 18,8%. Це також є доволі

прийнятним показником, ураховуючи те, що за період 2010–2013 рр. кумулятивний темп збільшення обсягу реалізації за всіма видами економічної діяльності в Україні становив 110,7%. До того ж 2013 року загалом в економіці відбулося його зниження (з 114,5 до 110,7%), а по лісовому секторі – зростання (з 116,6 до 118,8%).

Детальніший аналіз зміни структури реалізації продукції в основних ланках лісового сектору України протягом 2010–2013 рр. (рис. 3) свідчить про те, що питома вага сфери виробництва паперу та паперових виробів перевищує 50%, але має тенденцію до зниження – з 57,2 (2010 р.) до 53,0% (2013 р.).

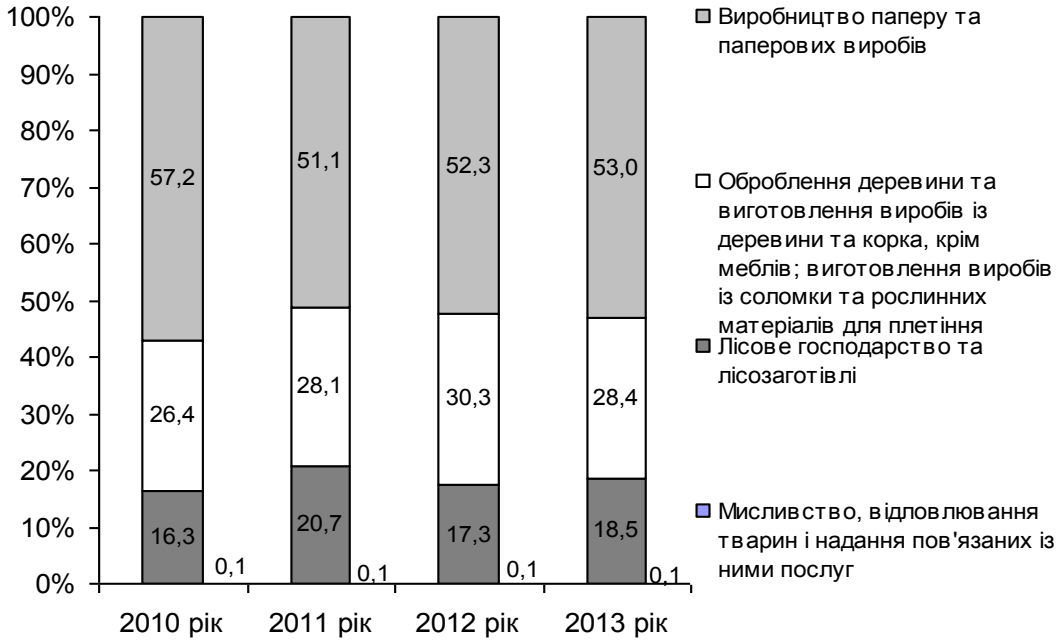


Рис. 3. Структура реалізації продукції в основних ланках лісового сектору України, 2010–2013 рр., %

Це відбувається за рахунок поступового зростання порівняно з 2010 роком питомої ваги сфер лісового господарства (з 16,3 % у 2010 році до 18,5 % у 2013 році) та оброблення деревини (відповідно з 26,4 до 28,4%). Питома вага мисливського господарства в загальному обсязі реалізації лісового сектору залишалася протягом усього аналізованого періоду мізерною – 0,1 % [1].

Отже, у лісовому секторі України спостерігаються негативні структурні зміни обсягів реалізації продукції, адже відбувається зменшення частки ланки поглибленої лісорепереробки (виробництва паперу і паперових виробів), і зростання – сировинної ланки (лісове господарство) та первинної лісопереробки (оброблення деревини). Практично не використовується значний потенціал отримання додаткових доходів від сфери мисливського господарства.

Про ефективність роботи господарських ланок лісового сектору можна зробити попередній висновок на основі аналізу динаміки показника рентабельності всієї діяльності підприємств (рис. 4) [2]. Збитковими ланками лісового сектору практично протягом усього досліджуваного періоду були мисливське господарство та оброблення деревини. На мінімальному рівні залишається рентабельність усієї діяльності лісового господарства, хоча спотерігається певна позитивна тенденція до її поступового збільшення – з 0,3 % (2010 р.) до 1,5 % (2013 р.). Рентабельність виробництва паперу і паперових виробів, навпаки, мала теденцію зменшення – відповідно з 3,7 до 2,6 % [10].

У результаті аналізу структури доданої вартості в різних ланках лісового сектору на рівні груп та класів за КВЕД-2010 в Україні 2013 року виявлено, що найбільший внесок у цей показник зробили сфери виготовлення виробів із паперу і картону (37,2

%), лісозаготівель (21,2) та виготовлення виробів із деревини (19,5 %), тоді як частка інших сфер є надто низькою.

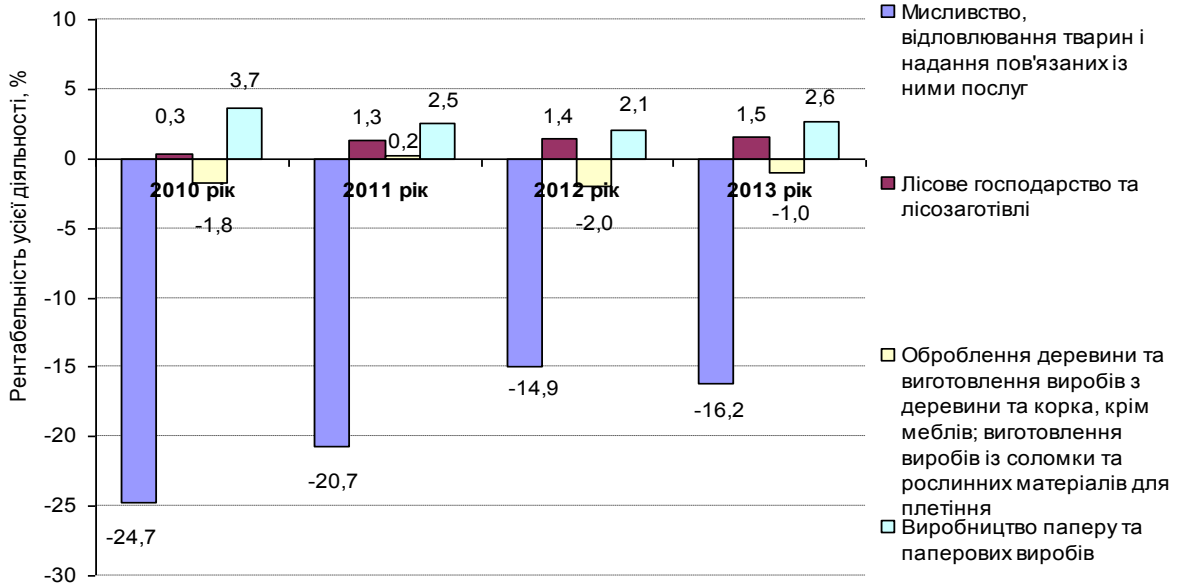


Рис. 4. Рентабельність усієї діяльності підприємств лісового сектору України, 2010–2013 рр., %.

Висновки. Отже, загалом можна зробити висновок про нефективність роботи підприємств у сферах мисливського господарства та оброблення деревини, що у першому випадку спричинено обмеженістю бюджетного фінансування та відсутністю дієвих стимулів для розвитку мисливства на основі державно-приватного партнерства, а в другому – непрозорістю вітчизняного ринку лісосировини та лісопродукції, а також переважно фіскальною спрямованістю системи оподаткування й недосконалістю системи контролю за діяльністю суб'єктів середнього і малого бізнесу.

Лісовий сектор України має важливе значення для розвитку національної економіки, хоча в його теперішній структурі провідне місце займають ланки лісового господарства та первинної лісопереробки, тоді як залишаються значні резерви розвитку ланок із поглибленої лісопереробки, що дасть змогу за рахунок розширення технологічних ланцюгів налагодити виробництво імпортозамінної продукції та збільшити суму доданої вартості.

Список використаних джерел:

1.Діяльність суб'єктів великого, середнього, малого та мікропідприємництва. 2013: стат. зб. / Державна служба статистики України. – К., 2014. – 498 с.
2.Діяльність суб'єктів господарювання. 2013: стат. зб. / Державна служба статистики України. – К., 2014. – 474 с.
3.Лесной форум Гринпис России [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://forestforum.ru/viewtopic.php?f=9&t=5067.
4.Методологічні положення зі статистики / Держ. Ком. Статистики України. – К.: ЗАТ «Август», 2002. – Вип. І / Редкол.: О.Г. Осауленко (голова) та ін.. – 552 с.
5.Офіційний сайт Державної служби статистики України: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua.
6.Побурко Я. О. Основи організації регіональної статистики / Я. О. Побурко. – НАН України, ІРД. – Львів, 2004. – 196 с.
7.Продовольча та сільськогосподарська організація ООН (ФАО): офіц. веб-сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.fao.org/home/ru.
8.Регіони України 2013. Статистичний збірник. – К.: Державна служба статистики України, 2013. – Т.1 – 310 с.
9.Статистичний щорічник України за 2013 рік. – К.: Державна служба статистики України, 2014. – 527 с.
10. Шубалий О.М. Трансформаційні процеси у лісовому секторі: інституціональні передумови та механізми реалізації: [монографія] / О.М. Шубалий. – Луцьк: Терен, 2015. – 456 с.
11. FAO (2006) Global Forest Resources Assessment 2005. Progress towards sustainable forest management. Food and Agriculture Organization of the United Nations, FAO, Rome, Italy.

Рецензент д.е.н., професор Голян В.А.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 338.48
Бакало Н.В., к.е.н., доцент
Поліновський Я.А., Кошман М.Ю.
Полтавський національний технічний університету імені Юрія Кондратюка

СИСТЕМА МОТИВАЦІЇ ТА ДЕМОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ НА СУЧАСНИХ ВІТЧИЗНАНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

У статті розкриваються питання, щодо формування системи мотивації персоналу на сучасних вітчизнаних підприємствах, а також надано основні більш розповсюджені правила демотивації персоналу. Розглядається система мотивації персоналу, що включає в себе: систему прямої матеріальної мотивації (система оплати праці), систему непрямої матеріальної мотивації (система бенефітів) а також систему нематеріальної мотивації. Грамотно сформована та побудована система мотивації персоналу є інструментом, що підвищує вартість підприємства – через посилення ефективності роботи всього колективу в цілому і значне зниження витрат на підбір та адаптацію персоналу (при зниженні плинності кадрів підприємства). Елементи демотивації виникають, коли керівник підприємства або відділу з неповагою ставиться до мотивації співробітників, (як матеріальної, так і нематеріальної).

Ключові слова: система мотивації персоналу, пряма матеріальна мотивація, непряма матеріальна мотивація, нематеріальна мотивація, персонал, демотивація.

Bakalo N., Polinovskiy Y., Koshman M.

SYSTEM OF MOTIVATION AND DEMOTIVATION OF STAFF AT MODERN ENTERPRISES

The questions of formation of motivation of the personnel on modern domestic enterprises, as well as the basic rules of a common staff demotivating were analized in the article. The system of motivation of the personnel, including: a direct financial motivation system (salary system), a system of indirect material motivation (the system of benefits), as well as non-financial motivation system were characterised. Properly formed and built motivation system is a tool that enhances enterprise value - enhances the efficiency of the whole team in general, and significantly reduces the cost of personnel selection and adaptation (decrease in the turnover of the enterprise). Elements of demotivation caused when the head of the company or department with disrespect relates to employee motivation (both material and immaterial).

Key words: employee motivation, direct material motivation, indirect material motivation, non-motivation, staff demotivation.

Бакало Н.В., Полиновский Я.А., Кошман М.Ю.

СИСТЕМА МОТИВАЦИИ И ДЕМОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА НА СОВРЕМЕННЫХ ОТТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

В статье раскрываются вопросы, по формированию системы мотивации персонала на современных отечественных предприятиях, а также рассмотрены основные более распространенные правила демотивации персонала. Рассмотрена система мотивации персонала, включающая в себя: систему прямой материальной мотивации (система оплаты труда), систему косвенной материальной мотивации (система бенефитов), а также систему нематериальной мотивации. Грамотно сформирована и построена система мотивации персонала является инструментом, повышающим стоимость предприятия – усиливает эффективность работы всего коллектива в целом и значительно снижает затраты на подбор и адаптацию персонала (при снижении текучести кадров предприятия). Элементы демотивации возникают, когда руководитель предприятия или отдела с неуважением относится к мотивации сотрудников (как материальной, так и нематериальной).

Ключевые слова: система мотивации персонала, прямая материальная мотивация, косвенная материальная мотивация, нематериальная мотивация, персонал, демотивация.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Мотивація це рушійна сила, динамічний процес, що стимулює, спонукає та підтримує на певному рівні поведінкову активність індивіда. Мотивація поєднує систему спонукальних чинників (потреби, мотиви, цілі, наміри тощо), які можуть впливати на виявлення здібностей у людини, знайти причини впливу психологічних чинників, що стимулюють поведінку та активність людини, з іншого боку, вона є процесом спонукання себе та інших, до досягнення цілей.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. При дослідженні системи мотивації персонала були розглянуті наукові результати, що викладені у працях таких науковців, як: Галиці І., Колота А., Кравченка І., Кузьміна О., Тужилкіна О., Юкіша В., Азарової А., Ковальчука О., Іванченка Г., Іванової С., Притули О., Хміля Ф., Петренка В.

Ціллі статті проаналізувати сучасну систему мотивації персоналу, як основний фактор підвищення ефективності праці та розглянути основні правила демотивації персоналу.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Одна з причин, яка спонукає людину до праці – це отримання матеріальної винагороди. Сьогодні, значна частина населення України залежить від роботи за наймом, як основного і єдиного джерела доходу. Тому побудова ефективної системи матеріального стимулювання – це один з важливих елементів загальної стратегії управління персоналом.

Система мотивації персоналу включає в себе:

систему прямої матеріальної мотивації (система оплати праці) це матеріальна винагорода працівника, що складається з базового окладу і преміальних. Базовий оклад – це ставка основної заробітної плати працівника державної або муніципальної установи, що здійснює професійну діяльність з робітника чи посади службовця, що входить у відповідну професійну кваліфікаційну групу, без урахування компенсаційних та соціальних виплат. Преміальні – форма оплати робочої сили і механізм матеріального стимулювання працівників за високі (кількісні і якісні) результати роботи;

систему непрямої матеріальної мотивації (система бенефитов) – дана складова додаткової винагороди може розподілятися залежно від грейда (рівня) посади, її ваги всередині організації. (Оплата лікарняних, відпусток, путівки, відрядження, також це може бути для співробітників різних рівнів: мобільні телефони, автомобілі та ін.) Такі пакети діляться на дві великі групи: відповідні робочим потребам, вони не залежать від грейда, залежать від посади, яку займає людина, від потреб даної посади; відповідно певному рівню посад – тобто працівники певного рівня, посади яких входять до визначеного грейду, автоматично мають пакет, набір певних бенефитов;

систему нематеріальної мотивації – це сукупність зовнішніх стимулів немонетарного характеру, які використовуються на підприємстві для заохочення ефективної праці співробітників. Вона направлена 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 [1].

Традиційні методи нематеріального стимулювання: гнучкий графік робочого часу (проектна система роботи); кар'єрний ріст співробітників; надання місця для паркування автомобіля; вибір часу відпустки співробітників; регулярна «горизонтальна» ротація кадрів; згадка імені співробітника в реалізованому ним проекті, послузі, товарі; можливості отримати нове обладнання, техніку, меблів і т.п. усна або письмова подяка за ефективну роботу або реалізований проект; проведення

професійних конкурсів серед співробітників, з нагородженням подяками або дипломами; видання буклетів про підприємство з розміщенням фотографій кращих співробітників підприємства; нагородження співробітників які звільняються, дипломами «за внесок у розвиток підприємства», підтримка дружніх відносин після переходу співробітників на іншу посаду; проведення корпоративних свят [3].

Нетрадиційні способи нематеріального стимулювання (у вітчизняній практиці використовуються досить рідко), а саме: надання працівникам додаткових днів відпочинку (наприклад, більш ранній початок відпустки за ефективно реалізований проект тощо) та подарунки співробітникам підприємства на різні свята, виходячи з їх інтересів і захоплень і т.п.

Сучасна практика зарубіжних та деяких українських підприємств свідчить про тенденцію до суттєвих змін в системі мотивації персоналу. Для працівників, перш за все працюючої молоді, характерні інші ціннісні орієнтації спонукальних мотивів до трудової діяльності. При цьому на перший план висуваються самореалізація і саморозвиток [2].

Чітко сформована та спроектована система мотивації персоналу, що складається з трьох вищевказаних складових, дозволить сучасному роботодавцю:

1. Чітко узгодити цілі роботи кожного співробітника, структурного підрозділу і підприємства в цілому, а також способи їх досягнення;
2. Вирішити проблеми з плинністю кадрів та кадровими резервом, утримуючи висококваліфікованих фахівців, підготовлених та навчених під певне підприємство;
3. Скоротити часові та фінансові витрати на пошук, підбір та адаптацію персоналу;
4. Сформувати згуртований колектив однодумців, підтримувати в ньому впевненість у професійній потребі з боку роботодавця і бажання працювати на даному підприємстві ефективно, з повною віддачею, з мотивацією на результат.

Кожному з працівників потрібен індивідуальний підхід, для досягнення максимально результату, а це істотно ускладнює процес мотивації, і збільшує його витрати, так як економія не може бути досягнута за рахунок масштабності і серійності. Адже, щоб створити кожному працівнику індивідуальну програму, для цього буде потрібно багато ресурсів, зокрема фінансових і тимчасових, що буде вже не доцільно. Тому головним завданням у цьому випадку має на початку служити виявлення головної потреби, яка зводяться до трьох основних базових елементів – це влада, гроші, слава.

Більшості, напевно, доводилося спостерігати як хтось із знайомих або колег відмовлявся від просування по кар'єрних сходах заради більшого заробітку на іншому або навіть своєму місці. А багато хто був здивований – як таке може бути. Але хтось зовсім, навпаки, готовий пожертвувати частиною заробітку заради можливості керування людьми. Деякі, а в основному це творчі особистості, хочуть бути більше відомими, аніж багатими і владними, найчастіше задовольняючись малим в матеріальному плані, але отримуючи великий позитив від вдячності громадськості і від загального покликання. Звісно, найчастіше кожній людині властиві всі три потреби, і кожна має свою певну частку, свою перевагу, і якщо один із елементів виражений яскравіше інших, то оточуючим здається що він єдиний для цієї людини – вважають, що працівник кар'єрист, матеріаліст або творча натура. Це говорить про те, що створення умов для розвитку працівника на основі лише однієї потреби носить не довгостроковий ефект і через певний час потрібно постійно його удосконалювати, а не підтримувати, що в кінцевому підсумку призводить до збільшення витрат на мотивацію або ж до незадоволеності працівника своїм становищем в організації, а це провал, на який витрачені вже були досить великі зусилля.

Зрештою грамотно вибудувана система мотивації персоналу є інструментом, що підвищує вартість підприємства – через посилення ефективності роботи всього колективу в цілому і значне зниження витрат на підбір та адаптацію персоналу (при

зниженні плинності кадрів компанії). Технологія побудови системи оплати праці досягається виконанням наступних етапів:

аналіз робочих місць (детальний аналіз посадових обов'язків співробітника, умов праці тощо);

моніторинг досліджень, проведених в області компенсаційної політики в організаціях з аналогічними характеристиками і показниками;

розробка принципів ранжування посад залежно від складності виконуваних функцій, відповідальності, умов, кваліфікації, досвіду роботи;

створення тарифно-кваліфікаційної сітки, відповідно до принципів ранжирування персоналу компанії;

складання / оптимізація штатного розкладу компанії, відповідно до розробленої тарифно-кваліфікаційної сіткою;

складання / оптимізація преміального положення компанії, де повинні бути визначені способи преміювання та ключові показники роботи кожного підрозділу / співробітника;

безпосереднє впровадження системи оплати праці.

З іншого боку, нерідко зустрічаються ситуації, коли керівник підприємства або відділу з неповагою ставиться до мотивації співробітників (як матеріальної, так і нематеріальної). Більше того, пригнічує співробітників в професійному та особистісному плані.

Отже, що потрібно зробити управлінцю, щоб співробітники втратили всіляке бажання працювати, відмітимо 12 правил демотивації персоналу:

1. Тотальне спостереження за персоналом. Встановіть за персоналом жорстку систему стеження. Обов'язково використовуйте відеокамери, турнікети, скріншоти екранів і моніторинг особистого листування. Не попереджайте про нововведення. Не пояснюйте, як працює система, на що впливають її дані. Чим менше ваші працівники будуть знати, тим краще. Прозорість і зрозумілість моніторингу трудового дня повинні залишитися за межами вашої організації. Ваші козирі – несподіванка, необізнаність, прихований характер стеження.

2. Неможливість кар'єрного росту. Амбітні співробітники прагнуть до просування. Чим менше кадрових змін, тим спокійніше робота. Підлеглий добре справляється з поточною роботою, хто зробить її краще нього? До того ж, ви звикли до роботи з певними людьми, і втручатися у звичній хід речей не дозволите. Нехай кожен працює на своєму місці, чим довше – тим краще. Це – основа стабільності.

3. Використовуйте колектив на повну. Ніяких лімітів або запізнень, 5-хвилинного відпочинку між дорученнями, перекурів і чаювань. Не варто давати співробітникам слабину, будьте впевнені, вони ними неодмінно скористаються. Витрачатимуть значно більше часу, ніж ви їм запропонували.

4. Економте на обладнанні комфортних робочих місць. Спартанські умови загартовують співробітників.

5. Не вчіть співробітників новому. Не вкладайте гроші в навчання персоналу. Люди отримують знання за ваш рахунок, а після залишають підприємство, несучи сертифікати про кваліфікацію до іншого роботодавця. Навіщо допомагати конкурентам і вкладати кошти в чужий бізнес.

6. Ніколи не схвалюйте дії співробітника. Співробітники працюють за зарплату, а не за похвалу. Лаємо працівника за незадовільну роботу, ніколи не хваліть за хорошу.

7. Не слухайте пропозиції підлеглих. Не приймайте ідей підлеглих, навіть якщо вони слушні. Так недалеко до того, що співробітники відчують себе розумнішими вас. Центром генерації ідей повинні бути тільки ви.

8. Критикуйте. Постійно нагадуйте співробітникам, що всі помилки – це їх вина, а всі досягнення – ваша заслуга. Критикуйте ваших підлеглих у присутності їхніх колег або клієнтів. Пам'ятайте, критика повинна бути деструктивною.

9. Зберігайте упереджене ставлення, несправедливість, суб'єктивність до винагороди. При підвищенні віддавайте перевагу співробітнику-родичу або другу керівника, не варто просувати більш кваліфікованих і досвідчених працівників.

10. Ставте співробітникам свідомо недосяжні цілі. Не радьтеся з персоналом при збільшенні завдань. Давайте безліч доручень і не цікавтеся завантаженістю співробітників.

11. Не діліться інформацією. Інформація – це влада. А влада повинна бути зосереджена лише в ваших руках. Крім того, правильно дозуючи інформацію ви зможете управляти відносинами всередині колективу: наближеним – більше інформації, аутсайдерам – менше.

12. Погрози. Постійно нагадуйте про дисциплінарні стягнення з незначних причин. На підприємстві повинна існувати система санкцій за порушення дисципліни. Вона повинна бути побудована на штрафах та доганах. Не допускайте навіть думки, що ці заходи не усувають істинні причини проблем з дисципліною.

Будьте впевнені, дотримуючись цих порад, ви отримаєте співробітників, що відмовляться мислити, перестануть до чого-небудь прагнути і отримувати задоволення від роботи. А ті, що не перестануть, звільняться.

Ефективна система оплати праці – це частина системи управління підприємством, тому вона повинна бути чітко формалізована і регламентована внутрішньоорганізаційними документами – положенням (методикою) про систему оплати праці, преміальним положенням, штатним розкладом.

Висновки. Підсумовуючи все вище зазначене, відмітимо, що не знаючи потреб особисто кожного працівника, правильно вибудувати роботу з повноцінною віддачею всього колективу не можливо. Звичайним завжди буде важливіше задоволення спочатку особистих потреб, а потім вже виконання планів організації. І саме від цього треба йти, щоб домогтися успіху, а не навпаки. А ось пов'язати можливість задоволення цих потреб з виконанням стратегії організації, за рахунок її планів і цілей – це головне завдання, яке обов'язково потрібно вирішувати в будь-якій організації, щоб стати успішною на ринку.

Список використаних джерел:

1.Азарова А.О. Дослідження множини чинників нематеріальної мотивації на підприємстві / А.О. Азарова, О.А. Ковальчук // Економічний простір. - 2010. - № 5. - С. 53-58.

2.Рогатюк О.В., Нематеріальна мотивація праці як важливий чинник підвищення ефективності праці http://intkonf.org/category/arhiv/konf1/ekonomika/

3.Тужилкіна О.В. Підвищення вагомості нематеріальних чинників мотивації праці у формуванні людського капіталу сучасного підприємства в Україні / О.В. Тужилкіна // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 9. – С. 37-41.

Рецензент д.е.н., професор Маркіна І.А.

УДК: 330. 87: 368.03

Білоус Н.М.
Національний університет водного господарства та природокористування

ФОРМУВАННЯ БІЗНЕС - МОДЕЛЕЙ КОРПОРАТИВНИХ СТРАТЕГІЙ ПОВЕДІНКИ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ

У публікації підлягають розгляду питання, щодо особливостей формування бізнес-моделей, від якої значною мірою залежить прибутковість, надійність та стійкість страхових компаній. Визначено взаємозвязок бізнес-моделі та корпоративної стратегії компанії.

Ключові слова: страхові компанії, бізнес-моделі, корпоративні стратегії, стратегічне управління, управління стійкістю.

Bilous N.

FORMATION OF BUSINESS - MODELS OF CORPORATE STRATEGIES OF CONDUCT INSURANCE COMPANIES

The publication be considered question on features of formation business models of which depends largely on profitability, reliability and stability of insurance companies. Vzayemozvyazok defined business model and corporate strategy.

Keywords: insurance companies, business model, corporate strategy, strategic management, management stability.

Билоус Н.М.

ФОРМИРОВАНИЕ БИЗНЕС-МОДЕЛЕЙ КОРПОРАТИВНЫХ СТРАТЕГИЙ ПОВЕДЕНИЯ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ

В публикации рассматриваются вопросы относительно формирования бизнес-моделей, от которой во многом зависит прибыльность, надежность и устойчивость страховых компаний. Определены взаимосвязь бизнес-модели и корпоративной стратегии компании.

Ключевые слова: страховые компании, бизнес-модели, корпоративные стратегии, стратегическое управление, управление устойчивостью.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Страхування життя є одним з найбільш важливих економічних інституцій, об'єктивно необхідних для ефективного функціонування всього процесу суспільного відтворення. Будь-яка діяльність створює ризик і, як наслідок, втрати. Посилення системних глобалізаційних процесів на національному, регіональному, світовому рівнях, що розгортається на тлі радикальних інноваційних перетворень у всіх галузях економіки і суспільного життя, зміни технологічних укладів, переходу до постіндустріального суспільства, супроводжується загостренням міжнародної конкуренції та формування нових моделей бізнесу**.**

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. У межах теорії корпоративних стратегій управління бізнес-моделі все активніше використовується для пояснення відмінностей у результатах діяльності компаній, що працюють в одній галузі, з метою створення продукту/послуги, що відповідає пріоритетам споживачів.

Проблематика створення нових бізнес-моделей останнім часом користується значною науково-дослідницькою увагою як серед зарубіжних, так і серед вітчизняних авторів, таких як: – В.Д. Маркова [4], Л.В. Фролової [12], Н.В. Ревуцької [6], А. Мертенс[5], Л.В. Руденко [7], В.Ю. Котельников [1], Н.Д. Стрекалової [10], К. Клейнер [3], А.Ю. Солятте [9], Г. Хемел [13], А. І. Шаталова [14], П.В. Шингарева [15].

Цілі статті. Метою дослідження є виявлення проблем, перешкод та перспектив бізнес-моделей поведінки діяльності страхових компаній як елемент стратегічного управління та формування розвитку страхових організацій на ринку страхування життя.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. В узагальненому трактуванні бізнес-модель – це метод стійкого ведення бізнесу. Величезну роль в побудові сучасних моделей бізнесу відіграють інновації. Сучасна бізнес-модель є такою конструкцією, що трансформує інноваційні технології в економічні вигоди для підприємства та високу споживчу цінність для клієнтів.

Однак, у широкому розумінні, бізнес-модель підприємства – це сукупність елементів, які характеризують принципову, відмінну від конкурентів логіку його функціонування на основі використання ключових компетенцій для максимально ефективного розподілу стратегічних ресурсів у системі бізнес-процесів з метою створення продукту/послуги [4] .

При побудові бізнес-моделі необхідно враховувати вплив внутрішніх і зовнішніх чинників на діяльність компаній. До найбільш впливових внутрішніх чинників слід віднести: технологічне забезпечення, розподіл фінансових потоків, співвідношення власних і позикових коштів, ефективність використання трудових ресурсів, способи розробки та реалізації програм впровадження та розвитку продуктів/послуг, створення умов для розвитку довгострокових договорів, складові та розмір внутрішнього потенціалу компаній. Серед зовнішніх чинників слід виділити: зміну пріоритетів споживачів, поява на ринку нових товарів/послуг, вплив конкурентів, зміни у законодавстві та ін.

Як показує досвід функціонування зарубіжних та деяких вітчизняних компаній, стабільне зростання та успіх у бізнесі залежать від уміння створювати і безперервно удосконалювати власну бізнес-модель. Таким чином, сучасна бізнес-модель компаній є такою конструкцією, що трансформує інноваційні технології в економічні вигоди та високу споживчу цінність для клієнтів.

Такого підходу дотримуються такі вчені, як Р. Казадеуш-Массанель, Й.Е. Ріхарт [4]. Вони стверджують, що «бізнес-модель відноситься до логіки компанії, це шлях до створення вартості для своїх акціонерів…». Бізнес-модель окреслює, як компанія заробляє, детально показуючи її місце розташування у ланцюгу виникнення вартості. У джерелах із стратегічного управління також зустрічається трактування бізнес-моделі, зокрема, в контексті способу забезпечення належної конкурентної позиції та досягнення окреслених завдань.

Бізнес-модель, на думку багатьох дослідників, визначає особливості функціонування компаній, як системи, співвідношення її елементів, спосіб створення цінності, отримання прибутку й формування конкурентних переваг в стратегічному управлінні [1].

Слід погодитись із думкою фахівця Соляте А.Ю., що всі існуючі визначення поняття бізнес-модель умовно можуть бути поділено на два напрями: ціннісний та вартісний. Перший підхід – ціннісний – фокусує увагу на процесі формування цінності для споживачів. Такий напрям зорієнтований, насамперед, на зовнішнє оточення організації. При цьому бізнес-модель логічно описує у який спосіб організація створює і поставляє клієнтам цінність, яка набуває – економічну, соціальну та інші форми вартості [9]. Вчений А. Остервальд, наголошує на необхідності концептуального представлення бізнес-моделі, яке б містило в собі різні комбінації підходів. Бізнес-модель розглядається ним, як реалізація стратегії компанії у межах її внутрішніх структур (клієнтів, пропозицій, інфраструктури), процесів і систем [8]. А науковці Отто Петровіч та Крістіан Кіттль характеризують «..бізнес-модель, як логіку створення цінності в бізнес-системі» . Наприклад, вчений українського походження А. Сливоцький дотримується переконання, що «модель бізнесу – це те, як компанія вибирає споживача, формулює і розмежовує свої пропозиції, розподіляє ресурси, визначає, які завдання вона зможе виконати своїми силами і для яких доведеться залучати фахівців зі сторони, виходить на ринок, створює цінність для споживача і отримує від цього прибуток. Компанії можуть пропонувати продукти, послуги або нові технології, але ця пропозиція ґрунтується на комплексній системі дій і взаємин, яка представляє собою бізнес-модель компаній.

І підприємці і вчені намагаються знайти формулу для успішного ведення бізнесу, шукають різні підходи тому процес розробки корпоративної бізнес-моделі є частиною стратегії управління бізнесу.

Нами виділено дев’ять підходів, сутності терміну бізнес-моделі яка обєднує інновації процесів (технологій), продуктів і способів ведення бізнесу [6].

Бізнес-модель – це абстрактне уявлення деяких стратегій фірми, в якій викладаються суттєві деталі, що необхідні для розуміння того, як компанія може успішно приносити користь своїм клієнтам та власникам».

Слід погодитися з К. Гелбрейтом, який наголошує на необхідності забезпечення «відповідності» бізнес-моделі стратегії підприємства, що є первинним фактором успіху компаній на ринку. Стратегія більшою мірою концентрується на позиціонуванні компаній та його продукції, як відмінної від конкурентів, а бізнес-модель показує взаємодію компаній з іншими учасниками ринку.

Автори, що дотримуються економічного підходу під час трактування сутності бізнес-моделі [4; 9], розглядають її як метод ведення справ, за допомогою якого компанії утримує себе, тобто генерує прибуток.

Гарвардська школа бізнесу дає наступне визначення бізнес-моделі: «це сукупність визначальних бізнес-рішень, а також вчинків і компромісів, задіяних компанією для отримання прибутку». За цього підходу до розглядання сутності бізнес-моделі основна увага акцентується на економічних результатах діяльності підприємства.

В економічній літературі зустрічається структурний підхід, згідно з яким бізнес-модель являє собою структуру ключових взаємозалежних систем бізнесу, які створюють та підтримують конкурентоспроможний бізнес. Цей підхід акцентує увагу на сукупності взаємопов'язаних систем або напрямків розвитку. Згідно з організаційним підходом бізнес-модель – це організація діяльності нових можливостей його росту. Цей підхід є характерним і для наступного визначення: «Бізнес-модель – це абстрактне уявлення деяких аспектів стратегії фірми, в якій викладаються суттєві деталі, що необхідні для розуміння того, як компанія може успішно приносити користь своїм клієнтам та власникам» [11].

Згідно з організаційним підходом бізнес-модель – це організація діяльності співробітників компанії з генерування грошового потоку. Тобто цей підхід передбачає розгляд способу організації бізнесу. В контексті функціонального підходу відмічаємо, що умовою ефективної бізнес-моделі є збереженням функцій успішної моделі, тому коли бізнес-модель застаріла, відбувається міграція цінності (тієї, яка забезпечує максимальну користь споживачеві).

Опис бізнес-моделі на основі системного підходу [1,12,15] потребує знань про елементи бізнесу, їх взаємозв'язки, функції, процеси всередині бізнес-системи. У контексті цього слід погодитися з Н.Д. Стрекаловою, яка стверджує, що «окремі бізнес-елементи та підпроцеси самі по собі не можуть забезпечити досягнення цілей. З системної точки зору бізнес-модель – це не просто сума окремих її частин де кожний її елемент вносить вклад до системи» [10].

Дослідник А. Остельвальдер, у межах опису бізнес-моделі, яка повинна бути інноваційною в сучасних перетвореннях індустріального світу, також наголошує на необхідності розглядання сутності бізнес-моделі з позицій інтегрованого підходу. Бізнес-модель розглядається ним, як реалізація стратегії компанії у межах її внутрішніх структур (клієнтів, пропозиції, інфраструктури, фінансів), процесів і систем [8]. Тобто сутність бізнес-моделі визначається з позицій всіх перелічених підходів.

Корпоративний підхід є загальним планом управління для диверсифікованої компанії. Вона поширюється на всю компанію, охоплюючи всі напрями діяльності, якими займається. Аналізуючи різні підходи зауважемо, що для однієї частини авторів, визначальним для формування стратегії є зовнішне оточення, тоді як інші основою вважають не оточення, а ресурси компанії, їх стратегічне управління. Одним з найбільш принципових є питання про включення до складу бізнес-моделей такого компонента, як стратегія.

Висновки. Отже, стратегія – це довгостроковий якісно визначений напрям розвитку підприємства, спрямований на закріплення її позицій, задоволення споживачів та досягнення поставлених цілей. Формування стратегії розвитку страхових компаній України повинно базуватися на головній концепції страхування взагалі, що визначає страхування одним із важливих фінансових чинників розвитку вітчизняної економіки. І тому внутрішні проблеми розвитку страхових компаній в повній мірі пов'язані з економічними, організаційно-правовими, функціональними та інформаційно-

аналітичними проблемами державної політики щодо підтримки та стимулювання розвитку страхового ринку.

Список використаних джерел:

1. Котельников В. Ю. Новые бизнес-модели для новой эпохи быстрых перемен, движемых инновациями. / В.Ю.Котельников.//— М.: Эксмо, 2007. — 96 с.
2. Джонсон М., Кристенсен К., Кагерманн Х. Изобретая новую бизнес-модель // Стратегии. — 2009. — № 1–2. С. 14 – 24.
3. Клейнер Г. Стратегия предприятия / Г. Клейнер. – М. : Дело, 2008. – 568 с.
4. Маркова В. Д. Бизнес-модель: сущность и инновационная составляющая // Проблемы современной экономики. - 2010. - № 2. - С. 38 - 42.
5. Мертенс А. Пять инструментов для развития вашей бизнес-модели [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://anticrisis.vlasnasprava.info.wpcontent.uploads.2011/04. IFCBook_blu.pdf
6. Ревуцька Н.В. Теоретичні аспекти формування бізнес-моделі підприємства / Н.В. Ревуцька // Стратегія економічного розвитку України. – К. : КНЕУ, 2002. – Випуск 6 (13). – С. 232-235.
7. Руденко Л.В. Управління потоками капіталів у сучасній бізнес-моделі функціонування ТНК Монографія.-К: Л.В.Руденко Кондор,2004. – 480 с.
8. Остервальдер А., Пинье И. Построение бизнес-моделей. Настольная книга стратегаинноватора / Пер.с англ. — М.: Альпина Паблишер, 2011. — 288 с.
9. Сооляттэ А.Ю. Бизнес-модели компаний: определение, эволюция, классификация / А.Ю. Сооляттэ [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://finexpert.ru / – Инфопортал Finexpert.ru
10 Стрекалова Н. Д. Бизнес-модель как полезная концепция стратегического управления // Проблемы современной экономики. — 2009. — № 2 (30). — С. 133—138
11 Стрекалова Н.Д. Концепция бизнес-модели: методология системного анализа // Известия РГПУ им. А.И. Герцена. Научный журнал. – 2009. – № 92. – С. 96-105.
12. Фролова Л.В. Формирование бизнес-модели предприятия [текст] : учебник / Л.В. Фролова, Е.С. Кравченко – К. : Центр учебной литературы, 2012. – 384 с.
13. Хэмел Г., Прахалад К. К. Конкурируя за будущее. Создание рынков завтрашнегодня: Пер. с англ. — М. : Business Research. – 2005. – № 58(6). – Р. 726-735.
14. Шаталов А.И. Взаимосвязь бизнес-модели и результатов деятельности фирмы (на материалах российских компаний отрасли общественного питания) // Вестник Санкт-Петербургского университета. Сер. 8: Менеджмент. – 2010. - № 2.
15. Шингарев П.В. Построение бизнес-модели корпорации, ориентированной на развитие [Электронный ресурс]. Режим доступа: http:// www.aup.ru/books m74/3.htm

Рецензент: д.е.н., проф..Сазонець І.Л.

УДК: 338.45: 664: 338.242.2: 005.336.3 (477)

Головань О. О., к.ф.-м.н., доцент
Маркова С. В., к.е.н., доцент
Сокур Я. Ю.
Запорізький національний університет

ОСОБЛИВОСТІ БІЗНЕС-АДМІНІСТРУВАННЯ ЗАКЛАДІВ ШВИДКОГО ХАРЧУВАННЯ З УРАХУВАННЯМ ОЦІНКИ СПОЖИВЧОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ

У статті запропоновано та описано логіку застосування методики комплексної оцінки споживчої привабливості закладів харчування на основі побудови моделі прогнозування їх відвідування. Запропонована методика є корисною для прийняття бізнес-рішень і оперативної адаптації закладів харчування до зовнішніх змін.

Ключові слова: якість, конкурентоспроможність, споживча привабливість, заклад швидкого харчування, модель Хаффа, послуга.

Головань О. А., Маркова С. В., Сокур Я. Ю.

ОСОБЕННОСТИ БИЗНЕС-АДМИНИСТРИРОВАНИЯ ЗАВЕДЕНИЙ БЫСТРОГО ПИТАНИЯ С УЧЕТОМ ОЦЕНКИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ

В статье предложено и описано логику применения методики комплексной оценки потребительской привлекательности заведений питания на основе построения модели прогнозирования

их посещаемости. Предложенная методика является полезной для принятия бизнес - решений и оперативной адаптации заведений питания к внешним изменениям.

Ключевые слова: качество, конкурентоспособность, потребительская привлекательность, заведение быстрого питания, модель Хаффа , услуга.

Golovan O., Markova S., Sokur Yan.

FEATURES OF BUSINESS ADMINISTRATION OF FAST FOOD RESTAURANTS WITH CONSUMER APPEAL EVALUATION

In the article the logic of the application of the complex estimation of consumer appeal method for the fast food restaurants is offered and described. The consumer appeal method is based on the techniques of predicting the fast food restaurants attendance. The proposed method is useful for business decision-making and operative adaptation of fast food restaurants to the external changes.

Key words: quality, competitiveness, consumer appeal, fast food restaurant, Huff model, service.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Не зважаючи на сучасні складні, непрогнозовані умови життя в Україні харчування залишається найсуттєвішим чинником, який здійснює постійний вплив на здоров'я людини. Їжа – це мультикомпонентний фактор навколишнього середовища, що містить понад 600 речовин, необхідних для нормального функціонування організму людини. Кожна з цих речовин посідає певне місце в складному механізмі біохімічних процесів і сприяє належному фізичному та соціально-психологічному розвитку людини [1].

Правильне харчування молоді нашої держави є надважливим та заслуговує особливої уваги, тому що здоров'я молодої особи є умовою створення міцного суспільства та підвищення його добробуту на довгі роки. А своєчасне та якісне харчування студентів – одна з найважливіших проблем сьогодення, яка формує та забезпечує нормальний розвиток та ріст організму, визначає розумовий і фізично-психологічний розвиток, оптимальне функціонування всіх органів людського організму, формування імунітету. Експерти зауважують, що через нераціональне харчування відбувається втрата майже 5% здорових років життя, а рівень здоров'я на 50% залежить від соціально-економічних умов, на які впливає якість харчування. Формування здорового способу життя молоді, особливо в процесі навчання в вищих навчальних закладах, залежить від того: що?, де?, та коли? молода людина споживає. Для вирішення даного питання постійно створюються нові та модернізуються існуючи заклади харчування. Жорстка постійна конкуренція у сфері закладів харчування змушує підприємців змінювати пріоритети розвитку бізнесу. Тому між такими закладами постійно точиться боротьба за оптимальне позиціонування, за пошук нових та утримання постійних клієнтів, а складні економічні умови створили нові та переставили існуючи акценти із кількісних параметрів на якісні (табл. 1).

Таблиця 1

Кількість ресторанних господарств (2009–2013 рр.) у Запорізькій області, од. [2, с. 233]

Показники	Роки				Відхилення		Роки	Відхилення	
	2009	2010	2011	2012	Абс.	Віднос.	2013	Абс.	Віднос.
Кількість ресторанних господарств	748	725	688	625	-63	91%	532	-93	85%
Кількість місць	42543	44334	42044	40311	-1733	96%	32996	-7315	82%

Економічний розвиток закладів швидкого харчування, цільова аудиторія яких є студенти, залежить від сукупності факторів, пов'язаних із якісними характеристиками послуг, а також із використанням і утриманням конкурентних переваг, головною з яких повинна залишатися вартість послуги (ціна страви). В той же час різке посилення кризових тенденцій в економіці України, які можна пояснити наслідками воєнних дій, загальними тенденціями спаду та непрогнозованими масштабами деградації

економічно-суспільного життя, вимагає від власників закладів харчування активно пропонувати конкурентні переваги власного підприємства. З вищезазначеного можна зробити висновок про те, що проблема визначення привабливості закладів харчування (різного класу) для споживача, тобто конкурентоспроможності підприємства, є актуальною, вирішенню якої присвячується дана стаття.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Дослідженням проблеми конкурентоспроможності підприємств та визначенням якості послуг займалися наступні наукові експерти: М. Портер, Ф. Котлер, Р. Фатхтудінов [3], Ю. Іванов, Н. Язвінська, П. Гайдуцький, П. Саблук, А. Череп та інші. На жаль, фундаментальних цільових досліджень досвіду оцінки та аналізу якості послуг та споживчої привабливості для закладів швидкого харчування у широкому інформаційному просторі не представлено. Тому є потреба деталізувати наявну інформацію з цих питань та віднайти найбільш значимі фактори для того щоб вітчизняні менеджери мали змогу ефективно приймати бізнес-рішення. Таке завдання є досить актуальним на даний час і його вирішення має здійснити позитивний вплив на підвищення якісно-кількісного рівня послуг закладів швидкого харчування в Україні.

Цілі статті. У статті запропоновано методику оцінки комплексної споживчої привабливості на основі побудови моделі прогнозування відвідування закладів швидкого харчування та кафе зокрема. Визначення оцінки споживчої привабливості сприятиме підвищенню ефективності бізнес-рішень для закладів харчування.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Для значного кола споживачів якість послуг – поняття широке та неоднозначне. Експерти вважають, що якість – це чітко визначена величина, яку можна виміряти, проконтролювати, і тому якістю можна керувати та вдосконалювати. Узагальнюючи наукові погляди на визначення якості послуг можна виокремити три основні підходи [1].

ЯКІСТЬ як		
«відповідність вимогам»	«конкурентна перевага»	«придатність до споживання»
передбачає, що до початку розробки та створення послуги було визначено набір однозначних вимог, що можна вимірювати, які гарантують її якість і контролюються на всіх етапах процесу обслуговування.	це візитна картка підприємства. Сьогодні якість має стати ключовою ланкою підвищення конкурентоспроможності послуг, що відіграє найважливішу роль у забезпеченні ефективності роботи всієї сфери обслуговування.	означає, що послуга може задовольнити потреби споживача.
формується підприємством		формується споживачем

Рис. 1. Сприйняття категорії «якість послуги»

Якість послуг є комплексним поняттям, що всебічно характеризує ефективність діяльності, стиль управління, стратегію, маркетинг та організацію надання послуг. У конкурентній боротьбі перемагають лише ті підприємства, що постійно ведуть роботу із забезпечення та вдосконалення якості обслуговування за важливими для споживачів показниками. Якість послуг сьогодні стає головним детермінатором формування кінцевого результату підприємства, й особливо це стосується сфери обслуговування та ресторанного бізнесу зокрема.

Для кількісного визначення якості наданих послуг підприємства (оцінки споживчої привабливості) традиційно використовується модель Д. Хаффа, основна ідея якої полягає в тому, що привабливість торговельного об’єкта для споживача прямопропорційна розміру (площі) об’єкта і зворотнопропорційна часу, який витрачає споживач, щоб його дістатися.

$$A_{ij} = \frac{S_j}{T_{ij}^{\lambda}}, \quad (1)$$

де A_{ij} – привабливість об'єкта j для покупця i; S_j – розмір (площа) торговельного об'єкта j; T_{ij} – час, витрачений покупцем i на дорогу до об'єкта j; λ – емпіричний параметр, що відображає ефект впливу різних типів об'єктів на сприйняття часових витрат [4].

Оскільки модель Хаффа лише частково описує аспекти, що визначають ефективність управління торговельним підприємством та закладом харчування зокрема, на практиці використовують її модифікації. Так, у роботі [5] був розширений перелік контрольованих факторів шляхом введення параметра Q, що описує якість підприємства і є функцією багатьох змінних

$$A = \alpha \cdot \frac{Q}{T^{\lambda}}, \quad (2)$$

де α – параметр, який характеризує тип торговельного підприємства, $Q(x_1, x_2, ..., x_n)$ – якість торговельного об'єкта. Як змінні $x_1, x_2, ..., x_n$ в моделі (2) автори обрали такі фактори, як транспортна доступність об'єкта, якість товарів, наявність брендів, естетичний параметр, знижки, проведення акцій. Оскільки споживча привабливість торговельного підприємства, а отже, його конкурентоспроможність, залежать від багатьох характеристик x_i, то оцінка якості об'єкта $Q(x_1, x_2, ..., x_n)$ можлива тільки з використанням механізмів комплексного оцінювання. У роботі [5] для оцінювання якості торговельних об'єктів використовувалися кваліметрична та матрична моделі комплексного оцінювання результатів опитування споживачів.

Нами була розроблена модель прогнозування частоти відвідування закладів харчування (студмістечко м. Запоріжжя), в основу якої покладено модифіковану модель Д. Хаффа (3):

$$A_{ij} = \frac{Q_j}{T_{ij}^{\lambda}}, \; P_{ij} = \frac{A_{ij}}{\sum_{j=1}^{m} A_{ij}}, \quad (3)$$

де A_{ij} – привабливість закладу j для покупця з географічної зони i; Q_j – комплексна споживча оцінка якості закладу харчування j; T_{ij} – час, витрачений покупцем на дорогу від зони i до закладу j; λ – параметр, що характеризує вплив витрат часу на поведінку споживачів; P_{ij} – ймовірність відвідування закладу харчування j клієнтом з географічної зони i; m – кількість закладів, що пропонують послуги харчування.

Для визначення комплексної споживчої оцінки якості Q_j закладу харчування використовуємо адитивне згортання:

$$Q_j = \sum_{l=1}^{n} w_l \cdot q_{lj}, \quad (4)$$

де w_l – ваговий коефіцієнт для фактора l, $\sum_{l=1}^{n} w_l = 1$;

q_{lj} – нормоване значення фактора l для закладу j, $q_{lj} \in [0;1]$;

n – кількість факторів.

Для того, щоб визначити комплексну споживчу оцінку якості студентського кафе за формулою (4), необхідно, по-перше, обрати фактори, що впливають на привабливість закладу; по-друге, розрахувати вагові коефіцієнти w_l, що характеризують значущість (важливість) даного фактора для відвідувача; по-третє, отримати нормовані значення факторів.

Як фактори, що визначають привабливість закладу громадського харчування для клієнта і, отже, його якість, можна обрати такі: площа закладу, транспортна доступність, меню, якість блюд та напоїв, ціни, інтер'єр, час обслуговування, кваліфікація обслуговуючого персоналу тощо. Оскільки у нашому випадку дослідження здійснювалося для закладів харчування у студмістечку Запорізького національного університету, то як фактори, що приваблюють студентів до відвідування закладів швидкого харчування, були обрані якість блюд, ціни, час обслуговування, площа закладу, комфортність зала (інтер'єр). Для розрахунку вагових коефіцієнтів w_l використовувалась матриця попарних порівнянь (табл. 2).

Таблиця 2.

Матриця попарних порівнянь факторів

Фактори	Якість блюд	Ціни	Час обслуго-вування	Площа закладу	Комфорт-ність зала	Сума оцінок
1. Якість блюд	-	1	1	2	2	6
2. Ціни	1	-	1	2	2	6
3. Час обслуговування	1	1	-	1	2	5
4. Площа закладу	0	0	1	-	1	2
5. Комфортність зала	0	0	0	1	-	1
						20

В таблиці 2 на перетинанні рядків та стовпців відповідних факторів виставлено оцінки: «0», якщо фактор 1 < фактор 2; «1», якщо фактор 1 = фактор 2; «2», якщо фактор 1 > фактор 2. Позначення <, =, > означають відповідно «менш важливий фактор», «однаково важливі фактори» та «більш важливий фактор».

Вагові коефіцієнти відповідно до сумарних оцінок у таблиці 2 набувають значень $w_1 = w_2 = \frac{6}{20} = 0{,}3$; $w_3 = \frac{5}{20} = 0{,}25$; $w_4 = \frac{2}{20} = 0{,}1$; $w_5 = \frac{1}{20} = 0{,}05$.

Нормування значень факторів здійснено на основі визначення еталонних значень та значень функції бажаності Харрингтона [6].

Таблиця 3.

Комплексна споживча оцінка якості закладів швидкого харчування

Фактори	w_l	«34-швидкий»	«Тетянин день»	«Burger Club»	«Укроп»
1. Якість блюд (бали)	0,3	3	3	2	5
		3/5=0,6	3/5=0,6	2/5=0,4	5/5=1,0
2. Ціни (споживча оцінка)	0,3	середні (добре)	доступні (дуже добре)	середні (добре)	вище середніх (задовільно)
		0,782	0,913	0,782	0,530
3. Середній час обслуговування (хвилини)	0,25	15	10	7	20
		7/15=0,47	7/10=0,7	7/7=1,0	7/20=0,35
4. Площа закладу ($м^2$)	0,1	100	150	45	80
		100/150=0,67	150/150=1,0	45/150=0,3	80/150=0,53
5. Комфортність зала (бали)	0,05	3	2	3	5
		3/5=0,6	2/5=0,4	3/5=0,6	5/5=1,0
Комплексна споживча привабливість Q_j		Q_1=0,3*0,6+ +0,3*0,782+ +0,25*0,47+ +0,1*0,67+ +0,05*0,6= =0,63	Q_2=0,3*0,6+ +0,3*0,913+ +0,25*0,7+ +0,1*1,0+ +0,05*0,4= =0,75	Q_3=0,3*0,4+ +0,3*0,782+ +0,25*1,0+ +0,1*0,3+ +0,05*0,6= =0,67	Q_4=0,3*1,0+ +0,3*0,530+ +0,25*0,35+ +0,1*0,53+ +0,05*1,0= =0,65

Згідно таблиці 3, розбіжність в оцінках для закладів «Burger Club», «Укроп» та «34-швидкий» є незначною, а найбільшу комплексну споживчу оцінку якості отримала їдальня «Тетянин день». Оскільки тривалість перерв між парами складає від 15 до 30 хвилин, фактор часу, тобто, як швидко можна дістатися кафе, відіграє для студентів важливу роль. Тому, незважаючи на те, що усі заклади харчування є об'єктами шагової досяжності, ми не ігноруємо параметр λ в формулі (3), поклавши $\lambda=1$.

Таблиця 4.

Розрахунок споживчої привабливості закладів харчування студмістечка (м. Запоріжжя)

Фактори	«34-швидкий»	«Тетянин день»	«Burger Club»	«Укроп»
Час на дорогу до закладу (хвилини)	7	5	5	3
Привабливість закладу харчування A_j	A_1=0,63/7=0,09	A_2=0,75/5= =0,15	A_3=0,67/5= =0,13	A_4=0,65/3= =0,22
Ймовірність P_j відвідування закладу студентами	P_1=0,09/(0,09++0, 15+0,13+ +0,22)=0,153	P_2=0,15/(0,09++ 0,15+0,13+ +0,22)=0,254	P_3=0,13/(0,09++ 0,15+0,13+ +0,22)=0,22	P_4=0,22/(0,09+ +0,15+0,13+ +0,22)=0,373

В таблиці 4 наведені розрахунки привабливості A_j закладів харчування студмістечка (м. Запоріжжя) та ймовірності P_j їх відвідування студентами за допомогою формул (3).

Як можна бачити з таблиці 4, фактор часу суттєво вплинув на привабливість закладів харчування для студентів. Найвищу оцінку має кафе «Укроп» і ймовірність його відвідування приблизно на 47% вище у порівнянні з основним конкурентом – їдальнею «Тетянин день».

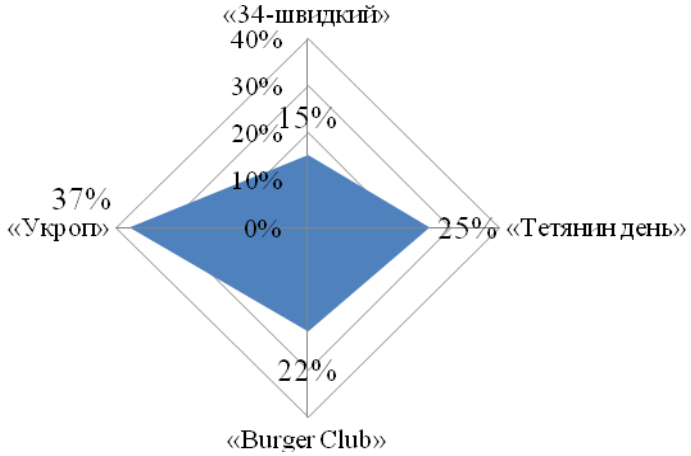


Рис. 2. Карта привабливості закладів харчування для студентів, м. Запоріжжя

Висновки. Запропонована методика комплексної оцінки споживчої привабливості на основі побудови моделі прогнозування відвідування об'єктів ресторанного господарства дозволить з достатнім ступенем вірогідності спрогнозувати конкурентну ситуацію на визначеному ринку послуг закладів харчування. Така інформація буде корисна безпосередньо власникам ресторанного бізнесу швидкого харчування і дозволить їм оперативно пристосовуватися до зовнішніх змін та залишатися конкурентоспроможним протягом тривалого часу. Запропонований перелік факторів комплексної споживчої оцінки якості (а саме: якість блюд, ціна, середній час обслуговування, комфортність зала) може бути розширений у залежності від потреб цільової аудиторії. Тому дана проблема є актуальною та перспективною для подальшого вивчення.

Список використаних джерел:

1. Раціональне харчування студентів – запорука їхнього здоров'я [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://www.kspu.kr.ua/ua/ntmd/konferentsiy/2-mizhnarodna-internet-konferentsiya-2014/section-4-5-6/1292racionalne_xarchuvannya_studentiv_%E2%80%93 _zaporuka_ %D0%87 xnogo_zdorov%E2%80%99ya
2. Ткач В. А. Сучасний стан розвитку ресторанного господарства Запорізької області / В. А Ткач, В. А. Язіна // Європейський вектор економічного розвитку. – 2014. – № 2 (17). – С. 232-239.
3. Фатхутдинов Р. А. Стратегическая конкурентоспособность / Р. А. Фатхутдинов. − М. : Экономика, 2005. – 512 с.
4. Каира З. С. Основы логистики / З. С. Каира, А. А. Лукьянченко, А. И. Омельянчук. – Донецк: Юго-Восток, Лтд, 2003. – 522 с.
5. Спирина В. С. Моделирование и прогнозирование посещаемости коммерческой недвижимости на основе оценки ее потребительской привлекательности (на примере торгово-развлекательных комплексов) / В. С. Спирина, А. О. Алексеев // Актуальные проблемы экономики и права. – 2015. – № 1 (33). – С. 209–217.
6. Модели и методы теории логистики : учебное пособие / [Под ред. В. С. Лукинского]. – СПб. : Питер, 2007. – 448 с.

Рецензент д.е.н., професор Бухаріна Л.М.

УДК 330.131.7:658

Дячков Д.В., к.е.н., доцент
Германчук О.О.
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВА

В статті узагальнено підходи до визначення поняття ризику. Запропоновано формування систему ризик-менеджменту сучасного підприємства, яка складається з блоків (організація і розробка загальної політики ризик-менеджменту, ідентифікація ризиків, оцінка ризиків та результатів їх впливу на діяльність підприємства, розробка методики ризик-менеджменту, формування системи моніторингу та контролю), що відповідають класифікації ризиків. В межах кожного з блоків визначено можливість застосування різнопланових інструментів. Визначений алгоритм формування адаптивної системи ризик-менеджменту на підприємстві.

Ключові слова: ризик, ризик-менеджмент, система, середовище, підприємство, невизначеність.

Diachkov D., Hermanchuk O.

FORMATION OF ENTERPRISE RISK MANAGEMENT

The article summarizes the approaches to the definition of risk. Forming a system of risk management of the modern enterprise, which consists of units (the organization and development of the general policy of risk management, risk identification, risk assessment and the results of their impact on the business, develop methods of risk management, the formation of monitoring and control system) that equal to classification of risk. Within each of the blocks determined the applicability of diverse instruments. Designated forming algorithm of adaptive risk management system in the enterprise.

Key words: risk, risk management, system, environment, enterprise, uncertainty.

Дячков Д.В., Герменчук О.О.

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье обобщены подходы к определению понятия риска. Предложено формирование системы риск-менеджмента современного предприятия, состоящая из блоков (организация и разработка общей политики риск-менеджмента, идентификация рисков, оценка рисков и результатов их влияния на деятельность предприятия, разработка методики риск-менеджмента, формирования системы мониторинга и контроля), что соответствуют классификации рисков. В рамках каждого из блоков определена возможность применения разноплановых инструментов. Определен алгоритм формирования адаптивной системы риск-менеджмента на предприятии.

Ключевые слова: риск, риск-менеджмент, система, среда, предприятие, неопределенность.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Одним з важливіших аспектів ефективної діяльності сучасного підприємства є професійне управління ризиками. Управління ризиком, або ризик-менеджмент, визначає шляхи і можливості забезпечення стійкості

підприємства, його здатності протистояти несприятливим ситуаціям. Необхідність освоєння і впровадження методів ризик-менеджменту в умовах трансформаційної економіки обумовлена, перш за все відсутністю реальних механізмів фінансової підтримки вітчизняних підприємств в кризових ситуаціях.

Варто відзначити, що фрагментарний ризик-менеджмент в тому чи іншому вигляді присутній на кожному підприємстві. Однак такий підхід потребує перегляду, оскільки ризики взаємопов'язані і не можуть бути розділені і управлятися кожен окремо.

Комплексний підхід до ризик-менеджменту кардинально змінює уявлення про управління ризиками, виводячи його на якісно новий рівень. Ризик-менеджмент в межах всього підприємства, або інтегрований ризик-менеджмент, передбачає не тільки зв'язок всіх факторів, причин і видів ризику, але взаємозв'язок всіх елементів системи управління ризиками, а саме аналізу та оцінки ризиків, заходів щодо зниження їх негативного впливу, формалізацію механізмів підготовки управлінських рішень та аналізу їх ефективності. Крім того, відповідно до нової інтерпретації ризик-менеджменту, мета управління ризиками полягає не тільки в скороченні можливих збитків у разі реалізації ризикової ситуації, але й у збільшенні вигод шляхом використання потенційних можливостей.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Проблеми формування адаптивної системи ризик-менеджменту відображено в напрацюваннях відомих теоретиків та практиків, зокрема таких авторів як Альгін А. П., Балабанов І. Т., Івасенко А. Г., Маркіна І. А., Мостенська Т. Л., Щербак В. Г. та ін. [1, 4, 8, 13, 14, 22]. В останні роки кількість таких публікацій збільшилася. У нашій країні цією проблематикою займаються як групи дослідників, що готують аналітичні доповіді, ґрунтовні колективні монографії, так і окремі науковці. Проте, дієвість подібних досліджень, практичне використання їх основних результатів для розробки ефективної системи ризик-менеджменту є фрагментарними та недостатньо обґрунтованими.

Цілі статті. Цілі дослідження полягають: по-перше, в узагальненні підходів щодо визначення поняття ризику та, по-друге, у формуванні системи ризик-менеджменту сучасного підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Незважаючи на досить довгий період розвитку ризик-менеджменту, в економічній науці і практиці управління бізнес-процесами досі відсутні загальновизнані теоретичні положення про ризик, а спектр підходів, висловлювань і тверджень щодо його сутності дуже широкий. Це обумовлює існування багатьох визначень ризику.

У сучасній вітчизняній і зарубіжній літературі не існує єдиного підходу до визначення категорії ризику. Узагальнюючи більшість існуючих підходів, можна говорити про умовне існування двох основних напрямків у трактуванні цього поняття [9].

У рамках першого підходу при визначенні ризику виходять, в першу чергу, з результату події (успіху або невдачі). Такої точки зору дотримуються Клейнер Г. [10], Ястремський А. [23], Романченко О. [17], Стрільців А., Цамуталі О. [20], Кривов В. [12], Сердюкова І. [18], та ін. У загальному випадку ризик в рамках цього підходу являє собою можливість настання якоїсь несприятливої події.

У межах другого підходу при визначенні категорії ризику враховують сутність феномену ризику. Для цього наукового напрямку характерне трактування ризику як дії, процесу. Такої точки зору дотримуються Вітлінський В., Макаренко В. [5], Масленчіков Ю., Тронин Ю. [21], Серьогін Є. [19], Івасенко А. [8], Єгорова Є. [6], Тронін Ю. [21], Мостенська Т. Л. [15]. Так, наприклад, Альгін А. трактує ризик як «діяльність суб'єктів господарювання, що пов'язана з невизначеністю в ситуації

неминучого вибору» [1], а Балабанов Т. – як «подію, яка може відбутися, а може і не відбутися» [4].

Існує точка зору, згідно з якою про ризик можна говорити тільки тоді, коли існує відхилення між плановим і фактичним результатом [13, 19].

Відповідно до іншого підходу під ризиком розуміється не тільки ймовірність втрати частини своїх ресурсів, недоотримання доходів або появи додаткових витрат, але і зворотний процес, а саме можливість отримання значної вигоди в результаті здійснення підприємницької діяльності в умовах невизначеності [1, 8, 16].

Отже, враховуючи концептуальні особливості розглянутих підходів в даному дослідженні ризик пропонується трактувати як міру можливості настання несприятливої події або певного поєднання низки таких подій. Прояв ризикової ситуації полягає у відхиленні фактичних значень критичних показників від нормального, стійкого, середнього або альтернативного рівнів. Хоча категорія ризику займає значне місце в економічній науці і практиці, формування теорії ризику ще далеко від завершення. Ризик є елементом результатів виконання будь-якого управлінського рішення в силу того, що невизначеність – неминуча умова господарювання.

Оскільки повністю уникнути ризиків неможливо, то ними можна і потрібно усвідомлено управляти, враховуючи те, що всі види ризиків пов'язані між собою і їх рівень не є статичним, а постійно змінюється під впливом змін у зовнішньому і внутрішньому середовищі. У міжнародній науці і практиці управління ризиками вже давно розглядається як один з основних розділів менеджменту. Ризик-менеджмент є частиною ефективного управління підприємством. Він замінює традиційний підхід, пасивний і оборонний, оснований на повній передачі ризиків страховим компаніям, підходом активним, наступальним, що базується на оволодінні ризиком, впевненості в наявності багатоваріантності рішень існуючих проблем. Саме останній підхід і визначає необхідність формування та реалізації ефективної системи управління ризиками на сучасному підприємстві.

У літературі зустрічається низка підходів до визначення етапів процесу управління ризиками [8, 12, 22, 23]. Узагальнивши їх переваги та недоліки існуючих підходів, у дослідженні запропонована система ризик-менеджменту підприємства, що повинна враховувати всі види діяльності підприємства і управляти не тільки впливом внутрішніх факторів ризику, але і зовнішніх, сприяти ефективному прийняттю рішень в області ризиків. Максимальне покриття ризиків досягається за рахунок того, що система складена з блоків, які повторюють розроблену класифікацію економічних ризиків, і в рамках кожного з блоків пропонує кілька різнопланових інструментів (рис. 1).

Система управління ризиком є підсистемою управління підприємством, тому вона повинна мати чітке місце в системі управління підприємством, відповідати ієрархії управління підприємством на всіх його рівнях і, відповідно, мати горизонтальні і вертикальні двосторонні зв'язки з елементами системи управління підприємством, взаємодія з якими необхідна для його функціонування.

Можна виділити ключові чинники, що визначають ефективність впроваджуваної системи управління ризиками:

інтеграція оцінки ризиків в стратегічні та оперативні процеси. Оскільки процес управління ризиками стає невід'ємною частиною оперативного управління, менеджери стають більш обачними при прийнятті рішень;

впровадження більш ефективної аналітичної техніки. Виявлення ризиків на рівні бізнес-процесів призводить до прийняття більш зважених управлінських рішень;

підвищення ефективності у вимірі та моніторингу конкретних ризиків. Підготовка звітів за ключовими ризикам дозволить обмінюватися знаннями з різних аспектів управління ризиками;

зменшення кількості негативних подій у порівнянні з середніми показниками по галузі;

зниження витрат на залучення капіталу. Ефективна система управління ризиками дає компанії можливість залучати фінансування на більш вигідних умовах і позитивно впливає на її капіталізацію. При аналізі ризиків підприємство повинно використовувати як кількісні, так і якісні методи аналізу. Використання максимально широкого спектру методів аналізу дозволяє максимально повно оцінити ризики, а також знижує ймовірність некоректної оцінки.

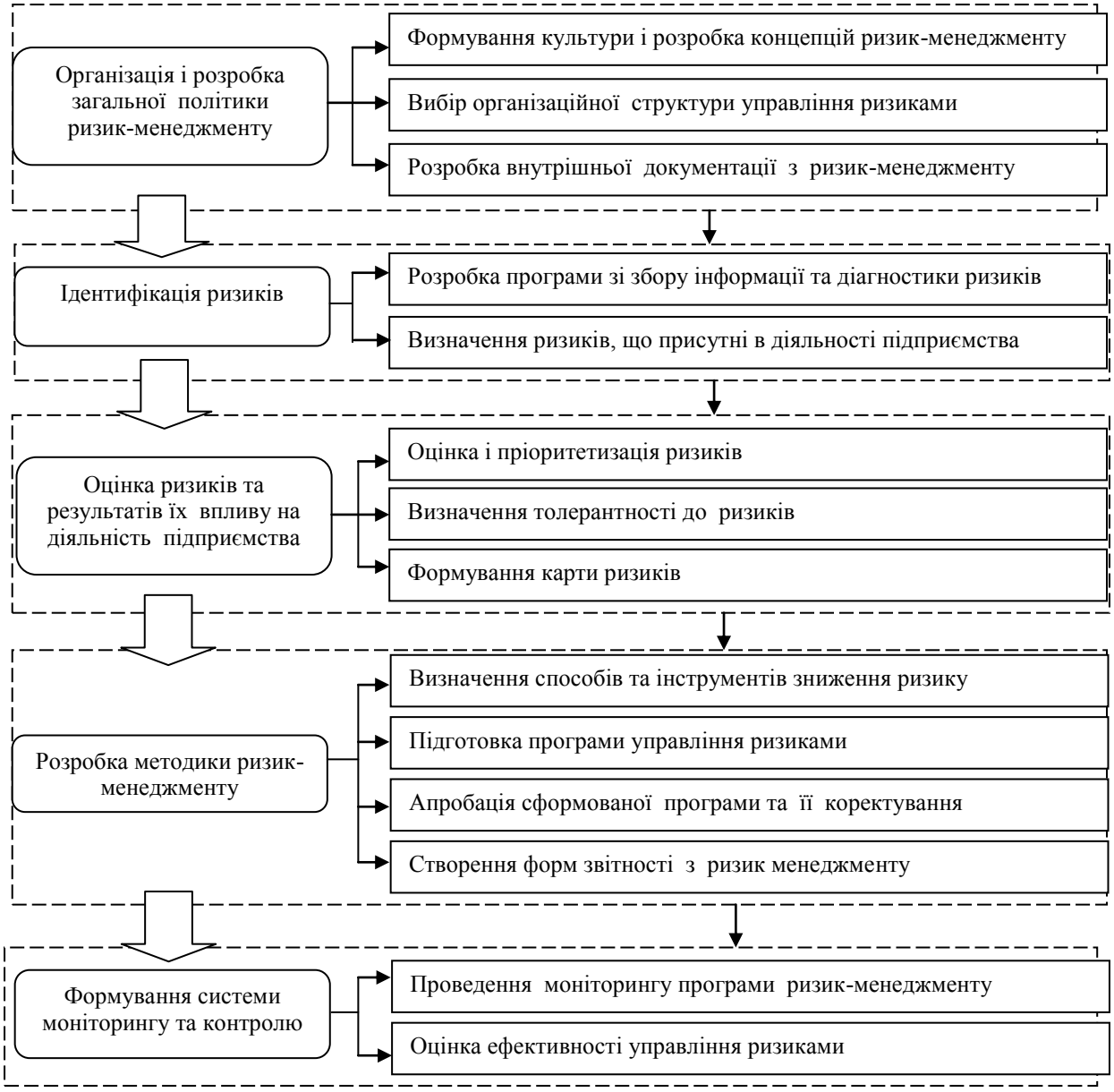


Рис. 1. Система ризик-менеджменту підприємства

Для кожної організації профіль ризиків, а також сукупність конкретних дій і рішень у питаннях ризик-менеджменту носять унікальний характер з огляду специфіки діяльності підприємства, його корпоративної культури, сформованої структури управління, форми власності, органів управління тощо. Проте, незважаючи на індивідуальний погляд на процес інтегрованого ризик-менеджменту, досвід і практика провідних зарубіжних і вітчизняних підприємств дозволяють вибудувати загальний алгоритм побудови системи управління ризиками в організації. Процес побудови

системи ризик-менеджменту доцільно здійснювати в кілька послідовних етапів (рис. 2). Створення адаптивної системи ризик-менеджменту підприємства являє собою замкнутий і циклічний процес, для здійснення якого, виходячи з поточного стану внутрішньої і зовнішнього середовища підприємства, кожен з його елементів модифікується в сфері своїх функцій і завдань.

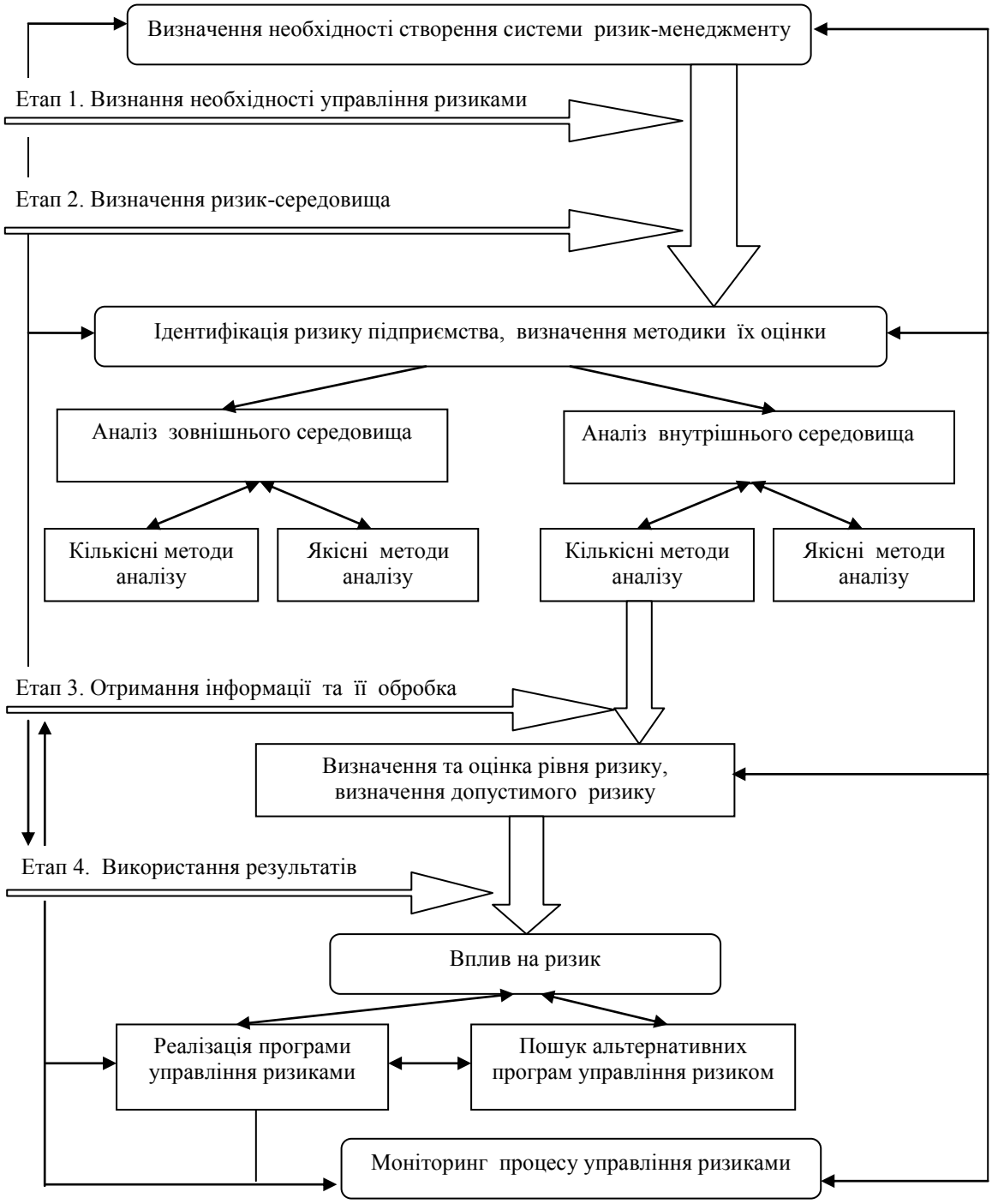


Рис. 2. Алгоритм формування адаптивної системи ризик-менеджменту підприємства

Від динаміки зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства залежить період проходження одного циклу. Формування системи управління ризиком підприємства починається з визнання існування ризику як у зовнішньому, так і у внутрішньому середовищі підприємства.

Наступним етапом є постановка цілей. Виходячи з нескінченної безлічі можливих подій, а відповідно і ризикових ситуацій, керівництво підприємства повинно в повній мірі усвідомити, які саме події можуть вплинути на організацію і наскільки значимі можуть бути їх наслідки. При розгляді даних питань необхідно враховувати специфіку діяльності підприємства і чітко розділяти потенційно можливі події як прямі так і непрямі.

Наступним кроком є оцінка за ступенем впливу на діяльність підприємства. Використовуючи отримані дані, керівництво підприємства повинно визначити пріоритетні напрямки функціонування системи ризик-менеджменту, оскільки в кожному виді бізнесу є набір параметрів, які характеризують здатність організації до розвитку і досягненню цілей. До них можна віднести прибуток, частку ринку, обсяг оборотів тощо. Проте для різних підприємств всі ці характеристики бізнесу мають різну значимість. Тому важливо оцінити не тільки величину і ймовірність втрат, але і актуальність ризику.

Наступним етапом створення системи управління ризиками є інтеграція філософії в корпоративну культуру підприємства. При цьому кожен із співробітників, залучених в функціонування системи управління ризиком, в рамках своїх компетенцій, зобов'язаний усвідомлювати стратегічні цілі підприємства.

Наступним етапом побудови системи управління ризиком підприємства є моніторинг внутрішнього і зовнішнього середовища на предмет виявлення потенційних подій, які можуть вплинути на функціонування підприємства. Потенційні події, вплив яких буде негативним, є ризиками, які вимагають оцінки та реагування на них з боку керівництва. Події з малою ймовірністю виникнення не повинні ігноруватися, якщо їх вплив на досягнення ключової для підприємства цілі є суттєвим. Існує два рівні для визначення події: на рівні підприємства і на рівні видів діяльності. Такий поділ допомагає зосередити процес оцінки ризику за основними господарськими підрозділами або функціями: виробництво, продаж, маркетинг, розробка технології, інновації.

Наступним етапом є оцінка ризиків, яка дозволяє підприємству враховувати, якою мірою потенційні події можуть вплинути на досягнення його цілей. Керівництво оцінює події з двох точок зору – ймовірності виникнення та ступенем впливу і використовує для цього симбіоз кількісних і якісних методів.

Ключовим елементом, відповідальним за ефективність системи управління ризику, є елемент контролю та моніторингу, що відповідає за оцінку ефективності діяльності даного механізму, а отже, і за необхідність його перегляду та зміни на вищих і середніх рівнях ієрархії.

Система обліку та моніторингу включає в себе два основних елементи: моніторинг ризикостворюючих факторів підприємства та моніторинг ризикових подій, що сталися на підприємстві. Моніторинг внутрішніх подій вимагає наявності адекватної ERP-системи підприємства і розвиненою аналітики обліку.

Механізми управління ризиками підприємства повинні бути організовані, як правило, таким чином, щоб забезпечувати самоперевірку на постійній основі. Чим глибше і ефективніше процес поточного моніторингу, тим менше проявляється потреба у проведенні додаткових перевірок.

Висновок. Беззаперечною умовою ефективної діяльності суб'єкта господарювання має стати формування системи ризик-менеджменту на підприємстві. Управління ризиками повинен стати невід'ємною складовою системи управління підприємством у цілому. Оскільки ґрунтовний аналіз, проведення ідентифікації, оцінки та подальшого коригування ступеня ризику необхідні для прийняття стратегічних, інноваційних рішень; прогнозування кон'юнктури ринку, маркетингових досліджень тощо.

Слід враховувати, що на практиці впровадження системи ризик-менеджменту не дає щохвилинного результату і носить довгостроковий характер і націлена на

отримання додаткових конкурентних переваг в перспективі. І тільки коли підприємство кілька разів пройде цикл менеджменту ризиків від їх ідентифікації до вироблення заходів протидії і переконається, що кількість погроз зменшилася, а ризики, що залишилися є прийнятними для його діяльності, можна стверджувати, що система управління ризиками діє.

Список використаних джерел:

1.Альгин А.П. Риск и его роль в общественной жизни. – М.: Мысль, 1989. – 112 с.
2.Артеменко В.Б., Журавлев Ю.В. Комплексная оценка инновационного риска / В.Б. Артеменко, Ю.В. Журавлев // Управление риском. – 2003. – №1. – С.5-9.
3.Асамбаев Н. Оценка, анализ, измерение и управление рисками / Н. Асамбаев // Управление риском. – 2002. – №1. – С.9-18.
4.Балабанов И.Т. Риск-менеджмент. – М.: Финансы и статистика, 1996. – 192 с.
5.Вітлінський В. В., Макаренко В. О. Модель вибору інвестиційного проекту / В.В.Вітлінський, В.О. Макаренко // Фінанси України. – 2002. – №4. – С.63-72.
6.Егорова Е. Е. Еще раз о сущности риска и системном подходе / Е. Е. Егорова // Управление риском. – 2002. – №2. – С.9-12.
7.Ендовицкий Д., Коменденко С. Систематизация методов анализа и оценка инвестиционного риска / Д. Ендовицкий, С. Коменденко // Инвестиции в России. – 2001. – №3. – С.39-46.
8.Ивасенко А. Г. Банковские риски. – М.: Вузовская книга, 1998. – 455 с.
9.Кинев Ю.Ю. Оценка рисков финансово-хозяйственной деятельности предприятий на этапе принятия решения / Ю.Ю. Кинев // Менеджмент в России и за рубежом. – 2000. – №5. – С.73-83.
10. Клейнер Г. Риски промышленных предприятий (как их уменьшить или компенсировать) / Г. Клейнер // Российский экономический журнал. – 1994. – №4. – С.53-63.
11. Коломієць Г. М. Ризик-менеджмент як фактор сталого розвитку світової економіки / Г. М. Коломієць // Актуальні проблеми економіки. – 2015. – № 3. – С. 43-49
12. Кривов В. Проблема рисков при принятии управленческих решений / В. Кривов // Управление риском. – 2000. – №4. – С.15-17.
13. Маркіна І. А. Ризик у менеджменті: навчально-методичний посібник. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://catalog.uccu.org.ua/opacunicode/index.php?url=/notices/index/175663/default
14. Масленчиков Ю. С., Тронин Ю. Н. Системное и ситуационное управление банковской деятельностью / Ю. С. Масленчиков, Ю. Н. Тронин // Бизнес и банки. – 1998. – №3. – С.2-4
15. Мостенська Т. Л. Ризик-менеджмент як чинник забезпечення економічної безпеки підприємств / Т. Л. Мостенська, Ю. В. Білан, Т. Г. Мостенська // Актуальні проблеми економіки. – 2015. – № 8. – С. 24-29
16. Панченко Є. Нова міжнародна поведінкова парадигма її значення для підвищення ефективності ризик - менеджменту в Україні / Є. Панченко // Економіка України. – 2010. – №7. – С.22-36.
17. Романченко О.В. До питання теорії економічного ризику / О.В. Романченко // Фінанси України. – 1997. – №7. – С.113-117.
18. Сердюкова И. Д. Управление финансовыми рисками / И. Д. Сердюкова // Финансы. – 1995. – №12. – С.6-9.
19. Серегин Е. В. Предпринимательские риски. – М.: Финансовая академия, 1994. – 348 с.
20. Стрельцов А., Цамутали О. Оценка риска при обновлении производственного аппарата / А. Стрельцов, О. Цамутали // Управление риском. – 2000. – №2. – С.12-14.
21. Тронин Ю.Н. Можно ли управлять рисками? / Ю.Н. Тронин // Банковские технологи. – 2000. – №3. – С.60-63.
22. Щербак В. Г. Формування інтегрованої системи ризик-менеджменту транснаціональними корпораціями / В. Г. Щербак, О. В. Щербак // Формування ринкових відносин в Україні. – 2013. – № 7/8. – С. 3-6.
23. Ястремський О. І. Основи теорії економічного ризику. – К.: – Артек. – 1997. – 265 с.

Рецензент д.е.н., професор Маркіна І.А.

УДК 65.01
Замлинська О.В., к.е.н., доцент
Одеський національний політехнічний університет

МАРКЕТИНГОВІ ДОСЛІДЖЕННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ ВИБОРУ СТРАТЕГІЧНОГО НАПРЯМУ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті докладно розглянуто питання необхідності маркетингових досліджень на промислових підприємствах України. Визначена концепція системи маркетингової інформації промислових підприємств, згруповані маркетингові дослідження цього сегменту ринку, проведений аналіз обсягу та структури маркетингових досліджень в динаміці, проаналізована сучасна тенденція просування бізнесу за допомогою мережі Інтернет.

Ключові слова: маркетинг, розвиток промислових підприємств, маркетингова політика, маркетингові дослідження, Інтернет дослідження, фокус групи, рітейл – аудит, інноваційний маркетинг, обсяг і структура маркетингових досліджень, інтенсифікація комерційних зусиль.

Zamlynska O.

MARKETING RESEARCH AS A TOOL OF CHOICE OF STRATEGIC DIRECTIONS OF DEVELOPMENT OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

The article discussed in detail the need of marketing research in industrial enterprises of Ukraine. Defined the concept of a marketing information system for industrial enterprises, grouped market research in this segment of the market, analyzes the current trend of promoting business using the Internet.

Keywords: marketing, development of industrial enterprises, marketing policy, market research, Internet research, focus groups, retail - audit, innovative marketing, the volume and structure market research, intensification of commercial efforts.

Замлинская О.В.

МАРКЕТИНГОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ ВЫБОРА СТРАТЕГИЧЕСКОГО НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье подробно рассмотрен вопрос необходимости маркетинговых исследований на промышленных предприятиях Украины. Определена концепция системы маркетинговой информации промышленных предприятий, сгруппированы маркетинговые исследования этого сегмента рынка, проанализирована современная тенденция продвижения бизнеса с помощью сети Интернет.

Ключевые слова: маркетинг, развитие промышленных предприятий, маркетинговая политика, маркетинговые исследования, интернет исследования, фокус группы, ритейл аудит, инновационный маркетинг, объем и структура маркетинговых исследований, интенсификация коммерческих усилий.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Сучасний економічний розвиток потребує постійного вдосконалення засобів підвищення попиту, шляхів розширення бізнесу, знаходження потенційних партнерів та матеріальних ресурсів. Неможливо уявити розробку стратегічного напрямку діяльності без застосування маркетингового методу дослідження. Роль маркетингу у інтенсифікації комерційних зусиль в сучасних умовах глобального економічного простору невпинно зростає. Пошук і знаходження інформації споживачами за допомогою Інтернету свідчить про початок нової ери маркетингу. Мільярди людей постійно підключені он-лайн через соціальні та бізнес мережі. Пошук товару, порівняння специфікації, ціни, та оплата займає лічені хвилини. Прогресуюче збільшення пропозиції у виборі продукту, жорстка боротьба конкурентів, щоденне зростання Інтернет аудиторії потенційних споживачів надає клієнту додаткові важелі бути важливим гравцем у бізнес середовищі. Маркетологи постійно працюють над утриманням та збільшенням цільової аудиторії потенційних клієнтів.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Необхідність використання маркетингових досліджень в діяльності українських підприємств обґрунтовували Котлер Ф., Уест К., Малхотра Н.К., Черчилль Гилберт А., Лилик І.В., Зозульов А.В., Крикавський Є.В., Бєляєвський І.К., Окландер М.А., Пилипчук В.П., Мальська М.П., Худо В.В., Цибух В.І., Солнцев С.О., Старостіна А.О, Федорченко А.В., Яшкіна О.І. Проблеми створення систем маркетингової інформації на промислових підприємствах розглянуто Райко Д.В. [7, с.58-64]. Подольчак Н.І. проведений аналіз маркетингового середовища машинобудівних підприємств в контексті стимулювання збуту на лізингові послуги [6, с. 206]. Андрушкевич З.М. визначено роль маркетингових досліджень у системі аналізу маркетингового та логістичного забезпечення промислових підприємств [1, с.106].

American Marketing Association (Американська асоціація маркетингу) трактує маркетингові дослідження як засіб, що поєднує товаровиробника, споживача та громадськість в результаті впливу інформаційних потоків між ними. Це необхідно для

вивчення спектру проблем маркетингу, генерування, сегментації, удосконалення й оцінювання маркетингових дій; моніторингу маркетингової діяльності; трактування маркетингу як процесу визначення конкурентних переваг. Маркетингове дослідження раціоналізує інформацію для пошуку даних, визначає аналітичні методи роботи з інформаційними потоками, генерує і визначає оптимальний варіант збирання даних, аналізує результати, надає пропозиції, інформує про нововведення та вивчає можливість їх використання [2].

Маркетингові дослідження (згідно з Міжнародним кодексом ЄСОМАР) — це системне збирання і об'єктивний запис, класифікація, аналіз і узагальнення даних щодо поведінки, потреб, відносин, вражень, мотивацій окремих осіб і організацій в контексті їх економічної, політичної, суспільної і побутової діяльності [9].

Малхотра Н.К. дає наступне визначення: «Маркетингові дослідження — це систематичне і об'єктивне виявлення, збір, аналіз, розповсюдження і використання інформації для підвищення ефективності ідентифікації і вирішення маркетингових проблем (можливостей)» [5, с. 33].

Яшкіна О.І. запропонувала теоретичні засади використання інструментів маркетингових досліджень у наукоємних галузях промисловості. Вона вважає, що «стратегічні маркетингові дослідження науково-технологічного розвитку на рівні підприємства повинно проводити саме підприємство або агентство з маркетингових досліджень чи наукова організація, які підприємство до цього залучить. Зміст цих досліджень — визначення найбільш перспективних для інноваційної діяльності підприємства НДДКР та їх ефективність» [11, с. 28].

Незважаючи на велику кількість різних по формі визначень поняття маркетингові дослідження, всі вони мають одну сутність — це комплекс методів збору, аналізу та обробки інформації, що вирішує ринкову проблему, а також наукове підґрунтя зменшення ризиків у підприємницькій діяльності.

Цілі статті. Метою даної публікації є знаходження раціонального стратегічного напряму розвитку промислових підприємств та аналіз сучасних маркетингових досліджень в Україні, що потребує визначення концепції системи маркетингової інформації промислових підприємств, групування маркетингових досліджень цього сегменту ринку, проведення аналізу обсягу та структури маркетингових досліджень в динаміці за умови просування бізнесу у Інтернет просторі.

Виклад основного матеріалу дослідження з обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Промислові підприємства України в останні роки в цілому опинилися у скрутному становищі. Розірвані багаторічні зв'язки з одного боку, тривають безпорадні пошуки інших партнерів та ринків збуту – з іншого. Настає негайна потреба у науково-методичних рекомендаціях з розробки інструментарію маркетингових досліджень для вибору маркетингових стратегій зростання притаманних країнам, які вдало дотримуються адекватних національних та світових тенденцій в економіці. Сучасний стан економіки і висока ціна управлінських помилок, вимагають від маркетингових досліджень своєчасної, достовірної та повної інформації. Процес прийняття рішень у сфері стратегічного маркетингу не може ґрунтуватися тільки на інтуїтивних міркуваннях та професійному досвіді. Правильно підібраний маркетинговий інструментарій збору інформації для прийняття стратегічних рішень дозволяє виявити закономірності функціонування промислового ринку, істотно знижуючи рівень ризику за рахунок формування системи маркетингової інформації.

Система маркетингової інформації містить у собі набір прийомів та засобів для інтерпретації маркетингової інформації і розробки комплексу маркетингу. Така система повинна сприяти оптимізації збуту. Об'єктом впливу системи є маркетингове середовище. Предметом — маркетингова інформація. Механізмом є система маркетингової інформації, що складається з чотирьох підсистем: внутрішньої звітності, зовнішньої інформації, маркетингових досліджень, аналізу маркетингової інформації.

Підсистеми внутрішньої звітності, збору зовнішньої інформації, аналізу маркетингової інформації — це окремі фрагменти підсистеми маркетингових досліджень. Аналіз маркетингового середовища є невід'ємною функцією маркетингу, проте класичне маркетингове дослідження проводиться не завжди. Інколи існує можливість застосування окремої частини етапів. У деяких випадках достатньо вузько націленого збору інформації щодо проблеми (рис. 1.).

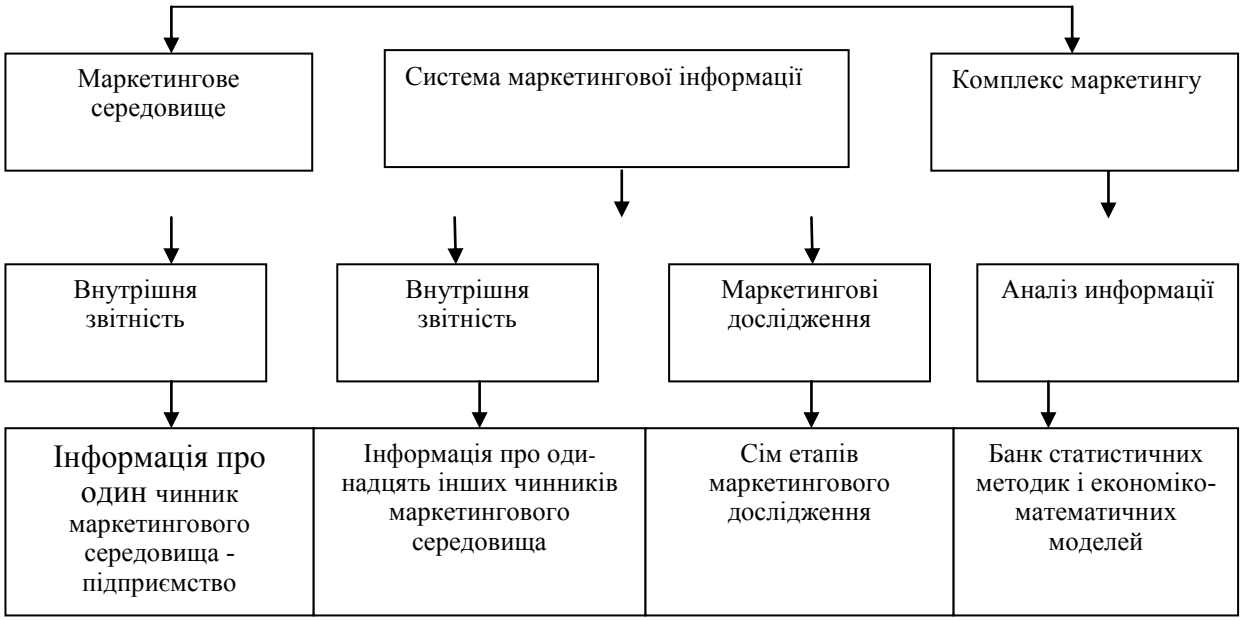


Рис. 1. Концепція системи маркетингової інформації промислового підприємства

За допомогою підсистеми внутрішньої звітності збирають інформацію про один чинник маркетингового середовища — діяльність самого промислового підприємства. Створюються і зберігаються внутрішні бази даних, що показують стан виробничо-господарської діяльності. Джерелом інформації є відповідні форми бухгалтерської, статистичної, оперативної звітності.

Підсистема збору зовнішньої інформації покращує якість інформації щодо інших чинників маркетингового середовища, тобто створюються і зберігаються зовнішні бази даних, що стосуються промислового підприємства. Це інформація про діяльність постачальників, конкурентів, посередників, контактних аудиторій, стан потенційних і реальних споживачів. Різного роду економічна, екологічна, науково-технічна, політико-правова, культурна і демографічна інформація. Джерелом є засоби масової інформації, лабораторні іспити конкуруючих товарів, звіти збутового і сервісного персоналу, нормативні акти, статистичні збірники, наукові публікації, звіти дослідницьких організацій, відвідування презентацій, виставок.

Підсистема маркетингових досліджень носить цільовий характер. Вона функціонує у тих випадках, коли для рішення ринкової проблеми, що має відношення до запобігання виникнення «реалізаційних синдромів» і оптимізації збуту, простого збору маркетингової інформації недостатньо. Маркетингові дослідження мають сугубо практичну спрямованість і носять комплексний характер. Об'єктами є чинники маркетингового середовища .

Найбільшу частку ринку займають компанії Європи (49%) та США (30%) — регіонів, в яких зосереджені найуспішніші промислові підприємства. Це показує значимість використання маркетингових досліджень для досягнення високих економічних показників.

Основними завданнями маркетингових досліджень є: ідентифікація типу попиту, потенційної місткості та кон'юнктури ринку, дослідження поведінки споживачів (фізичних та юридичних осіб), вивчення поведінки конкурентів, прогнозування споживацьких уподобань та основних параметрів ринку, оцінка діяльності підприємства та інших чинників маркетингового середовища; визначення конкурентоспроможності товарів; оцінка рівня та динаміки цін, виявлення ринкових та маркетингових можливостей.

Призначення маркетингових досліджень — забезпечення інформацією, необхідною для управління маркетингом. Формування набору методів, що можуть бути використані, обумовлені також принциповими відмінностями маркетингових досліджень на промислових і споживчих ринках (табл. 1.).

Таблиця 1

Маркетингові дослідження на промисловому та споживчому ринках

Характеристика	Промисловий ринок	Споживчий ринок
Число досліджуваних об'єктів	Невелике. Обмежено числом галузей-споживачів. Визначається на основі галузевих класифікаторів продукції.	Велике. Залежить від поширеності досліджуваного товару і обмежена чисельністю населення або кількістю домогосподарств.
Розмір вибірки	Значно менша, ніж на споживчому ринку. Часто дорівнює всій сукупності досліджуваних об'єктів.	Встановлюється якомога більшою для досягнення статистичної значущості.
Ідентифікація респондентів	Споживач і покупець - часто різні особи. Споживач не завжди впливає на процес прийняття рішення про покупку.	Споживач і покупець - часто одна і та ж особа. Навіть якщо це не так, споживач може впливати на покупця.

Необхідність призначення маркетингових досліджень зумовлена потребою зниження ризику прийняття неефективних рішень.

Промислові підприємства можуть функціонувати на ринках B2B або B2C. До цілей і завдань маркетингових досліджень в секторі B2B можна віднести такі:

- трансформація або побудова позиції підприємства, товару, цінової політики;
- перебудова структури каналів збуту, зміна умов обробки замовлень;
- встановлення доцільності відкриття нового виробництва або представництва в країні / регіоні, а також виходу на новий ринок або галузь;
- визначення основного конкурента для витіснення його з ринку, побудова конкурентного позиціонування;
- оцінка потенційних обсягів продажу в майбутньому періоді, побудова прогнозу обсягу збуту;
- розробка маркетингової стратегії виходу на новий ринок або в нову галузь, підготовка плану та бюджету маркетингових заходів;
- визначення підприємств, що належать до групи цільових клієнтів та осіб, що приймають рішення про вибір постачальника, взаємозв'язків між групами, стратегії побудови взаємин.

В якості цілей і завдань маркетингових досліджень промислових підприємств в секторі B2C доцільно виділити наступні:

- виявлення очікувань споживачів стосовно товарів та намірів їх придбання;
- визначення цінової еластичності попиту на товари підприємства;
- визначення демографічних та поведінкових профілів споживачів;
- отримання прогнозів збуту;
- отримання показників лояльності споживачів щодо товару та торгової марки;
- визначення стратегій позиціонування та просування товарів;
- оцінка ефективності комплексу комунікацій.

Таблиця 2

Експертні оцінки УАМ обсягу ринку маркетингових досліджень в Україні за 2003-2014 рр. [4]

Рік	Обсяг ринку		Прогноз зростання, %	Зростання / падіння, % (за даними компанії)
	$ млн.	млн. грн. (згідно курсу відповідного року)		
2003	14,60	77,30	-	-
2004	19,50	100,0	+20	+34
2005	24,80	127,0	+25	+27
2006	33,50	169,0	+20	+35
2007	41,50	212,0	+24	+31
2008	55,00*	275,0	+28	+28
2009	45,00*	304,0**	-5	-22
2010	40,50	324,0	+24,5	-10
2011	44,40	354,60	+12	+10
2012	56,95	449,24	+10	+26,7
2013	60,80	487,10	+25	+8,4
2014	42,44	509,29	+25	-30,2

* Уточнені дані, з більш повним урахуванням учасників ринку.

** Орієнтовні дані, за курсом $ 1 = 5,5 гривні в першому півріччі 2009 року та $ 1 = 8 гривень у другому півріччі 2009 року, в 2011 - 2012 р.р. – 7,98 грн., 2013 – 8,0 грн., в 2014 р. – 12 грн.

Українська асоціація маркетингу щорічно проводить дослідження щодо тенденцій маркетингових досліджень на промисловому ринку (табл. 2).

У 2003-2007 рр. відбувалося стрімке зростання ринку маркетингових досліджень (враховуючи інфляційний фактор, реально ринок зростав щороку на 20-27%, випереджаючи темпи зростання економіки більш як вдвічі), при цьому рівень зростання постійно випереджав прогнозовані оцінки УАМ. З 2008 р. на ринку стався перелом: саме того року номінальне зростання ринку було менше рівня інфляції, а підсумки року вперше виявилися гіршими від прогнозованих очікувань. В 2009-2010 рр. у доларовому еквіваленті ринок суттєво скорочувався. При цьому обсяги ринку у гривнях неповною мірою можна порівнювати за роками, оскільки відбулися значні зміни курсу гривні щодо долара та інших валют (насамперед це стосується 2009 р.). У 2010 р. продовжувалося скорочення питомої ваги замовлень на дослідження від малих і середніх підприємств. У 2011-2013 р.р. вперше після 2008 року відбулося зростання ринку в середньому на 15% щороку. Однак, протягом 2014 року обсяг маркетингових досліджень скоротився на 30,2%, що зумовлено складною соціально-політичною та соціально-економічною ситуацією в Україні.

Маркетингове дослідження виступає стартовою та фінішною ланкою маркетингового менеджменту. Його спрямованість залежить від виробничого профілю, величини капіталу, рівня рентабельності, особистого чи виробничого споживання товарів, рівня монопольно-конкурентного становища, географії і кількості покупців, структури каналу розподілу, ступеня диверсифікації. Тому не існує єдиної класифікації маркетингових досліджень і фахівці пропонують власні класифікації.

Малхорта Н.К. [5] пропонує класифікацію за однією ознакою «мета маркетингового дослідження», але виділяє дві пари видів маркетингових досліджень:

— перша пара:

1) маркетингові дослідження для визначення проблеми — надають інформацію щодо маркетингового середовища і допомагають діагностувати проблему (дослідження ринкового потенціалу, частки ринку, торгової марки, іміджу, продажів, коротко- чи довгострокове прогнозування, визначення тенденцій, закономірностей, динаміки процесів маркетингового середовища);

2) маркетингові дослідження для вирішення проблеми — надають інформацію щодо можливих напрямків розвитку підприємства (дослідження з сегментації,

позиціонування, товарної політики, цінової політики, комунікативної політики, збутової політики);

— друга пара:

1) пошукові маркетингові дослідження — дослідження для розуміння ринкової проблеми, що стоїть перед підприємством (виявлення мотивів поведінки, тестування нових концепцій товару, тестування рекламної продукції);

2) підсумкові маркетингові дослідження — дослідження для визначення оптимального варіанту дій (описові чи дескриптивні та причинно-наслідкові).

Чинниками підвищення ролі маркетингових досліджень в діяльності машинобудівних підприємств на сучасному етапі економічного розвитку України є:

— процеси економічної глобалізації стають більш інтенсивними;

— посилюється нестабільність міжнародного маркетингового середовища через наслідки фінансово-економічної кризи;

— підвищується залежність від національних економік інших країн і як наслідок посилюється конкуренція;

— посилюється вплив на національний ринок культурних традицій інших народів;

— підвищується актуальність соціально-етичного маркетингу,

— посилюється вплив на погляди покупців думок і позицій віртуальних спільнот та суспільних організацій;

— зміна сутності концепції маркетингу внаслідок впровадження принципів масової індивідуалізації.

Для виявлення тенденцій розвитку ринку маркетингових досліджень на українських промислових підприємствах розглянемо структуру використаних методів у загальному обсязі маркетингових досліджень (табл. 3).

За даними табл. 3 простежується тенденція зростання обсягу та питомої ваги якісних методів маркетингових досліджень. Використаний вид маркетингових досліджень залежить від значення, яке надають даній функції на підприємстві, а також від обсягу і складності дослідницької діяльності. Ми пропонуємо організацію маркетингових досліджень за допомогою математичного чи статистичного аналізу у двох напрямках:

— за сферами використання: по товарам, товарним маркам, сегментам ринку чи регіонам;

— за допомогою маркетингових функцій: аналізу обсягу реалізації, рекламних досліджень та досліджень рівня сервісу.

В останні роки важливою тенденцією організації маркетингових досліджень на промислових підприємствах стало зміщення уваги до побудови системи маркетингової інформації. Іноді її називають системою підтримки управлінських рішень. Така система націлена на діагностику інформаційних потреб управлінців, що приймають маркетингові рішення для надання потрібної інформації за принципом «точно вчасно».

Також стійкою тенденцією розвитку маркетингових досліджень в Україні, як і в більшості розвинутих країн світу, стає збільшення частки Інтернет-досліджень. Згідно з останнім звітом ЄСОМАР, Інтернет-дослідження лідирують серед кількісних методів, займаючи чверть світового дослідницького ринку, і вдвічі випереджають більш звичні для Україні інтерв'ю віч-на-віч. Можна прогнозувати такі ж тенденції і для українського промислового ринку, враховуючи те, що в Україні кількість користувачів всесвітньої мережі зростає стрімкими темпами. Поява мультисервісних систем Google, Yahoo, MSN, а також удосконалення механізмів зворотного зв'язку з покупцями надає нові можливості розвитку досліджень в галузі обробки баз даних.

Подальша еволюція аналогічних систем дозволить вивчати закономірності споживчих переваг і поведінки шляхом математичного моделювання ретроспективних даних в більш детальній формі. Це призведе до:

- більшої повноти одержуваних даних;
- розвитку багатовимірних методів аналізу;
- більш точної і глибокої сегментації.

Таблиця 3

Обсяг та структура маркетингових досліджень [4]

Методи досліджень	Обсяг досліджень за даним методом, тис.$					Питома вага досліджень за даним методом, %				
	2010	2011	2012	2013	2014	2010	2011	2012	2013	2014
Кількісні дослідження	23119	33661	31359	23579	26108	82,7	75,8	61,8	84,8	75,60
Опитування поштою	119	2224	42,46	38	9,1	0,40	5,00	0,08	0,13	0,02
Телефонні опитування (CATI)	2805	5739	3407	7245	1802	10,0	12,90	6,72	26,06	5,20
Face-to face інтерв'ю (PAPI/CAPI)	10710	17647	13758	11889	11811	38,30	39,70	27,10	42,70	34,20
Online Інтернет-опитування	484	1670	2325	1903	1410	1,70	3,80	4,58	6,80	4,00
Інші (панельні, аудити ринку)	9001	6379	11826	2544	168	32,20	14,40	23,32	9,15	0,40
Якісні дослідження	3527	7188	6801	4222,5	7331	12,60	16,20	13,41	15,20	21,20
Групові дискусії/ Фокус-групи	1810	2835	2839,6	2480,4	3971	6,50	6,40	5,60	8,90	11,50
Глибинні інтерв'ю	857	2932	1910,4	1705,5	2983	3,10	6,60	3,77	6,13	8,60
Online фокус-групи	46	15	580,97	н/д	10,3	0,20	0,03	1,15	-	0,02
Інші (маркетинг і бізнес-консалтинг, конкурентний аналіз, експертні інтерв'ю)	814	1405	1470	100,5	366	2,90	3,20	2,90	0,40	1,06
Інші методи (кабінетні)	1324	3949	12549,6	1512,4	1050	4,70	8,90	24,75	5,40	3,20
РАЗОМ	27970	44795	50709,7	27802,1	34489	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

В теорії маркетингових досліджень існує два підходи до створення вибірки з генеральної сукупності — детермінований та ймовірнісний. Детерміновані методи не застосовують випадковий добір респондентів у вибірку. Вони поділяються на не репрезентативну вибірку, поверхову вибірку, квотну вибірку та вибірку за типом «снігового кому». Ймовірнісні методи використовують випадковий добір респондентів у вибірку. Вони поділяються на просту випадкову вибірку, систематичну вибірку, стратифіковану вибірку та кластерну вибірку.

Якщо підприємство працює на ринку B2B, то варто використовувати не вибіркові, а суцільні дослідження споживачів-партнерів. Маркетингові дослідження в цьому випадку можна проводити за якісними методами: глибинні інтерв'ю, проективні методики. Актуальними є кабінетні дослідження, тобто аналіз вторинної інформації. Кількісні дослідження, які доцільно проводити регулярно — це особисті інтерв'ю, анкетування поштою, телефонне опитування, експертні опитування.

Дослідження споживчого ринку промислової продукції B2C доцільно проводити за традиційними кабінетними і польовими методами, у тому числі поштове опитування, телефонне інтерв`ю, особисте інтерв`ю, фокус-групи, ділові контакти.

Кожен з цих методів має низку переваг та недоліків, які варто враховувати при планування дослідження, визначенні географії та бюджету дослідження. Поштове інтерв'ю має низький відсоток відгуків, але менші витрати на саме дослідження. Особисте інтерв'ю може охоплювати великий спектр питань до респондента, але й вартість такої інформації також висока. Телефонне опитування швидке й результативне, але не може містити багато питань. Крім того, актуальними дослідженнями на ринку B2C є фокус-групи. Ці дослідження найчастіше використовуються при виведенні на ринок нового товару або при перепозиціюванні

існуючого. Також фокус-групи набули широкого застосування у тестуванні продукції та оцінці ефективності реклами.

Специфіка маркетингових досліджень промислових підприємств полягає в тому, що не всі методи можуть бути застосовані, тому ми пропонуємо застосовувати наступніі:

- рітейл-аудит;
- панелі;
- фокус-групи;
- інтернет-дослідження.

1) Рітейл-аудит — це моніторинг зміни параметрів товару (ціна, асортимент, обсяги продажу) в умовах мінливої ринкової ситуації та врахування діяльності конкурентів. У випадку ліфтового господарства рітейл-аудит здійснюється щодо динаміки продажів дилерів. Найчастіше способами збору первинних даних на промисловому ринку виступають: спостереження установки обладнання, анкетування дилерів. Такі дослідження дозволяють оцінити частки ринку, що належать різним виробникам.

Панелі — це повторюваний збір даних у однієї групи споживачів через рівні проміжки часу. Розрізняють такі види панелей: торгова (оптової та роздрібної торгівлі), споживча (індивідууми, родини, виробниче споживання), спеціальна (панелі будівельників). Ринок промислової продукції може бути досліджений за допомогою панелей виробничого споживання, у цьому випадку об'єктами виступають підприємства-споживачі.

Також можуть використовуватися так звані аксес-панелі. Аксес-панель — співтовариство людей, що згодились на постійній основі брати участь у маркетингових дослідженнях. Реалізуються загалом у онлайн-секторі.

Метод фокус-груп застосовується з метою тестування рекламних кампаній, упаковки, модернізації товару, концепції товару-новинки. Фокус-група є невеликою, однорідною, спеціальним чином організованою групою покупців, експертів, що мають загальні погляди, думки, досвід, професійні знання щодо досліджуваної проблеми. Такий метод полягає в опитуванні 8-12 респондентів в певному тимчасовому інтервалі (1-2,5 години) під управлінням модератора. Опитування проводитися в спеціальній фокус-кімнаті, оснащеній відеокамерою і звукозаписуючими пристроями. Робота з групою здійснюється у формі вільної бесіди, дискусії, яку організовує і проводить досвідчений модератор. Інформація, що збирається за допомогою роботи з фокус-групами, носить в основному якісний характер, стосується споживчих властивостей товару, поведінки споживачів, їх мотивації.

Перед фокус-групою модератором ставиться одна або декілька цілей:

1) генерація ідей з приводу розвитку споживчих властивостей товару, його функціональних характеристик, дизайну, відповідності ціни якості;

2) виявлення мотивів і стимулів, що спонукають покупців здійснювати купівлю товару, а також особливостей його сприйняття, виділення на ринку з середовища аналогічних, відношення до марки, методів просування;

3) забезпечення тлумачення кількісної інформації, зібраної раніше методом опитування;

4) встановлення поведінкової реакції покупців на рекламу товару;

5) виявлення можливих тем, напрямів для збору кількісної інформації методами анкетування, панельних досліджень;

6) вивчення розмовного словника споживачів з тим, щоб використовувати звичну для них мову при побудові анкет, опитувальних листів, а також рекламних повідомлень.

Як і будь-яке якісне дослідження, фокус-група передбачає з'ясування мотиваційних аспектів поведінки покупців. Метод фокус-груп доцільно

використовувати з метою дослідження параметрів нової продукції, її тестування, модернізації вже існуючих виробів. Якщо клієнти підприємства — юридичні особи, то фокус-групи можуть бути особливо корисні для того, щоб краще зрозуміти потреби клієнтів.

Важлива роль у дослідженні ринку промислової продукції належить мережі Інтернет. В Інтернет-просторі існує можливість проводити первинні і вторинні, якісні і кількісні дослідження. На Інтернет-ринку доцільно досліджувати товарні ринки, фірмову структуру ринку, а також вивчати споживачів. Дослідження товарної чи фірмової структури ринку ґрунтується на зборі інформації, опублікованої в Інтернет і представленої на Web-серверах підприємств з її наступною обробкою та аналізом методами, що застосовуються у традиційних маркетингових дослідженнях.

Дослідження промислових підприємств пов'язано з поняттям «бенчмаркінг», що означає систематичну діяльність, спрямовану на пошук та ідентифікацію кращих підприємств незалежно від їх розміру, сфери бізнесу та географічного розташування, а також навчання на прикладах цих підприємств.

Висновки. Маркетингова діяльність останніх років проводиться під негативним впливом політичних та економічних умов, зниженням інвестиційної привабливості країни, що вплинуло на загальну тенденцією організації маркетингових досліджень на промислових підприємствах та посилило увагу до побудови системи маркетингової інформації як системи підтримки управлінських рішень. Домінуючою тенденцією розвитку маркетингових досліджень стає збільшення частки Інтернет-досліджень. Поява мультисервісних систем, а також удосконалення механізмів зворотного зв'язку з покупцями надає нові можливості розвитку досліджень в галузі обробки баз даних. Подальша еволюція аналогічних систем, активізація використання Інтернет-простору у маркетингових дослідженнях у майбутньому дозволить вивчати закономірності споживчих переваг і поведінки шляхом математичного моделювання ретроспективних даних в більш детальній формі, що призведе до збільшення бази даних; розвитку багатовимірних методів аналізу, більш точної і глибокої сегментації елементів маркетингу.

Будемо сподіватись, що несприятливі тенденції на промисловому ринку невдовзі закінчаться та розпочнеться довгоочікуване зростання кількості і якості маркетингових досліджень промислових підприємств у майбутньому.

Список використаних джерел:

1.Андрушкевич З.М. Маркетингові дослідження рівня маркетингового та логістичного забезпечення функціонування машинобудівних підприємств Хмельницької області / З.М. Андрушкевич // Маркетинг і менеджмент інновацій. — 2011. — №2. — С. 105-113.

2.American Marketing Association [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.ama-pdx.org.

3.Зозулев А.В. Маркетинговые исследования: теория, методология, статистика: Учеб. пособие / А.В. Зозулев, С.А. Солнцев. — М.: Рыбари; К.: Знання, 2008. — 643 с.

4.Лилик І. Ринок маркетингових досліджень в Україні 2014 рік: експертна оцінка та аналіз УАМ. / І. Лилик // Маркетинг в Україні – 2015. – №1. – С. 4-26.

5.Малхотра Нэреш К. Маркетинговые исследования. Практическое руководство, 3-е издание: Пер. с англ. / Нэреш К. Малхотра — М.: Вильямс, 2003. — 960 с.

6.Подольчак, Н.І. Маркетингове дослідження попиту машинобудівних підприємств на лізингові послуги / Н.І. Подольчак // Логістика. — Львів: Вид-во Нац. ун-ту «Львів. політехніка», 2008 — С. 206-213.

7.Райко Д.. Результати маркетингових досліджень щодо доцільності формування департаменту маркетингу на підприємствах машинобудівної галузі Харківського регіону / Д. Райко // Маркетинг в Україні № 2(71), березень-квітень 2011, С.58-64.

8.Старостіна А.О. Маркетингові дослідження: практичний аспект / А.О. Старостіна. — К.: Вільямс, 1998. — 262 с.

9.Українська асоціація маркетингу [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://uam.in.ua/rus/standarts.

10. Федорченко А.В. Система маркетингових досліджень: Монографія / А.В. Федорченко. — К.: КНЕУ, 2009. —267 с.

11. Яшкіна О. Національна система стратегічних маркетингових досліджень науково-технологічного розвитку / Оксана Яшкіна // Економіст. — 2013. — №1 (315). — С. 26-29.

Рецензент д.е.н., професор Гришова І.Ю.

УДК 658.8
Зернюк О.В., к.т.н., доцент
Березинка С.Ю.
Полтавський національний технічний університет ім. Ю. Кондратюка

УПРАВЛІННЯ ЛАНЦЮГАМИ ПОСТАВОК

В статті визначено значення і переваги ланцюгів поставок. Виявлено проблеми і невизначеність при їх функціонуванні. Розглянуто методи моніторингу ризиків в ланцюгах поставок. Запропоновано способи підвищення ефективності управління ланцюгами поставок за допомогою різних рівнів адаптації систем безпеки.
Ключові слова: SCM - управління ланцюгами поставок, невизначеність, SCEM – управління процесами в ланцюгах поставок, SCMo – моніторинг ланцюгів поставок, концепція обмеженого входу обмеженого виходу, адаптація, стійкість.

Zernyuk O., Berezinka S.

SUPPLY CHAIN MANAGEMENT

In the article defined the importance and benefits of supply chain. Discovered the problems and uncertainty in their functioning. Considered methods of monitoring risks in the supply chain. Propose the ways of improving the efficiency of supply chain management through various levels of adaptation security system.
Key words: SCM - Supply Chain Management, uncertainty, SCEM - Supply Chain Event Management, SCMo - Supply Chain Monitoring, conception Bounded Input Bounded Output, adaptation, stability.

Зернюк Е.В., Березинка С.Ю.

УПРАВЛЕНИЕ ЦЕПЯМИ ПОСТАВОК

В статье определено значение и преимущества цепей поставок. Выявлены проблемы и неопределенности их функционирования. Рассмотрены методы мониторинга рисков в цепях поставок. Предложены способы повышения эффективности управления цепями поставок с помощью различных уровней адаптации системы безопасности.
Ключевые слова: SCM – управление цепями поставок, неопределенность, SCEM – управление процессами в цепях поставок, SCMo – мониторинг цепей поставок, концепция ограниченного входа ограниченного выхода, адаптация, стойкость.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Формування ринкової економіки в Україні, пошук і удосконалення нових форм господарювання зумовлюють актуальність проблеми підвищення конкурентоспроможності продукції вітчизняних підприємств. Значну роль у підвищенні конкурентоспроможності відіграє можливість швидкого реагування на потреби клієнтів, що можливе за чіткого управління ланцюгами поставок. Управління ланцюгами поставок є однією з центральних і важливих областей наукових досліджень через їх вплив на сучасну конкуренцію між фірмами в умовах глобальної економіки. Управління потоком матеріалів з джерел поставок до кінцевого споживача сьогодні являє собою серйозну проблему для менеджерів. Для надання допомоги керівникам, концепція управління ланцюгами постачань, була прийнята багатьма бізнес-лідерами в якості важливого засобу в процесах розробки, планування та контролю за мережами об'єктів і завдань, які входять до складу багатьох елементів ланцюгів поставок. Тому аналіз переваг і адаптація означеної концепції для сучасних ринкових умов в Україні є надзвичайно важливою і перспективною.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Питання управління ланцюгами поставок за останнє десятиліття знайшли доволі широке відображення в економічній літературі. Основну увагу їхньому вивченню

приділяють такі відомі зарубіжні вчені, як Бауерсокс Д., Кристофер М., Уотерс Д., Сток Дж. і Ламберт Д. Серед вітчизняних вчених варто відзначити роботи Крикавського Є.В., Ніколайчука В.Е., Окландера А.М., Чухрай Н.І. Зокрема, М. Кристофер вказує на входження світових ринків у нову еру – еру "конкуренції ланцюгів поставок". Він відзначає, що "…сьогодні підприємство не може вже функціонувати як окремий і незалежний господарський суб'єкт, що конкурує з іншими організаціями цього типу..." [4]. Є.В. Крикавський висловлює думку про те, що "…вагомим внеском у мотивацію формування логістичних поставок є очікування "матеріалізації" потенціалу зовнішніх чинників загальнопідприємницького характеру, до яких відносимо базові мегатенденції сучасності, серед яких глобалізація, індивідуалізація, інформатизація та екологізація…" [5]. Н.І. Чухрай у своїх працях стверджує: "… формування ланцюга поставок передбачає комплексне забезпечення цього процесу, яке має маркетинговий, логістичний та інформаційно-комунікаційний вимір, а налагодження діяльності сучасних ланцюгів поставок ґрунтується на виявленні та ліквідації "вузького місця" у ланцюгу поставок…" [9]. Таким чином, задля підвищення ефективності виробничого процесу варто достеменно визначити можливі шляхи розвитку управління ланцюгами поставок на підприємстві.

Цілі статті. Цілі статті полягають у вивченні понять логістичного ланцюга поставок, процесу управління ним, а також логістичних рішень щодо оптимізації та підвищення ефективності управління ланцюгами постачання.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Незважаючи на те, що термін «управління ланцюгами поставок» (SCM -Supply Chain Management) існує на Заході вже близько 15 років, до сьогоднішнього дня серед фахівців з менеджменту і логістики немає єдиної думки з приводу визначення цього поняття. Одні фахівці з логістики розглядають управління ланцюгами поставок з погляду матеріальних потоків. Інші вважають, що управління ланцюгами поставок є логістичної концепцією організації виробництва. Треті – що управління ланцюгами поставок - частина концепції корпоративного (або стратегічного) менеджменту на підприємстві.

Найбільш популярними визначеннями управління ланцюгами поставок на сьогодні є такі [3] :

- управління ланцюгами поставок являє собою процес організації планування, виконання та контролю потоків сировини, матеріалів, незавершеного виробництва, готової продукції, а також забезпечення ефективного та швидкого сервісу за рахунок отримання оперативної інформації про переміщення товару;
- це комплекс підходів, що допомагає ефективній інтеграції постачальників, виробників, дистриб'юторів і продавців;
- ланцюги поставок являють собою безліч ланок, пов'язаних інформаційними, грошовими і товарними потоками. Вони починаються з придбання сировини у постачальників і закінчуються продажем готових товарів і послуг клієнту.

У сучасному світі SCM дозволяє зберігати конкурентоспроможність організації та примножити її переваги, так як стрімкий розвиток ринку, посилення конкуренції, вимога до підвищення якості обслуговування клієнтів, ставлять перед компаніями нові завдання. SCM дозволяє оптимізувати всі процеси створення вартості (від постачання сировини до сервісного обслуговування кінцевого споживача).

Управління ланцюгами поставок включає наступні етапи [4] :

1. Planing (планування).

Тут визначаються джерела поставок, аналізуються пріоритети в споживчому попиті, визначаються вимоги до системи дистрибуції, плануються запаси та обсяги виробництва, а також обсяг поставок сировини / матеріалів і готової продукції.

На цьому етапі вирішується, які елементи виробляти самостійно і які купувати у інших організацій, а також плануються ресурси та управління життєвим циклом

товарів. Дані процеси дозволяють знайти баланс між попитом і поставками для вибору напрямку дій, що найкращим чином відповідають вимогам Source (закупівлі), Make (виробництва), Deliver (доставки).

2. Source (закупівлі).

На цьому етапі формуються основні елементи управління постачанням, проводиться перевірка якості поставок, оцінюються і вибираються постачальники, з якими й укладаються контракти.

Відбувається отримання матеріалів та пов'язані з цим процеси, такі як: придбання; отримання; транспортування; вхідний контроль; встановлення; оприбуткування товару.

Необхідно відзначити, що управління послугами та поставками товарів має відповідати планованому або поточному попиту.

3. Make (виробництво).

Цей етап включає процеси: виробництва; управління структурними елементами (тобто контроль технологічних змін); управління виробничими циклами і потужностями (обладнанням, будівлями і т.п.), якістю виробництва, графіком виробничих змін і т.д.

Крім того, здійснюються специфічні процедури виробництва, зокрема контроль якості, упаковка, власне виробничі процедури та цикли, зберігання продукції.

Запланованому або поточному попиту повинні відповідати всі складові процесу переробки вихідного продукту в кінцеву продукцію.

4. Deliver (доставка).

Етап доставки складається з трьох основних процесів.

- управління замовленнями (створення і реєстрація власне замовлень, вибір форми товару, формування його вартості, організація та ведення клієнтської бази паралельно з підтриманням бази даних по товарах і цінах, а також управління дебіторами і кредиторами);
- управління складом (підбір, комплектація, упаковка та відвантаження товарів);
- транспортування (обумовлюється правилами управління каналами доставки і замовленнями).

Вище перелічені процеси повинні бути приведені у відповідність з плановани м і / або поточним попитом.

5. Return (повернення).

На цій стадії визначають елементи повернення товару (наприклад, дефекти, що виникли на будь-якому етапі (від виробництва до доставки), потребують ремонту), стан продукту, складають графіки повернень та направлення на знищення або переробку.

Також здійснюються два процеси:

1. Supply Chain Planning (SCP) включає планування ланцюгів поставок або бізнес-процесів в окремих її ланках;

2. Supply Chain Execution (SCE) включає реалізацію планів та оперативне управління ланками ланцюгів поставок (наприклад, транспорт, складське господарство).

Оптимізація управління ланцюгами постачань покликана вирішити наступні важливі завдання [6].

1. Зменшення всього циклу планування і розширення його горизонту, завдяки своєчасному отриманню надійної інформації.

2. Оптимізація витрат, обраних виробів і їх постачальників, визначення важливих контрагентів, підтримка взаємодії з ними.

3. Мінімізація витрат виробництва за рахунок організації обміну інформацією між контрагентами та оптимізації потоків продукції. Своєчасний зв'язок між різними ділянками ланцюгів поставок дозволяє попередити утворення так званих вузьких місць безпосередньо у виробничому процесі.

4. Мінімізація складських витрат завдяки оптимізації обсягів виробництва у відповідності з попитом. Це завдання відповідає концепції управління постачанням Just-in-Time (точно в строк).

5. Гнучкість і своєчасність процесів поставки дозволяють підвищити якість обслуговування споживачів.

За даними найбільших аналітичних компаній (AMR Research, Forrester Research), завдяки використанню SCM компанії отримують наступні важливі конкурентні переваги [3]:

• збільшення прибутку від 5 до 15%;
• зменшення вартості і часу обробки замовлення от20 до40%;
• зменшення складських запасів від 20 до 40%;
• скорочення часу виходу на ринок від 15 до 30%;
• скорочення закупівельних витрат від 5 до 15%;
• скорочення виробничих витрат від 5 до 15%

Зважаючи на те що ланцюги поставок є багатоструктурною системою, що розвивається в умовах ринкового середовища, її функціонування пов'язане зі значною невизначеністю. Причинами цієї невизначеності є: неточність даних, коливання попиту, невірна інтерпретація наданої інформації і т. п.

Невизначеність - одна з основних проблем, що вивчаються в управлінні ланцюгами поставок [2, 3, 4].

В даний час розроблені методи, моделі та концепції для максимального зниження невизначеності безпосередньо в ланцюгах поставок. До них відносяться:

•виключення надмірності структур ланцюга поставок, таких як додаткові склади, тимчасові буфери, страхові запаси і запаси потужності;

•вдосконалення координації та інформаційного обміну для поліпшення якості, доступності прогнозів попиту для всіх учасників ланцюга поставок;

•включення системи моніторингу та регулювання ланцюга поставок при виникненні порушень або відхилень від плану.

У табл. 1 представлено вплив невизначеності на ланцюгу поставок.

Фактори невизначеності необхідно враховувати на етапах планування ланцюга поставок і реалізації плану. Це істотно ускладнює планування робіт в ланцюгах поставок і підвищує вимоги до гнучкості планів і розробки механізмів узгоджених дій учасників ланцюга поставок як в штатних, так і в позаштатних ситуаціях.

Невизначеність являє собою багатозначне поняття. Сучасні вчені виділяють чотири основні групи джерел невизначеності [4, 7].:

• перша включає фактори, що відносяться безпосередньо до об'єкта, з яким відбувається взаємодія середовища та суб'єкта (суб'єктів), що володіє власними знаннями, наприклад, базою знань;

• друга містить чинники, які стосуються середовища (невизначеність впливу середовища на «занурені» в неї об'єкти);

• третя включає фактори, викликані розпливчатістю, неясністю мислення і знань людини (суб'єктивна або персоніфікована невизначеність, яка проявляється при взаємодії людини і навколишнього середовища);

• четверта група - це фактори, обумовлені невизначеністю, суперечливістю накопичених знань.

Невизначеність середовища характеризується обмеженістю знань про природу досліджуваних об'єктів, коли невідомі фактори являють собою об'єкти вивчення теорії ймовірності. Заздалегідь передбачається, що характеристики цих факторів вже відомі або, можливо, будуть отримані. В більшості випадків математичний опис ступеня впливу неможливий або буде зроблений недостатньо точно, тому що процеси в ланцюзі постачань непостійні, носять змінний характер.

Таблиця 1

Вплив невизначеності на ланцюги поставок [на основі джерела 6]

Рівень прийняття рішень	Вид невизначеності	Зниження невизначеності		Стратегії і показники ефективності
		В традиційних ланцюгах поставок	В адаптивних ланцюгах поставок	
Стратегічний рівень	Непевність цілей	Багатокрите-ріальність цілей	Багатокритеріальність цілей	Відрізняється гнучкістю та/або ефективністю ланцюгів поставок
Тактичний рівень	Невизначеність попиту, технологічні відмови, людська невизначеність	Надмірність, яка формується із страхових запасів, придбаних «із запасом» матеріалів, а також виробничих і дистрибуційних страхових буферів, і, як наслідок, підвищення витрат	Відрізняється від традиційних ланцюгів поставок структурно-функціональним резервом, тобто можливістю перероз-поділяти функції і формувати нові структури, наслідком чого є зменшення запасів, а також зменшення витрат	Відрізняється стійкістю, гнучкістю, надійністю і чутливістю ланцюгів поставок
Оперативний рівень	Невизначеність попиту; технологічні відмови; людська невизначеність	Відрізняється від тактичного рівня затримкою в постав-ках і, як наслідок, підвищенням витрат і зниженням гнучкості	Аналогічно тактичного рівня	Адаптивний ланцюг поставок

Поведінкова невизначеність обумовлена інтересами компанії та управлінською активністю постачальників. Аналіз цього виду невизначеності будується на методі нечіткої логіки, ігрових моделях і складних системах.

Непевність цілей пов'язана з неможливістю однозначно формулювати цілі і завдання управління ланцюгами поставок. Для вирішення таких мультикритеріальних завдань використовують генетичні алгоритми і нейронні мережі.

Персоніфікована та логічна невизначеність є мало дослідженими. Вони відображають невизначеність між мисленням, знаннями людини і знаннями штучних інтелектуальних систем. Ці чинники обумовлюють управлінський ризик.

Однак такий варіант класифікації повною мірою не відображає всю складність взаємозв'язків розглянутих факторів невизначеності.

Найважливішими складовими управління ризиками в ланцюзі поставок є створення єдиного інформаційного простору та координація учасників, завдяки чому здійснюється якісна інформаційна підтримка, що визначає успішність та ефективність систем управління ланцюгами поставок [5].

На етапі оперативного управління ризиками можливе застосування систем SCEM - Supply Chain Event Management. Основна ідея концепції SCEM побудована на безперервній актуалізації інформації про процеси, що відбуваються в ланцюзі постачань:

• виявлення відхилень / порушень у виконанні робіт;

• ухвалення рішення про усунення негативних наслідків відхилень, що виникають.

Системи SCEM призначені для виявлення порушень і відхилень у виконанні робіт, на різних ділянках ланцюга поставок і оповіщенні про їх причини і наслідки порушень. Для ефективного функціонування SCEM-систем необхідне створення

єдиного інформаційного простору з інформаційних систем всіх учасників ланцюга поставок.

SCEM ґрунтується на наступних трьох найважливіших положеннях:

1) це інформаційні системи для зчитування та передачі актуальної інформації про процеси в ланцюзі постачань (наприклад, tracking and tracing systems (T & T), RFID));

2) цей метод використовується для порівняння фактичних і планових показників виконання робіт в ланцюзі постачань;

3) це метод моделювання, який використовується при прийнятті рішень з відновлення ефективності виконання робіт в ланцюзі постачань.

Дана система не володіє оптимізаційними функціями, однак, як показує практика, її ефективність підвищується за рахунок прозорості, що сприяє підвищенню рівня відповідальності постачальників.

У теорії систем одну з основних ролей відіграє поняття стійкості. Заданий запас стійкості і власне стійкість - основні вимоги при створенні систем забезпечення. Важливою властивістю системи є те, що її реакція на обмежені контрольовані і не контрольовані вхідні дії виявляється також обмеженою. Ця властивість носить назву Bounded Input Bounded Output - обмежений вхід, обмежений вихід (концепція BIBO). У такому випадку система називається стійкою. Якщо ж реакція виявляється необмеженою, то систему називають нестійкою.

Щодо ланцюгів поставок це ускладнюється поєднанням двох видів управління (децентралізованого та централізованого). Якщо ланцюг поставок виходить зі стану рівноваги, то далі, під час пошуку нової рівноваги, буде враховуватися децентралізоване балансування інтересів всіх учасників ланцюга поставок [8].

У ланцюгах поставок стійкість визначається поєднанням характеристик керуючих блоків і організаційно технологічних параметрів, у той час як у фізичній системі вона визначається виключно внутрішніми параметрами при попередньо прийнятих значеннях.

Поняття «стійкість ланцюга поставок» можна охарактеризувати як стан ланцюга поставок, що постійно знаходиться в режимі планового функціонування, за умови постійного впливу безлічі обмежених факторів, а також невеликої кількості впливів, здатних викликати незначні зміни вхідних елементів.

Однією із властивостей стійкості є те, що розширення області можливих керуючих впливів призводить до її підвищення. Це явище досліджується в теорії динамічних систем. При аналізі динамічних властивостей ланцюгів поставок використовують попередньо визначені межі вимірювання вихідних і структурних змінних, тому що на різних ділянках траєкторії ланцюга поставок існують різні динамічні властивості.

Важливою характеристикою стійкості є здатність повертатися в початковий стан при впливі збурюючих факторів невизначеності як зовнішнього, так і внутрішнього середовища. Якщо стійкість не повертається в допустимі межі за певний період часу, говорять про втрату системою стійкості.

При аналізі стійкості системи враховують такі коливання в ланцюгах поставок:

• затухаючі - виникають при якому-небудь збурюючому впливі, після чого система повертається в початковий стан. Такий клас коливань говорить про властивість локальної стійкості;

• циклічні - виникають під впливом незначних коливань, коли система постійно відхиляється від точки рівноваги. Система може бути локально нестійкою, але стійкою глобально, бо є певні межі її руху;

• хаотичні - рух таких систем не передбачуваний і не повторюється, описується різними орбітами.

У певний момент часу стан ланцюгів поставок можна характеризувати за допомогою шкали в термінах нечіткої логіки. Він може бути, наприклад небезпечним,

відносно стабільним або стабільним. На рис. 1 представлені основні аспекти аналізу стійкості ланцюга постачань.

Аналіз стійкості застосовується, якщо виникають складнощі при побудові моделей факторів ризику. Він допомагає при виборі плану, виявляє в ньому слабкі ланки і можливі методи щодо їх усунення.

Стійкість системи також використовується в якості індикатора планування й оперативного управління ланцюгом поставок.

Це має велике практичне значення для підвищення якості управління, точності прогнозування, прийняття ефективних оперативних і тактичних рішень.

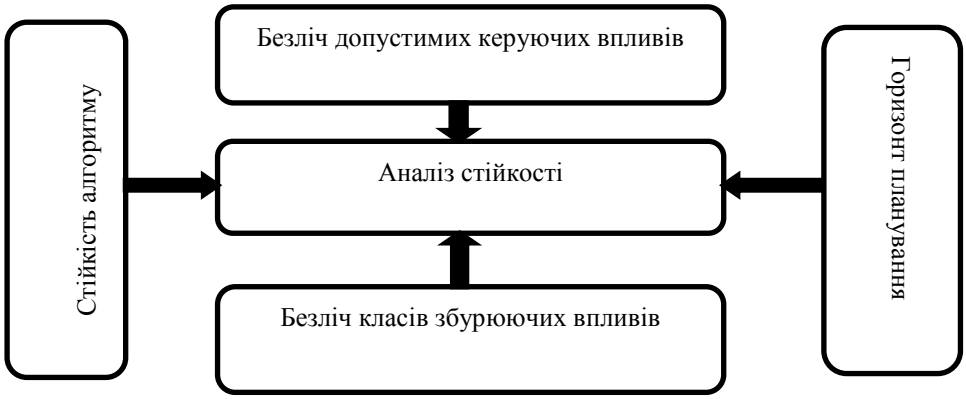


Рис. 1. Основні аспекти аналізу стійкості ланцюгів поставок [на основі джерела 7].

Адаптацію системи менеджменту безпеки відносно ланцюгів поставок можна розглядати як процес зміни моделей управління ланцюгами постачань і власне цих ланцюгів відповідно до мінливих рівнів функціонування. Адаптація необхідна при ліквідації наслідків відхилень і різних порушень в ланцюзі постачань, відновленні колишнього або переході до нового режиму роботи ланцюгів поставок.

Високоефективне управління ланцюгом поставок забезпечує п'ятирівнева ієрархічна система адаптації, що включає три компетенц-центри: A, B і C. Вони є елементами розширеної моделі, баланс в якій забезпечується ієрархічною системою управління адаптацією мережі.

Для кожного рівня управління є певний клас відхилень у функціонуванні ланцюга постачань.

Перший рівень управління усуває відхилення у функціонуванні ланцюга поставок шляхом коригування деяких параметрів функціонування цих ланцюгів за допомогою безперервного контролю відхилень у функціонуванні ланцюга постачань.

При неможливості коригування ланцюгів на першому рівні управління (рівні параметричних змін) варто перейти до реалізації структурних реформ, використовуючи структурну адаптацію ланцюга поставок (другий рівень). На даному етапі головну роль відіграють інформаційні системи підтримки прийняття рішень, тому що всі учасники ланцюгів поставок беруть участь у комплексному аналізі проблеми.

Третій рівень управління - цільова адаптація. Вона необхідна для здійснення моніторингу ланцюга постачань, а також для його узгодження з моделями планування.

Ці три рівні є основою оперативного управління ланцюгом поставок.

Четвертий і п'ятий рівні призначені для вибору механізмів самовідновлення і стратегічних цілей управління ланцюгом поставок, а також для адаптації до нового середовища. На основі ідентифікації та оцінки ризику четвертий рівень виступає як комплексний підхід до системи менеджменту безпеки. Вищий рівень адаптації ланцюга поставок - п'ятий. Порушення в роботі ланцюга поставок в даному випадку настільки серйозні, що досягнення початкових цілей топ-менеджменту вже неможливе [7].

Висновок. Вивченні понять логістичного ланцюга поставок, процесу управління ним, а також логістичних рішень щодо оптимізації та підвищення ефективності управління ланцюгами постачання дало змогу відзначити наступне: управління ланцюгом поставок являє собою комплексний і системний підхід, який потребує одночасного розгляду і обліку багатьох операцій з постачання та збуту; у теорії систем одну з основних ролей відіграє поняття стійкості; заданий запас стійкості і власне стійкість - основні вимоги при створенні систем забезпечення; найважливішими складовими управління ризиками в ланцюзі поставок є створення єдиного інформаційного простору та координація учасників, завдяки чому здійснюється якісна інформаційна підтримка, що визначає успішність та ефективність систем управління ланцюгами поставок. Ґрунтуючись на наведених висновках, можна стверджувати про необхідність подальших досліджень проблем, що стосуються формування та управління ланцюгами поставок, окреслення перспектив подальшого розвитку логістики на вітчизняних підприємствах.

Список використаних джерел:

1. Бауєрсокс, Д.Дж.,. Логистика. Интегрированная цепь поставок./ Д.Дж. Бауєрсокс,Д. Дж. Клосс,// – М.: Изд-во ЗАО «ОЛИМП-БИЗНЕС», 2001 г. – 288 с.
2. Гаджинский А.М. Логистика. Тринадцатое изд./ А.М.Гаджинський //Перераб. і доп. Москва, Дашков и К , 2006. – 432 с.
3. Іванов Д.А. Управление цепями поставок./ Д.А. Іванов // Санкт-Петербург, Изд-во Политех. ун-та, 2009. – 600 с.
4. Кристофер М. Логистика и управление цепочками поставок / М. Кристофер //под. общ. ред. В. С. Лукинского – СПб. : Питер, 2004. – 316 с.
5. Крикавський Є. В. Логістичне управління : [підручник] // Уотерс Д. – Львів : Вид-во Нац. ун-ту" Львівська політехніка", 2005. – 684 с.
6. Мейер К., Живая организация./ К. Мейер,С. Девіс // Москва, Добрая книга, 2007. – 368 с.
7. Некрасов А.Г. Основы менеджмента безопасности цепочек / А.Г. Некрасов // Москва, 2011. – 63 с.
8. Некрасов А.Г. Комплексная безопасность цепей поставок. А.Г. Некрасов // Москва, PRINT UP, 2008. – 105 с.
9. Чухрай Н.І. Формування ланцюга поставок: питання теорії та практики : [монографія] / Н. І. Чухрай, О. Б. Гірна. // – Львів : "Інтелект-Захід", 2007. – 232 с.

Рецензент д.е.н., професор Маркіна І.А.

УДК 338.486.4
Лужанська Т.Ю., к.г.н., доцент
Костенко С.А., к.с/г.н.
Катц Е.Б.
Будкевич Г.Б., доцент
Мукачівський державний університет

ОЦІНКА ТА НАПРЯМКИ УДОСКОНАЛЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті розглядається проблема дослідження конкурентоспроможності туристичних підприємств. Зокрема, акцентується увага на перевагах та основних функціях конкуренції; оцінювання конкурентоспроможності туристичного підприємства за основними етапами; аналізуються рівні, принципи та види конкурентоспроможності туристичних підприємств; методи оцінки рівня конкурентоспроможності; основні напрямки підвищення конкурентоспроможності туристичних підприємств.

Ключові слова: функції конкуренції, рівні конкурентоспроможності, принципи конкурентоспроможності, види конкурентоспроможності, методи оцінки конкурентоспроможності; конкурентоспроможність підприємства, конкурентоспроможність тур продукту.

Luzhans'ka T., Makhlynets' S., Kasynets' O.

ASSESSMENT AND WAYS OF COMPETITIVENESS IMPROVEMENT OF TOURISM ENTERPRISE

The article deals with the peculiarities of tourism enterprise competitiveness assessment. A particular attention is paid to the advantages and main functions of competition; evaluation of tourism enterprise competitiveness at principal stages; evaluation methods of a competitiveness degree; leading improvement directions of tourism enterprise competitiveness.

Key words: competition function, levels of competitiveness, principles of competitiveness, types of competitiveness, evaluation methods of competitiveness, enterprise competitiveness, competitiveness of a tourism product.

Лужанская Т.Ю., Махлинець С.С., Касинець О.В.

ОЦЕНКА И НАПРАВЛЕНИЯ УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ТУРИСТИЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье рассматривается проблема исследования конкурентоспособности туристических предприятий. Акцентируется внимание на преимуществах та основных функциях конкуренции; оценивается конкурентоспособность туристического предприятия за основными этапами; анализируются уровни, принципы та виды конкурентоспособности туристических предприятий; методы оценки уровня конкурентоспособности; основные направления повышения конкурентоспособности туристических предприятий.

Ключевые слова: функции конкуренции, уровни конкурентоспособности, принципы конкурентоспособности; виды конкурентоспособности; методы оценки конкурентоспособности; конкурентоспособность предприятия, конкурентоспособность турпродукта.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. З розвитком ринкових реформ в Україні, посиленням конкуренції між суб'єктами господарювання виникає проблема забезпечення їх конкурентоспроможності, що є головною передумовою підтримання стійких позицій туристичних підприємств на внутрішньому та міжнародному ринках. Успіх туристичного підприємства в умовах конкурентної боротьби обумовлюється здійсненням постійного моніторингу позицій на ринку, дослідженням сильних та слабких сторін власної господарської діяльності і конкурентів, здатністю пристосовуватись до змін ринкових ситуацій.

Рішення завдань по управлінню людськими ресурсами є одним з найважливіших напрямів діяльності туристичних підприємств і вважається основним критерієм її економічного успіху і конкурентоспроможності на ринку туристських послуг.

Розробка і дослідження питань підвищення конкурентоспроможності є важливою, не лише через практичну значущість проблем, але і унаслідок їх недостатнього наукового опрацювання. Розвиток туризму в Україні є пріоритетним напрямом в економіці країни, яке пов'язано з посиленням конкуренції туристичних підприємств на внутрішньому та міжнародному ринку. Це зумовило актуальність теми дослідження.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. У теоретичному плані в економічній науці відсутня цілісна концепція підвищення рівня конкурентоспроможності підприємств. Питаннями оцінки конкурентоспроможності підприємства займалися М. Портер, Г.Л. Азоєв, А.А. Мазаракі, Н.М. Ушакова, І.Б. Іванов, А.П. Градов, Б. Карлофф; методичні аспекти дослідження конкурентоспроможності туристичних підприємств частково висвітлені в роботах А.П. Дуровича та А.С. Копанєва.

Питанням теорії та практики стратегічного управління в умовах конкурентного середовища, а також конкурентоспроможності як складової цього процесу присвятили праці такі вчені, як: Т. Амблер, І. Ансофф, А. Генрі, Г. Азоєв, Г. Багієв, О. Віханський,

Ф. Котлер, М. Мескон, Г. Міцберг, С. Попов., Д. Стрікленд, А. Томпсон, В. Тарасевич та інші. Серед вітчизняних науковців слід відзначити: І. Астахова, Л. Агафонова, О. Березін, А. Вовчак, С. Гаркавенко, С. Гаврилюк, О. Зозульов, В. Кардаш, М. Новак, С. Оборська, А. Старостіна, Г. Тарасюк, Т. Ткаченко Л. Шваб та інші.

Цілі статті. Метою статті є оцінка конкурентоспроможності туристичних підприємств на сучасному етапі та виділення основних напрямків удосконалення їх конкурентоспроможності на перспективу.

У ході дослідження перед нами стояли такі завдання: оцінити основні функції конкуренції; механізм конкурентної боротьби; основні етапи конкурентоспроможності туристичного підприємства; рівні та принципи конкурентоспроможності туристичного підприємства; стратегічну орієнтацію туристичних підприємств в умовах конкуренції; методи оцінки рівня конкурентоспроможності.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.

Туристичне підприємство буде конкурентоздатним або завдяки більшій продуктивності, яка забезпечує йому переваги по витратах, або завдяки якісним чинникам, які відрізняють його від конкурентів, До таких чинників відносяться кваліфікація персоналу, імідж туристичного підприємства, організація і культура управлінської команди, розвинений маркетинг, сучасний менеджмент, якість послуг, що надаються.

Виділяють такі переваги конкуренції: конкуренція є механізмом регулювання пропорцій виробництва, рушійною силою розширення асортименту продукції, підвищення якості, впровадження інновацій, збільшення продуктивності, економії ресурсів з метою одержання більшого прибутку, сприяє раціональнішому розподілу ресурсів та захищає споживача від диктату виробника.

Основними *функціями* конкуренції є:

- *регулювання.* Взаємодія попиту та пропозицій через механізм цін. Ринок регулює економічну діяльність його суб'єктів;

- *алокаційна.* Розміщення та розподіл ресурсів і вироблених благ між суб'єктами здійснюється за критерієм їх максимальної віддачі та ефективного використання виробничих можливостей;

- *адаптаційна.* Конкуренція стимулює та примушує агентів ринку до інновацій, пошуку і впровадження нововведень з метою задоволення попиту споживачів та забезпечення власного функціонування;

- *контролююча.* Конкуренція примушує суб'єктів ринку дотримуватись єдиних правил і норм конкурентної поведінки в рамках яких забезпечується їх самостійність і активність.

Конкурентоспроможність туристичного підприємства не є її іманентною якістю, оскільки підприємство функціонує в системі макро- і мікросередовища, яке формується конкретною національною економікою. З точки зору конкурентної стратегії туристичного підприємства, необхідно з'ясувати, яким чином середовище, створене в тій чи іншій країні, впливає на появу й підтримку конкурентної переваги підприємств цієї країни.

Як зазначає М.Портер, стан конкуренції в галузі визначають п'ять основних чинників "Рис. 1. ".

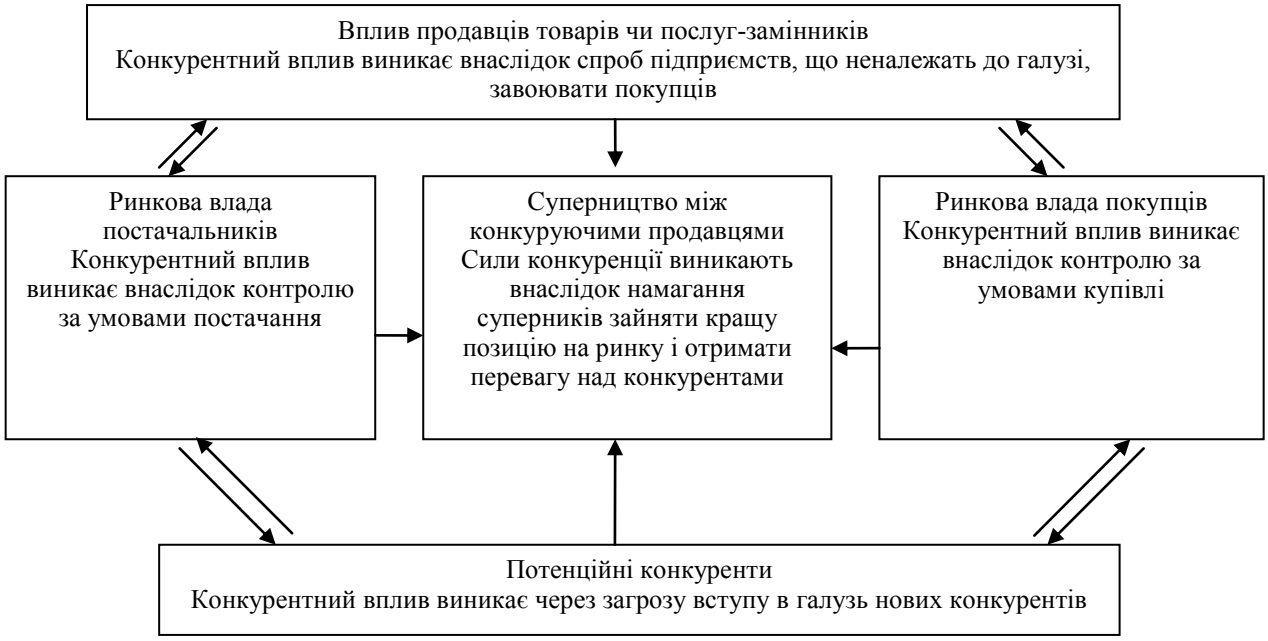


Рис. 1. Модель п’яти сил конкуренції М.Портера

Конкурентна боротьба будується на диференціації ніш і полягає в тому, що підприємства через свою неоднакову пристосованість до діяльності в різних ринкових умовах прагнуть працювати тільки на тих сегментах ринку, де вони сильніші від конкурентів. За термінологією Портера, підприємства, які орієнтуються на одну нішу, називаються стратегічною групою. Диференціація ніш послаблює конкурентну боротьбу між різними стратегічними групами і підсилює її усередині таких груп.

Конкурентоспроможність туристичного підприємства слід розуміти, як реальну та потенційну спроможність, а також наявні для цього можливості туристичного підприємства вивчати попит (ринок), проектувати, виготовляти та реалізувати товари, які по своїм параметрам у комплексі більш для споживачів, ніж товари конкурентів. Конкурентоспроможність туристичного підприємства слід розглядати як систему, що складається із безперервно взаємодіючих елементів та факторів впливу і характеризує ступінь реалізації потенційних можливостей туристичного підприємства набувати і утримувати протягом тривалого періоду конкурентних переваг. Це визначення охоплює як ефективність діяльності, так і здатність туристичного підприємства пристосовуватися до змінних умов зовнішнього середовища.

Оцінювання конкурентоспроможності туристичного підприємства може відбуватися за наступними *основними етапами:*

1) вибір підприємств-конкурентів для порівняння;

2) збір необхідної інформації про конкурентів;

3) розробка системи оцінних показників;

4) розрахунок одиничних показників конкурентоспроможності досліджуваного підприємства та конкурентів;

5) побудова порівняльних таблиць, визначення та оцінювання рівня конкурентоспроможності підприємства за найбільш прийнятним методом.

Оцінка конкурентоспроможності туристичного підприємства визначається за допомогою таких показників як прибутковість, рентабельність, продуктивність праці, ліквідність і кредитоспроможність, а також якість продукції, ступінь задоволення потреб споживачів.

Розрізняють такі рівні конкурентоспроможності:

✓ *абсолютний рівень* – визначається шляхом обчислення певних параметрів конкурентоспроможності без їх порівняння з відповідними показниками конкурента;

- ✓ *відносний рівень* – визначається шляхом зіставлення власних абсолютних показників з відповідними показниками найкращих конкурентних зразків;
- ✓ *оптимальний рівень* – відповідає мінімальній величині загальних суспільних витрат на виробництво й експлуатацію висококонкурентної продукції.

Основними *принципами* визначення конкурентоспроможності туристичних підприємств є наступні :

1. *Оцінювання діяльності підприємства має проводитися з позиції конкретного суб'єкта ринку - виробника чи споживача послуг.* Залежно від мети оцінювання вибирають номенклатуру комплексних та одиничних показників. В оцінюванні конкурентоспроможності підприємства з боку споживача ступінь задоволення його потреб послугами підприємства можна визначити лише за відносними споживчими показниками якості. В самооцінюванні конкурентоспроможності туристичні підприємства можуть оперувати як споживчими параметрами (прихильність покупців, місцезнаходження підприємства), так і виробничими (відносини з постачальниками, інформаційні системи управління і розподілу, зниження витрат).

2. *Орієнтація на певний вид та сегмент ринку.* Сегменти ринку можна виділяти за різними ознаками, але найбільш універсальною є рівень доходів споживачів, що визначає рівень якості обслуговування.

3. Забезпечення порівняльності підприємств за типами.

4. Дотримання норм законодавства України та міжнародних норм і правил у галузі туризму та антимонопольної діяльності. Специфічною для туристичної сфери є така обов'язкова норма, як наявність договору між клієнтом та виконавцем послуги.

5. Орієнтація на певний тип ринку (внутрішній, зовнішній).

6. Попередження подвійного врахування показників в оцінюванні конкурентоспроможності туристичного підприємства.

7. *Формування номенклатури показників з урахуванням рекомендованих вимог і перевищення обов'язкових вимог стандартів*. Цей принцип передбачає включення до номенклатури оцінних показників конкурентоспроможності поряд із рекомендованими показниками параметрів, що перевищують обов'язкові вимоги стандартів (майстерність виконання послуг, надання непередбачених стандартом послуг для певних типів чи категорій підприємств тощо).

Стратегічна орієнтація туристичних підприємств в умовах конкуренції представлена в таблиці 1.

Таблиця 1

Стратегічна орієнтація туристичних підприємств в умовах конкуренції

1. Орієнтація на попит	Діяльність підприємств на сегменті ринку із значним обсягом незадоволеного попиту та попиту, що формується , низьким ступенем конкурентної боротьби
2.Орієнтація на ресурсну забезпеченість	Діяльність туристичних підприємств на перспективному сегменті споживчого ринку або в умовах погіршення кон'юнктури ринку та зниження обсягів реалізації.
3. Орієнтація на прибуток	Жорсткі фінансові обмеження; великий обсяг умовно-змінних поточних витрат; значні інвестиційні та соціальні потреби.

В окремих випадках можна проводити аналогію між поняттями конкурентоспроможність та стійкість туристичного підприємства. Поширеною є точка зору, відповідно до якої конкурентоспроможність є елементом або передумовою загальної стійкості функціонування туристичного підприємства.. Ці категорії мають як спільні, так і відмінні риси. «Конкурентоспроможність підприємства» - більш широке поняття, порівняно з його стійкістю. Стійкість туристичного підприємства є обов'язковою, але недостатньою умовою його конкурентоспроможності, оскільки забезпечує лише підтримання раніше досягнутих конкурентних позицій, і не є основною умовою забезпечення конкурентних переваг. Стійка робота декількох підприємств з рівними конкурентними перевагами не зможе забезпечити жодному з

них більшу конкурентоспроможність. З метою забезпечення чи створення нових конкурентних переваг туристичне підприємство повинне змінювати намічений режим функціонування в процесі пристосування свого внутрішнього середовища до вплину зовнішніх факторів.

Одним зі складових параметрів, що визначають конкурентоспроможність туристичного підприємства, є конкурентоспроможність його турпродуктів. Конкурентоспроможність туристичного продукту визначається відношенням корисного ефекту до сумарних витрат, що включають усі витрати, пов'язані з його споживанням (ціни споживання). Чим вище це співвідношення порівняно з іншими аналогічними продуктами, тим вища конкурентоспроможність турпродукту на ринку.

Для визначення конкурентоспроможності продукції (послуги) необхідно враховувати:

1) конкретні вимоги потенційних покупців (споживачів) до пропонованої на ринку послуги (товару);

2) можливі розміри і динаміку попиту на послугу (продукцію);

3) розрахунковий рівень ринкової ціни послуги (товару);

4) очікуваний рівень конкуренції на ринку відповідних послуг (товарів);

5) основні параметри продукції головних конкурентів;

6) найбільш перспективні ринки для відповідного товару (послуги) й етапи закріплення на них;

7) термін окупності сукупних витрат, пов'язаних з проектуванням, виробництвом і просуванням на ринок нового товару (послуги).

Конкурентоспроможність підприємства та конкурентоспроможність турпродукту мають деякі відмінні риси.

По-перше, конкурентоспроможність підприємства - більш широке поняття порівняно з конкурентоспроможністю турпродукту, оскільки включає не тільки ціну і якість послуг, але й ефективність фінансово господарської діяльності. Для оцінки конкурентоспроможності туристичного підприємства використовують критерії та показники, що характеризують його діяльність за всіма основними напрямками: комерційна, кадрова робота, обслуговування туристів, фінансова діяльність, якість обслуговування, організація та управління туристичною діяльністю.

По-друге, конкурентоспроможність підприємства охоплює весь асортимент турпродуктів, що їх надає туристичне підприємство, тоді як конкурентоспроможність визначають стосовно до кожного його асортиментною миту.

По-третє, якщо конкурентоспроможність туристичного продукту визначають лише на ринку туристичних товарів та послуг, то конкурентоспроможність туристичного підприємства, залежно від того, на якому ринку розглядають його конкурентні переваги, може бути товарна (на ринку туристичних послуг), фінансова (на фінансовому ринку), інвестиційна (на інвестиційному ринку), кредитна (на кредитному рину), тощо.

По-четверте, конкурентоспроможність турпродукту визначається споживачем, коли він визнає його відповідність своїм потребам, у момент реалізації; а конкурентоспроможність туристичного підприємства визначається ним самостійно.

По-п'яте, якщо конкурентоспроможність турпродукту досліджується протягом проміжку часу, що відповідає його життєвому циклу, то конкурентоспроможність туристичного підприємства досліджується протягом більш тривалого періоду, що відповідає тривалості функціонування туристичного підприємства.

По-шосте, конкурентоспроможність туристичного підприємства визначає конкурентоспроможність турпродукту, оскільки зумовлює ті якісні характеристики послуг, які формують їх споживчу цінність та стратегію просування турпродукту до споживачів.

По-сьоме, конкурентоспроможність турпродукту визначають відношенням корисного ефекту від його споживання до сумарних витрат, пов'язаних із його

споживанням (ціни споживання); тоді як конкурентоспроможність туристичного підприємства визначається дією комплексу факторів зовнішнього і внутрішнього середовища його функціонування [1].

Конкурентоспроможність туристичного підприємства можна класифікувати за різними ознаками. Залежно від періоду, за який вона визначається, можна виділити статичний, динамічний та потенційний види конкурентоспроможності (рис.2).

Статична конкурентоспроможність характеризує конкурентні переваги туристичного підприємства на певну дату, динамічна - за певний проміжок часу, потенційна - велика потенційна здатність витримувати конкуренцію, порівняно з аналогічними туристичними підприємствами, в умовах конкурентного ринку в майбутньому.

Конкурентоспроможність туристичного підприємства може бути ви значена на різних ринках. Залежно від того, на якому ринку розглядаються конкуренті переваги туристичного підприємства, можна виділити наступні види його конкурентоспроможності: товарну, фінансову, інвестиційну, кредитну, іншу.

Залежно від джерел інформації методи оцінки рівня конкурентоспроможності поділяють на:

- *традиційний* (оцінка проводиться спеціалізованими підрозділами);
- *експертний* (для оцінки використовується ряд одиничних показників продукції);
- *соціальний* (ґрунтується на основі вивчення думки споживачів про неї).

В окрему групу виділяють статистичні методи оцінки рівня конкурентоспроможності, які ґрунтуються на використанні методів математичної статистики і мають вибірковий характер.

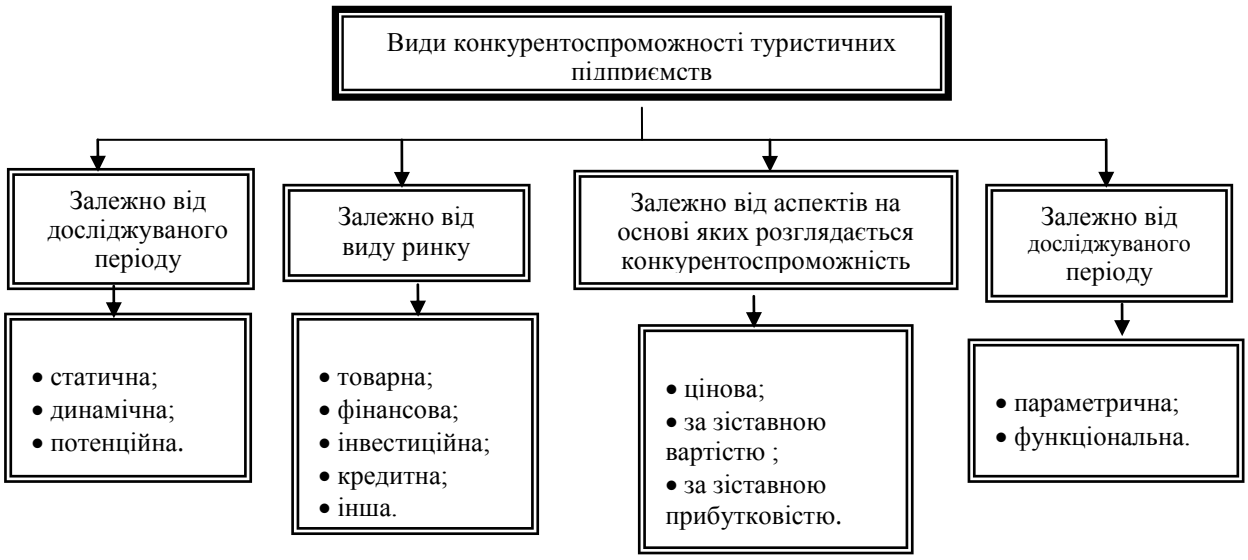


Рис. 2. Класифікація видів конкурентоспроможності туристичних підприємств

Важливою властивістю оцінок рівня конкурентоспроможності туристичного об’єкта є їхній прогностичний характер. Ця особливість оцінок безпосередньо випливає з визначення конкурентноздатності, що характеризує визначення властивості, потенції даного об’єкта як учасника економічного процесу. Оцінка конкурентноздатності оцінюваного об’єкта може вироблятися незалежно від того, бере участь даний об’єкт у цьому процесі чи ні. Однак, від того має оцінюваний об’єкт економічну історію чи ні, істотно залежить вибір первинних показників, на основі яких конструюються інтегральні показники конкурентоспроможності, а також методики побудови таких показників.

Для українських підприємств поверхневе дослідження конкурентів є неприйнятним, оскільки ситуація на більшості туристичних ринках - досить нестабільна. Передбачити зміни в галузі через декілька років можливо лише на основі детального вивчення конкурентів.

Вся інформація про конкурентів поділяється на первинну та вторинну. Дані, які спеціально отримані для аналізу конкретних аспектів діяльності конкурента, становлять *первинну інформацію* Її отримують методами спостереження, опитування чи експерименту. Основними перевагами первинної інформації є швидкість отримання і відповідей на питання, що цікавлять, простота її обробки. До недоліків первинної інформації відносять суб'єктивність, неповноту високий ступінь недостовірності, складність доступу і дорожнечу Дорожнеча отримання первинної інформації ускладнює її застосування малими підприємствами, що становлять основну масу туристичних фірм на вітчизняному споживчому ринку послуг, тому в індустрії гостинності значна увага приділяється використанню вторинної інформації.

Вторинна інформація про конкурентів охоплює дані, що пройшли попередню аналітичну обробку, цілі якої як правило не збігаються з цілями дослідження. У зв'язку з цим ця інформація потребує додаткових процедур відбору та ран жування, що приводять ї у придатний для проведення аналізу вигляд.

За ступенем доступності вторинна інформація поділяється на *відкриту* (асортимент, ціни туристичних продуктів, система просування на ринку), *умовно закриту* (баланс підприємства, звіт про прибутки та збитки, рейтинг підприємства) та *закриту* (обсяги реалізації, у тому числі в асортиментному розрізі, календарний план роботи). Її збір та використання пов'язані з низкою проблем: для першої групи притаманна неповнота інформації для повноцінного дослідження конкурентної ситуації на ринку; друга група часто характеризується недостовірністю, оскільки вітчизняні підприємства схильні фальсифікувати дані фінансової звітності з метою ухилення від сплати податків; для третьої групи є характерними закритий доступ чи надзвичайна дорожнеча, що ускладнює точність оцінки конкурентної ситуації на ринку.

Інформація про конкурентів може бути *кількісна* (результати фінансово-господарської діяльності підприємств, відображені у формах статистичної та фінансової звітності, матеріалах спеціальної та галузевої преси, кон'юнктурних оглядах та ін.) та *якісна* **(**інформація про діяльність, стратегію та тактику ведення конкурентної боротьби на ринку, отримана шляхом соціологічних опитувань, вибіркових спостережень, залучення експертів та ін.).

Широта й достовірність інформації, що використовується для оцінювання конкурентоспроможності туристичного підприємства, є запорукою об'єктивності висновків, отриманих у процесі її обробки.

Україна в 2015 р. зайняла 60, передостаннє, місце в рейтингу конкурентоспроможності країн швейцарського Інституту менеджменту і розвитку (IMD), опустившись на 11 позицій у порівнянні з минулим роком. Причиною падіння позицій України в рейтингу IMD називає збройний конфлікт на Донбасі, внаслідок чого спостерігається висока волатильність ринку. Перше місце в рейтингу як і раніше займає США, на другому - Гонконг, третьому - Сінгапур, на четвертому - Швейцарія. У першу десятку також увійшли Канада, Люксембург, Норвегія, Данія, Швеція та Німеччина. На останньому місці – Венесуела [6].

З погляду результативності діяльності фірм-конкурентів на ринку і завоювання ними сильних позицій можна виділити такі основні чинники, що вимагають вивчення:

1) імідж туристичного підприємства;

2) концепція турпродукту, на якій базується діяльність туристичного підприємства;

3) якість турпродуктів, рівень їх відповідності світовому рівню (визначається шляхом опитів або порівняльних тестів);

4) рівень диверсифікації виробничо-господарської діяльності, різноманітність номенклатури турпродуктів;

5) сумарна ринкова частка головних видів бізнесу;

6) потужність науково-дослідницької бази, що характеризує можливості із розробки нових турпродуктів (розмір бюджету на наукові дослідження в туристичній сфері, число співробітників, оснащеність предметами і засобами праці, ефективність наукових досліджень у туристичній сфері);

7) потужність матеріально-технічної бази, що характеризує можливості перебудовуватися на створення нових турпродуктів і збільшувати обсяг створення освоєних турпродуктів (число зайнятих, оснащеність основними фондами, їх рівень та ефективність використання, структура витрат, зокрема використання чинника економії залежно від обсяг і особливостей процесу створення турпродукту);

8) фінанси, що залучаються із сторони та власні;

9) ринкова ціна з урахуванням можливих знижок або націнок;

10) частота і глибина маркетингових досліджень, що проводяться, їх бюджет;

11) передпродажна підготовка, яка свідчить про здатність туристичного підприємства привертати і утримувати споживачів за рахунок глибшого задоволення їхніх потреб;

12) ефективність просування та продажу турпродукту з погляду використовуваних мереж просування туристичного продукту;

13) рівень стимулювання просування і продажу турпродукту (працівників служб просування та продажу тур продукту туристичного підприємства, торгових фірм і споживачів);

14) рівень рекламної діяльності;

15) рівень обслуговування під час споживання тур продукту;

16) політика туристичного підприємства в зовнішньому підприємницькому середовищі, що характеризує здатність туристичного підприємства управляти в позитивному плані своїми відносинами з державними і місцевими властями, громадськими організаціями, пресою, населенням і т.п.

При підвищенні конкурентоспроможні туристичних підприємств важлива увага приділяється використанню інформаційних технологій. Інформаційні технології в туризмі являються системою методів і способів передачі і обробки інформації на основі використання технічних засобів, що можуть застосовуватись при управлінні підприємствами сфери туризму, а саме: обслуговуванні клієнтів, співпраці з постачальниками, посередниками, органами державної влади, налагодженні з ними партнерських відносин тощо.

Поширеність інформаційних технологій є досить високою, але рівень їх використання вітчизняними туристичними підприємствами є досить обмеженим, це зумовлено: низьким рівнем розвитку інформаційно-комунікаційної інфраструктури; відсутністю баз даних туристичного профілю в окремих регіонах країни; обмеженістю інформації та реклами туристичного продукту на міжрегіональному, національному та міжнародному ринках; недосконалістю механізму інформаційного обміну суб'єктів господарювання у сфері туризму і зовнішнього середовища за допомогою мереж; низьким рівнем розвитку віртуальних туристичних підприємств; відсутністю державної електронної системи забезпечення суб'єктів туристичної діяльності оперативною інформацією про попит, пропозицію, ціни, тарифи [2].

Стикаючись з проблемами забезпечення конкурентоспроможності туристичних послуг, вітчизняні підприємства намагаються використовувати вироблений зарубіжними туристичними фірмами інструментарій сучасних інформаційних технологій. У загальній сукупності систем автоматизації роботи туристичних підприємств існують різні їх види, які поділяються залежно від типу підприємств, для яких вони розроблені, і відповідно, набору функцій, які в них передбачені. Найбільш поширені на ринку є системи автоматизації роботи туристичних операторів,

туристичних агентів, авіа-агенцій, засобів розміщення. На даний час існує велика кількість різноманітних програмних продуктів, які орієнтовані на автоматизацію процесів управління підприємствами різних сфер національного господарства.

Однак, інформаційні туристичні сайти і портали не є досконалими, хоча й містять досить великий обсяг інформації. Серед основних недоліків можна визначити: дублювання інформації інших сайтів; застарілість даних і пропозицій турів; обмежена можливість вибору з існуючих пропозицій; значна завантаженість рекламними лінками, баннерами і спамом тощо [3].

Підвищення ефективності процесів обслуговування споживачів, більш якісного задоволення потреб кожного окремого туриста є можливим тільки за умов активного використання ресурсів мережі Інтернет.

Останнім часом кількість туристів, бажаючих скористатися послугами мережі Інтернет для пошуку інформації про місце відпочинку і фірму, в якій можна замовити путівку значно збільшується. У більшості випадків туристи, звертаючись до пошукових систем, прагнуть отримати інформацію про місце подорожі, переконатись у наявності пропозицій, акцій та знижок, дізнатись про ціну послуг тощо. Саме тому, створюючи власну сторінку, кожний суб'єкт туристичного ринку, у першу чергу, повинен забезпечити існування саме даної інформації, слідкувати за її постійним оновленням.

В умовах посилення конкурентної боротьби на українських ринках дедалі більша кількість підприємств звертає увагу на різні методи маркетингових досліджень, у тому числі й рекламу з метою мінімізації витрат на пошук ефективних стратегій, які дають можливість міцно утримувати ринкові позиції та збільшувати обсяги збуту, зберігаючи при цьому наявних споживачів і залучаючи нових. Розробці методики планування діяльності туристичного підприємства варто приділяти більше уваги, оскільки саме вона впливає на результативність усіх проведених рекламних заходів.

До найважливіших маркетингових заходів, які вимагають удосконалення з метою підвищення конкурентоспроможності туристичних підприємств належать: удосконалення збутової політики; налагодження зв'язків з корпоративними клієнтами; розширення роботи з турагентствами; удосконалення цінової політики. Акцентування діяльності туристичного підприємства на потребах клієнтів і підвищенні ступеня лояльності клієнтів до туристичного підприємства та його продукції спричинить необхідність серйозного перегляду маркетингової роботи з орієнтацією на нове розуміння ролі клієнта в ланцюжку взаємовідносин між туристичним підприємством і споживачем.

Висновки. В сучасних умовах важливого значення при виході туристичного підприємства на зовнішні ринки набувають створення і виробництво конкурентоспроможного туристичного продукту (послуги) з мінімальними витратами з метою одержання заздалегідь визначеної частки прибутку; якість послуг та здійснюваний контроль за нею, а також реалізація заходів щодо організації збуту, обслуговування після надання послуг і проведення рекламних кампаній. Одержання максимального і стійкого прибутку, проникнення на нові ринки або закріплення на існуючому ринку, і є головним критерієм оцінювання виробничої та маркетингової діяльності туристичного підприємства.

Список використаних джерел:

1. Агафонова Л.Г. Визначення конкурентоспроможності туристичного продукту // Стратегія розвитку туристичної індустрії та громадського харчування: Матеріали міжнародної науково-практичної конференції (25-26 жовтня 2006 р., м. Київ) / Відп. ред. А.А. Мазаракі. – К.: КТЕУ, 2000. – С. 430-434.
2. Скопень М. М. Комп'ютерні інформаційні технології в туризмі / М. М. Скопень. - К. : Кондор, 2005. - 301
3. Смаль І.В. Глобальний і регіональний вектори розвитку туризму / І.В. Смаль // Географія в інформаційному суспільстві: зб. наук. праць: у 4-х т. – К.: ВГЛ Обрії, 2008. – Т. IV. – С.139-141.
4. Юхимчук І. Технологічні аспекти впровадження інформаційних технологій у діяльність туристичного підприємства [Електронний ресурс] / І. Юхимчук // Сучасний стан, ретроспективи та перспективи розвитку економічної системи України : всеукр. студ. інтернет-конф., 14-15 грудня 2010 р. — Режим доступу : http://conf-cv.at.ua/forum/47-378-1.
5.http://www.ukrstat.gov.ua/.
6.http://www.unwto.org/tourism&mdgsezine/.

УДК 330.341.1
Маркіна І.А., д.е.н., професор
Гусаренко М.О.
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ВИРОБНИЧОГО МЕНЕДЖМЕНТУ НА ПІДПРИЄМСТВІ В УМОВАХ РИНКУ

У статті узагальнено підходи до визначення поняття система виробничого менеджменту. Узагальнено підходи до формування системи виробничого менеджменту на підприємствах України з урахуванням сучасних систем якості. Визначено, що в умовах євроінтеграційних процесів саме системи якості формують основні критерії оцінки та ефективності основних складових операційної системи підприємства: переробної, забезпечувальної та планування і контролю.

Ключові слова : виробничий менеджмент, виробнича потужність, виробнича стратегія, система виробничого менеджменту, операційна система.

Markina I., Gusarenko M.

FORMATION OF PRODUCTION AT THE ENTERPRISE MANAGEMENT IN THE MARKET

The paper summarizes the approaches to the definition of a system of industrial management. Generalized approaches to the formation of industrial management at the enterprises of Ukraine in accordance with modern quality management systems. It was found that in the process European integration key role belongs to quality management systems. They form the main criteria for evaluating the effectiveness and the main components of the operating system company: processing, security, planning and control.

Keywords: production management, production capacity, production strategy, production management system, an operating system

Маркина И.А.,Гусаренко М.О.

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА НА ПРЕДПРИЯТИИ В УСЛОВИЯХ РЫНКА

В статье обобщены подходы к определению понятия система производственного менеджмента. Обобщены подходы к формированию системы производственного менеджмента на предприятиях Украины с учетом современных систем управления качеством. Установлено, что в условиях евроинтергационных процессов ключевую роль принадлежит системам управления качеством. Они формируют основные критерии оценки и эффективности основных составляющих операционной системы предприятия: перерабатывающей, обеспечения, планирования и контроля.

Ключевые слова: производиственный менеджмент, производственная мощность, производственная стратегия, система производственного менеджмента, операционная система

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. В умовах ринкових перетворень становище підприємств різних галузей і форм власності докорінно змінюється, розширюються їх права й обов'язки, вони набувають економічної самостійності та повністю відповідають за результати своєї діяльності, перед ними виникають нові цілі і завдання, які раніше взагалі на цьому рівні не розв'язувалися і не ставились. Все це вимагає від

керівників глибокої теоретичної підготовки та вміння ефективного управління організаціями. Тому на сьогоднішній день актуальною стає проблема підготовки спеціалістів, що мають знання та компетенції з управління виробництвом. Саме діяльність у виробничих підрозділах визначає успіхи організації в умовах конкуренції. Це потребує від фахівців виробничої сфери чітко усвідомити закони, принципи і методи ефективного управління операційною діяльністю всього відтворювального циклу. У виробничій сфері створюються передумови і можливості прискореного економічного розвитку, тому сьогодні приділяється значна увага системі виробничого менеджменту на промислових підприємствах..

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Дослідженню даної теми приділялося уваги останніми десятиліттями. Серед них: Ф. Тейлор, Г. Гантт, Ф. Гілберт, Л. Гілберт [1], П. Корженцев [3]. Вітчизняні професори С. Севостьянова [9] та О. Соснін [10] та інші. На їх думку, виробничий менеджмент це систему взаємопов'язаних елементів, які характеризують виробництво, його організацію, технічне обслуговування, а також управління виробничою стратегією, програмою, виробництвом в оперативному режимі, матеріальним забезпеченням виробництва, ціноутворенням, витратами у виробництві. Кожний з цих елементів стосується управління виробництвом і вимагає відповідного розгляду в їх взаємозв'язку та взаємодії. Проте у зв’язку із динамічністю факторів зовнішнього середовища та прискоренням темпів НТП дослідження системи виробничого менеджменту є фрагментарними та недостатньо обґрунтованими.

Цілі статті. Метою даної статті є дослідження особливостей формування системи виробничого менеджменту на підприємствах України в умовах нестабільної економічної ситуації.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.

На сучасному етапі розвитку економіки важливим завданням є формування такого механізму управління виробництвом, який би забезпечував узгоджений, комплексний підхід до організації його функціонування та був спрямований на досягнення ритмічного випуску продукції, своєчасне задоволення потреб споживачів при забезпеченні загальної результативності. Для підвищення ефективності функціонування підприємств зарубіжними та вітчизняними економістами запропоновано різноманітні підходи, концепції, методичні рекомендації тощо. Науковці та служби підприємств по різному розглядають процес організації виробництва, нерідко нехтуючи принципами інтеграції виробництва. В останні роки в закордонній і вітчизняній економічній теорії та практиці все частіше звертається увага на виробничий менеджмент як найбільш ефективну технологію управління операціями і конкурентну перевагу підприємства.

Дослідження процесу виробництва відбувалося по мірі росту його масштабів, ускладнення структури і обсягу, поглибленні розподілу праці, розвитку спеціалізації і кооперації. Зокрема, на сучасному етапі виділяють наступні етапи розвитку операційного (виробничого) менеджменту.

Таблиця 1.1

Головні етапи розвитку операційного менеджменту

Етап часу	Розробник	Досягнення
1	2	3
4000 до н.е.	Єгипет	Концепції планування і контролю. Ідея про те, що для досягнення успіху необхідно спочатку розробляти, а потім здійснювати план.
600 до н.е.	Халдейска імперія	Система контролю випуску продукції, стимулююча оплату праці. Перша концепція, що має відношення до виробництва.
500 до н.е.	Китай	Стандарти діяльності та системи виміру. Принципи спеціалізації (попередники всіх виробничих систем).
Наша ера XVII ст. (1762)	Адам Сміт	Розподіл праці, спеціалізація виробництва (стандартизація комплектуючих, управління запасами, взаємозамінність деталей. Завдатки масового виробництва. Наприклад, венеціанський Арсенал міг виготовити бойову галеру за 24 години).
1802	Елі Уітні	Наукові методи. Стандартизація деталей. Найкращі методи у вимірі, реєстрації розмірів.
XX ст. 1881р.	Фредерік Тейлор	Науковий менеджмент — дослідження методів, розрахунок норм часу, функціональна структура організації, потреба в кооперації, керівництві. Об'єднання досягнень в окрему книгу.
1916 1922	Ганрі Гант Генрі Форд	Графіки Ганта, потреба в навчанні працівників. Великомасштабна складальна лінія, граничне проявлення розподілу праці.
1930	Уолтер Шугарт	Контроль якості. Статистичний контроль процесів.
1938	Атанасов	Створення обчислювальних машин.
1952	П.М.С. Блеккет, Армбаїд Фігенбаум і ін.	Дослідження операцій. Застосування математичних моделей для їх описання (управління запасами, прогнозування, лінійне програмування) тотальний контроль якості.
Японія		Принцип "Точно-вчасно". Неможливість японських виробників утримувати запаси комплектуючих.Виробництво без запасів.
САПР/CAD (CAM)		Автоматизоване проектування виробничих процесів.
1970	США	Концепція сервісних операцій. Планування матеріального забезпечення. Комп'ютерне забезпечення процесів управління.
Сучасність	Паралельний інжиніринг. Реінжиніринг бізнес-процесів	Одночасна розробка продукту та процесу його виробництва. Застосування системного аналізу процесів у масштабі всієї організації, щоб її структура відповідала потребам ринку.

Таким чином, по мірі становлення менеджменту як науки відбувалося формування виробничого менеджменту, який є забезпечує функціонування сучасних підприємств. Зокрема, з позиції практики формування управління виробничими підприємствами та формування їх систем управління виділяють три етапи. Перший етап – це період становлення капіталістичної мануфактури, де регулятором виробництва виступав стихійний механізм ринку. Другий етап – стадія великого машинного виробництва де управління відокремилось від капіталу. Третій етап характеризується формуванням спеціального інституту професійних організаторів виробництва – менеджерів, впровадженням у процес управління сучасних технічних засобів, спробами державного втручання в економіку. У результаті, на початку XXI століття у теорії і практиці управління виробничими підприємствами виникла велика кількість інструментів і методів управління, які забезпечують розвиток сучасних підприємств в умовах конкуренції. Слід зазначити, що значний внесок у розвиток виробничого (операційного) менеджменту зробили окремі вчені, здобутки яких не втратили актуальності і сьогодні (табл. 1.2).

Таблиця 1.2

Вклад вчених у розвиток виробничого менеджменту [узагальнено на основі 1,2,34,911]

Науковці	Внесок у розвиток виробничого менеджменту
Ф.У.Тейлор	Основоположник досліджень з виробництва. Запропонував конкретні рішення, спрямовані на раціональне використання праці робітників і засобів виробництва. Обгрунтував необхідність поділу праці у сфері управління. За його рекомендацією планування було виділено у самостійну функцію управління. У дослідженнях Тейлора міститься розробка різних систем відрядної оплати праці відповідно до науково обгрунтованих методів нормування, праці.
Г. Емерсон	Розглядав питання раціональної організації праці. Запропонував методику досягнення максимальної ефективності.
О.О. Богданов	Заклав основи загальної теорії систем.Увів поняття зворотного зв'язку керованої та керуючої систем. Дав загальний опис різноманітних процесів виникнення і розпаду організацій.
Гілбрт Ф. та Гілберт Л.	На основі дослідження технологічних операцій розробили методику мікроаналізу робочих рухів, яка стала початком наукової організації робочих місць.
Л.В. Канторович	Поклав початок лінійному програмуванню - теорії і методам вирішення екстремальних завдань з обмеженнями, що знайшли поширення в менеджменті.
Черч Г.	Сформулював загальні принципи управління промисловим виробництвом, виділив функції управління і принципи його організації
Гастев А.	Сформулював важливі правила організації праці, висунув тенденцію «вузького місця», запропонував свою систему правил підвищення продуктивності праці.
Керженцев П.	Займався проблемами організації виробництва й управління трудовим колективом, розглянув типи і форми організації, побудову організаційних планів.
Белінський П.	Спробував адаптувати всі види менеджменту до операційної системи організації
Севостьянова С.	Дослідження завдання виробничого менеджменту, а також проблеми, якими повинен займатися у своїй щоденній діяльності менеджер з виробництва. Опис методів організації виробництва та суть технічної підготовки виробництва нової продукції, а також поняття виробничої потужності.

Отже, у процесі еволюції теорії і практики менеджменту важливу роль відіграв процес управління виробництвом, який дозволяв не тільки отримувати прибуток, створювати нові продукти та продукції, але і забезпечувати життєвонеобхідні інтереси суспільства. Тому набуло поширення останніми роками поняття «виробничий менеджмент», «операційний менеджмент», «управління виробництвом». Ці поняття трактуються науковцями по-різному.

Виробничий менеджмент включає комплексну систему забезпечення конкурентоспроможності товару, що випускається на конкурентному ринку. Вона охоплює питання побудови виробничих і організаційних структур, вибору організаційно-правової форми управління виробництвом, збутом і фірмового обслуговування товару відповідно до стадій життєвого циклу.

На думку Л. Шморгун виробничий менеджмент являє собою сукупність принципів, методів, засобів і форм управління виробництвом, яка має на меті підвищення його ефективності та збільшення прибутку, тобто це управлінський процес, спрямований на формування комплексної системи виробництва на засадах оптимального використання ресурсів з метою забезпечення необхідного рівня прибутковості[11]. Тоді як Козловський В. визначає виробничий (операційний) менеджмент - це управління діяльністю, яка відноситься до створення товарів та послуг шляхом перетворення входів (необхідних ресурсів усіх видів) у виходи (готові товари та послуги) [5]. Тоді як Американські професори Річард Чейс та Ніколас Аквілано визначають операційний менеджмент як управління всіма ресурсами, необхідними для виробництва продукції та надання послуг організацією. Інші американські дослідники: Сег Лі та Марк Шнайдернс визначають операційний менеджмент як науку про концепції, методи, процедури, технологію, які використовуються управлінцями в процесі створення та функціонування операційної системи

Російські професори З.П.Румянцева та Н.А.Саломатін визначають виробничий менеджмент як систему взаємозв'язаних елементів, що характеризують виробництво, його організацію, технічне обслуговування, а також управління виробничою стратегією, програмою, виробництвом в оперативному режимі, матеріальним забезпеченням виробництва, ціноутворенням, витратами у виробництві. Кожний із визначених елементів стосується управління виробництвом і вимагає відповідного розгляду у їх взаємозв'язку та взаємодії.

Отже, можна зробити висновок, що в умовах конкуренції система виробничого менеджменту формується на основі здобутків теорії і практики управління виробництвом та операційного менеджменту. У реальному житті для більш ефективного управління підприємством розробляються наукові основи менеджменту, виділяються його різноманітні окремі, умовно самостійні частини, серед яких виробничому (операційному) менеджменту відводиться центральне місце. Відобразити систему менеджменту підприємства можна за рисунком 1.1.

Як видно наведеної схеми, виробничий менеджмент міститься посередині життєвого циклу товару, тобто стадії виробництва передують стадії загального управління, маркетингу, науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт (НДДКР) тощо. Після стадії виробництва йдуть стадії підготовки товару до функціонування, експлуатації та утилізації. Інші елементи менеджменту організації забезпечують управління відповідними функціональними зонами й оптимізують діяльність фірми в цілому.

Рис. 1.1. Виробничий менеджмент у системі менеджменту організації

Досягнення високої якості «виходу» системи, або конкурентоздатності товару, що випускається, можливе за дотримання таких умов:

якість робіт із стратегічного менеджменту та стратегічного маркетингу повинна бути високою, відповідати вимогам конкурентоздатності;

водночас, якість «процесу» в системі, тобто обладнання, технологія, організація виробництва та інші компоненти фірми (власне, якість суто виробничого менеджменту) також має відповідати вимогам конкурентоздатності [7].

Створення виробничої (операційної) системи передбачає проектування виробів і процесів, визначення потужності операційної системи, її розташування, формування стратегії і тактики, розгляд інноваційних можливостей її розвитку.

Перший етап створення операційної системи є проектування виробів і процесів. Проектування виробів спрямоване на задоволення потреб споживача. Для цього підприємство в своїй повсякденній діяльності веде спостереження за попитом, досліджує зміни в товарній пропозиції конкурентів, зміни в технології виробництва. Для того щоб отримати потрібні характеристики виробу, розробник в процесі проектування має зробити вибір варіантів з таких параметрів: розміри і форми; матеріали; співвідношення стандартних і специфічних елементів; модульні компоненти; надлишкові (додаткові) компоненти для підвищення надійності виробу; елементи безпеки.

Наступним кроком створення операційної системи є проектування процесу виробництва. Необхідно розглянути значимість таких критеріїв як виробнича потужність, економічна ефективність, продуктивність, надійність, ремонтопридатність, стандартизація і сталість результатів, безпека, промислова санітарія і гігієна, задоволення життєвих потреб робітників.

Щоб забезпечити потрібні характеристики виробничого процесу необхідно зробити вибір варіантів у таких сферах:

тип переробної системи;

власне виробництво чи придбання деяких комплектуючих виробів;

виконання деяких завдань своїми засобами чи передача їх субпідрядникам;

методи переробки;

сутність механізації та автоматизації;

ступінь спеціалізації праці робітників.

При проектуванні виробничого процесу увага зосереджується на окремих процесах через які проходять комплектуючі матеріали і складальні вузли в міру їхнього виготовлення. Найбільш широко використовують такі інструменти як операційні маршрутні карти, схеми технологічного процесу, складальні схеми і креслення.

Після розробки технологічного процесу в цілому починається проектування окремих його етапів: набір завдань, потоки матеріалів і інформації, що поєднують завдання; збереження матеріалів і інформації.

Наступним етапом у створенні операційної системи є розрахунок виробничих потужностей, їх місцезнаходження та проектування підприємства[8].

Виробнича потужність – це максимально можливе завантаження виробничих підрозділів чи можливість виробництва максимального випуску продукції і послуг. Потужність може виражатися в натуральному і вартісному вираженні випущеної продукції. Потужність підлягає ретельному обчисленню й обґрунтуванню. З метою одержання об’єктивних розрахункових даних розрізняють такі види потужностей: проектну (потенційну), балансову, нормативну, максимальну і мінімальну, оптимальну.

Розрахунки виробничих потужностей виконуються на основі інформації про стан встановленого устаткування з врахуванням наступних правил: необхідно враховувати все наявне устаткування; враховувати ефективний максимально можливий фонд часу роботи устаткування; застосувати передові технічні норми продуктивності устаткування; орієнтуватися на найбільш вироблені способи організації виробництва; необхідно виходити з можливості забезпечення його повного завантаження; не враховувати можливі простої устаткування по технічним та організаційним причинам. Виробнича потужність підприємства визначається за всією номенклатурою продукції,

за показниками потужності провідних цехів основного виробництва, в свою чергу потужність провідних цехів — за показниками потужності провідних дільниць, а потужність останніх за даними пропускної здатності провідного обладнання.

Таким чином, розрахунок виробничої потужності є найважливішим етапом обґрунтування виробничої програми підприємства. На основі максимальної виробничої потужності плануються обсяги випуску продукції складаються баланси потужностей, визначаються обсяги необхідних капіталовкладень.

Наступним етапом при створенні виробничої системи є рішення про розміщення підприємств. Вибір дислокації підприємства здійснюється на основі державних узагальнюючих розробок територіального аспекту індикативних (рекомендаційних) планів-прогнозів. Найважливішим передпроектним документом служить "техніко-економічні обґрунтування" (ТЕО) доцільності і господарської необхідності проектування і будівництва підприємств. При проектуванні проводиться топологічна оптимізація і вирішуються питання, пов'язані з зовнішнім і внутрішнім середовищем функціонування виробничої системи (тополого-ресурсні чинники); організаційно-управлінські чинники та чинники фінансового характеру. Необхідно забезпечити: оптимальне наближення виробничої системи до точок концентрації найважливіших ресурсів; доставку ресурсів у визначеному часовому інтервалі [5].

Початок функціонування системи визначається моментом найбільш пізньої доставки ресурсу; оптимальні витрати на доставку продукції споживачеві; наявність робочої сили, що має необхідні навички і практику визначених видів діяльності; стала інфраструктура обраного місця розташування операційної системи; технічна підтримка з боку інших операційних систем (інформаційних, наукових, сервісних, промислових); політична та економічна підтримка з боку держави.

До основних факторів внутрішнього середовища, які обмежують функціонування системи і тому мають бути врахованими, належать: розмір, конфігурація та інші технологічні аспекти площадок; оцінювання фактичної небезпеки екстремальних режимів; можливість утилізації відходів.

Наступним етапом створення виробничої системи є розробка стратегії і тактики в керуванні операційною системою.

Виробнича стратегія полягає в розробці загальної політики і планів використання ресурсів підприємства, націлених на максимально ефективну підтримку її довгострокової конкурентної стратегії. Стратегія виробничої системи формулюється і затверджується як складова частина стратегічного плану [6].

Тактика базується на критеріях стабільності і рівноваги системи. До тактичних рішень належать: тактика управління запасами; тактика оперативно-виробничого планування; тактика управління якістю; тактика надійності та ремонту обладнання.

Отже, виробнича (операційна) стратегія визначає завдання операційної системи. Робота операційного менеджменту охоплює плани, бюджети й програми, які будуть забезпечувати досягнення загальної стратегії і місії організації.

Найчастіше операційну систему подають як сукупність трьох взаємопов'язаних підсистем: переробної, підсистеми забезпечення та підсистеми планування і контролю (рис.1.2.).

Переробна підсистема здійснює продуктивну діяльність, пов'язану безпосередньо а перетворенням вхідних величин на вихідні результати. Дана підсистема відповідає за технологічні процеси виготовлення та контролю продукції, що виготовляється в заданих кількості та асортименті у відповідні терміни. На впливає тип виробничого циклу системи (одиничний, серійний, масовий з перервним і безперервним циклом) та технологічний цикл (послідовний, паралельний, послідовно – паралельний. На виході процесу виробництва результати переробки можуть бути як позитивні (якість товарів, прибуток, зайнятість населення), так і негативні (технологічні аспекти, витрати, безробіття).

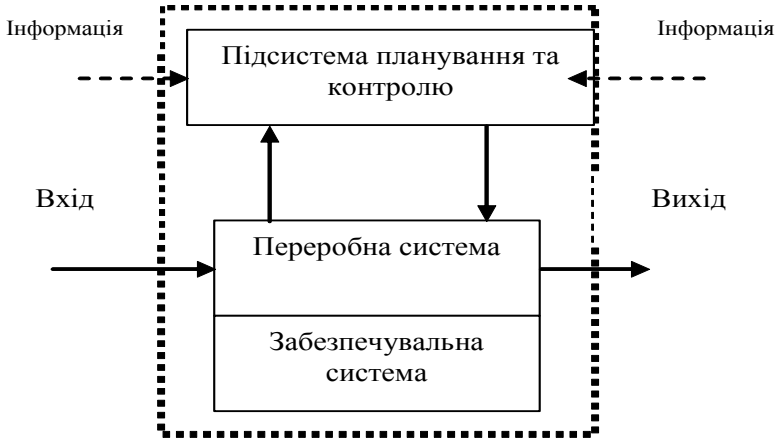


Рис. 1.2. Операційна система та підсистеми [4]

Підсистема забезпечення не пов'язана прямо з виробництвом виходів, але виконує необхідні функції забезпечення переробної підсистеми. До складу підсистеми забезпечення відносяться ремонтне господарство, енергетичне господарство, транспортний відділ, складське господарство та ін. Варто зазначити, що підсистема забезпечення складається з трьох функціональних підсистем нижчого порядку: підсистеми технічної підготовки виробництва нових продуктів (послуг); підсистеми технічного обслуговування виробничої системи у процесі її функціонування; підсистеми ресурсного забезпечення виробничих процесів.

Підсистема планування та контролю отримує від переробної системи інформацію про стан системи, яка надходить із мікросередовища (цілі, політика, персонал тощо) та із зовнішнього середовища (попит на продукцію, вартість ресурсів, тенденції розвитку техніки тощо).

На нашу думку, нинішній етап становлення та розвитку ринкової економіки обумовив необхідність формування четвертої підсистеми управління якістю як складової операційної системи, яка ґрунтується на сучасних стандартів ISO.

Близько двадцяти останніх років ці стандарти швидко поширюються у всьому світі як основні та загальновизнані стандарти в сфері управління якістю. Зараз стандарти ISO 9000 використовуються у 160 країнах світу, застосовуються будь-яким підприємством незалежно від їхнього розвитку і сфери діяльності. Світовими лідерами у цій сфері є Китай, Італія, Японія, Велика Британія, США, Індія, Франція та Німеччина. Стандарти ISO серії 9000 – це пакет документів з управління якістю, підготовлений технічним комітетом Міжнародної організації зі стандартизації.

Стандарти цієї серії загальні і розроблені для організацій, незалежно від типу продукції та чисельності працівників. До пакету документів входять стандарти ISO 9000, ISO 9001, ISO 9004, ISO 19011, які формують узгоджену серію стандартів на системи управління якістю, що сприяє взаєморозумінню в національній та міжнародній торгівлі. У стандартах ISO 9001 встановлено вимоги до систем управління якістю, за ним здійснюється і сертифікація систем.

Застосування українськими підприємствами сертифікації продукції в умовах ринкових відносин дає наступні переваги:

забезпечує довіру внутрішніх і закордонних споживачів до якості продукції;

полегшує і спрощує вибір необхідної продукції споживачами ;

забезпечує споживачу одержання об'єктивної інформації про якість продукції;

сприяє більш тривалому успіху і захисту в конкуренції з виробниками несертифікованої продукції;

зменшує імпорт у країну з аналогічною продукцією;

запобігає надходження в країну імпортної продукції не відповідного рівня якості;

сприяє підвищенню організаційно-технічного рівня виробництва.

Таким чином, управління виробничою діяльністю підприємства є центральною ланкою управління в умовах активного розвитку євроінтеграційних процесів, що відноситься до виробництва товарів та послуг шляхом переробки необхідних ресурсів усіх видів (вхідні системи) і виробництво товарів та послуг (вихідні системи). Саме система виробничого менеджменту повинна враховувати сучасні здобутки теорії і практики управління, що дозволить забезпечити не тільки її конкурентоспроможність, але і сталий розвиток. Це дозволить створити передумови для економічного та технологічного розвитку підприємств України, збалансувати потреби споживачів і можливості виробничих підприємств.

Список використаних джерел:

1. Frank and Lilian Gilbreth: Critical Evaluations in Business and Management. –Routledge, 2003. – 301 с.
2. Гастев А.К. Как надо работать. –М.: URSS, 2011. –477 с.
3. Керженцев П.М. Принципы организации.- М.: Экономика. 2008. – 461с.
4. Белінський П. І. Менеджмент виробництва та операцій: підручник / П. І. Белінський ; Чернівецький нац. ун-т ім. Юрія Федьковича. –К. : Центр навчальної літератури, 2005. –623 с.
5. Козловський В. Організація виробництва: Практикум для студ. спец. "Менеджмент організацій" / Вінницький національний технічний ун-т. –2-ге вид. доп. та перероб. –Вінниця : ВНТУ, 2005. –154 с.
6. Мескон М. Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. Пер. с англ. – М.:Дело, 2004. – 702 с.
7. Пасічник В. Г. Організація виробництва : навчально-методичний комплекс для студентів економічних спеціальностей усіх форм навчання / В. Г. Пасічник, О. В. Акіліна ; Ін-т муніципального менеджменту та бізнесу. –К. : Центр навчальної літератури, 2005. –293 с.
8. Плоткін Я. Д., Пащенко І. Н. Виробничий менеджмент: Навч. посібник, зб. вправ / Державний ун-т "Львівська політехніка"; Інститут підвищення кваліфікації та перепідготовки кадрів {Львів}. –Л., 2009. –257с.
9. Севостьянова С. Виробничий менеджмент: Навч. посіб. / Петро Карпович Кучеба (ред.). –Донецьк : ТОВ "Юго-Восток, Лтд", 2009. –341с.
10. Соснін О. Виробничий і операційний менеджмент: Навч. посіб. / Європейський ун-т. — К. : Видавництво Європейського університету, 2007. – 148с.
11. Шморгун Л.Г.Менеджмент організацій [Електронний ресурс / Л. Г. Шморгун — Режим доступу: http://pidruchniki.ws/10560412/menedzhment_marketingovoyi_diyalnost
12. Черч Г. Основы управления производством. М.: Дело, 1997. – 251 с.

УДК 331.108.2

Маховка В.М., к.е.н.
Катрич С.М., Харь Е.В.
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка

СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА, ЩО Є СУБ'ЄКТОМ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЯК РУШІЙНИЙ ФАКТОР ЙОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ

У статті розглянуто теоретичні питання стратегічного управління персоналом. Визначено сутність та значення стратегічного управління персоналом для підприємств, що здійснюють зовнішньоекономічну діяльність. Проаналізовано види стратегій управління персоналом та сформовано їх ключові компоненти, а також визначено їх вплив на розвиток та функціонування підприємства загалом.

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

Makhovka V., Katrich S., Khary E.

STRATEGIC PERSONNEL MANAGEMENT AT A COMPANY THAT IS THE SUBJECT OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY AS A DRIVING FACTOR FOR ITS FUNCTIONING

The theoretical issues of strategic personnel management are described in the article. The essence and importance of strategic human resources management at enterprises engaged in foreign trade. The types of

personel management strategies and their key components were analized, and determined their impact on the development and operation of the business as a whole.

Keywords: enterprise strategy, personnel management, foreign trade, strategic management.

Маховка В.М., Катрич С.М., Харь Е.В.

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ, КОТОРОЕ ЯВЛЯЕТСЯ СУБЪЕКТОМ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, КАК ОСНОВОПОЛАГАЮЩИЙ ФАКТОР ЕГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ

В статье рассмотрены теоретические вопросы стратегического управления персоналом. Определена сущность и значение стратегического управления персоналом для предприятий, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность. Проанализированы виды стратегий управления персоналом и сформирован их ключевые компоненты, а также определено их влияние на развитие и функционирование предприятия в целом.

Ключевые слова: предприятие, стратегия, управление персоналом, внешнеэкономическая деятельность, стратегическое управление.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. В сучасних умовах трансформації та інтеграції економіки питання стратегічного управління, яке є одним з найважливіших факторів ефективного функціонування підприємств, що здійснюють зовнішньоекономічну діяльність в складних ринкових умовах, але на жаль часто можна спостерігати в діяльності підприємств відсутність стратегічності управління персоналом, що і призводить їх до поразок в конкурентній боротьбі. Для забезпечення високої результативності і підтримки власної конкурентоспроможності на стабільно виковому рівні та іміджу підприємствам, що є суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності повинні використовувати ефективні та діючі стратегії та методики управління персоналом.

На сьогоднішній день, у практиці управління персоналом більшості компаній, що здійснюють діяльність на зовнішніх ринках домінує підхід, який передбачає те, що працівники повинні самі піклуватися про свою кар'єру та професійний розвиток, уміти дорого себе «продавати» [1]. Ми погоджуємось з даною думкою, оскільки працівник сам відповідає за своє професійне становлення. Але умови в яких розвивається або регресує кар'єра працівника, створює підприємство. Саме в його інтересах заохочувати прагнення персоналу до розвитку, навчання, усувати перешкоди, які заявляються на їх шляху та надавати нові можливості [12]. Ці процеси є своєрідними стратегічними викликами, що стоять перед керівництвом багатьох підприємств, і змушують застосовувати такі стратегії управління персоналом, які гарантуватимуть формування професійного та кваліфікованого трудового колективу, забезпечуватимуть високу конкурентоспроможність на ринку, що є особливо актуальним для підприємств, що здійснюють зовнішньоекономічну діяльність, та сприятимуть стабільному зростанню доходів. Практична діяльність більшості підприємств, що функціонував в сучасних ринкових умовах пов'язана з постійним прагненням зберегти і примножити свої позиції: запропонувати кращий товар, збільшити обсяг продажу, отримати прибуток, перевершити конкурентів. Визначених цілей можна досягти лише за умови формування та реалізації ефективної стратегії управління персоналом.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Дослідженню питання стратегічного управління персоналом підприємства присвятили свої праці вітчизняні та зарубіжні науковці, зокрема: Т. Ю. Базаров, Т. С. Балуєв, Л. В. Батченко, О. Н. Громов, Л. І. Євенко, О. П. Єгоршин, Б. Л. Єрьомін, Дж. Іванцевич, А. Я. Кібанов, М. Б. Курбатов, О. А. Лобанов, М. І. Магури, Т. С. Максимов, В. І. Маслов, О. Ф. Новіков, С. І. Самигін, Л. В. Шаульська та інші. У

працях зазначених авторів були розглянуті особливості стратегічного управління персоналом підприємства та визначено основні заходи для його удосконалення на підприємства, що здійснює зовнішньоекономічну діяльність. Проте, дане питання потребує подальшого дослідження та обговорення.

Цілі статті є визначення сутності та особливостей управління персоналом підприємств, що здійснюють зовнішньоекономічну діяльність в сучасних умовах господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Сьогодні функціонування та конкурентоспроможність будь-якого підприємства, що є суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності залежить від управління персоналом як чинника підвищення конкурентоспроможності, досягнення успіху в реалізації його стратегії розвитку, що базується на міжнародних аспектах кадрової політики. Проте варто зазначити, що діяльність підприємства має багатоплановий характер, що обумовлює необхідність існування певного переліку взаємозв'язаних стратегій, в тому числі і стратегії управління персоналом.

Управління персоналом на підприємствах, що здійснюють ЗЕД являє собою сукупність методів, норм, принципів організації, координації, контролю діяльності колективу, спрямованої на досягнення поставленої мети з урахуванням міжнародних масштабів функціонування.

Головною задачею управління персоналом на підприємстві, що здійснює ЗЕД є доцільне об'єднання та розподіл трудового ресурсу, враховуючи комплекс територіальних особливостей, національну орієнтацію та соціальне партнерство.

У структурі підприємств, що здійснюють зовнішньоекономічну діяльність відбуваються істотні зміни пов'язані реалізацією глобального підходу, що передбачає оптимізацію результату як для кожної окремої ланки, так і для підприємства в цілому [5, 14].

У сучасних умовах високої конкуренції для вітчизняних підприємств, що здійснюють зовнішньоекономічну діяльність, з метою забезпечення достатнього рівня конкурентоспроможності в стратегічній перспективі, виникає необхідність постійного вдосконалення, пошуку нового, використання новітніх технологій і методів організації виробництва й управління, що є можливим лише за умови високої кваліфікації, компетентності та досвіду персоналу, який володітиме унікальними знаннями і досвідом в даній сфері. Стратегічна мета системи управління персоналом полягає в забезпеченні розвитку підприємств, що здійснює зовнішньоекономічну діяльність за рахунок ефективного використання людського капіталу. Тому актуальності набувають питання стратегічного управління персоналом підприємства, його навчання та розвитку персоналу.

В сучасних умовах особлива увага приділяється питанням управління персоналом, що викликано новим розумінням ролі людини на підприємстві, коли персонал, його знання, вміння, ініціатива і заповзятливість оцінюється як життєво важливий ресурс. Тобто люди розглядаються як конкурентний ресурс підприємства, який потрібно розміщувати, розвивати, мотивувати разом з іншими ресурсами для досягнення стратегічних цілей підприємства. Це обумовлює підвищену увагу до питань стратегічного управління персоналом, під яким розуміється управління формуванням конкурентоспроможного трудового потенціалу підприємства з урахуванням змін, що відбуваються зараз і в майбутньому, в його зовнішньому і внутрішньому середовищі, яке дозволяє підприємству виживати, розвиватися і досягати своєї мети в довгостроковій перспективі [2, 9].

Стратегія управління персоналом підприємства є складовою корпоративної та конкурентної стратегії та дає можливість визначити типи трудових ресурсів, необхідних для її майбутнього успіху, складати плани розвитку персоналу, визначати основні «двигуни управління» (мінімальні витрати, кращі послуги), а також типи

систем управління людськими ресурсами, процесів, послуг і процедур, необхідних для цілей підприємства [18]. Зазначимо, що стратегія управління персоналом як одна з підсистем загальної стратегії підприємства, формується у вигляді довгострокової програми конкретних дій з реалізації концепції використання і розвитку потенціалу персоналу організації з метою забезпечення її стратегічної конкурентної переваги [15]. Також стратегію управління персоналом необхідно розглядати як розроблений керівництвом пріоритетний, якісно визначений напрямок дій, які необхідні для досягнення довгострокових цілей зі створення високопрофесійного, відповідального і згуртованого колективу і враховують стратегічні завдання підприємства та її ресурсні можливості [10]. У праці [19] стратегію управління персоналом визначено як пріоритетний якісно і кількісно визначений напрям дій у зовнішньому та внутрішньому середовищі підприємства, необхідний для досягнення довгострокових цілей зі створення високопрофесійного, відповідального і згуртованого колективу з урахуванням стратегічних цілей розвитку підприємства і його ресурсних можливостей. Р. Гріфін [4] визначає кадрову стратегію як специфічний набір основних принципів, правил і цілей роботи з персоналом, конкретизованих з урахуванням типів організаційної стратегії, організаційного і кадрового потенціалу, а також типу кадрової політики.

Стратегія управління персоналом, орієнтуючись на конкретний тип загальної чи конкурентної стратегії, повинна: сприяти ефективному використанню можливостей підприємства, головним чином, у сфері роботи з персоналом; протистояти конкурентнтам на ринку; ефективно використовувати сильні сторони та власні можливості; за рахунок створення належних умов для розвитку та раціонального використання кадрового потенціалу, формування висококваліфікованого та компетентного персоналу, посилювати конкурентні переваги; максимально розкривати творчі здібності, вміння та навички працівників, стимулювати їх ініціативність при досягненні як цілей підприємства, так і особистих цілей та всебічно сприяти кар'єрному зростанню та розвитку кадрів. [6].

Питанням визначення сутності стратегії управління персоналом підприємства та її формування присвячено праці багатьох вчених, що виокремлюють різноманітні погляди на дану категорію. Аналіз літератури дозволяє визначити основні підходи до визначення стратегії управління персоналу підприємства:

універсальний підхід, який заснований на тому, що напрямки кадрової політики і практики системи управління персоналом неодмінно приводять до високої якості роботи незалежно від конкретної стратегії, тобто для розробляються найбільш ефективні напрямки кадрової;

підхід випадковості, або відповідності полягає в тому, що на різних підприємствах повинні бути різні політика і практика управління персоналом залежно від загальної стратегії та зовнішнього середовища, в якому функціонує підприємство, що обумовлює взаємозв'язок загальної та кадрової стратегій;

підхід, заснований на врахуванні наявних ресурсів, передбачає, що жоден з вищеназваних підходів недостатній, що кожне підприємство та його працівники є унікальним, і тому політика і практика управління персоналом, що приводить до високої якості роботи, повинні бути унікальними, розробленими тільки для даного підприємства [16].

підхід, який передбачає визначення персонал-стратегії як однієї з функціональних стратегій, а для її формування використовуються похідні заходи щодо розробленої загальної стратегії. А процес формування стратегії управління персоналом передбачає визначення мети, критеріїв і показників ефективності управління персоналом підприємства встановлення фінансових, матеріальних, соціальних обмежень функціонування системи управління персоналу, визначення структури кадрової служби та взаємозв'язків підприємства з зовнішнім середовищем [17].

підхід заснований на наявних або необхідних кадрових ресурсах, що формують стратегію управління персоналом, згідно якого дана вона є центральною самостійною функціональною стратегією. Згідно даного підходу основний акцент здійснюється на сферу соціальних та людських інтересів, проте спостерігається обмеженість використання даного підходу на практиці у використанні з іншими, пов'язаними з виробництвом [7].

підхід до формування стратегії управління персоналом, який передбачає узгодження загальної стратегії підприємства з наявними та необхідними кадровими ресурсами [13].

Згідно з вищевказаним стратегію управління персоналом підприємства як план, який дозволяє визначати та інтегрувати цілі й завдання системи управління персоналом, кадрову політику, якої необхідно дотримуватись та послідовну програму розвитку та навчання персоналу. В свою чергу при формуванні стратегії управління персоналом необхідно враховувати сферу діяльності підприємства, особливо це стосується підприємств, що здійснює зовнішньоекономічну діяльність, та передбачає врахування прийомів і методів ведення бізнесу та конкуренції на зовнішніх ринках та ринкову позицію та перспективу розвитку підприємства [8, 11].

Стратегічне управління персоналом дає змогу вирішувати ряд завдань:

забезпечення підприємства необхідними людськими ресурсами відповідно до його стратегії;

формування внутрішнього середовища підприємства таким чином, що внутрішньо організаційна культура, ціннісні орієнтири, пріоритети у потребах створюють умови та стимулюють відтворення та реалізацію людських ресурсів і власне стратегічного управління;

здатність усунення суперечностей у питаннях централізації – децентралізації управління персоналом [3].

Визначимо види стратегій управління персоналом для підприємств, що здійснюють зовнішньоекономічну діяльність:

стратегія росту (розвитку), що передбачає залучення висококваліфікованого персоналу, який може інтегрувати та пропонувати нові ідеї, нестандартні способи і методи вирішення проблем, що дозволить підвищити конкурентоспроможність підприємства на ринку. Дана стратегія повинна бути орієнтована на формування незалежної ефективної системи мотивації персоналу та створення сприятливого психологічного клімату в колективі. Особливістю даної стратегії є формування у кадрів власного досвіду, постійний саморозвиток та самовдосконалення.

стратегія стабілізації є формування сталого колективу та закріплення висококваліфікованих кадрів на ключових посадах. Дана стратегія передбачає перенавчання та розвиток персоналу для потреб підприємства, що виходить на зовнішні ринки. Для даної персонал-стратегії характерний постійний розвиток персоналу на основі соціальних гарантій.

стратегія скорочення персоналу використовується на підприємства, що здійснюють зовнішньоекономічну діяльність, коли існує потреба у скороченні штату чи розформуванні підрозділів. Дану стратегію застосовують у умовах переорієнтації діяльності підприємства, санації та ліквідації. Дана стратегія передбачає звільнення некваліфікованого персоналу, стимулювання детермінованого виходу на пенсію, перекваліфікацію деяких працівників.

Для підприємств, що здійснюють зовнішньоекономічну діяльність в умовах мінливості зовнішнього середовища та постійного виникнення небезпек у внутрішньому середовищі стратегія управління персоналом повинна бути спрямована на залучення кадрів особливо високої кваліфікації з творчими і підприємницькими задатками, переважно з досвідом роботи. Для формування ефективного колективу підприємство повинне створювати та забезпечувати належну систему оплати праці та мотивації, що розвиватиме творчі здібності працівників, постійно підвищувати рівень

знань, кваліфікації та досвіду. Особливу увагу необхідно приділяти можливості кадрового зростання, соціальним гарантіям, що є характерним для японської системи управління персоналом.

Висновки. Підсумовуючи вищесказане, можна стверджувати, що стратегія управління персоналом являє собою специфічний набір основних принципів, правил і цілей роботи з персоналом, конкретизованих з урахуванням типів організаційної стратегії, організаційного і кадрового потенціалу, а також типу кадрової політики. Для підприємств, що здійснюють зовнішньоекономічну діяльність стратегічне управління персоналом необхідно розглядати як пріоритетний напрям дій керівництва у зовнішньому та внутрішньому середовищі підприємства, необхідний для досягнення довгострокових цілей зі створення високопрофесійного, відповідального і згуртованого колективу з урахуванням стратегічних цілей розвитку підприємства і його ресурсних можливостей. В сучасних умовах перспективи, ефективність та результативність діяльності підприємства, яке є суб'єктом ЗЕД залежать від персоналу. Глобалізація бізнесу, нарощення операційної діяльності, збільшення прибутків відповідно призводить до розширення штату, що потребує удосконалення стратегії управління персоналом з урахуванням діяльності підприємства. Перспективи подальших наукових досліджень уданій сфері полягатимуть у аналізі особливостей відбору, навчання, розвитку, управління кар'єрою та ротації персоналу підприємств, що орієнтовані на діяльність в міжнародному бізнесі.

Список використаних джерел:

1.Morison R., Erickson T., Dychtwald K. Managing middlescence // Harvard Business Review. – 2006. – March. – P. 79-86.
2.Апенько С., Коньшунова А. Миссия, цель и стратегия управления персоналом // «Кадровик. Кадровий менеджмент», 2007.– № 1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.vkaznu.ru/index.php?showtopic=8100. – Заголовок з титулу екрану.
3.Беккер Й. Менеджмент процессов / под ред. Й. Беккера, Л. Вилкова, В. Таратухина, М. Кугелера, М. Роземанна. – М. : Изд-во "Эксмо", 2008. – 384 с.
4.Грифін Р. Основи менеджменту : підручник / Р. Грифін, В. Яцура; наук. ред. В. Яцура, Д. Олесневич. – Львів : Вид-во "БаК", 2001. – 624 с.
5.Гусарова М. Стратегия управления персоналом: понятия и классификация / М. Гусарова, А. Тропынин // Кадровик. Кадровый менеджмент. – 2009. – № 7. – С. 4 – 11.
6.Дериховська В.І Взаємозв'язок розвитку персоналу та стратегії управління персоналом // Бізнесінформ. – 2013. – №7. – С. 341-347
7.Дуракова И.Б., Волкова Л.П. Управление персоналом. - М.: 2009. — 569 с.
8.Жуковський М.О. Трудові ресурси як складова конкурентоспроможності підприємства / М.О. Жуковський // Актуальні проблеми економіки : наук. економ. журнал. – 2007. – С. 54-59.
9.Ігнатьєва І. А. Методологічні аспекти управління стратегічним потенціалом підприємства / І. А. Ігнатьєва // Проблеми науки. – 2005. - № 1. – С. 8-12.
10. Кибанов А.Я. Управление персоналом организации : Учебник/ под ред. А. Я. Кибанова.– 2-е изд., доп. и перераб.– М. : ИнФРА-М, 2002.– 638 с.].
11. Ковтун О.І. Про методологію формування стратегії підприємства / Економіка України. – №9. – 2014. – С. 19-34.
12. Кулик Ю.Є. професійний розвиток менеджерів як стратегія управління персоналом у міжнародному бізнесі // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 8. – С.116-123.
13. Маслов В.И. Стратегическое управление персоналом. /Учебное пособие/ Московский международный институт эконометрики, информатики, финансов и права, М., 2003 г. 92 с.
14. Михайлушкин А.И. Экономика транснациональной компании: учеб. пособие для вузов/ А.И. Михайлушкин, П.Д. Шимко. – Москва: Висш. шк., 2005. – 335 с.
15. Міщенко А. П. Стратегічне управління : [навч. посібник] / А. П. Міщенко. – К. : «Центр навчальної літератури», 2004. – 366 с.
16. Торрингтон Д., Холл Л., Тэйлор С. Управление человеческими ресурсами : Учебник / Пер. 5-го англ. издания. ; Науч. ред. перевода Хачатуров А. Е.– М. : Издательство «Дело и Сервис», 2004.– 752 с.
17. Хміль Ф. І. Основи менеджменту : Підруч. / Ф. І. Хміль. - К. : Академвидав, 2005. - 608 с. - (Альма-Матер). - Бібліогр.: с. 586.
18. Шекшня С. В. Управление персоналом современной организации: Учеб.-практ. пособие. / С. В. Шекшня — М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез»», 2000. —368 с.
19. Щербак В. Г. Управління персоналом підприємства / В. Г. Щербак. – Харків : Вид-во ХНЕУ, 2005. – 220 с.

Рецензент д.е.н., професор Маркіна І.А.

УДК 338.2, 65.011.8
Мироненко К.С.
Одесский национальный политехнический университет

ОСОБЕННОСТИ РЕИНЖИНИРИНГА БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ СОВРЕМЕННОГО ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Рассмотрены методы совершенствования бизнес-процессов. Определены понятие и сущность их реинжиниринга. Исследованы особенности реинжиниринга бизнес-процессов, а также обоснована эффективность его использования на современном промышленном предприятии.
Ключевые слова: бизнес-процесс, промышленное предприятие, методика быстрого анализа решений. бенчмаркинг, перепроектирование, реинжиниринг.

Myronenko K.

FEATURES OF BUSINESS PROCESSES REENGINEERING OF THE MODERN INDUSTRIAL ENTERPRISE

The methods of improvement of business processes are considered. The concept and essence of their reengineering are defined. Features of reengineering of business processes are investigated, and also efficiency of its use at the modern industrial enterprise is proved.
Keywords: business process, industrial enterprise, technique of the fast analysis of decisions. benchmarking, redesign, reengineering.

Мироненко К.С.

ОСОБЛИВОСТІ РЕІНЖИНІРИНГА БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ СУЧАСНОГО ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Розглянуто методи вдосконалення бізнес-процесів. Визначено поняття та сутність їх реінжинірингу. Досліджено особливості реінжинірингу бізнес-процесів, а також обґрунтовано ефективність його використання на сучасному промисловому підприємстві..
Ключові слова: промислове підприємство, бізнес-процес, методика швидкого аналізу рішень, бенчмаркінг, перепроектування, реінжиніринг.

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами. Сложившиеся условия хозяйствования промышленных предприятий обострили конкуренцию, как на внутреннем, так и на внешнем рынке. Последствия экономического кризиса, а также политики правительства относительно защиты отечественных производителей, высокий уровень морального и физического износа производственных фондов и другие факторы обусловили актуальность проблемы обеспечения эффективности деятельности и конкурентоспособности предприятий.

В этих условиях технологии бизнеса характеризуются высокой динамичностью, ориентацией промышленного производства на индивидуальные потребности покупателей, непрерывным совершенствованием технико-технологических возможностей производителей. В связи с этим в управлении предприятием происходит смещение приоритетов с управления использованием отдельных ресурсов на организацию динамических бизнес-процессов.

Анализ последних исследований, в которых начато решение проблемы. Проблемами управления процессами, совершенствования бизнес-процессов предприятий занимались как иностранные, так и отечественные ученые, среди которых П. Друкер, Т.Давенпорт, Е. Деминг, М. Хаммер, Дж. Харингтон, Дж. Чампи, А. Шеер, С. Ильдеменов, С. Никаноров, Е. Ойхман, Е. Попов, С. Рубцов, Ф. Уллах, и др.

Анализ последних публикаций показал, что недостаточно исследованными остаются большое количество вопросов управления бизнес-процессами, в частности вопросы определения эффективных методов совершенствования бизнес-процессов,

вопросы использования моделирования бизнес-процессов по очередности их реализации, а также особенности применения реинжиниринга бизнес-процессов в современных условиях хозяйствования.

Цели статьи. Целями статьи являются рассмотрение методов совершенствования бизнес-процессов, исследование особенностей их реинжиниринга, обоснование эффективности его использования на современном промышленном предприятии.

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов. Сегодня существует несколько пониманий процессного подхода к управлению. Первое понимание процессного подхода основывается на системном рассмотрении деятельности предприятия как совокупности процессов и разработки системы управления процессами с использованием стандартов ISO серии 9000:2000. Другое понимание процессного подхода базируется на выделении «сквозных» процессов их детализации и дальнейшей реорганизации. Первое понимание процесного подхода основывается на четырех основных положениях:

1.Определение процессного и системного подхода относительно предприятия;

2. Определение бизнеса-процесса компании;

3. Понимание шагов, необходимых для внедрения процесного подхода;

4. Определении системы взаимосвязанных процессов компании.

На базе точного понимания процесса можно установить фундамент процесного управления предприятием.

В соответствии с этим подходом процесс определяется как устойчивая, целенаправленная совокупность взаимосвязанных видов деятельности, которая по определенной технологии превращает входы в выходы, имеющие полезность для потребителя.

Приверженцы подхода «сквозных» процессов определяют процесс как целенаправленную последовательность операций, работ, которые приводят к заданному конечному результату. При данном подходе процесс представляет собой перечень работ, выполняемых поочередно в разных структурных подразделениях, очень часто даже по разным функциональным направлениям, с разными ответственными исполнителями, входной, исходной документацией и т.п. Это делает возможным использование разных методик класса Work Flow (IDEF3, ARIS eEPC). Методика «сквозных» процессов определяет необходимость устранения разрывов на межфункциональных стыках процессов, контроля эффективности всей цепи процесса вплоть до заказчика.

Управление бизнес-процессами возникло в рамках концепций общего управления качеством (TQM) и непрерывного совершенствования процессов (CPI), согласно которым предполагается сквозное управление бизнес-процессом как единым целым, который выполняется взаимосвязанными подразделениями предприятия.

Управление бизнес-процессами необходимо, прежде всего, рассматривать на уровне взаимодействия различных предприятий, когда требуется координация деятельности предприятий-партнеров в потоках товародвижения. Здесь необходимо выделить роль логистики, которая способствовала возникновению методов организации поставок по принципу точно в срок (JIT), реализация которых невозможна без управления бизнес-процессами как единым целым [1].

В любом понимании процессного управления основополагающим и определяющим моментом повышения эффективности управления является управление бизнес-процессом в направлении его совершенствования. Можно выделить два подхода к управлению бизнес-процессами:

– совершенствование существующих бизнес-процессов;

– перепроектирование бизнес-процессов и их реинжиниринг.

Совершенствование бизнес-процессов может привести к заметному улучшению, однако все же составит только прирост относительно существующего уровня ведения бизнеса. Такое совершенствование происходит за счет отказа от второстепенных видов

деятельности, переформатирования структурных подразделений и делегирование полномочий с целью повышения эффективности и экономии используемых ресурсов.

Перепроектирование процессов, в частности, реинжиниринг, предусматривает осуществление радикальных, коренных изменений. Это может означать перестроение, как отдельных процессов, так и организации в целом, а также взаимоотношений с поставщиками и потребителями. Оно осуществляется после тщательного анализа существующих бизнес-процессов и способов их эффективного взаимодействия.

Концепция совершенствования бизнес-процессов (BPI) основывается на четырех подходах, направленных на повышение эффективности и адаптируемости бизнес-процессов:

1. Методика быстрого анализа решений (FAST);
2. Бенчмаркинг;
3. Перепроектирование;
4. Реинжиниринг бизнес-процессов.

Методика быстрого анализа решений FAST разработана для быстрого нахождения решения и получения результатов от бизнес-процессов. Методика предполагает фокусирование внимания группы на определенном процессе в ходе одно- двухдневного совещания для определения способов, которыми группа может улучшить этот процесс в течение следующих 90 дней. Перед окончанием совещания руководство одобряет или отклоняет предложенные усовершенствования. Данная методика может использоваться в мероприятиях любого уровня. Типичными улучшениями при использовании методики является снижение затрат, длительности цикла и уровня ошибок на 5-15%.

Бенчмаркинг можно назвать сравнительным анализом. Бенчмаркинг процесса – систематический метод определения, понимания и творческого развития товаров, услуг, проектов, оборудования, процессов и процедур (принципов) для улучшения текущей деятельности предприятия путем изучения того, как различные предприятия выполняют одинаковые или похожие операции. Как правило, бенчмаркинг снижает затраты, длительность цикла и уровень ошибок на 20-50%. Во время проведения бенчмаркинга, с помощью сравнительного анализа используют альтернативные решения, которые могут привести к улучшению бизнес-процессов, и выбирается то, которое принесет лучший результат с точки зрения будущей перспективы для предприятия (BFSS). Ориентированное на будущее решение (FSS) – сочетание действий и изменений, которые могут применяться в отношении исследуемого процесса для увеличения его ценности для акционеров. Наиболее выгодное ориентированное на будущее решение (BFSS) приводит к наиболее выгодному перепроектированию бизнес-процессов предприятия с точки зрения акционеров. Такое решение характеризует наилучшие сочетания риска и результата, удовлетворения требований потребителей и доли рынка, добавленной стоимости на одного работника и затрат на внедрение и тому подобное. При реализации типового проекта бенчмаркинга разработка наиболее выгодного, ориентированного на будущее решения занимает от 4 до 6 месяцев. Учитывая опыт использования этот подход целесообразно выбирать для 5-20% основных процессов компании [2].

Перепроектирование процессов снижает затраты, длительность цикла и уровень ошибок на 30-60%. При перепроектировании процессов определение BFSS занимает от 80 до 100 дней. Использование данного подхода может быть корректным примерно для 70-90% основных бизнес-процессов. Такой подход целесообразно использовать, если улучшение показателей деятельности предприятия на 30-60% сможет обеспечить ему конкурентные преимущества.

Реинжиниринг процесса еще называют разработкой нового процесса или инновацией процесса, поскольку его успех главным образом основывается на инновациях и творческих способностях команды по совершенствованию процессов. Он наиболее радикальный из всех четырех подходов к совершенствованию бизнес-процессов. Такой подход обеспечивает свежий взгляд на цели процесса и полностью

игнорирует существующий процесс и структуру компании, все начинается, как будто вы только начинаете разрабатывать этот процесс. Реинжиниринг при правильном проведении снижает затраты и длительность цикла на 60-90% и уровень ошибок на 40-70%. Данный подход оказывается полезным в тех случаях, когда процесс организации деятельности компании на данный момент настолько устарел, что не стоит даже пытаться его сохранить или влиять на него путем внедрения BFSS. Реинжиниринг бизнес-процессов может быть корректно использован для 5-20% основных процессов компании. Данный подход позволяет команде спланировать процесс так, будто не существует никаких ограничений, то есть сделать процесс идеальным с точки зрения его построения, не ограничиваясь наличием финансовых ресурсов, информационных возможностей и т.п. [3]. Это позволяет создать новый процесс, используя последние достижения науки и техники, в частности системы автоматизации процессов обработки информации, что в результате дает возможность сделать настоящий прорыв для предприятия. Реинжиниринг бизнес-процессов обеспечивает максимальное улучшение и совершенствование процессов, но в то же время остается самым дорогим методом и может быть непосильным для предприятия, а иногда даже разрушительным из-за достаточно высокой степени риска.

Реинжиниринг бизнес-процессов не предполагает осуществления постоянных, незначительных изменений, приводящих к небольшому приросту улучшения показателей функционирования предприятия. В результате успешно проведенного реинжиниринга, т.е. быстрого осуществления глубоких и всесторонних коренных изменений системы управления компания достигает существенного «прорыва», роста эффективности в десятки и сотни раз. Специфика реинжиниринга заключается в том, что управление переходит в сквозные бизнес-процессы, ответственность за которые от начала до конца берут на себя группы единомышленников, способные выполнять широкий спектр работ [4].

Учитывая опыт проведения реинжиниринга можно сказать, что его проведение приводит к совершенствованию процессов и росту показателей результативности в несколько раз (2, 4, 10 и больше), или на 50%, 70% и даже 90%. При обычном совершенствовании бизнес-процессов такие результаты невозможно получить, улучшение возможно в пределах 5-20% [5].

Основоположниками концепции реинжиниринга считаются американские специалисты М. Хаммер (профессор школы бизнеса Гарвардского университета) и Дж. Чампи (ведущий эксперт по внедрению идей реинжиниринга, который возглавляет консалтинговую фирму CSC Index) [6]. Они определяют реинжиниринг бизнес-процессов как создание компании заново, и определяют его как фундаментальное переосмысление и радикальное перепроектирование бизнес-процессов для достижения существенных улучшений в таких ключевых для современного бизнеса показателях результативности как затраты, качество, уровень обслуживания и оперативность. Бизнес-процесс при этом определяется как совокупность различных видов деятельности, в рамках которой на «входе» используется один или более видов ресурсов и в результате этой деятельности на «выходе» создается продукт, представляющий ценность для потребителя. Бизнес-процесс можно представить как совокупность логически взаимосвязанных задач, направленных на достижение результата. При этом бизнес-процесс характеризуется двумя особенностями.

– он имеет своих внутрифирменных платежеспособных заказчиков;

– он пересекает организационные границы, то есть он проходит барьеры, которые существуют между подразделениями компании, а также между различными предприятиями, связанными между собой отношениями «поставщик-потребитель».

Бизнес-процесс чаще всего не зависит от формальной организационной структуры предприятия. Реинжиниринг предусматривает перенос приоритетов внутрифирменного менеджмента с пооперационной специализации на межфункциональные бизнес-процессы, такие, например, как разработка нового продукта или услуги, выполнение заказов клиентов, послепродажный сервис и т.п.

Целью реинжиниринга бизнес-процессов является целостное и системное моделирование и реорганизация материальных, финансовых, информационных потоков, направленное на упрощение организационной структуры, перераспределение и минимизацию использования различных ресурсов, сокращение сроков реализации заказов клиентов, повышение качества их обслуживания.

Реинжиниринг бизнес-процессов обеспечивает решение следующих задач:

– определение оптимальной последовательности выполняемых функций, которая приводит к сокращению цикла изготовления и продажи товаров и услуг, обслуживания клиентов, в результате чего происходит увеличение оборачиваемости капитала и рост всех экономических показателей предприятия;

– оптимизация использования ресурсов в различных бизнес-процессах, в результате чего минимизируются издержки производства и обращения, и обеспечивается оптимальное сочетание различных видов деятельности;

– построение адаптивных бизнес-процессов, направленных на быструю адаптацию к изменениям потребностей конечных потребителей продукции, производственных технологий, поведения конкурентов на рынке и, соответственно, повышение качества обслуживания клиентов в условиях динамичности внешней среды;

– определение рациональных схем взаимодействия с партнерами и клиентами, и, как следствие, рост прибыли, оптимизация финансовых потоков.

Моделирование работы предприятий, и в частности, определение перечня бизнес-процессов, выделилось в отдельное самостоятельное направление исследований, которым занимаются многие ученые. Например, исследователи из Плимутского университета (США) разработали иерархию бизнес-процессов, которая имеет пять уровней. В этой иерархии процессы делятся на три основные группы

– производство;

– управление;

– поддержка.

Более упрощенный подход был предложен в результате выполнения норвежского проекта TOPP по сравнительному бенчмаркингу. Эта программа по разработке методов повышения производительности производства выполнялась под руководством организации NTNU / SINTEF, в результате чего была предложена структурная схема бизнес-процессов [7].

Исследованием бизнес-процессов с целью составления обобщающего списка основных бизнес-процессов, которые отражали бы интересы большинства компаний, занимались также Международный центр сбора и анализа бенчмаркинговой информации (IBC) и Европейский фонд управления качеством (EFQM).

Но независимо от количества бизнес-процессов, структуры их для каждой компании, наличия либо отсутствия некоторых видов отдельных классификационных признаков, в общем случае проведение реинжиниринга бизнес-процессов имеет определенную последовательность.

Можно выделить следующие этапы реинжиниринга бизнес-процессов:

– разработка проекта и выделение бизнес-процессов. На этом этапе определяются цели и задачи проекта, формируется команда по реинжинирингу, определяется концепция реинжиниринга;

– документирование бизнес-процессов. На этом этапе выполняется построение графических моделей бизнес-процессов на основе предложенной методики их документирования, хронометрируются составляющие операции бизнес-процессов;

– сравнительный анализ бизнес-процессов. Проводится анализ бизнес-процессов с целью сравнения их с бизнес-процессами лидирующих структурных подразделений предприятия или конкурентов;

– разработка образа будущего предприятия. Данный этап имеет целью сформировать систему взглядов на новую компанию соответственно ее целям и

возможностям;

– анализ проблем и перепроектирование бизнес-процессов и технологий. Этот этап предполагает выявление проблемных мест бизнес-процессов;

– внедрение новых бизнес-процессов, технологий и оценка результатов. На этом этапе необходимо сопоставить результаты эффективности функционирования бизнес-процессов с запланированными в начале реинжиниринга критериями с учетом затрат по видам функциональной деятельности.

Успех процесса реинжиниринга обусловлен определенными факторами. В первую очередь, успех реинжиниринга связан с быстрыми преобразованиями на предприятиях, поскольку именно радикальность и стремительность определяют отдаление предприятия от ситуации, в которой она находится на данном этапе. Соответственно, чтобы не было конфликтов, необходимо, чтобы персонал предприятия был настроен на быстрые и кардинальные изменения характера работы, определение круга работ, ответственности и настроен на командную работу. Также успех реализации реинжиниринга определяет формирование у каждого работника единого для всех понимания приоритетного будущего для компании и своего личного вклада в его достижение. Немалую роль играет создание необходимой среды и инфраструктуры для обучения, профессионального роста и развития творческих способностей работников. Особое внимание следует обратить и на то, что успех реинжиниринга зависит не столько от автоматизации определенных процессов, сколько от правильного их построения и структуризации, что позже воплощается в автоматизированных системах управления.

Выводы. Полезность реинжиниринга объясняется не столько объективной корректностью и практической ценностью, сколько характерным способом анализа проблем, а также тем, что решения, которые принимаются на основе реинжиниринга порождают общественный резонанс относительно связанных с ним событий. Основной целью реинжиниринга является гибкое и оперативное приспособление к ожидаемым изменениям потребностей потребителей, соответствующее изменение стратегии, технологии, организации производства и управления на основе построения эффективной системы бизнес-процессов. Концепция реинжиниринга доказала свою эффективность при реализации. Реинжиниринг является самым эффективным методом совершенствования бизнес-процессов в процессном управлении, поскольку предусматривает рост эффективности в разы и выводит промышленное предприятие, его осуществляющего, на принципиально новый уровень развития.

Список использованных источников:

1.Общая характеристика реинжиниринга бизнес-процессов. Информационный бизнес-портал Market pages [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.market-pages.ru/biznesproces/1.html.
2.Davenport T. Process Innovation: Reengeneering Work through Information Technology. – Boston: Harvard Business School Press, 1993. – 270 c.
3.Робсон М. Практическое руководство по реинжинирингу бизнес-процессов: пер. с англ. / М. Робсон, Ф. Уллах. – М.: Аудит. ЮНИТИ, 1997. – 224 с.
4.Реинжиниринг бизнес-процессов: модное лекарство? Інтернет-портал для управлінців. Management [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.management.com.ua/bpr/bpr013.html.
5.Бизнес-проектирование: технология анализа и оптимизация бизнес-процессов. Информационный портал HR-Portal [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.hr-portal.ru/pages/bpta/bpta46.php.
6.Hammer M. Reengeneering the Corporation: A Manifesto for Business Revolution / M. Hammer, J. Champy. – London: Nicholas Brealey Publishing, 1993. – 280 c.
7.Scheer A.-W. Business process engineering: reference models for industrial enterprises. – NY, 1995. – 348 p.
8.Реинжиниринг бизнес-процессов предприятия. Информационный портал Grandars. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.grandars.ru/college/biznes/reinzhiniring.html.
9.Друкер П. Эффективное управление. Экономические задачи и оптимальные решения: пер. с англ. / П. Друкер. – М.: ФАИР ПРЕСС, 2003. – 288 с.
10. Section 9. Myronenko K.S. Problem aspects of innovative activity of industrial enterprises (p. 115-125) / K.S. Myronenko, O.V. Stanislavyk, O.M. Kovalenko O.M. [Innovativeness and entrepreneurship: monograph] / edited by Ewa Bojar, Korneliusz Pylak. – Lublin: Politechnika Lubelska, 2014. – 136 p.
11. Ойхман Е.Г. Реинжиниринг бизнеса: Реинжиниринг организаций и современные информационные технологии / Е.Г. Ойхман, Э.В. Попов. – М.: Финансы и статистика, 1997. – 336 с.
12. Мироненко К.С. Ключевые аспекты внедрения ERP-систем на инновационно-активных промышленных предприятиях / К.С. Мироненко, А.М. Коваленко, Е.В. Станиславик // Науковий вісник Одеського національного економічного університету. – Одеса: ОНЕУ, 2014. – № 6 (214). – С. 83-94.

Рецензент д.е.н., професор Вахович І.М.

УДК 330.65
Нікітіна А.В., к.е.н.
Харківський національний автомобільно-дорожній університет

УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ

У статті проаналізовано сутність поняття «економічна безпека підприємства» (ЕБП). Узагальнено концепцію управління економічною безпекою підприємства в умовах глобалізаційних перетворень на прикладі автотранспортних підприємств (АТП). Виявлено, що за сучасних динамічних умов жорсткої конкуренції впровадження нових систем управління, які б охоплювали всі сфери функціонування підприємства і допомагали вирішувати проблеми забезпечення високого рівня економічної безпеки, є неодмінним підґрунтям для ефективного управління підприємствами, й економічною безпекою зокрема. Визначено, що управління економічною безпекою підприємства передбачає симбіоз двох таких аспектів як стратегічний та оперативний. Ідентифіковано суб'єкт управління економічною безпекою підприємства, в якості апарату управління цього суб'єкта. Запропоновано модель системи управління економічною безпекою АТП, яка ілюструє взаємодію між підсистемами на основі прямих і обернених зв'язків, що реалізуються у горизонтальному і вертикальному напрямах у рамках накладених обмежень. Обґрунтовано необхідність подальшого розвитку теоретичних аспектів економічної безпеки підприємств у розрізі впровадження комплексу превентивних заходів для мінімізації впливу загроз на ефективне функціонування суб'єкта господарювання.

Ключові слова: економічна безпека підприємств; загроза; система; управління економічною безпекою.

Nikitina A.

THE DEVELOPMENT OF ENTERPRISE ECONOMIC SAFETY MANAGEMENT UNDER CONDITIONS OF GLOBALIZATION CHANGES

The article delouses the essence of the concept of "enterprise economic security" (EES) from different perspectives scientists. Clarified defined The concept of of management of enterprise economic security was analyzed as an example of motor transport enterprises (MTE) in terms of globalization changes. It was found that in the current conditions of tough competition the dynamic introduction of new management systems which would covering all areas of the enterprise and solving the problem to provide a high level of economic security is an essential foundation for effective corporate governance, and economic security in particular. It was determined that the management of economic security company provides a symbiosis of two such aspects as strategic and operational. The subject of economic security management was identified as main element of the management system. The model system of economic security MTE illustrating the interaction between subsystems based on direct and inverse relationships that are realized in horizontal and vertical directions within the restrictions was proposed. The necessity of further development of the theoretical aspects of economic security in the context of the implementation of the complex preventive measures to minimize the impact of threats to the effective functioning of the entity.

Keywords: economic security; threat; system; economic security management of enterprise.

Никитина А.В.

УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИОННЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ

В статье проанализирована сущность понятия «экономическая безопасность предприятия» (ЭБП). Обобщена концепция управления экономической безопасностью предприятия в условиях глобализационных преобразований на примере автотранспортных предприятий (АТП). Выявлено, что в современных динамических условиях жесткой конкуренции внедрение новых систем управления, которые охватывали все сферы функционирования предприятия и помогали решать проблемы обеспечения высокого уровня экономической безопасности, является непременным основанием для

эффективного управления предприятиями, и экономической безопасностью в частности. Определено, что управление экономической безопасностью предприятия предусматривает симбиоз двух таких аспектов как стратегический и оперативный. Идентифицировано субъект управления экономической безопасностью предприятия, в качестве аппарата управления этого субъекта. Предложена модель системы управления экономической безопасностью АТП, которая иллюстрирует взаимодействие между подсистемами на основе прямых и обратных связей, реализуемых в горизонтальном и вертикальном направлениях в рамках наложенных ограничений. Обоснована необходимость дальнейшего развития теоретических аспектов экономической безопасности предприятий в разрезе внедрения комплекса превентивных мер для минимизации влияния угроз на эффективное функционирование предприятия.

Ключевые слова: экономическая безопасность предприятий; угроза; система; управления экономической безопасностью.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Швидко змінювані умови, які утворились на міжнародному ринку автотранспортних послуг, зокрема: загострення конкурентної боротьби, підвищення вимог до технічного стану автопарку, відсутність підтримки з боку світового співтовариства – змушують українські автотранспортні підприємства (АТП) створювати діяєві системи управління підприємством, за якої негативний вплив чинників зовнішнього середовища був би незначним. За таких обставин особливо гостро постають питання забезпечення власної економічної безпеки (ЕБ) зараз і в майбутньому, оскільки суб'єкти господарювання, у тому числі й підприємства, які здійснюють перевезення автомобільним тарспортом, особливо гостро відчувають потребу у швидкій та гнучкій системі адаптації до постійних змін кон'юнкутури міжнародного ринку.

Вагомі наукові здобутки були зроблені у висвітлення проблем, пов'язаних із стійкістю економічного розвитку й економічною безпекою підприємств, зокрема, такими провідними зарубіжними і вітчизняними науковцями як: О. Ареф'єва, А.В. Козаченко, В.П. Пономарева й А.Н. Ляшенко та інші. Незважаючи на досить широкий спектр досліджень щодо сучасних проблем і заходів із забезпечення ЕБП, всі вони, здебільшого, мають загальнонауковий, методологічний характер, тому актуальним є дослідження системи управління економічною безпекою АТП.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, у яких започатковано вирішення проблеми. На сучасному етапі розвитку з питань дослідження економічної безпеки в наукових джерелах зустрічається велике розмаїття дефініцій економічної безпеки підприємства. З-поміж всього спектру точок зору виокремлено основні підходи науковців стосовно трактування економічної категорії «економічна безпека підприємства» та головної мети забезпечення ЕБП (рис. 1).

Концепція до визначення економічної безпеки підприємства, яка є найбільш широкою, багаоохоплюючою та перспективною у дослідженні, визначена як ресурсно–функціональна. Представниками її є С. Іляшенко, Є. Олейников, В. Тамбовцев та інші [1, 2]. У різновекторності і комплексності є головна особливість такого підходу щодо тлумачення поняття ЕБП. Науковцями в рамках ресурсно-функціонального підходу ідентифікуються основні чинники, процеси, що впливають на стан безпеки суб'єкта господарювання, аналізується структура власних і позичкових ресурсів підприємства, розглядаються головні показники, що відображають рівень ЕБП. Основною метою забезпечення економічної безпеки підприємства за такого підходу є розвиток суб'єкта господарювання і його стабільне функціонування. Перевагами цієї концепції є комплексне, багатостороннє вивчення об'єкта через аналітичну призму дослідження зовнішнього і внутрішнього середовищ, в яких функціонує підприємство, але недоліком є досить проблематичне застосування інструментарію такого аналізу через значні трудозатрати на ідентифікацію усіх можливих і потенційних загроз економічній безпеці підприємства.

Підходи до визначення поняття «економічна безпека підприємства» з позиції мети її забезпечення

Інформаційний підхід		
Захист інформації та комерційних таємниць підприємства (відомості технічного, організаційного, комерційного, виробничого та іншого характеру)	Г. Андрощук, Л. Вороненко, І. Давидов, В. Ярочкін, А. Шаваєв	Економічна безпека суб'єктів господарювання полягає у ступені надійності захисту інформації як одного з основних чинників розвитку суспільства у сучасному світі
Ресурсно-функціональний підхід		
Розвиток підприємства, що досягається шляхом ефективного використання корпоративних ресурсів за функціональним складовими ЕБП	В. Тамбовцев, Е. Олєйніков, О. Бандурка, А. Козаченко, Г. Швиданенко, С. Покропивний	Економічна безпека підприємства передбачає стан захищеності від зовнішніх і внутрішніх загроз, що дозволяє надійно зберегти й ефективно використовувати матеріальний, кадровий і фінансовий потенціал
Захисний підхід		
Захист та попередження суб'єкта господарювання від загроз зовнішнього середовища	Д. Ковальов, Т. Сухорукова, Н. Капустін, В. Забродський, О. Соснін	Економічна безпека підприємства полягає у захищеності діяльності та попередження негативного зовнішнього впливу на функціонування підприємства
Стійкістний підхід		
Забезпечення стійкості, незалежності, автономії та здатності підприємства до прогресу в умовах сукупності дестабілізуючих явищ	К. Горячева, Н. Капустін, С. Дубецька	Економічна безпека підприємства розглядається з позиції здатності суб'єкта господарювання як економічної системи до збалансованості та стійкості
Гармонізаційний підхід		
Захист економічних інтересів підприємства з урахуванням місії та головної мети з інтересами зовнішнього середовища	В. Пономарьов, Г. Козаченко, О. Ляшенко	Економічна безпека підприємства визначається з позиції гармонізації місії та головної мети суб'єкта господарювання з інтересами
Фінансовий підхід		
Забезпечення і підвищення рівня фінансової стійкості підприємства та захист його комерційних інтересів від впливу негативних ринкових процесів	О. Радзіна	Економічна безпека підприємства включає його здатність забезпечувати реалізацію фінансових інтересів та досягнення визначеного рівня фінансових показників
Конкурентний підхід		
Забезпечення конкурентних переваг (рівня ефективного використання наявних у розпорядженні підприємства всіх видів ресурсів)	В. Бєлокуров, Т. Кузенко	Економічна безпека підприємства розглядається в контексті наявності його конкурентних переваг як головної умови забезпечення належного рівня ЕБП
Загрозонівелюючий підхід (авторський)		
Забезпечення ефективного функціонування та мінімізація негативного впливу деструктивних і дестабілізуючих явищ	А. Нікітіна	ЕБП визначається з позиції досягнення властивості уникнення, послаблення або локалізування дії загроз за мінімальних втрат і часового інтервалу, які є прийнятними й економічно обґрунтованими для керівників АТП

Рис.1. Основні підходи до трактування поняття економічної безпеки підприємством з позиції мети її забезпечення

Необхідно звернути увагу на визначення, яке наводить В. Тамбовцев, який характеризує економічну безпеку тієї або іншої системи як сукупність властивостей стану її виробничої підсистеми, що забезпечує можливість досягнення мети всієї системи [2]. На нашу думку, така дефініція є вузькою, визначаючи тільки кінцевий результат, що може бути досягнуто лише за упорядкуванню одній головній меті, та не відображає сутності економічної безпеки як цілеспрямованого і комплексного явища, на яке впливає сукупність чинників зовнішнього і внутрішнього середовищ.

Зовнішнє оточення та його вплив на підприємство є головним стрижнем досліджень вчених. Велика кількість деструктивних чинників зовнішнього середовища спричинила виникнення ще одного наукового підходу до економічної безпеки підприємства – захисного, прибічниками якого є Д. Ковальов, Т. Сухорукова, О. Козаченко, О. Ляшенко та інші [3, 4]. Трактування економічної безпеки підприємства у працях [3, 4] є таким: сукупність факторів, що визначають забезпечення економічних інтересів, здатність протистояти загрозам, незалежність, платоспроможність, стійкість тощо. Разом з тим, незважаючи на детальне вивчення факторів середовища, науковці не враховували необхідність забезпечення сталого розвитку та необхідність урахування часового чинника, що й відносимо до головного недоліку цієї концепції.

Вельми цікавий, хоча й вузько спрямований, підхід пропонує О. Радзіна [5], яка розглядає економічну безпеку підприємства з позиції здатності останнього забезпечувати реалізацію фінансових інтересів та досягнення визначеного рівня індикаторів фінансово-господарської діяльності суб'єкта господарювання, що дозволяє провести комплексний аналіз окресленого аспекту функціонування підприємства, виявити резерви, відхилення або недоліки у цій сфері. Хоча, Варто наголосити, що, все ж таки, економічна безпека підприємства є комплексним, багатогранним явищем, яке об'єднує у собі не тільки фінансову складову, тому постає об'єктивна необхідність дослідження визначеного явища у розрізі всієї сукупності функціональних елементів економічної безпеки через призму галузевої приналежності та впливу чинників зовнішнього і внутрішнього середовищ.

Ототожнення ЕБП із стійкістю та розвитком останнього є основною наступного підходу, стійкісного, для таких вчених як: К. Горячева, М. Капустін, С. Дубецька [6, 7, 8]. Вони звертають особливу увагу на основні умови існування підприємства, необхідність дотримання певних параметрів, хоча таким чином розкривається сутність економічної безпеки підприємства не у повній мірі, вказуючи лише на сталий розвиток суб'єкта господарювання.

Отже, детальний аналіз існуючої етимології поняття економічної безпеки підприємства дозволив виявити проблематику розуміння передостанньої:

– категорія розглядається як здатність підприємства ефективно використовувати ресурси та наявні ринкові можливості в умовах цілеспрямованого й опосередкованого впливу, як ззовні, так і всередині суб'єкта господарювання;

– економічна безпека підприємства – це системне, складне й об'ємне поняття, яке побудоване на принципах стійкості, саморегуляції, цілісності, сумісності та гнучкості структурних елементів ЕБП;

– економічна безпека підприємства повинна враховувати часовий параметр та бути націлена на довгострокову перспективу.

Цілі статті. Метою статті є узагальнення, поглиблення і розвиток теоретичних засад управління економічною безпекою підприємства.

Реалізація поставленої мети зумовила вирішення таких завдань:

– детермінація основних підходів до визначення управління економічною безпекою підприємства;

– удосконалення системи управління економічною безпекою АТП.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих результатів. Сьогодні підприємство стикається з проблемою створення й

управління системою економічної безпеки, оскільки на суб'єкт господарювання впливає велике розмаїття чинників, як позитивного, так і негативного характеру, вплив яких може істотно зменшити або у найгіршому випадку зруйнувати середовище, де існує підприємство.

Враховуючи наукові погляди [5, 6, 7], за якими формою реального втілення управлінських впливів є система управління, що втілює в собі сукупність взаємодіючих системоутворюючих компонентів, якими є суб'єкт (керівна підсистема), об'єкт (керована підсистема) і зовнішнє середовище, у контексті даного дослідження під суб'єктом управління економічною безпекою підприємства вбачаємо апарат управління цього суб'єкта (відокремлені служби, органи управління, керівники, менеджери, спеціалісти із розподіленими між ними управлінськими функціями, повноваженнями й обов'язками, що відображено на організаційній структурі управління), під об'єктом управління – ЕБП, а також систему взаємопов'язаних елементів його економічної безпеки, які утворюють спроможність суб'єкта господарювання досягти свою місію за найбільш ефективного використання всіх наявних видів ресурсів в поточному і майбутньому періодах , за мінімально можливих втрат і часового інтервалу, які є прийнятними й економічно обґрунтованими для керівників підприємства, а як зовнішнє середовище – релевантне оточення його економічної безпеки.

Під функцією управління розуміємо відособлений напрям роботи, який є певною характеристикою того, що робить і повинна робити управляюча система. Загальними є такі функції, які є важливою частиною управлінського циклу, направлена на кожний об'єкт управління і визначає функціональний розподіл і спеціалізацію управлінської праці, а саме: планування, організація, координація, мотивація, контроль. Розмежуючи головні характеристики й особливості системи управління економічною безпекою АТП, подальшим етапом декомпозиції функції управління стає їх компонування у три основні блоки, а саме: вирішальний (D), який охоплює функції аналізу і планування; перетворювальний (R), що включає функції організації, мотивації і регулювання; інформаційно-контрольний (J), який займається збором, обробкою інформації й здійснює управлінський контроль [8].

Враховуючи отриману інформацію, формулюються цілі управління економічною безпекою АТП у межах вирішального блоку. Підкреслимо, що головною метою управління економічною безпекою підприємства є гарантування стабільного і максимально ефективного функціонування суб'єкта господарювання тепер та високий потенціал розвитку в майбутньому. На підґрунті визначених цілей управління економічною безпекою підприємства ідентифікуються основні задачі та приймаються рішення щодо планування ресурсів для забезпечення їх реалізації. Реалізація функції аналізу, зміст якої полягає в аналізі зовнішнього середовища, діагностиці внутрішнього середовища АТП, виявленні відхилень запланованих і фактичних показників та їх причин, обґрунтуванні управлінських рішень для усунення останніх, у вирішальному блоці представлена у вигляді зворотного зв'язку від інформаційно-контрольного блоку. У розширеному циклі в інформаційно-контрольному блоці здійснюється оцінювання рівня економічної безпеки, виявлення основних функціональних складових останньої, контроль за дотриманням цілей управління ЕБ, виокремлюються основні загрози та заходи щодо їх мінімізації.

Маючи на меті підвищення ефективності управління підприємством пропонується схема процесу управління ЕБ автотранспортних підприємств, яка передбачає багатоетапну процедуру з дослідження й аналізу розгалудженої і мінливої сукупності зовнішніх чинників, діагностики внутрішнього середовища через призму ідентифікації слабких і сильних сторін, потенційних можливостей і перешкод, розробки комплексу превентивних заходів щодо нівелювання впливу деструктивних явищ і ситуацій, впровадження й за необхідності коригування останнього, підсистем оцінювання рівня економічної безпеки і ранжування домінуючих загроз (рис. 2).

Схема послідовності реалізації управлінських процесів, що спрямовані на забезпечення стійкого й стабільного функціонування АТП, і відповідно, досягнення рівня економічної безпеки, передбачає багатоетапний механізм, який передбачає постійну модифікацію з використанням певного комплексу методів управління на всіх етапах на основі інформаційних потоків і адаптується до змін середовища. Підкреслимо, що пропонована модель управління економічною безпекою автотранспортних підприємств побудована на підґрунті використання рекурсивного підходу, який передбачає визначення класу або об'єктів методів попереднім заданням одного або декількох (звичайно простих) його базових випадків або методів, а потім заданням на їх основі правила побудови класу, який визначається.

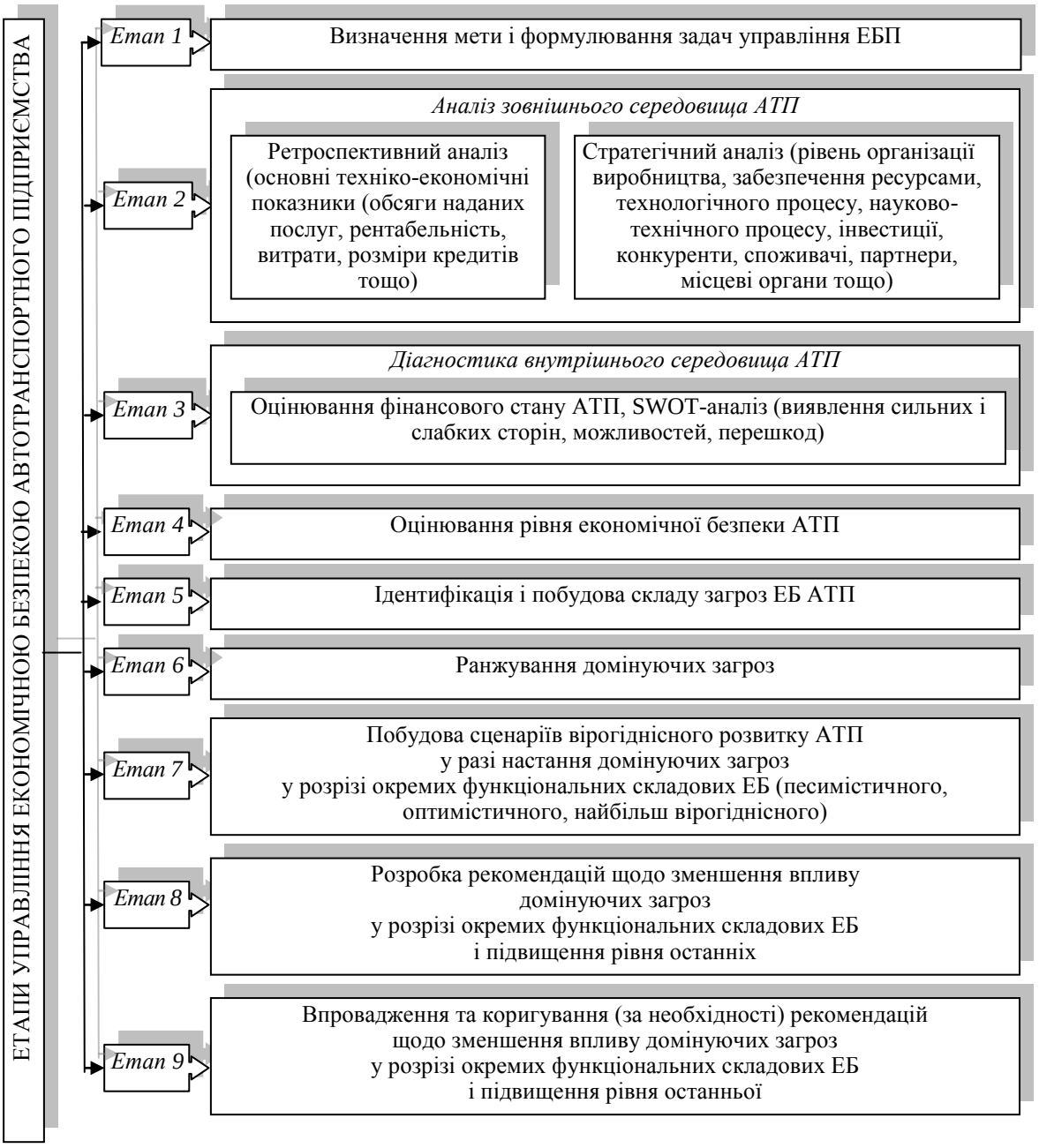


Рис.2. Схема процесу управління економічною безпекою АТП

Зазначимо, що досягнення стійкого, стабільного функціонування автотранспортного підприємства, його високої конкурентоспроможності, незалежності

й автономії у поточному і майбутньому періодах є головним критерієм ефективності управління економічною безпекою АТП.

Пропонується така процедура сутнісного змісту пропонованої схеми. На підґрунті отриманої інформації, що є результатам виваженої аналітичної роботи умов, чинників і складових зовнішнього середовища АТП, яка охоплює проведення ретроспективного аналізу, стратегічного аналізу, діагностики внутрішнього середовища автотранспортного підприємства, що передбачає проведення оцінки фінансового стану, SWOT–аналізу з виявленням сильних і слабких сторін, можливостей, перешкод, суб'єкт управління окреслює певне коло завдань та переходить до розв'язання конкретної задачі управління, а саме: ідентифікації рівня економічної безпеки АТП.

Оцінювання рівня ЕБ автотранспортного підприємства займає особливе місце в процесі управління економічною безпекою, оскільки являючи собою методичний базис і є основою подальших обґрунтованих управлінських дій і рекомендацій одночасно, є неодмінним і необхідним інструментом багатосторонньої ідентифікації такого виваженого, складного і неоднозначного явища як економічна безпека підприємства.

У центрі такої оцінки є сукупність взаємопов'язаних елементів, аналіз котрих дозволяє прийняти рішення на основі інтегрального показника за допомогою використання методів багатовимірного факторного аналізу, що досить суттєво розкривають можливості інтегральної оцінки й аналізу явищ, яким притаманні емерджентні властивості, та котрі широко використовуються для дослідження впливу різних чинників на стан і динаміку системи, розкриваючи наявність та глибину взаємозв'язку її структурних елементів [9].

Розглядаючи автотранспортне підприємство як відкриту систему, яка здійснює взаємний активний обмін інформацією з зовнішнім і внутрішнім середовищем та перебуває під неоднозначним впливом мінливого і динамічного зовнішнього оточення, що стає джерелом додаткових проблем в управлінській діяльності, було виокремлено ще один важливий етап – ранжування домінуючих загроз. Він передбачає ідентифікацію широкого кола домінуючих загроз у розрізі функціональних складових економічної безпеки АТП. Оскільки не врахування одночасного впливу внутрішніх та зовнішніх загроз, відсутність ймовірності настання загроз і рівня їх впливу на нормальне функціонування АТП може призвести до негативних наслідків, зокрема: зменшення рівня прибутків, збільшення рівня податкового навантаження, зменшення сегменту ринку, загострення конфліктів між працівниками підприємства тощо.

Ранжування домінуючих загроз економічній безпеці автотранспортного підприємства вже було проведено у попередньому розділі, наголосимо лише, що важливість і доцільність цієї складової принципової схеми управління економічною безпекою АТП підтверджується підвищенням ролі впливу загроз на ЕБП та збереженням цілісності і нормального функціонування суб'єктів господарювання, які працюють у сфері надання автотранспортних послуг під впливом великого розмаїття деструктивних і дестабілізуючих явищ, котрі здатні спричинити суттєві збитки, знизити значення результативних показників роботи та зрештою призвести до банкрутства АТП. Подальшим етапом є розрахунок вірогідності настання домінуючих загроз. Він передбачає надання необхідної інформації щодо вірогіднісного настання тієї або іншої загрози економічній безпеці автотранспортних підприємств для подальших управлінський дій, а саме: визначення прогнозованого розвитку подій на автотранспортному підприємстві у разі негативного впливу домінуючих загроз. Отже, з метою підвищення ефективності управління економічною безпекою АТП був проведений розрахунок вірогідності настання домінуючих загроз, за допомогою використання методу експертних оцінок.

Подальшим етапом запропонованої схеми УЕБ АТП є побудова вірогіднісних детальних сценаріїв, в яких передбачені три варіанта розвитку подій, у разі настання домінуючих загроз у розрізі окремих функціональних складових економічної безпеки. Такі сценарії адекватно відображають відносини, взаємозв'язки, взаємозалежності, ефекти, тиски з боку внутрішнього і зовнішнього середовищ в протилежних прогнозах: песимістичному й оптимістичному. Такий підхід являє собою ефективний інструмент управління, який допоможе відібрати стратегічну, тактичну альтернативу, що найбільш сприятливо впливе на досягнення поставлених цілей і виконання завдань у контексті досягнення економічної безпеки АТП.

Висновки. У статті визначено, що управління економічною безпекою підприємства займає особливе місце в системі управління підприємством, оскільки в ринковій економіці під час загострення конкурентної боротьби на міжнародному ринку саме воно підсилює адаптивність, конкурентоздатність бізнесу, забезпечуючи інтеграцію економічних процесів на підприємстві та зв'язуючи разом внутрішні ресурси й зовнішнє середовище. Крім того, поєднуючи у собі цілеспрямовані систему моніторингу стану і динаміки розвитку підприємства та маючи на меті завчасне попередження небезпеки і вживання необхідних заходів захисту і протидії загрозам і успішного функціонування у майбутньому, управління економічною безпекою підприємства передбачає проведення діагностики стану підприємства, що дозволяє достатньо дослідити комплекс чинників, які загрожують діяльності суб'єкта господарювання.

Список використаних джерел:

1. Ревенко А. Проблемы формирования национальной экономической безопасности Украины / А. Ревенко // Экономика Украины. – 1993. – №11. – С. 15–20.
2. Клейнер Г.Б. Предприятия в нестабильной экономической 295тряс: риски, стратеги, безопасность: [Учеб.] / Г. Б. Клейнер, В. Л. Тамбовцев, Р. М. Качалов. – М.: ОАО «Изд–во« Экономика », 1997. – 288 с.
3. Козаченко А.В. Экономическая безопасность предприятия: сущность и 295трясли295 обеспечения: [295трясли295ія] / А. В. Козаченко, В. П. Пономарев, А. Н. Ляшенко. – М.: Либра, 2003. – 280 с.
4. Сухорукова Т. Индикаторы ресурсной безопасности предприятия / Сухорукова Т. // Х.: Бизнес Информ. – 1998. – №6. – С. 45–47.
5. Радзина Е. Экономическая безопасность фирмы – очередная мода или закономерность? / Е. Радзина //. – М. : Деловая жизнь, 1997. – №2. – С. 6-7.
6. Дубецкому С. П. Экономическая безопасность предприятий Украины / С.П. Дубецкому // Негосударственная система безопасности предприятия как субъект национальной безопасности Украины: Сб. матер. Научно–практической. Конф., Киев, 16–17 мая 2001 / [295тря. Кол. И. И. Тимошенко и 295тр.]. – М.: Изд–во Европ. Н–та, 2003. – С. 146–171.
7. Горячева К. Финансовая безопасность предприятия. Сущность и место в системе экономической безопасности / К. Горячева // Экономист. – 2003. – №8. – С. 65–67.
8. Забродский В. Теоретические основы оценки экономической безопасности 295трясли и фирмы / В. Забродский, Н. Капустин // Бизнес–информ. – 1999. – №15. – С. 35–37.
9. Никитина А. В. Совершенствование современного методического инструментария оценки экономической безопасности предприятий / А. В. Никитина // Вестник Черновицкого торгово–экономического института. Экономические науки. – Черновцы: ЧТЭИ КНТЭУ, 2012. – Вып. И (45). – С. 154– 160.

Рецензент д.е.н., професор Горовий Д.А.

УДК 336.64
Олександренко І.В., к.е.н., доцент
Подерня-Масюк Ю.А., к.е.н.
Луцький національний технічний університет

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУКУПНОГО РІВНЯ ФІНАНСОВОЇ СТАБІЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

У статті розкрито методику до визначення інтегрального індексу фінансової стабільності підприємств. Подано основні показники, що лежать в основі розрахунку інтегрального індексу фінансової стійкості, ліквідності, платоспроможності та ефективності використання капіталу. Визначено порядок розрахунку та позитивну зміну до основних часткових показників оцінювання інтегрального індексу фінансової стабільності.

Ключові слова: інтегральний індекс ліквідності, інтегральний індекс ефективності використання капіталу, інтегральний індекс платоспроможності, інтегральний індекс фінансової стійкості, інтегральний індекс фінансової стабільності, фінансова стабільність підприємства.

Oleksandrenko I.

METHODICAL APPROACHES TO DEFINITION OF COMPREHENSIVE FINANCIAL STABILITY

The article describes a technique to determine the integral index of financial stability of enterprises. The basic indicators underlying the calculation of integral index of financial stability, liquidity, solvency and capital efficiency. Determined the calculation and positive change to basic partial indicators evaluating the integral index of financial stability.

Keywords: integral index of liquidity integral index of capital efficiency, integral index solvency integral index of financial stability, integral index of financial stability, financial stability of the company.

Олександренко И.В.

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ СОВОКУПНОГО УРОВНЯ ФИНАНСОВОЙ СТАБИЛЬНОСТИ КОМПАНИЙ

В статье раскрыта методика к определению интегрального индекса финансовой устойчивости предприятий. Представлены основные показатели, лежащие в основе расчета интегрального индекса финансовой устойчивости, ликвидности, платежеспособности и эффективности использования капитала. Определен порядок расчета и позитивное изменение в основных частных показателей оценки интегрального индекса финансовой стабильности.

Ключевые слова: интегральный индекс ликвидности, интегральный индекс эффективности использования капитала, интегральный индекс платежеспособности, интегральный индекс финансовой устойчивости, интегральный индекс финансовой стабильности, финансовая стабильность предприятия.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Проведені дослідження дозволяють свідчити, що підприємства є вагомим фактором впливу на розвиток регіону. Однак варто розуміти, що на розвиток регіону впливає не кількість підприємств, а їх результати діяльності, що визначають сукупний рівень фінансової стабільності. Відповідно збитковість роботи підприємств, послаблює їх внутрішні фінансові можливості та змушує залучати зовнішні (кредитні) ресурси для фінансування своїх потреб. Ріст кредитних ресурсів погіршує імідж підприємств на фінансовому ринку, зменшує їх фінансову стабільність, що в кінцевому результаті може призвести до банкрутства, що є негативним фактором у розвитку регіону. Наявність підприємств-банкрутів у регіоні збільшує рівень безробіття, зменшує виробництво в регіоні, доходи населення та бюджету. Підприємства, які в силу своїх результатів є фінансово стабільними, навпаки відіграють вагому роль у розвитку регіону, що проявляється у їх можливості впливати на: покращення діяльності інших економічних суб'єктів; збільшення фінансових ресурсів регіону; розвиток інфраструктури інвестиційну та інноваційну активність регіону. З метою обґрунтування впливу фінансової стабільності підприємств на розвиток регіону виникає потреба у розробці підходу до визначення сукупного рівня фінансової стабільності на підставі врахування низки факторів внутрішнього фінансового середовища господарюючого суб'єкта. Це дозволить в першу чергу виявляти сукупний рівень фінансової стабільності підприємств та їх диференціювати за цією ознакою. Пізніше результати визначення сукупного рівня

фінансової стабільності підприємств слугуватимуть факторними ознаками при моделюванні впливу фінансової стабільності підприємств на розвиток економіки регіону.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. В економічній літературі мало уваги приділено розробці методики оцінювання фінансової стабільності підприємств, а тим більше визначенню сукупного рівня фінансової стабільності підприємств. Враховуючи, те, що більшість науковців ототожнюють фінансову стабільність підприємств із фінансовою стійкістю, її оцінювання проводиться за набором показників, що характеризують фінансову стійкість. Зокрема, ототожнення фінансової стійкості із фінансовою стабільністю притаманні працям Є.В. Борисової [5], М.Я. Коробова [1], І.МОмельченко [5], В.М. Родіонової [6] , Г.В. Савицької [7], М.А. Федотової [6], О.С. Філімоненкова [9]. Проблемні аспекти визначення та оцінювання фінансової стійкості підприємств досліджували Л.А. Лахтіонова [3], Н.А. Мамонтова [4], Р.А. Слав'юк [8] та ін. Зокрема, методика оцінювання ризиків зниження фінансової стабільності підприємств на основі застосування мереж Байєса відображена в праці Н.В. Кузнєцової [2]. Також в значній кількості праць фінансова стабільність підприємств оцінюється за моделями ймовірності банкрутства та показниками визначення рівня фінансової безпеки. Таким чином існує потреба у розробці методики оцінювання фінансової стабільності підприємств та визначення її сукупного рівня, що дозволить в цілому визначати сукупну фінансову стабільність підприємств окремого регіону чи галузі.

Цілі статті. При написані статті основною метою є подання методики визначення сукупного рівня фінансової стабільності підприємств, що дозволятиме диференціювати підприємства за цією ознакою, визначати сукупний рівень фінансової стабільності підприємств регіону, галузі та обґрунтовувати вплив фінансово стабільних підприємств на розвиток окремого регіону.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Поняття фінансової стабільності сформувалось в умовах виникнення фінансових криз та порушення фінансових дисбалансів. Однак ця дефініція в більшій мірі стосувалась макроекономіки, коли визначалась фінансова стабільність чи нестабільність фінансової системи держави. На рівні окремого підприємств найбільш широко застосовують поняття «фінансова стійкість». Відповідно достатньо розширено, визначення фінансової стабільності відображено в дослідженнях Мамонтової Н.А. Таким чином, вона зазначає, що фінансова стабільність – це стан підприємства, при якому забезпечується стабільна фінансова діяльність, постійне перевищення доходів над витратами, вільний обіг грошових коштів, ефективне управління фінансовими ресурсами, безперервний процес виробництва та реалізації продукції, розширення та оновлення виробництва [4, с.7]. Згідно до цього, фінансово стабільним буде те підприємство, що працює прибутково, завжди має вільні грошові кошти та забезпечується безперервний виробничий процес.

Оцінювання рівня фінансової стабільності підприємства пропонуємо здійснювати на основі розрахунку інтегрального індексу. Суть цієї методики полягає у тому, що необхідно визначити інтегральні та часткові показники рівня фінансової стабільності по декількох підприємствах, і на основі статистичних прийомів розрахувати загальний інтегральний індекс фінансової стабільності підприємства. Інтегральна оцінка дає змогу поєднати в одному показнику багато різних за назвою, одиницями виміру,

вагомістю та іншими характеристиками чинників. Це спрощує процедуру визначення фінансової стабільності підприємства, а інколи є єдино можливим варіантом її проведення і надання об'єктивних остаточних висновків. Розрахунок інтегрального показника фінансової стабільності необхідно здійснювати по декількох підприємствах (мінімум 10 підприємств). Якщо необхідно оцінити рівень фінансової стабільності підприємств окремого регіону то для розрахунку необхідно використати дані як мінімум десяти підприємств, що знаходяться в цьому регіоні. Вибірку підприємств необхідно здійснювати залежно від частки їх прибутку у загальному фінансовому результаті регіону або залежно від частки їх надходжень до бюджету. Також в межах регіону інтегральний рівень фінансової стабільності можна оцінювати на підставі підприємств однієї сфери діяльності (галузі). Це відповідно дасть можливість диференціювати підприємства за інтегральних індексом фінансової стабільності в межах регіону чи галузі. Таким чином можна буде оцінювати фінансову стабільність підприємств однієї галузі декількох регіонів, що дозволить визначати в якому із регіонів забезпечуються найвищий рівень фінансової стабільності підприємств однієї галузі.

При цьому вважаємо, що складовими інтегрального індексу фінансової стабільності підприємства будуть інтегральний індекс фінансової стійкості, інтегральний індекс ліквідності, інтегральний індекс платоспроможності, інтегральний індекс ефективності використання капіталу. Сукупність часткових показників, які лежать в площині розрахунку інтегрального індексу фінансової стійкості, ліквідності, платоспроможності та ефективності використання капіталу відображені в табл. 1.

Подані часткові показники для оцінювання інтегрального індексу фінансової стійкості базуються на обсягах власних та позичених коштів підприємства. Згідно до цього визначається частка позичених і власних в джерелах фінансування майна підприємства. Також вагома роль у системі зазначених показників відводиться власному оборотному капіталу підприємства, розмір якого дозволяє визначити, яка частина власного капіталу підприємства перебуває в обороті, а яка спрямована на створення необоротних активів.

Інтегральний індекс ліквідності підприємства дозволить визначити настільки майно (активи) підприємства є ліквідним по відношенню до інших підприємств і яким чином це позначиться на здатності швидко його обертати і перетворювати в грошові кошти. Згідно до розрахованого значення інтегрального індексу ліквідності, можна буде визначати рейтинг окремого підприємства за здатністю швидко перетворювати свої активи в гроші.

Щодо часткових показників для оцінювання інтегрального індексу платоспроможності підприємств, то вони дозволяють побачити чи вчасно і в повному обсязі підприємства розраховуються за своїми боргами. Також результати оцінювання інтегрального індексу платоспроможності дозволяють виявити настільки підприємство є платоспроможним з позиції обсягів грошових надходжень та видатків фінансових ресурсів. Часткові показники інтегрального індексу ефективності використання капіталу дозволять отримати сукупний результат ефективності використання вкладених в підприємство коштів. Це дозволить отримати інформацію щодо розміру прибутку на кожну гривню коштів використаних в діяльності підприємства.

Таблиця 1

Сукупність часткових показників для визначення інтегрального індексу фінансової стабільності підприємств

Показник	Порядок розрахунку	Позитивна зміна
Часткові показники для визначення інтегрального індексу фінансової стійкості підприємств		
Коефіцієнт фінансової незалежності	Власний капітал /Валюта балансу	Збільшення
Коефіцієнт фінансової залежності	Позиковий капітал/ Валюта балансу	Зменшення
Коефіцієнт фінансового ризику	Позиковий капітал/Власний капітал	Зменшення
Коефіцієнт фінансової стабільності	Власний капітал/Позиковий капітал	Збільшення
Коефіцієнт довгострокового залучення позикового капіталу	Довгострокові зобов'язання (Довгострокові зобов'язання +Власний капітал)	Зменшення
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	Власний оборотний капітал/Власний капітал	Збільшення
Коефіцієнт маневреності власного оборотного капіталу	Запаси/Власний оборотний капітал	Зменшення
Співвідношення власного оборотного капіталу до поточного позикового капіталу, що спрямований на створення оборотних активів	Власний оборотний капітал/Позиковий оборотний капітал	Збільшення
Співвідношення власного капіталу, що спрямований на створення необоротних активів до позикових коштів, що спрямовані на створення необоротних активів	Власний капітал, що спрямований на створення необоротних активів/позиковий капітал, що спрямований на створення необоротних активів	Збільшення
Співвідношення банківських кредитів до позикового капіталу	(Довгострокові та короткострокові банківські кредити)/ Позиковий капітал	Зменшення
Часткові показники для визначення інтегрального індексу ліквідності підприємств		
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	(Грошові кошти+поточні фінансові інвестиції)/Поточна заборгованість	Збільшення
Коефіцієнт швидкої ліквідності	(Грошові кошти+поточні фінансові інвестиції+поточна дебіторська заборгованість)/Поточна заборгованість	Збільшення
Коефіцієнт повільної ліквідності	(Оборотні активи+необоротні активи утримувані для продажу)/Поточна заборгованість	Збільшення
Коефіцієнт загальної ліквідності	Активи/поточна заборгованість	Збільшення
Співвідношення необоротних активів до суми власного капіталу та довгострокових зобов'язань	Необоротні активи/(Власний капітал+довгострокові зобов'язання)	Зменшення
Коефіцієнт ліквідності грошового потоку	(Грошові надходження-грошові кошти на кінець року+грошові кошти на початок року)/Грошові витрачання	Збільшення
Частка важколіквідних активів у вартості активів підприємства	Необоротні активи/Активи	Зменшення
Частка повільноліквідних активів у вартості активів	(Запаси+поточні біологічні активи+витрати майбутніх періодів+необоротні активи утримувані для продажу)/Активи	Зменшення

продовження таблиці 1

1	2	3
Частка швидколіквідних активів у вартості активів	Поточна дебіторська заборгованість/Активи	Зменшення
Частка абсолютно ліквідних активів у вартості активів	(Грошові кошти+поточні фінансові інвестиції)/Активи	Збільшення
Часткові показники для визначення інтегрального індексу платоспроможності підприємств		
Співвідношення дебіторської заборгованості до кредиторської заборгованості	Дебіторська заборгованість за товари, роботи та послуги/ Кредиторська заборгованість за товари, роботи та послуги/	Зменшення
Доходність надходжень грошових коштів	Чистий грошовий потік/Грошові надходження підприємства	Збільшення
Доходність витрат фінансових ресурсів	Чистий грошовий потік/Витрачання грошових коштів	Збільшення
Рівень завантаження фінансових ресурсів	Грошові надходження/Грошові витрачання	Збільшення
Окупність фінансових ресурсів	Грошові витрачання/Грошові надходження	Зменшення
Співвідношення запасів до кредиторської заборгованості за товари, роботи та послуги	Запаси/Кредиторська заборгованість за товари, роботи та послуги	Збільшення
Співвідношення чистого грошового потоку до активів	Чистий грошовий потік/середньорічна вартість активів	Збільшення
Співвідношення фінансових інвестицій до позикового капіталу	(Довгострокові фінансові інвестиції +поточні фінансові інвестиції)/середньорічна вартість позикового капіталу	Збільшення
Співвідношення чистого грошового потоку до чистої виручки від реалізації	Чистий грошовий потік/Чиста виручка від реалізації	Збільшення
Чистий грошовий потік/Позиковий капітал	Чистий грошовий потік/Середньорічна вартість позикового капіталу	Збільшення
Часткові показники для визначення інтегрального індексу ефективності використання капіталу підприємств		
Рентабельність фінансового капіталу	Чистий прибуток/ середньорічна вартість фінансового капіталу	Збільшення
Рентабельність власного капіталу	Чистий прибуток/ середньорічна вартість власного капіталу	Збільшення
Рентабельність позикового капіталу	Чистий прибуток/ середньорічна вартість позикового капіталу	Збільшення
Фінансовий леверидж	(1-ставка податку на прибуток)*(різниця між економічною рентабельністю активів і середньорічною ставкою відсотка за кредитами)*(відношення кредитів до власного капіталу)	Збільшення
Рентабельність власного оборотного капіталу	Валовий прибуток/(середньорічна вартість власного оборотного капіталу)	Збільшення
Рентабельність зареєстрованого капіталу	Дивіденди (доходи власників) за рік/ середньорічна вартість зареєстрованого капіталу	Збільшення
Рентабельність кредиторської заборгованості за товари, роботи та послуги	Валовий прибуток/середньорічна вартість кредиторської заборгованості за товари. роботи та послуги	Збільшення
Рентабельність грошових надходжень підприємства	Чистий прибуток/Грошові надходження	Збільшення
Рентабельність фінансового капіталу, вкладеного в оборотні активи	Чистий прибуток/середньорічна вартість оборотних активів	Збільшення
Рентабельність фінансового капіталу, вкладеного в необоротні активи	Чистий прибуток/середньорічна вартість необоротних активів	Збільшення

Оскільки наведенні часткові показники в межах окремого інтегрального показника є неоднорідними за своїми змістовними характеристиками і не можуть бути зіставленими та відзначають внутрішньо господарські коливання, важливим є їх стандартизація. З метою приведення показників в однорідний стан, необхідно розрахувати стандартизоване відхилення. При цьому визначають частковий коефіцієнт окремого часткового (згідно методики факторіального) показника підприємства:

$$Ki = \frac{Z_{ir}}{S}, \quad (1)$$

де Ki – частковий коефіцієнт факторіального показника і-го підприємства;

Z_{ir} – числове значення окремого факторіального показника по і-му підприємству;

S – стандартизоване відхилення показника.

**авторська розробка*

Стандартизоване відхилення можна розрахувати за наступною формулою:

$$S = \sqrt{\frac{\sum (Z_{ir} - \overline{Z})^2}{n}}, \quad (2)$$

де $\overline{Z}$ - середньоарифметичне значення факторіального показника для всіх досліджуваних підприємств;

n - кількість підприємств.

**авторська розробка*

Наступний етап аналізу полягає в розрахунку інтегрального індексу фінансової стійкості, ліквідності, платоспроможності та ефективності використання капіталу. Інтегральний індекс визначатиметься за допомогою наступної формули:

$$I_i = \sqrt{\sum_{i=1}^{n} (1 + k_{ij})^2}, \quad (3)$$

де I_i - інтегральний індекс за окремою групою часткових показників і-го підприємства;

$j = 1,.....,m;$

K_j - частковий коефіцієнт факторіального показника по і-му підприємству.

**авторська розробка*

Сума між одиницею та частковими коефіцієнтами є характерним лише для тих показників, що є стимулятивними з позиції підвищення фінансової стабільності підприємства. Тобто для тих показників для яких позитивною тенденцією є збільшення. Однак, між одиницею та частковими коефіцієнтами, що характеризують дестимулятивні показники (негативно впливають на інтегральний рівень фінансової стабільності) необхідно розраховувати різницю. Наприклад, згідно до даної методики дестимулятивними показниками є ті показники для яких кращим результатом є менше значення, тобто їх постійне зменшення.

При цьому найвищий рейтинг щодо інтегрального індексу фінансової стійкості, ліквідності, платоспроможності та ефективності використання капіталу буде мати те підприємство, що має максимальне значення інтегрального показника.

Передостаннім етапом є визначення інтегрального індексу фінансової стабільності підприємства, що дасть змогу звести оцінювані підприємства в певні групи за рівнем фінансової стабільності.

Інтегральний індекс фінансової стабільності підприємства визначається як середня арифметична зважена інтегральних індексів фінансової стійкості, ліквідності, платоспроможності та ефективності використання капіталу:

$$I = \frac{\sum {}^{2}_{\hat{o}.\tilde{n}.} * f_{\hat{o}.\tilde{n}.} + {}^{2}_{\ddot{e}.} * f_{\ddot{e}.} + {}^{2}_{\ddot{i}.} * f_{\ddot{i}.} + {}^{2}_{\mathring{a}\hat{o}.} * f_{\mathring{a}\hat{o}.}}{\sum f_{\hat{o}.\tilde{n}.} + f_{\ddot{e}.} + f_{\ddot{i}.} + f_{\mathring{a}\hat{o}.}}, \quad (4)$$

**авторська розробка*

де I - інтегральний індекс фінансової стабільності підприємства;

$I_{\hat{o}.\tilde{n}.}$ - інтегральний індекс фінансової стійкості і-го підприємства;

$I_{\ddot{e}.}$ - інтегральний індекс ліквідності і-го підприємства;

$I_{\ddot{i}}$ - інтегральний індекс платоспроможності і-го підприємства;

$I_{\mathring{a}\hat{o}.}$ - інтегральний індекс ефективності використання капіталу;

$f_{\hat{o}.\tilde{n}.}, f_{\ddot{e}.}, f_{\ddot{i}.}, f_{\mathring{a}\hat{o}.}$ – вагові коефіцієнти інтегральних індексів фінансової стійкості, ліквідності, платоспроможності та ефективності використання капіталу.

Вагові коефіцієнти надаються показникам у довільному розмірі залежно від ролі окремого із інтегральних індексів у формуванні інтегрального рівня фінансової стабільності. Однак сума вагових коефіцієнтів повинна бути рівною одиниці. Оскільки під фінансовою стабільністю підприємства необхідно розуміти стан підприємства при якому більшу частину його майна придбано за власні кошти і вчасно та в повному обсязі відбувається погашення зобов'язань, то найбільші вагові коефіцієнти надаємо інтегральному індексу фінансової стійкості та платоспроможності, відповідно по 0,3. Інтегральному індексу ліквідності надаємо ваговий коефіцієнт 0,25, а інтегральному індексу ефективності використання капіталу – 0,15.

При цьому найвищий рейтинг фінансової стабільності буде мати те підприємство, що має максимальне значення інтегрального індексу фінансової стабільності.

Також за результатами розрахунку інтегрального індексу фінансової стабільності можна розподілити підприємства, для яких проводилось оцінювання на 4 групи. Згідно до цього можна виокремити підприємства з високим, середнім, помірним та низьким рівнем фінансової стабільності. В основу розподілу покладено метод групувань, за яким здійснюється розрахунок групувального інтервалу. Величина групувального інтервалу буде визначатись наступним чином:

$$i = \frac{x\max - x\min}{n}, \quad (5)$$

де i – величина групувального інтервалу;

x_{max} і x_{min} – відповідно максимальний та мінімальний рівень інтегрального індексу фінансової стабільності підприємств;

n – число відокремлених груп.

За результатами оцінювання інтегрального індексу фінансової стабільності підприємств можна буде визначати сукупний рівень фінансової стабільності підприємств окремого регіону. Таким чином варто буде посумувати розрахункові значення інтегрального індексу фінансової стабільності підприємств в межах одного регіону. Пізніше можна буде здійснити ранжування регіонів за рівнем інтегрального індексу фінансової стабільності підприємств. Регіон, що буде мати максимальне значення за інтегральним індексом фінансової стабільності підприємств займатиме найвищі позиції в цьому рейтингу. Також, якщо для оцінювання інтегрального індексу фінансової стабільності було взято підприємства однієї сфери діяльності, то можна буде визначити яка сфера діяльності має найвищий рейтинг за рівнем інтегрального індексу фінансової стабільності підприємств.

В цілому результати інтегрального індексу фінансової стабільності підприємств також дозволяють визначати рейтинги окремих підприємств за рівнем фінансової стабільності, що в переважній мірі є досить вагомим індикатором інвестиційної

привабливості, кредитоспроможності та конкурентоспроможності господарюючого суб'єкта.

Висновки. Подана методика визначення інтегрального індексу фінансової стабільності підприємств дозволить оцінити інтегральний рівень фінансової стійкості, ліквідності, платоспроможності та ефективності використання капіталу, що є досить вагомими індикаторами розвитку самих підприємств та забезпечення їх впливу на діяльність інших господарюючих суб'єктів, населення та регіону в цілому. В подальших дослідження увага буде зосереджена на розробці методичних підходів до оцінювання інтегрального індексу фінансової стабільності усіх сфер діяльності (галузей). Це обумовлюється потребою в обґрунтуванні впливу фінансової стабільності підприємств та фінансової стабільності сфер діяльності на розвиток окремих регіонів, в яких вони зосереджуються.

Список використаних джерел:

1. Коробов М. Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств / М. Я. Коробов – К.: Знання, 2000. – 378 с.
2. Кузнєцова Н.В. Методика оцінювання ризику зниження фінансової стабільності за допомогою мереж байєса / Н.В. Кузнєцова // Вісник Хмельницького національного університету. – 2013. – № 2. Т. 3. – С. 187-190
3. Лахтіонова Л.А. Фінансовий аналіз суб'єктів господарювання. монографія / Л. А. Лахтіонова. – К.: КНЕУ, 2001. – 387 с.
4. Мамонтова Н. А. Фінансова стійкість акціонерних підприємств і методи її забезпечення (на прикладі підприємств харчової промисловості): [автореф. дис. канд. екон. наук] / Н. А. Мамонтова. – К., 2001. –16 с.
5. Омельченко И.Н. Финансово-экономическая стабильность как составная часть организационно-экономической устойчивости предприятий / И. Н. Омельченко, Е.В.Борисова // Вестник машиностроения. – 2007. – №4 – С.63 – 74.
6. Родионова В. М. Финансовая устойчивость предприятия в условиях инфляции / В. М. Родионова, М. А. Федотова. – М. : Перспектива, 1995. – 98 с.
7. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / Г. В. Савицкая. –Мн. : Перспектива, 1997. – 498 с.
8. Слав'юк Р.А. Фінанси підприємств: Підручник / Р.А. Слав'юк. –К.: УБС НБУ, 2007. – 550 с.
9. Філімоненков О.С. Фінанси підприємств: навч. посіб. / О.С. Філімоненков – К.: Ніка-Центр, 2002. – 359 с.

Рецензент д.е.н., професор Вахович І.М.

УДК 005.332.7:005.931.11:658(477)
Олійник О.М. к.філос.н., доцент
Мінакова Є. Л.
Бухарова А.О.
Запорізький національний університет

МЕХАНІЗМ ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА ІНСТРУМЕНТАМИ ПРОСУВАННЯ

В статті доведено необхідність використання в практиці вітчизняних підприємств, які є відкритими система та здійснюють активну політику просування, комплексу заходів щодо забезпечення ефективної економічної безпеки. Визначено функціональні складові економічної безпеки. Авторами здійснено специфікацію інструментів просування в рамках механізму забезпечення економічної безпеки підприємств різних галузей.

Ключові слова: економічна безпека, просування, механізм, промисловість, машинобудування, торгівля

Олейник А.Н., Минакова Е.Л., Бухарова А.А.

МЕХАНИЗМ ФОРМИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ИНСТРУМЕНТАМИ ПРОДВИЖЕНИЯ

В статье доказана необходимость использования в практике отечественных предприятий, которые являются открытыми система и осуществляют активную политику продвижения, комплекса мероприятий по обеспечению эффективной экономической безопасности. Определены функциональные составляющие экономической безопасности. Авторами осуществлено спецификацию инструментов

продвижения в рамках механизма обеспечения экономической безопасности предприятий различных отраслей.

Ключевые слова: экономическая безопасность, продвижение, механизм, промышленность, машиностроение, торговля

Oliynyk O., Minakova E., Bukharova A.

THE MECHANISM OF FORMATION OF ECONOMIC SECURITY OF AN ENTERPRISE USING THE PROMOTION INSTRUMENTS

The article proves the necessity of carrying out the activities that provide the efficient economic security of domestic enterprises which are open systems and perform the active promotion policy. The article determines the functional elements of economic security. The authors have performed the specification of the promotion instruments within the mechanisms of providing of economic security of enterprises of different industries.

Key words: economic security, promotion, mechanism, industry, machine-building, trade.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. На сучасному етапі розвитку економіки України посилюється дестабілізація в усіх її сферах. Умови господарювання, що характеризуються нестабільністю, невизначеністю, нестійкістю, непередбачуваністю та постійною динамікою змушують керівництво вітчизняних підприємств швидко адаптуватися до них, вимагають знання законів розвитку та пошуку шляхів виживання в кризових умовах. Однією з важливих передумов розвитку підприємства є його економічна безпека. Відсутність дієвих систем економічної безпеки в менеджменті вітчизняного бізнесу може призводити до виникнення наступних небезпечних явищ: спад виробництва, недобросовісна конкуренція, шахрайство, корупція, рейдерство, криміналізація суспільства, влади, тінізація бізнес-процесів. Все це вимагає формування системи економічної безпеки суб'єктів господарювання за рахунок використання ефективних інструментів просування.

Аналіз останній досліджень у яких започатковано вирішення проблеми. Проблеми економічної безпеки знаходять своє відображення у наукових роботах провідних вітчизняних та зарубіжних авторів. Сутність та еволюцію поняття «економічна безпека» досліджували В. Малащенко, В.В.Бєлокуров [1], З.С.Варналій [2], Н. В.Дулеба, Т.Б.Кузенко [3], Н.Є. Гришко, С. М. Шкарлет [4], О.І. Маслак [5]. Окремі аспекти діяльності підприємств в системі його економічної безпеки досліджували наступні науковці: корпоративне управління - В. Малащенко, інновації - Т.В.Сак, маркетинг - Н.Є. Селюченко, В.М. Климаш, управління персоналом - Ю.А. Поскрипко тощо. Більшість досліджень аналізують економічну безпеку підприємства комплексно з використанням різних функціонально-сутнісних підходів. Проте, додаткового дослідження вимагає вивчення специфіки реалізації окремих функцій діяльності підприємства (просування, збуту, логістики, консалтингу, контролінгу тощо) в системі його економічної безпеки.

Цілі статті. Виходячи з наведеного вище аналізу, метою дослідження є розробка ефективного механізму формування економічної безпеки підприємств різних сфер діяльності інструментами просування.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Універсальною категорією, що відбиває захищеність суб'єктів соціально-економічних відносин на всіх рівнях, є їх економічна безпека. Економічна безпека підприємства – це захищеність його діяльності від негативних впливів зовнішнього середовища, а також спроможність швидко усунути різноманітні загрози або пристосуватися до існуючих умов, що не позначаються негативно на його діяльності [6].

Загалом економічна безпека є системою засобів, що забезпечують економічну стабільність підприємства та сприяють підвищенню рівня добробуту працівників. В якості головної мети економічної безпеки підприємства є оптимізація та створення ефективних умов функціонування в теперішньому часі та забезпечення розвитку потенціалу.

Досягнення економічної безпеки є можливим за умов:

– забезпечення високих показників фінансової ефективності, стійкості;

– підвищення рівня технічної та технологічної незалежності;

– створення умов для забезпечення розвитку техніко-технологічного потенціалу;

– розширення інтелектуального потенціалу співробітників підприємства, їх кваліфікації та компетенцій;

– розвиток кадрового потенціалу компанії;

– додержання сучасних стандартів та принципів екологічного менеджменту;

– вдосконалення документарного та правового забезпечення менеджменту на підприємстві;

– захист майнових та інших інтересів власників, акціонерів, зацікавлених осіб [7].

Забезпечення економічної безпеки на підприємстві повинно носити комплексний та системний характер. Це обумовлено складністю та багатогранністю цього явища. В цілому можна виокремити наступні функціональні складові економічної безпеки, реалізація яких вимагає від підприємства додаткових витрат:

– фінансова – балансування сукупності фінансових інструментів, технологій і послуг, що використовуються компанією, забезпечення стійкості до впливу факторів внутрішнього і зовнішнього середовища, а також реалізації її фінансових інтересів, місії та завдань відповідними фінансовими ресурсами. Це вимагає витрат на забезпечення пошуку відповідних джерел фінансування та своєчасного їх отримання;

– виробничо-технологічна – налагодження виробництва та діяльності підприємства таким чином, щоб продукція та послуги відповідали вимогам державних та світових стандартів. Це вимагає від підприємств витрат на переоснащення виробництв, впровадження сучасних технологій виробництва продукції та обслуговування споживачів, найм більш кваліфікованих співробітників, зростання розмірів фондів оплати праці. Економічна безпека може опинитися під загрозою в межах даної складової через порушення в роботі постачальників та несумлінність споживачів (несвоєчасні постачання ресурсів, неякісної продукції, затримка у сплаті рахунків);

– ринкова – передбачає здійснення комплексу заходів щодо позиціонування підприємств на ринку, просування його продукції за рахунок розробки та реалізації ефективної маркетингової програми, рекламної компанії, дослідження споживачів, їх потреб та смаків. Витрати на забезпечення економічної безпеки в даному випадку зумовлені потребою захисту себе від настання кризових явищ через невиконання, неповне виконання чи несвоєчасне виконання контрагентами своїх зобов'язань. Важливим в даному аспекті є здійснення постійного контролю за дотриманням умов угод, укладених з партнерами;

– інтелектуально-кадрова - процес зниження ризиків і різноманітних загроз, що пов'язані з кадрами компанії, її інтелектуальним потенціалом та трудовими відносинами загалом. Витрати на забезпечення кадрової безпеки спрямовані на забезпечення підприємства необхідними кадрами, заповнення існуючих вакансій; розвиток персоналу; розробка систем мотивації та відповідних їм схем оплати праці; мінімізацію збитків через трудові та корпоративні конфлікти;

– політико-правова – проявляється в дотриманні керівництвом підприємства норм, що зазначені в нормативно-правових актах, що діють як на рівні держави, регіону, так і на рівні підприємства. Додаткові витрати пов'язані з узгодженням власних правил та стандартів діяльності зі відповідними стандартами та правилами

інших суб'єктів ринку. Негативно на політико-правову складову економічної безпеки впливає жорстка податкова політика держави, наслідком якої є прагнення підприємств мінімізувати власні доходи, що підлягають оподаткуванню;

– інформаційно-аналітична – передбачає організацію доступу підприємства до сучасної ділової інформації. Кожне підприємство самостійно шукає джерела інформації щодо ситуації на ринку, використовуючи при цьому різноманітні методи та інструменти, в тому числі промислове шахрайство, бенчмаркінг. Метою розвитку даної складової економічної безпеки є створення певних баз даних на підприємстві, їх постійне поновлення, розширення, забезпечення умов для захисту комерційної інформації. Це все відповідно вимагає суттєвих витрат. Їх підвищення є можливим через низьку матеріальну мотивацію працівників, нечіткий розподіл обов'язків між працівниками, недостатнє врегулювання питань щодо доступу працівників до внутрішньої інформації.

Реалізація комплексу заходів щодо формування економічної безпеки на підприємстві, базуючись на принципах системного підходу, повинна враховувати відкритість підприємства як системи. Тобто, його тісний зв'язок з усім учасниками ринку. Основною ефективної роботи підприємства на ринку є адекватна політика його просування.

Просування є однією з форм безпечної адаптації підприємств до швидкозмінної ринкової кон'юнктури. Досягнення максимального результату у діяльності компанії вимагає її постійної взаємодії з реальними та потенційно зацікавленими групами та громадськістю, використовуючи різні інструменти комплексу просування. В залежності від застосовуваних інструментів комплексу просування, які мають різноманітну функціональну спрямованість, компанії досягають різних рівнів успіху та стану їх економічної безпеки.

Запорізький регіон має потужний промисловий потенціал в галузях електроенергетики, чорної та кольорової металургії, машинобудування загалом та авіабудування зокрема, а також агропромисловому комплексі та торгівлі. Однак, за 2010-2013 рр. наявний потенціал регіону використовується не в повному обсязі. Так, за даними статистики, індекси промислового виробництва (машинобудування) протягом останніх років мають стійку тенденцію до зниження, а індекси роздрібної торгівлі не мають стійкої тенденції, проте, демонструють схильність до зниження (табл. 1)

Таблиця 1

Індекси провідних галузей господарювання Запорізького регіону [8]

	2010	2011	2012	2013
Індекси виробництва підприємств машинобудування				
Україна	136,1	117,2	94,0	86,8
Запорізька область	108,2	114,2	96,5	98,8
Індекси фізичного обсягу роздрібного товарообороту підприємств				
Україна	110,1	113,2	112,3	106,1
Запорізька область	114,7	112,0	115,1	106,0

Формування відповідного рівня економічної безпеки компанії повинно відбуватись з врахуванням галузевої специфіки. Однією з найважливіших відмінностей машинобудування загалом та авіабудування зокрема, а також торговельних підприємств є застосовуваний інструментарій просування. В практиці торговельних підприємств найбільш дієвими є такі інструменти просування як реклама; торговельна політика, стимулювання збуту. В процесі просування промислові підприємства роблять акцент на особистий продаж і технічне консультування, пряме рекламне звернення (директ-мейл), участь у виставках та ярмарках, а також бренд-менеджмент.

Одночасно з цим політика забезпечення економічної безпеки має спрямованість або на забезпечення виживання суб'єктів господарювання за допомогою системи просування, або на розширене відтворення (рис. 1).

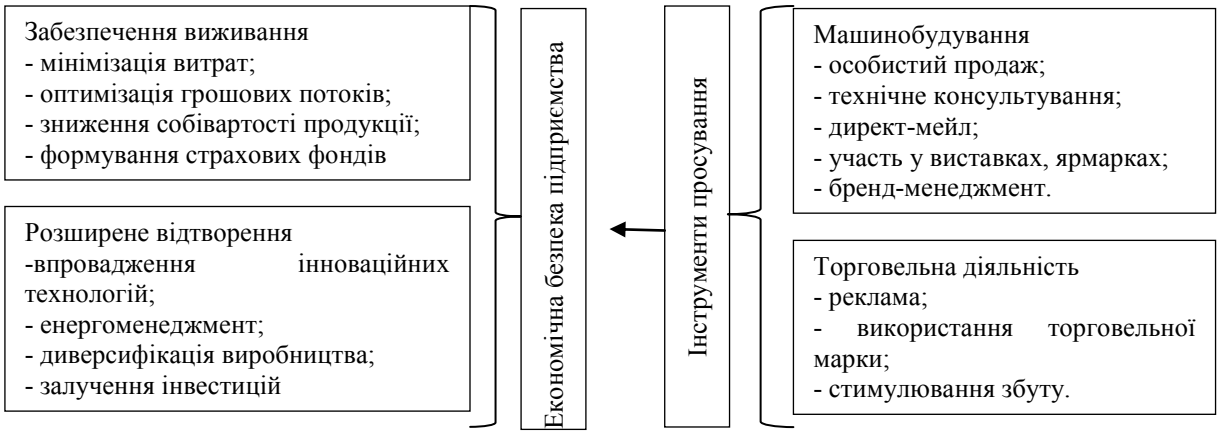


Рис. 1. Механізм забезпечення економічної безпеки підприємств різних галузей інструментами просування

Формування механізму забезпечення економічної безпеки підприємств повинно бути спрямованим на максимізацію її ефективності та надійності, що вимірюється такими показниками:

– збереження матеріальних цінностей підприємства та інвестування в їх розширене відтворення;

– забезпечення конкурентоспроможності підприємства та пропонованої продукції;

– впровадження інноваційних технологій;

– забезпечення захисту комерційної інформації та інших ресурсів;

– реалізація антикризових програм.

Висновки. У результаті дослідження запропоновано механізм забезпечення економічної безпеки підприємствами різних галузей інструментами просування систему. Його основною перевагою є специфікація інструментарію просування для різних сфер національного господарства, а також дуалістична природа спрямованості формування економічної безпеки підприємств.

Отже, формування системи управління економічною безпекою підприємства – це складний та багатовимірний процес, від якого залежить його стійкий розвиток та захищеність від загроз і небезпек. Отримані результати поглиблюють та розвивають концептуальні основи економічної безпеки підприємства та можуть бути базою для подальших досліджень у цьому напрямку, зокрема розробки методології та інструментарію для оцінки рівня економічної безпеки.

Список використаних джерел:

1. Белокуров В.В. Структура функциональных составляющих экономической безопасности предприятия [Электронный ресурс] / В.В. Белокуров. – Режим доступа : http://www.safetyfactor.ru.
2. Варналій З. С. Економічна безпека: [навч. посіб.] / З. С. Варналій. – К.: Знання, 2009. – 647 с.
3. Дулеба Н. В. Дослідження трансформації поняття «Економічна безпека підприємства » / Н.В. Дулеба. // Ефективна економіка. – 2010. – № 5. – С. 23-27.
4. Шкарлет С. М. Економічна безпека підприємства : інноваційний аспект: [монографія] / С. М. Шкарлет. – К.: Книжкове вид-во НАУ, 2007. – 432 с.
5. Маслак О. І. Управління економічною безпекою підприємства на принципах забезпечення її раціонального рівня / О.І. Маслак, Н.Є. Гришко // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2013. – №1. – С. 198-208.
6. Гапак Н.М. Суть та еволюція поняття «економічна безпека підприємства» / Н.М. Гапак, І.В. Дочинець // Науковий вісник Ужгородського університету. Сер. «Економіка». – 2014. – № 2(43). – С. 68–73.
7. Прус Н.В. Витрати опортуністичної поведінки в системі економічної безпеки підприємства [Електронний ресурс] / Н.В. Прус // Управління проектами та розвиток виробництва: Зб.наук.пр. – Луганськ: вид-во СНУ ім. В.Даля, 2012. – № 4(44). – С. 32-37. – Режим доступу : http://www.pmdp.org.ua/images/Journal/44/12pnvebp.pdf
8. Статистичний збірник «Регіони України – 2014» [Електронний ресурс] // Державна служба статистики України ; відп. за вип. Н.С. Власенко. – К., 2014. – ч. 2. – Режим доступу : http://www.ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/2014/zb/12/zb_reg2_pdf.zip

Рецензент д.е.н., професор Бабич В.П.

УДК 338:05.934(656)
Платонов О.І.
президент Асоціації транспортно-експедиторських та логістичних організацій України «Укрзовніштранс»

ФАКТОРИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ У СИСТЕМІ МУЛЬТИМОДАЛЬНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ

В статті представлені основні фактори, які впливають на стан економічної безпеки підприємств, що здійснюють мультимодальну доставку вантажів. Охарактеризовано основні напрями розвитку та підвищення ефективності мультимодальних перевезень в сучасних умовах господарювання.
Ключові слова: фактори, економічна безпека, мультимодальні перевезення, ефективність.

Platonov O.

FACTORS ECONOMIC SECURITY IN SYSTEM MULTIMODAL TRANSPORT

Characteristics of the main factors affecting the economic security of enterprises engaged in multimodal delivery of goods presented in the article. Main directions of development and efficiency of multimodal transport in the contemporary economy characterized.
Keywords: factors, economic security, multimodal transportation, efficiency.

Платонов О.И.

ФАКТОРЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ В СИСТЕМЕ МУЛЬТИМОДАЛЬНЫХ ПЕРЕВОЗОК

В статье представлены основные факторы, которые влияют на состояние экономической безопасности предприятий, осуществляющих мультимодальную доставку грузов. Охарактеризованы основные направления развития и повышения эффективности мультимодальных перевозок в современных условиях хозяйствования.
Ключевые слова: факторы, экономическая безопасность, мультимодальные перевозки, эффективность.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Мультимодальні перевезення представляють важливий сегмент ринку транспортних послуг, привабливість якого характеризується відповідальністю єдиного оператора перевезень, скороченням часу транспортування внаслідок ліквідації чисельних перепон у вигляді зайвого документообігу, що супроводжує доставку вантажу. Такі перевезення забезпечують оптимізацію процесу доставки товарів різними видами транспорту в найкоротші терміни та за оптимально обраним маршрутом, що вимагає ретельної організації транспортно-виробничого процесу та злагодженої взаємодії всіх учасників ланцюга постачань.

При цьому, ефективність мультимодальних перевезень та економічна безпека підприємств, що їх забезпечують, знаходяться під впливом сукупності факторів як внутрішнього, так і зовнішнього середовища. Вирішення нагальних питань економічної безпеки ланцюгів постачань підприємств у мультимодальних перевезеннях потребує комплексного підходу при досліджені таких факторів, а інтегральна оцінка їх впливу сприятиме формуванню умов підвищення ефективності суб'єктів господарювання. Це повною мірою узгоджується з засадами розвитку транспортної галузі, зокрема, Транспортною стратегією України до 2020 року (розпорядження КМУ від 20.10.2010 р. № 2174-р), twinning-проектом ЄС «Підтримка інтеграції України до Транс'європейської транспортної мережі ТЄМ-Т», нормативними матеріалами щодо спрощення торгівлі та

логістики тощо; саме ці документи визначають, що створення стабільної економічно ефективної системи вантажного транспорту та логістики є основним засобом не тільки підвищення конкурентоспроможності, якості та безпеки перевезень, а й задоволення потреб зовнішньої торгівлі, оптимального використання економічних ресурсів.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Актуальні завдання економічної безпеки підприємств транспортної галузі та розгляд факторів, що на неї впливають знайшли відображення в працях вітчизняних дослідників, зокрема, таких як П.І. Підлісний, Н.В. Дулеба, О.Ю. Чередніченко, О.Є. Соколова, О.О. Матвієнко, Т.А. Акімова, Л.О. Сулима, С.І. Сергійчук, С.В. Ширяєва, М.В. Ковбатюк та ін. [1-3, 5-7, 9, 10]. Серед зарубіжних досліджень, особливу увагу заслуговують праці Т. Брендса (Brands, 2012) [12], Е. Беркума (Berkum, 2012) [12], С. Хамаді (Hammadi, 2013) [13], М. Ксоурі (Ksouri, 2013) [13] та ін. Водночас, представлені роботи висвітлюють вплив окремих чинників на рівень ефективності та економічної безпеки перевізників, а системні дослідження факторів економічної безпеки підприємств у сфері мультимодального транспорту не проводилися.

Цілі статті. Систематизація факторів, що впливають на економічну безпеку підприємств – учасників мультимодальних перевезень, а також обґрунтування на базі такої сукупності напрямів розвитку даного транспортного сегменту.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Транспортна стратегія України на період до 2020 року визначає пріоритетним створення інституту операторів мультимодальних перевезень, введення механізму «єдиного вікна» та єдиного транспортного документа для всіх перевізників вантажів. Такі напрями є організаційно та технічно складними і здійснюються при аналізі сукупності внутрішніх і зовнішніх факторів економічної безпеки мультимодальних перевезень.

Під факторами економічної безпеки підприємств вантажного транспорту найчастіше розуміють всі ті обставини та рушійні сили, що спричиняють зміну її рівня та визначають умови функціонування й розвитку, а також впливають на економічні інтереси учасників доставки. При цьому, фактори, що негативно впливають на економічну безпеку, характеризуються як ризики та загрози стабільності функціонування системи мультимодальних перевезень, отже, виступають як дестабілізуючі, а ті, що позитивно впливають є факторами гарантування економічної безпеки.

Слід зазначити, що певна низка факторів може здійснювати виключно несприятливий, деструктивний вплив на економічну безпеку ланцюгів постачань у мультимодальних перевезеннях вантажів; саме мінімізація і нівелювання їх впливу має сприяти посиленню економічної безпеки. В той же час, позитивний вплив окремого фактору на економічну безпеку необхідно розглядати як такий, що забезпечує попередження чи усунення можливих збитків від впливу несприятливих проявів, які можуть виникнути у ланцюгах постачань мультимодальних перевезень вантажів.

Фактори, що впливають на економічну безпеку ланцюгів постачань у міжнародних мультимодальних перевезеннях вантажів, за своєю природою походження багатьма дослідниками поділяються на політичні, правові, економічні, фінансові, маркетингові, соціальні, технологічні, управлінські, інформаційні, природні тощо. Зазначені фактори є взаємопов'язаними й взаємозалежними один від одного, а дія більшості з факторів впливу проявляється на внутрішньому чи зовнішньому рівні. Фактори зовнішнього середовища, на відміну від внутрішніх факторів, не відносяться до сфери безпосереднього впливу менеджменту транспортних підприємств, отже є малокерованими.

Проведений аналіз умов і чинників розвитку мультимодальних перевезень підтвердив, що важливо при розгляді зовнішніх факторів економічної безпеки підприємств в системі мультимодальних перевезень розрізняти фактори не тільки

макро- а й мезорівня (рівня як транспортної галузі, так і регіону) (рисунок 1). Саме на мезорівні формується основна група вимог до організації мультимодальних перевезень. При цьому, для забезпечення ефективного розвитку мультимодальних перевезень доцільно дотримуватися таких вимог (принципів) як: системність і комплексність, стандартизація, інтеграція і координація, надійність інформаційного потоку, контрольованість, аутсорсинг, оптимізація витрат тощо.

Рис. 1. Система факторів економічної безпеки підприємств у мультимодальних перевезеннях

Незважаючи на те, що вплив більшості факторів є зрозумілим, окремі фактори економічної безпеки мультимодальних перевезень, і особливо їх вплив на економічну безпеку, потребують пояснення.

З огляду на характеристику даного виду транспортування, реалізація мультимодальних перевезень (які фактично є міжнародними) можлива лише за умови функціонування надійної інформаційної системи, що забезпечує оперативну передачу інформації між різними ділянками ланцюга постачань. Отже, важливими факторами економічної безпеки підприємств в системі мультимодальних перевезень є наявність потужної та надійної інформаційної системи, а також інтеграція інформаційних систем учасників перевезення на базі уніфікації процедур і документів.

Інтегрована інформаційна система базується на механізмі «єдиного вікна», що становить важливе підґрунтя гарантування економічної безпеки учасників мультимодальної доставки вантажів ланцюгами постачань. Економічна безпека

ланцюгів постачань визначає загальний стан, що характеризується мінімізацією впливу негативних факторів на функціонування такого ланцюгу. Оператор мультимодальних перевезень є єдиною особою, що організує ланцюг постачань у мультимодальних перевезеннях вантажів, забезпечує безпечний рух матеріального та інформаційного потоку протягом всього ланцюгу постачань. Безпечний рух інформаційного потоку максимально обмежує можливе викривлення даних, що є основою для прийняття рішень митними та іншими державними контрольними службами.

Система «єдине вікно» дозволяє зменшити документообіг за рахунок одноразового введення інформації, що значно мінімізує часові та фінансові витрати. Інформаційний потік у електронному вигляді, який є основою функціонування системи «єдине вікно», є тим фактором, що усуває можливі корупційні прояви та реально забезпечує економічну безпеку ланцюгів постачань у мультимодальних перевезеннях вантажів, бо між усіма користувачами «єдиного вікна» (представники бізнесу та державні контрольні органи) відбувається обмін інформацією в електронному вигляді, що максимально виключає фізичний контакт представників державних контролюючих органів та представників бізнесу.

Вагомим фактором розвитку мультимодальних перевезень є застосування міжнародних стандартів, що позитивно зарекомендували себе на практиці провідних світових операторів перевезень. Так, у 2005 р. Всесвітньою митною організацією розроблені рамкові стандарти забезпечення безпеки і спрощення процедур міжнародної торгівлі [4, 8], в яких зазначено, що «митні організації можуть і повинні відігравати центральну роль у забезпеченні безпеки та спрощення процедур міжнародної торгівлі». Рамкові стандарти визначають, важливість гармонізації інформаційних вимог до попередніх електронних повідомлень щодо імпортних, експортних та транзитних вантажів, що повинно забезпечити функціонування механізму «єдиного вікна» на виступати фактором впливу на економічну безпеку ланцюгу постачань у міжнародних мультимодальних перевезеннях. Важливим є обмін інформацією щодо гарантування безпеки транспортування вантажів, яка отримана за умови застосування системи аналізу ризиків та застосування технічних засобів контролю між митними адміністраціями країн, по території яких проходить міжнародне перевезення вантажу. Важливим фактором впливу на економічну безпеку ланцюгів постачань у міжнародній торгівлі є партнерство між митними організаціями та бізнесом; підприємці здійснюючи міжнародну торгівлю в першу чергу зацікавлені у економічній безпеці власних зовнішньоторговельних операцій, збереженні та нарощенні бази клієнтів.

Оператор мультимодальних перевезень отримавши статус відповідального за мультимодальне перевезення має забезпечити економічну безпеку на всьому ланцюгу постачань вантажів. При цьому, уповноважений оператор повинен не тільки забезпечувати власні заходи щодо економічної безпеки, а також домагатись впровадження заходів безпеки від усіх учасників, що приймають участь у ланцюгах постачань у міжнародних мультимодальних перевезеннях вантажів. Заходи безпеки оператора мультимодальних перевезень як особи, що організовує, приймає вантаж та здійснює їх міжнародні перевезення повинні відповідати за власні дії та дії осіб, які забезпечують функціонування ланцюгу постачань у мультимодальних перевезеннях, є ключовим фактором забезпечення економічної безпеки таких перевезень вантажів. Одним із інструментів захисту доцільно розглядати страховий захист, зокрема, залучення інструментів добровільного страхування відповідальності.

Важливим фактором впливу на економічну безпеку підприємств у мультимодальних перевезеннях є тарифна політика. Оператор мультимодальних перевезень виступаючи організатором доставки та відповідальною за вантаж особою, укладає з вантажовідправником єдиний договір на перевезення різними видами транспорту. При цьому доцільно показати вантажовідправнику (замовнику транспортної послуги), що тариф на мультимодальне перевезення буде меншим за суму

окремих плат, сформованих при укладенні вантажовідправником низки договорів на перевезення з кожним перевізником (різними видами транспорту), враховуючи і супутні транспортним послуги (перевантаження, зберігання, митне оформлення тощо) за окремими ставками.

Наскрізний тариф, є важливим чинником впливу на економічну безпеку ланцюгу постачань у мультимодальних перевезеннях вантажів; тариф залежить від оптимальності обраного маршруту доставки («мінімальна кількість видів транспорту – мінімальний час перевезення»), тарифів на перевезення окремими видами транспорту, задіяних у ланцюгах постачань; плати за заміну видів транспорту (перевантаження у транспортно-логістичних центрах, зберігання, накопичення тощо); особливих властивостей вантажу (швидкопсувні, небезпечні, наливні та ін.). Нижня межа наскрізного тарифу, сформованого оператором мультимодальних перевезень, повинна бути не нижче ніж планові витрати оператора на організацію ланцюгу постачань у мультимодальних перевезеннях вантажів, що повинно забезпечувати економічну безпеку міжнародних перевезень такого виду. Окрім того, оператор мультимодальних перевезень під час визначення остаточної суми наскрізного тарифу повинен враховувати наявність попиту на такі перевезення (альтернативні варіанти доставки), собівартість власних послуг та інших залучених учасників ланцюгу постачань.

На сучасному етапі вкрай важливим є вплив на економічну безпеку ланцюгів постачань у міжнародних мультимодальних перевезеннях вантажів фактору впровадження інновацій; саме новітні технології транспортування повинні забезпечити збільшення обсягів міжнародних, у тому числі транзитних, перевезень вантажів територією України. Фактор впровадження інновацій позитивно впливає на тенденцію розвитку та вдосконалення системи міжнародних перевезень вантажів, що формує достатній рівень економічної безпеки таких перевезень. Сукупність елементів інновацій, які спроможні підвищити економічну безпеку міжнародних перевезень вантажів, пов’язані, у першу чергу, з інформаційними системами – інформаційним потоком відомостей щодо вантажів, отримання дозволу митних та інших державних контрольних органів на міжнародне переміщення вантажу тощо. В той же час, поєднання даної системи з відомчою системою аналізу ризиків митної служби також посилить економічну безпеку ланцюгів постачань у мультимодальних перевезеннях вантажів.

Інноваційний фактор забезпечує економічну безпеку міжнародних перевезень шляхом скорочення часу здійснення державного контролю, усунення зайвого простою транспортного засобу з вантажем, безперешкодної заміни виду транспортного засобу тощо. Наступним елементом фактору інновацій виступає можливість отримання певного статусу оператором мультимодальних перевезень, а саме – уповноваженого оператора економічної діяльності. Такий статус зобов’язує забезпечувати надійність організації та здійснення зовнішньоекономічних операцій й забезпечувати безпеку, у тому числі економічну, всього ланцюгу постачань у міжнародних мультимодальних перевезеннях вантажів.

Також вагомим є вплив факторів регіонального рівня та географічного положення. Так званий «природний фактор» та географічне положення України забезпечили визнання світовою спільнотою наявності на території країни мережі міжнародних транспортних коридорів, які спроможні забезпечити необхідні умови перевезення вантажів різними видами транспорту під час здійснення мультимодальних перевезень. У морських портах, які мають не замерзаючі акваторії, відбувається заміна виду транспорту ланцюгів постачання у мультимодальних перевезеннях вантажів. Елементи природних факторів України сприяють економічній безпеці міжнародних перевезень вантажів, поєднання інфраструктури міжнародних транспортних коридорів з позитивним впливом природних факторів на економічну безпеку ланцюгів постачань

у міжнародних мультимодальних перевезеннях вантажів забезпечує ритмічність та регулярність таких перевезень по території України.

В цілому, сукупний вплив розглянутих факторів визначає особливі умови розвитку мультимодальних перевезень в Україні, при цьому гарантування економічної безпеки підприємств реалізується шляхом спрямування їх діяльності на виконання таких заходів, як:

– гармонізація вітчизняного правового поля з нормами міжнародного права, наслідком якої стане подальше впровадження інструментів спрощення та уніфікації процедур торгівлі та логістики;

– державна підтримка транспортного сектору (в тому числі фінансова) та реалізація переваг державно-приватного партнерства як механізму залучення інвестицій;

– подолання перешкод бюрократичного механізму, непрозорості дозвільної системи, корупційної складової, забезпечення прозорості ведення економічної діяльності;

– посилення партнерства, інтеграції, координації та синхронізації дій всіх учасників мультимодальних перевезень на базі врахування та збалансування їх економічних потреб та інтересів;

– розвиток маркетингу логістичної діяльності підприємств, удосконалення тарифної політики, реалізація концепції науково обґрунтованого формування та розподілу наскрізного тарифу;

– розвиток регіональної мережі транспортно-логістичних центрів, впровадження інноваційних технологій, підвищення рівня інформатизації перевізного процесу;

– залучення мотиваційного механізму до всіх учасників транспортування, ефективна кадрова політика транспортних підприємств, моніторинг, управління та мінімізація ризиків, обґрунтована селективність контролю тощо.

Висновки. Задля формування засад цілеспрямованого перспективного розвитку відповідальному оператору мультимодальних перевезень доцільно здійснювати безперервний моніторинг ринку транспортно-логістичних послуг та реалізувати на підставі нього заходи з мінімізації негативного впливу наявних загроз економічній безпеці та недопущення настання потенційних загроз. Системно це можливо здійснити тільки на базі аналізу сукупності факторів внутрішнього та зовнішнього впливу, адаптації економічної діяльності підприємств до зрушень макро- і мезо- і мікросередовища.

Дослідження сукупності таких факторів дозволяє сформулювати подальші напрями розвитку даного транспортного сегменту, основними серед яких є удосконалення нормативно-правової бази з метою гармонізації з вимогами міжнародного права, подальша реалізація концепції спрощення процедур торгівлі та логістики, встановлення обґрунтованих гнучких тарифів на мультимодальну доставку, посилення взаємодії всіх учасників транспортування на базі врахування та збалансування їх економічних інтересів. Особливості реалізації цих напрямів потребують проведення подальших наукових досліджень.

Список використаних джерел:

1.Дулеба Н.В. Визначальні фактори впливу на економічну безпеку автотранспортних підприємств / Н.В. Дулеба // Управління проектами, системний аналіз і логістика. – 2011. – Вип. 8. – С. 289–291.

2.Ковбатюк М.В. Класифікація факторів впливу мезорівня на діяльність підприємств водного транспорту / М. В. Ковбатюк, В.В. Шкляр // Проблеми економіки, 2013. – №1. – С. 226-231.

3.Підлісний П.І. Підвищення ефективності змішаних вантажних перевезень шляхом впровадження мультимодальних технологій / П.І. Підлісний, А.М. Брайковська // Формування ринкових відносин в Україні, 2013. – №2. – С. 67-74.

4.Рамкові стандарти забезпечення безпеки і спрощення процедур міжнародної торгівлі. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://ambu.org.ua/files/ ram_standart.html.

5.Сергійчук С.І. Фактори гарантування економічної безпеки підприємства / С.І. Сергійчук, В.Ю. Монахова //Економічний аналіз. – 2014. – Том 16. – № 2. – С. 180-186.

6.Соколова О.Є. Концептуальні засади формування мультимодальної системи перевезення вантажів / О.Є. Соколова // Наукоємні технології, 2014. – №1 (21). – С. 114–118.

7.Соколова О.Є. Теоретичні основи організації та розвитку мультимодальних перевезень в Україні / О.Є. Соколова, Т.А. Акімова, Л.О. Сулима // Економічний простір, 2014. – №83. – С. 91–103.
8.Туржанський В.А. Спрощення митних процедур відповідно до Рамкових стандартів ВМО / В.А. Туржанський // Наукові праці КНТУ. Економічні науки, 2014. – Вип. 25. – С. 230-237.
9.Чередниченко О.Ю. Систематизація факторів впливу на економічну безпеку залізничного транспорту / О.Ю. Чередниченко // Вісник економіки транспорту і промисловості, 2014. – № 48. – С. 73-78.
10. Ширяєва С.В. Аналіз тенденцій розвитку мультимодальних перевезень в Україні та за кордоном / С.В. Ширяєва, О.В. Кравчук // Управління проектами, системний аналіз і логістика, 2012. – Вип. 10. – С. 297–302.
11. Ширяєва С.В. Логістика мультимодальних перевезень / С.В. Ширяєва // Вісник Національ. транс. університету, 2012. – №26(2). – С. 358–362.
12. Brands T. Multi-objective optimization of multimodal transportation networks / T. Brands, E. Berkum [Electronic resource]. – Access: http://www.utwente.nl/ctw/vvr/pdf/2012_ Brands_Latsis.pdf
13. Hammadi C. Multimodal Transport Systems / C. Hammadi, M. Ksouri //Wiley-ISTE. – November 2013. – 272 P.

Рецензент д.е.н., професор Колесникова Н.М.

УДК 658.11:658.15
Полінкевич О.М., д.е.н.
Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки

ПРОЦЕСНИЙ ПІДХІД В УПРАВЛІННІ ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВ

У статті проведено дослідження функціонального, системного, ситуаційного, проектного, процесного підходів до управління. Виділено переваги і недоліки у їх застосуванні. Запропоновано матрицю залежності вибору підходів в управлінні залежно від його цілей.
Ключові слова: управління, процесний підхід, системний підхід, функціональний підхід, проектний підхід, ситуаційний підхід, інноваційний розвиток.

Polinkevych O.

PROCESS APPROACH IN THE MANAGEMENT OF INNOVATIVE ENTERPRISE DEVELOPMENT

The article studies the functional, system, situational, project, process management approach. Advantages and disadvantages in their application. A matrix depending on the choice of approaches in management, depending on its purpose.
Keywords: management, process approach, system approach, functional approach, project approach, situational approach, innovative development.

Полинкевич О.Н.

ПРОЦЕССНЫЙ ПОДХОД В УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫМ РАЗВИТИЕМ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье проведено исследование функционального, системного, ситуационного, проектного, процессного подходов к управлению. Выделены преимущества и недостатки в их применении. Предложено матрицу зависимости выбора подходов в управлении в зависимости от его целей.
Ключевые слова: управление, процессный подход, системный подход, функциональный подход, проектный подход, ситуационный подход, инновационное развитие.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливим науковими та практичними завданнями. Світова і національна економіка розвивається під впливом науково-технічного і технологічного прогресу, який сприяє інноваційній активності підприємств та формує нове розуміння інноваційної діяльності, яке поєднує використання знань, техніки й поліпшення технологій в ринкових умовах. Існують відмінності у кожній країні стосовно механізмів управління інноваціями як на рівні держави, регіону, так і на рівні окремих підприємств. Інноваційний розвиток

економіки формують підприємства, які у своїй діяльності активно використовують та впроваджують інновації, внаслідок чого досягається покращення виробничих відносин, які проявляються: в технічній та технологічній модернізації виробництва, формуванні інформаційної бази даних про проектно-конструкторські розробки, у перекваліфікації та безперервному навчанні персоналу, у взаємодії з зовнішнім середовищем, зокрема з різними інституційними одиницями національної економіки. У зв'язку з цим важливо дотримуватись окремих підходів до управління.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Питання вибору підходів до управління можна знайти в працях багатьох вчених. У науковому джерелі [7, с. 65] зазначається, що процесний підхід в управлінні почав формуватися з 1920 р. у межах адміністративної школи, але свій розвиток отримав у другій половині 50-х років XX століття. На думку С. С. Ткачової, процесний підхід формувався впродовж трьох етапів: доіндустріального, індустріального та постіндустріального [11, с. 69]. Протягом кожного етапу підхід удосконалювався, збагачувався новими якостями. Філософські основи понять «процес», «процесний підхід» закладено ще англійським філософом і математиком А. Уайтхедом (1861–1947 рр.) у науковій праці «Процес і реальність» [14]. Становлення процесного підходу відбувалося під час до індустріального етапу, ще до появи масового виробництва, за умов, коли робота в основному мала ремісничий характер. Запропонувавши масове виробництво Ф. Тейлор зруйнував ідею процесного підходу [10]. Так, С. С. Ткачова вважає такі важливі здобутки підходу наукового управління (1885–1920 рр.): використання наукового аналізу для визначення кращих способів виконання завдань; відбір працівників, які краще за інших підходять до виконання завдань, забезпечення їх навчання; забезпечення працівників ресурсами, необхідними для ефективного виконання завдань; систематичне й правильне використання матеріального стимулювання для підвищення продуктивності праці. Значний вплив на розвиток процесного підходу зробив внесок адміністративного підходу (1920–1950 рр.): розвиток принципів управління, опис функцій управління, систематизований підхід до управління всією організацією. Важливими доповненнями до існуючої концептуальної основи процесного підходу були наукові напрацювання підходу з точки зору кількісних методів (1950 р. – до цього часу): це поглиблення розуміння складних управлінських проблем завдяки розробленню і використанню моделей; розвиток кількісних методів (дослідження операцій), для того, щоб допомогти керівникам у прийнятті рішень і підвищенні ефективності діяльності організацій [7, с. 65]. За функціональним принципом Ф. Тейлор запропонував створювати організаційну структуру підприємств [10]. Так, ідею про суттєве підвищення ефективності роботи корпорації шляхом радикальної трансформації схеми її операцій уперше висунув М. Хаммер [12]. Вважається, що цей науковець також першим використав термін «процесне підприємство» [12, с. 88], основними ознаками якого є організація роботи за принципом побудови бізнес-процесів, що зумовлює необхідність усвідомлення працівниками цілей організації бізнес-процесів, знання вимог клієнтів і прагнення їх виконати, консолідацію зусиль колективу для забезпечення результативності бізнес-процесів. Першим термін «процесний підхід до менеджменту» використав Дж. Харрінгтон у своїй книзі «Покращення бізнес-процесів» (1991 р.), присвяченій розгляду теоретичних аспектів проблеми [13].

Вагомий внесок у розвиток процесного управління заклали В.П. Лещук, який розглядав умови переходу підприємств до процесного управління в новій економіці [6], В.Г.Єліферов [4], В.В. Рєпін [4] – доводили доцільність використання процесного управління порівняно з іншими підходами, О.Г. Кірдіна визначала процес ний підхід як основний в управлінні персоналом [5] тощо. У працях закладене вагоме методологічне та методичне підґрунтя для дослідження процесного підходу в управлінні підприємством. Однак, незважаючи на різноплановість та глибину проведених

досліджень, питання всебічного та ґрунтовного вивчення процесного підходу в управлінні підприємств залишається недостатньо розкритим.

Цілі статті. Метою статті є дослідження сутності та критеріїв вибору процесного підходу в управлінні інноваційним розвитком підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Основними підходами до управління є [5, с. 279]:

1) функціональний – розглядає управління як сукупність функцій, які належать до одного з функціональних напрямів діяльності. Ґрунтується на комплексному вивченні основних функцій управлінської системи, узгоджене використання яких сприяє досягненню тактичних і стратегічних цілей підприємства. Функції встановлюються для кожного напряму діяльності. Після цього порівнюються альтернативні об'єкти та вибирається той з них, що має найнижчі витрати та найвищий ефект на одиницю продукції. Застосовуючи функціональний підхід, абстрагуються від об'єктів, що виконують подібні функції, начебто вони не існують. Цей підхід повинен застосовуватися в сукупності з відтворювальним підходом, тому що для задоволення потреб потрібно створити фізичний або деякий інший об'єкт;

2) системний – розглядає управління як єдину систему, в якій потрібно виявити та об'єднати всі частини, а також встановити взаємозв'язки з зовнішнім організаційним середовищем. Із системних позицій підприємство розглядається як багатопланове явище, яке поєднує в органічне ціле завдання, ресурси і процеси, що відбуваються як всередині організації, так і поза її межами [4, с. 61]. Ефективність функціонування підприємства залежить не від окремих його складників, а є результатом тісної їх взаємодії. Еволюція системи відбувається внаслідок її адаптації до викликів зовнішнього та внутрішнього середовища. Найвидатнішим представником теорії системного підходу є П. Друкер. Його основне положення – концепція управління за цілями, яка стала основою формування американської школи менеджменту [2]. На сучасному етапі активно впроваджується система «7S», яка визначає сім складників організації як системи: 1) стратегія (strategy); 2) структура (structure); 3) інформаційне забезпечення (systems); 4) персонал (staff); 5) кваліфікація (skills); 6) стиль (style); 7) головна мета (superordinate). Відповідно до цієї моделі розробляють організаційні і економічні механізми господарювання;

3) ситуаційний – розглядає управління з точки зору аналізу ситуацій, встановлення тенденцій, закономірностей і факторів, які визначають їх розвиток на підприємстві. Він базується на необхідності управління підприємством через врахування набору обставин, що впливають на ефективність її функціонування. Ситуаційний підхід передбачає виявлення ключових ситуаційних факторів, які здатні підвищити конкурентоспроможність підприємства у більшості випадків. Основоположником цього підходу є Г. Деніссон, який стверджував, що застосування різноманітних методів управління спричиняється ситуацією, тобто конкретним набором обставин, які тепер чи в майбутньому суттєво впливатимуть на стан підприємства [1]. Об'єктивна залежність управлінських технік і механізмів зумовила розробку і впровадження сценарних методів планування за технологією – if-then, яка передбачає формування заготовок управлінських рішень та реалізації комплексних планів за певного набору обставин, тобто проектування наперед визначених рішень, які будуть прийматися при визначеному розвиткові ситуації. Основним принципом стратегічного управління є принцип адаптивності. Цей підхід сприяє його реалізації. Відповідно до нього формування складових підприємства, а саме: корпоративна культура, організаційна структура, планування та управління відбувається під впливом внутрішніх та зовнішніх змін;

4) проектний – розглядає управління як діяльність, спрямовану на забезпечення проектів організації діяльності;

5) процесний – розглядає управління як серію взаємопов'язаних дій (функцій

управління), які реалізуються у такій послідовності: планування, організація, керування, контроль. Підфункції та функції є складовими процесу управління.

С. С. Ткачова виділила 14 критеріїв розмежування функціонального та процесного підходу: спрямованість, ставлення до конкуренції, тип розподілу процесів, відповідальність, прийняття управлінських рішень, реакція на зміни у зовнішньому середовищі, можливість створення моделі, об'єкт управління, обсяг накладних витрат, мотивація працівників, особливості підходу, перевага підходу, організаційна структура управління.

Аналіз підходу С. С. Ткачової та праць учених [3; 5; 9; 11] дозволив виділити особливості використання процесного підходу в системі інноваційного розвитку підприємств:

1) системний спосіб використання підходу, який визначає процес як діяльність із перетворення входу на вихід. Використовують його частіше порівняно з виділенням лише окремих видів процесів, таких як: наскрізні, міжфункціональні, забезпечуючі й управлінські;

2) спрямований на створення інноваційної продукції, що має цінність для зовнішніх та внутрішніх клієнтів;

3) про кожний бізнес-процес можна думати як про ланцюг певних дій, що генерують цінність для споживачів, тобто показує безпосередній зв'язок з теорією конкурентних переваг М. Портера [8]. Теорія М. Портера останнім часом піддається гострій критиці, але, за нашою позицією, впорядкування діяльності за допомогою процесного підходу через побудову ланцюга створення цінності та можливість пошуку джерел стійких конкурентних переваг мають перспективи для сучасних підприємств при формуванні інноваційного розвитку;

4) управлінські рішення приймаються оперативно, причому основними умовами їх прийняття є творчість, інноваційність;

5) бізнес-процес виступає об'єктом управління, який забезпечує інноваційний розвиток підприємства;

6) завдяки цьому підходу визначається оптимальна кількість бізнес-процесів, управління якими забезпечує інноваційний розвиток підприємства.

Згрупуємо у табл. 1 переваги та недоліки кожного з підходів, а також визначимо необхідність використання їх залежно від цілей управління.

Таблиця 1

Матриця вибору підходів в управління за його цілями

Підхід в управлінні	Переваги	Недоліки	Ціль управління
1	2	3	4
Функціональний	Управління є сукупністю функцій. Комплексний підхід до вивчення функцій. Набуття нової якості системою менеджменту підприємства. Підвищення кваліфікації працівників усіх функціональних підсистем. Отримання механізму найшвидшої реакції на зміни умов господарювання. Чіткий розподіл функцій дає можливість створити стійко працююче підприємство Зростання якості управління основною діяльністю	Абстрагування від об'єктів, які виконують подібні функції. Відсутність стратегічного планування. Складність формування критеріїв оцінки ефективності управління враховуючи широкий спектр ситуацій, що виникають на підприємстві, у зв'язку з чим дещо звужується керованість управлінського процесу.	Оцінювання і регулювання рівня виконання окремих функцій підприємства. Перегрупування функцій на інноваційній основі

продовження таблиці 1

1	2	3	4
Системний	Управління є системою, у якій поєднуються завдання, цілі, ресурси, процеси. Використання системи 7S. Формулювання цілей та встановлення їхньої ієрархії до початку будь-якої діяльності, пов'язаної з управлінням. Отримання максимального ефекту, тобто досягнення поставлених цілей шляхом порівняльного аналізу альтернативних шляхів та методів досягнення цілей та здійснення вибору. Кількісна оцінка цілей та засоби їх досягнення, заснована на всебічній оцінці всіх можливих і планованих результатів діяльності	Ефективність залежить від внутрішнього і зовнішнього середовища, а не самих складових. Не визначає основні змінні, що впливають на функцію управління. Не визначає, що в довкіллі впливає на управління і як середовище впливає на результат діяльності підприємства	Регулювання окремих систем підприємства у процесі змін зовнішнього і внутрішнього середовища. Використання інновацій у окремих системах підприємства
Ситуаційний	Управління розглядається з точки зору ситуації. Виявляються ключові фактори успіху. Використовується сценарне панування. Орієнтація менеджерів на використання можливостей прямого прикладання науки до конкретних ситуацій та умов.	Формування складових залежить від змін зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства. Передбачає прийняття рішень не відповідно до встановлених планів роботи, а в міру виявлення потенційних проблем.	Впровадження іноземних технологій, обладнання для виробництва продукції
Проектний	Управління розглядається через сукупність проектів	Витрачаються значні ресурси на розробку проектів. Можна застосувати лише для розроблених проектів	Реалізація одноразових та короткострокових проектів. Використання інновацій на окремих проектах
Процесний	Управління поєднує дії, які реалізуються через функції і під функції. Комплексний погляд на проблему. Правильна орієнтація в ринковому середовищі. За рахунок скорочення ієрархічних рівнів організаційної структури дозволяє спростити обмін інформацією між різними підрозділами	Необхідна регламентація та опис процесів. Труднощі з визначення оптимальної кількості та величини процесів. Значні трудовитрати з опису процесів	Управління в умовах невизначеності, сповільнення темпів зростання, падіння ринкової кон'юнктури. Інноваційний розвиток підприємства загалом.

Розроблено автором

З матриці на рис. 1 можна зробити висновок, що процесний підхід в управлінні є найкращим з позиції створення ефективної системи управління підприємством в різних сферах діяльності. Він сприяє формуванню комплексного погляду на проблему, правильній орієнтації в ринковому середовищі, зниженню витрат, підвищенню рентабельності, управляє мості, зниження впливу людського фактора при управлінні. Тому такий підхід варто використовувати в умовах невизначеності, сповільнення темпів зростання та падіння ринкової кон'юнктури. При наявності одноразових або короткострокових проектів можна використовувати проектний підхід, проте не завжди

він сприятиме досягненню загального позитивного ефекту для підприємства, а не за окремим проектом. Якщо ціллю управління є впровадження іноземних технологій і обладнання для модернізації виробничого процесу, то можна використовувати ситуаційний підхід в управлінні, який враховує вплив зовнішнього і внутрішнього середовища, формування критичних факторів успіху та сценарного планування. При оцінюванні і регулюванні рівня виконання окремих функцій підприємства застосовують функціональний підхід, який передбачає розподіл сукупності процесів на функції, які дублюються. Системний підхід доцільно використовувати при регулюванні впливу елементів зовнішнього і внутрішнього середовища на окремі системи підприємства, використання 7S. Проте він не враховує ефективність складових системи, а лише загальний результат, що значно утруднює управління підприємством.

Висновки. Таким чином, процес ний підхід в управлінні інноваційним розвитком підприємств має такі переваги порівняно з іншими:

1) управління поєднує дії, які реалізуються через функції і під функції підприємства. В його основу покладено процеси, власник процесу, вхід і вихід, ресурс, принципи побудови, інформаційні системи;

2) дозволяє комплексно розглядати проблему управління підприємством і способи вирішення цієї проблеми, правильно орієнтуватися у зовнішньому середовищі, підвищувати рентабельність, керованість, знижувати витрати та вплив людського фактора при управлінні;

3) забезпечує ефективну діяльність підприємства в довгостроковій перспективі, підвищує його конкурентоспроможність, активізує інноваційний розвиток.

Список використаних джерел:

1.Денисон Э. Новый взгляд на богатство народов. Индикаторы экономически устойчивого развития / [Э. Денисон, Ж. Бэккэс, К. Гамильтон, А. Кант, Э. Латц, С. Педжиола, Ж. Хи ; пер. с англ.]. – М. : URSS, 2003. – 128 с.

2.Друкер П. Ф. Бизнес и инновации / П. Ф. Друкер ; [пер. К. Головинского]. – М. : Вильямс, 2007. – 432 с.

3.Евдокиенко В. Бизнес-процессы: процессное управление и эффективность / В. Евдокиенко // Антикризисный менеджмент. – 2004. – № 3. – С. 8–12.

4.Елиферов В. Г. Бизнес-процессы : Регламентация и управление : учеб. / В. Г. Елиферов, В. В. Репин. – М. : ИНФРА-М, 2006. – 319 с. – (Учебники для программы МВА).

5.Кірдіна О. Г. Процесний підхід до управління персоналом / О. Г. Кірдіна // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2014. – № 46. – С. 278–281.

6.Лещук В.П. Умови переходу на процесне управління промисловими підприємтвами в новій економіці / В.П. Лещук // Актуальні проблеми економіки. – 2015. – №. 6 (168) – С. 34–39.

7.Мескон М. Основы менеджмента : [пер. с англ.] / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. – М. : Дело, 1994. – 702 с.

8.Портер М. Конкуренция / М. Портер ; [пер. с англ.]. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2001. – 496 с.

9.Система управління якістю. Вимоги [Електронний ресурс] : ДСТУ ISO 9001:2009. – [Чинний від 2009–09–01.]. – Режим доступу : http: // www.rada.gov.ua. – Назва з екрана. – (Національний стандарт України). Система управління якістю. Основні положення та словник термінів [Електронний ресурс] : ДСТУ ISO 9000:2007. – [Чинний від 2008–01–01]. – Режим доступу : http: // www.rada.gov.ua. – Назва з екрана. – (Національний стандарт України).

10. Тейлор Ф.У. Принципы научного менеджмента / Ф.У. Тейлор ; [пер. с англ. А.И. Зак]. – М. : Контроллинг, 1991. – 104 с.

11. Ткачова С. С. Еволюція процесного підходу до операційної та управлінської діяльності підприємств / С. С. Ткачова // Вісник СумДУ. Серія «Економіка». – 2012. – № 2. – С. 68–75.

12. Хаммер

/ М до

має швидко реагувати розширенням асортименту, не припиняючи виробництво традиційної продукції. В умовах стабілізації економіки спостерігається ріст споживання дорогих виробів, так званої продукції «преміум-класу». В сегменті цукристих кондитерських виробів значно зростає споживання шоколаду та виробів з нього. Поточна ситуація ринку по групі карамелі характеризується зменшенням частки в загальному обсязі продажу «звичної» карамелі й, навпаки, збільшенням функціональних льодяників. Все більше, слідуючи за попитом, кондитерські фабрики країни переорієнтовуються на випуск сучасних європейських солодощів [6].

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. У сучасній економічній літературі значна увага приділяється як товаропостачанню, так і управлінню маркетинговою діяльністю. Фундаментальною основою даного дослідження є роботи Ф. Котлера, В. Пферча, А. Рудеуліса, Ж.–Ж. Ламбена, Н. Малхорти, С. Гаркавенко, С. Старостіної, С. Скибінського. Сформульовані в їхніх працях наукові концепції, положення, висновки і рекомендації посідають важливе місце в сучасній теорії управління маркетинговою діяльністю й дозволяють якомога глибше усвідомити важливість і складність вирішення згаданих проблем. Однак аналіз сучасних наукових джерел показує, що недостатньо розробленими залишаються особливості маркетингового управління діяльністю підприємств.

Цілі статті. Мета статті полягає у теоретичному обґрунтуванні та доцільності застосування механізму товаропостачання як елемента управління маркетинговою діяльністю підприємств кондитерських виробів.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Створення конкурентних переваг є метою маркетингового управління підприємством, визначальним чинником підвищення його конкурентоспроможності. Для цього вітчизняним підприємствам як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку необхідні ефективні інструменти маркетингового управління, що використовуються у процесі формування науково обґрунтованої стратегії досягнення конкурентних переваг. Її розробка з урахуванням специфіки діяльності та чинників забезпечення конкурентних переваг на підприємствах кондитерських виробів викликає потребу в системному обґрунтуванні вибору і визначенні механізму формування [4].

Формування та реалізація маркетингових заходів зумовлені специфікою ринку, на якому працює підприємство. Ринок кондитерських виробів входить до числа найбільш соціально значущих галузей. Враховуючи специфіку діяльності підприємств кондитерських виробів, зазначимо, що більшість із них не впорядковують маркетингову діяльність, а основні зусилля спрямовують на виробничо-збутову діяльність. На підприємствах зазначеної галузі в більшості випадків відсутня маркетингова служба, функції маркетингу виконують працівники відділу збуту. Також існують підприємства, в яких маркетингова служба є централізованою та територіально розформованою, а підприємство надсилає конкретні вказівки щодо їх роботи. Тому для проведення ефективної діяльності таким підприємствам слід зорієнтувати свою увагу на маркетингове управління [1].

Комплекс маркетингових засобів, за допомогою яких підприємство впливає на ринок, одержав назву «маркетинг-мікс». Використання одиничних маркетингових інструментів не є ефективним порівняно із застосуванням їх комплексу. Перелік елементів може бути вузьким і широким залежно від того, наскільки детальною є класифікація маркетингових процедур, що застосовуються маркетологами [5].

У теорії та практиці саме комплексу маркетингу, так званому marketing-mix, який об’єднує наступні чотири складові («4Р»), приділяється особлива увага [2]:

– produkt – товар, тобто набір «виробів і послуг» відповідного рівня якості, який фірма пропонує цільовому ринку. Якість товару можна змінювати. Імідж можна також поміняти шляхом варіацій в галузі реклами та організації збуту. Подання про товар і про те, як він сприймається, можна змінювати за допомогою використання різної упаковки.

– price – ціна, грошова сума, яку споживачі сплачують для отримання товару. Ціну можна змінювати як з метою стимулювання, так і зниження попиту, що чітко проявляється в дії механізму ціни.

– place – канали (методи) розповсюдження, тобто організація структури руху товару, завдяки якій товар стає більш доступним для потенційних покупців. Доступність товару можна змінювати шляхом більш-менш широкого розміщення товару або шляхом зміни використовуваних каналів розподілу.

– promotion – просування (стимулювання) – це можлива діяльність підприємства щодо впровадження свого товару на цільовий ринок, розповсюдження відомостей про його якості і переконання цільових споживачів купувати його. Кількість і місцезнаходження торгових представників можна змінювати. Витрати на рекламу можна зменшувати, зміст реклами також можна змінювати.

Місією ПАТ «Полтваконди тер» є об'єднання всіх ресурсів засновників для здійснення господарської діяльності та одержання прибутку на основі забезпечення фізичних, юридичних осіб виробництвом та поставкою усіх видів кондитерських виробів, роздрібною та оптовою торгівлею даним видом продукції.

До комплексу маркетингу відносять цінову, товарну, збутову та комунікаційну політики. Опишемо комплекс маркетингу ПАТ «Полтваконди тер».

Маркетингова товарна політика – комплекс заходів щодо формування ефективного асортименту для задоволення потреб споживачів та досягнення підприємством власних цілей.

Що стосується товарної політики підприємства, то до особливостей кондитерських виробів фабрики ПАТ «Полтваконди тер» належать: сумісність товару, простота, відносні переваги, випробовуваність товару. Підприємство пропонує широкий та різноманітний асортимент кондитерських виробів, який постійно поповнюється інноваційною продукцією. Асортимент налічує близько 250 різноманітних найменувань. Основною продукцією ПАТ «Полтваконитер» є виробництво карамелі, драже, шоколадних цукерок, вафлі. Результатом спільних розробок іноземних технологів та технологів фабрики стало створення сучасних продуктів, більшість з яких – унікальні. Технологічна база підприємства дає можливість випускати кондитерські вироби, які відповідають світовим стандартам. Для покращення зовнішнього оформлення впроваджуються нові види обгорток і художніх коробок. Кондитерські вироби знаходяться на такому етапі, де товар стає відомим і привертає до себе нові групи споживачів. Однак при значних обсягах збуту даються в знаки конкуренти ПАТ «Полтваконди тер».

Наступним елементом комплексу маркетингу ПАТ «Полтваконди тер» є цінова політика. Виробнича собівартість кондитерських виробів постійно зростає, в результаті чого збільшується ціна товару. Для зменшення собівартості продукції доцільно використовувати кошти на виробництво товару; найняти висококваліфікованих працівників, бережливо ставитися до устаткування на фабриці. ПАТ «Полтваконди тер» веде пряму маркетингову політику. Виходячи із даної стратегії підприємства, метою ціноутворення фабрики є отримання стабільного прибутку, а також не тільки збереження обсягів товарообороту, а і його приросту.

Третім інструментом комплексу маркетингу ПАТ «Полтваконди тер» є збутова політика (канали (методи) розподілу)). Кондитерські вироби набувають цінності для

виробника тільки за його ринкової реалізації. Продаж приносить гроші, які повинні покрити витрати і принести додатковий дохід у вигляді прибутку. Продаж товару є не менш складним процесом, ніж його виробництво.

Реалізація товару передбачає визначення шляхів (каналів), якими товар буде переміщуватися від виробника до кінцевого споживача. Мова йде не стільки про географічні шляхи або канали, скільки про організаційно-економічні умови доведення товару до кінцевого споживача. Тому у підприємства має бути своя система дистрибуції товарів [6].

Отже, основні питання маркетингового управління процесами реалізації товару зводяться до таких [3]:

– визначення системи дистрибуції товарів загалом;

– вибір типу торговельних посередників – тих торговельних структур, що будуть забезпечувати доведення товару до кінцевого споживача;

– формування умов роботи з торговельними посередниками.

Основним ринком збуту ПАТ «Полтавакондитер» є вітчизняний ринок. Аналізуючи рівні каналів розподілу, підприємство використовує нульовий, однорівневий і дворівневий канали розподілу. Отже, ПАТ «Полтавакондитер» застосовує змішаний метод збуту.

Для збуту своїх послуг досліджуване підприємство використовує такі засоби, як рекламу, прогресивну або регресивну винагороду (за результатами об'єму продажу), боніфікацію (фіксований відсоток об'єму продажу), подарунки постійним клієнтам, надання знижок і пільг визначеним категоріям клієнтів.

Четвертим елементом комплексу маркетингу є просування. Просування товару на ринку – це комплекс дій для створення двостороннього інформаційного зв'язку між підприємством і споживачами, що реалізується за допомогою маркетингової комунікаційної політики, мета якої – інформування, переконання та нагадування споживачам про товари, стимулювання їх до дій, створення позитивного іміджу підприємства.

До елементів маркетингової комунікаційної політики відносять рекламу, паблік рілейшнз, стимулювання збуту, особистий продаж, брендинг, прямий маркетинг, спонсоринг.

Основними цілями просування кондитерських виробів є: стимулювання попиту; збереження частки ринку; збільшення обсягів продажу. ПАТ «Полтавакондитер» обрала такі методи просування товару, як стимулювання збуту та особистий продаж.

На сьогоднішній день ПАТ «Полтавакондитер» є одним із лідерів по виробництву кондитерських виробів в Україні, виробнича потужність якого складає більше 200 тон продукції за добу.

Створення нових кондитерських виробів здійснюється на основі найсучасніших технологій та професійного досвіду спеціалістів ПАТ «Полтавакондитер». Постійні інновації є основними конкурентними перевагами ТМ «Домінік» та ТМ «Сорочинський ярмарок». Для виробництва кондитерських виробів на підприємстві здійснюється ретельний відбір сировини з екологічно чистих регіонів та постійний контроль якості виробів, що виготовляються. В останній час особлива увага приділяється розробці та випуску продуктів для здорового способу життя. Для цього використовується тільки натуральна сировина і такі добавки, як мед, горіхи, родзинки, чорнослив, курага, а також поживні та корисні речовини.

Дистриб'юторська мережа компанії ПАТ «Полтавакондитер» охоплює всю території України. Однак солодощі ТМ «Домінік» відомі також і за її межами – в Росії, Казахстані, Фінляндії, Азербайджані, Монголії, Грузії, Молдавії, Таджикистані, Киргизії, Туркменії, Естонії, Литві, Латвії.

ПАТ «Полтаваkондитер» особливу увагу приділяє співробітництву з покупцями. Широка торговельна мережа охоплює всі регіони України, ближнє та дальнє зарубіжжя, сприяє ефективному збуту. Основна задача в роботі з партнерами – збереження стабільності у відносинах, що вже склалися, та завоювання довіри у нових покупців. Існуюча гнучка система знижок, а також кваліфікована робота персоналу, який зацікавлений в успішному розвитку бізнесу партнерів, є гарантом взаємовигідної співпраці ПАТ «Полтаваkондитер».

Завезення товарів у магазин ПАТ «Полтаваkондитер» здійснюється на підставі заявки, яка складається товарознавцем в двох примірниках.

Надходження товарів від постачальників проводиться на підставі укладених між постачальниками і покупцями господарських договорів. У договорах, укладених між постачальниками і покупцями, зумовлюються: види товарів, комерційні умови постачання, кількісні і вартісні показники товарів, терміни виконання договорів, порядок розрахунків, а також відповідальність сторін за неналежне виконання договору. Кожна господарська операція, в тому числі надходження товарів, повинна бути оформлена документально. Відповідно до пункту 7 Положення «Про бухгалтерський облік і звітності» будь-який документ повинен мати такі основні реквізити: найменування документа (Форма); код фірми; дата складання; зміст господарської операції; вимірники (у кількісному й вартісному виразі); найменування посадових осіб, відповідальних за здійснення господарської операції і правильність її оформлення; особисті підписи та їх розшифровка. Також можуть бути включені додаткові реквізити. Документи складаються в момент здійснення операції, а якщо це неможливо, то безпосередньо після її закінчення.

ПАТ «Полтаваkондитер» укладає тільки один вид договорів на поставку товарів – договір поставки. Договір поставки – це важлива форма господарських зв'язків оптових постачальників і покупців товарів. Договір поставки є основним і найпоширенішим видом договору, спрямованим на реалізацію товарів. За договором поставки постачальник зобов'язується в обумовлені строки передати товар, призначений для діяльності, не пов'язаної з особистим споживанням (підприємницькою діяльністю), у власність покупцю, а той зобов'язується прийняти його і оплатити.

Безумовно, що працівникам комерційної служби ПАТ «Полтаваkондитер» в процесі складання умов договору необхідно прагнути до усунення невигідних для магазину умов і, навпаки, прагнути передбачити ряд додаткових умов, які дозволять убезпечити себе. Договір поставки вважається укладеним, коли між сторонами досягнуто згоди за трьома основними умовами: предмет договору (найменування товару), кількість і ціна.

Для отримання товарів і тари від постачальників представнику підприємства (експедитору) видається довіреність. Усі довіреності реєструються в момент видачі в спеціальному журналі. Довіреність виписується тільки бухгалтером на конкретну фізичну особу із зазначенням строку дії та найменуванням цінностей. На довіреності повинен бути підпис експедитора, бухгалтера і керівника з печаткою підприємства. По довіреності представник підприємства може отримати товар безпосередньо від постачальника з випискою одночасно відвантажувальних документів.

Основними документами, на підставі яких надходять товари, є рахунки-фактури, товарно-транспортна накладна і торгово-закупівельні акти. Товарно-транспортні накладні виписуються при постачанні товарів автомобільним транспортом, у решті випадках виписуються рахунки-фактури. Рахунки-фактури реєструються в книзі продажів і в книзі покупок.

За порушення умов договорів постачальники і магазин ПАТ «Полтаваkондитер» несуть взаємну матеріальну відповідальність у вигляді неустойки, штрафу за

невиконання договірних умов, за затримку оплати розрахункових документів і за необґрунтовану відмову.

Неустойка – встановлена законом або договором грошова сума, яку боржник зобов'язаний сплатити іншій стороні у разі невиконання або неналежного виконання зобов'язань, зокрема в разі прострочення виконання. Угода про неустойку виконується в письмовій формі.

Штраф – певна грошова сума за договором, яку боржник зобов'язується сплатити кредитору у заздалегідь визначеному розмірі або в процентному співвідношенні до суми боргу або всього предмета виконання (суми договору).

Пеня – встановлена договором грошова сума, яку боржник зобов'язується сплатити кредитору у відсотковому відношенні до суми простроченого платежу за кожний день або інший період прострочення.

У ПАТ «Полтаваkондитер» постійно використовуються одні й ті ж тарифи: за прострочення поставки, порушення асортименту товарів та недопоставку постачальник зобов'язаний сплатити 10% від загальної суми; за поставку товарів неналежної якості – 25%. При просуванні товарів від постачальників до покупців виникають транспортні витрати і проблеми їх оплати.

Транспортні витрати можуть оплачуватися: постачальником, покупцем, частково постачальником, частково покупцем. Залежно від договору поставки товари можуть оплачуватися після чи до їх отримання покупцями.

Бухгалтерія торгового підприємства ПАТ «Полтаваkондитер» контролює повноту і своєчасність оприбуткування товарів і правильність їх оплати. Контроль починається з моменту оплати товарів, а якщо товари надходять раніше – з моменту їх фактичного надходження.

Виробнича собівартість кондитерських виробів з кожним роком зростає, внаслідок чого зростає і ціна на товар. Зростання собівартості товару можна пояснити тим, що заробітна плата працівників фабрики постійно зростає, відповідно зростають і відрахування у соціальні фонди, ціни на сировину і матеріали, відповідно підвищуються і матеріальні витрати.

Висновки. Таким чином, проведене дослідження дозволило зробити висновок, що управління маркетинговою діяльністю підприємств необхідно розглядати як комплексну систему заходів з організації управління виробничо-збутовою діяльністю, що базується на вивченні ринку кондитерських виробів з метою максимального задоволення в ній потреб покупців, де кінцевою метою є одержання прибутку за рахунок розширення обсягів продажу виробленої продукції і послуг у результаті проведення цілеспрямованої збутової політики.

Список використаних джерел:

1. Герасимяк Н.В. Проблеми формування та реалізації комплексу засобів маркетингу підприємства борошномельно-круп'яної галузі України та шляхи їх вирішення / Н.В. Герасимяк, І.М. Панасюк // Вісник НТУ «ХПІ». Серія : Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства. – Харків : НТУ «ХПІ», 2013. – № 53 (1026). – С. 25-30.

2. Котлер Ф. Основы маркетинга : [9-е издание; пер. с англ.] / Ф. Котлер. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2003. – 1200 с.

3. Ламбен Ж.Ж. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива / Ж.Ж. Ламбен. – СПб. : Наука, 1996. – 590 с.

4. Ніколаєва А.М. Формування стратегії досягнення конкурентних переваг підприємств м'ясної промисловості : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності» / А.М. Ніколаєва. – Тернопіль, 2008. – 24 с.

5. Потапюк І.П. Особливості застосування комплексу маркетингу на підприємствах сфери фізичної культури і спорту / І.П. Потапюк // «Економічний часопис – XXI». – № 11-12. – Київ, 2011. – С. 58-60.

6. Стасіневич С.А. Ринок кондитерських виробів України: пропозиція і попит [Текст] / С.А. Стасіневич, С.М. Валявський. – Продукты & ингредиенты [Текст] : междунар. специализир. журн. / изд. : ООО БИОПРОМ. — К. : Футари-Принт. – С. 14-17.

7. Офіційний сайт ПАТ «Полтаваkондитер» – http://dominic.com.ua

Рецензент д.е.н., професор Маркіна І.А.

УДК 338.48
Потапюк І.П., к.е.н., доцент
Ларіонова А.С.
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка

СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

У публікації підлягають розгляду питання щодо теоретичного обґрунтування стратегічного управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства, зокрема необхідність розробки стратегії зовнішньоекономічної діяльності, яка призначена для створення правил і прийомів поведінки підприємства на зовнішньому ринку в ролях експортера та імпортера товарів і послуг; особливості стратегії зовнішньоекономічної діяльності. Виділено зовнішні та внутрішні чинники формування стратегії зовнішньоекономічної діяльності, а також перешкоди на шляху до розробки та реалізації стратегій зовнішньоекономічної діяльності.
Ключові слова: стратегія, зовнішньоекономічна діяльність, стратегічне управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємств.

Potapiuk I., Larionova A.

STRATEGIC MANAGEMENT OF FOREIGN COMPANIES ACTIVITIES

The publication shall be subject to consideration of the theoretical foundation of strategic management of foreign economic activity of the enterprise, in particular the need to develop a strategy of foreign economic activity, which is intended to create the rules and techniques of behavior on a foreign market in the roles of the exporter and importer of goods and services; especially the strategy of foreign economic activity. Allocated internal and external factors shaping the strategy of foreign economic activity, as well as obstacles to the development and implementation of strategies for foreign trade.
Keywords: strategy, foreign trade, strategic management of foreign economic activity of enterprises.

Потапюк И.П., Ларионова А.С.

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

В публикации подлежат рассмотрению вопросы о теоретическом обосновании стратегического управления внешнеэкономической деятельностью предприятия, в частности необходимость разработки стратегии внешнеэкономической деятельности, которая предназначена для создания правил и приемов поведения предприятия на внешнем рынке в роли экспортера и импортера товаров и услуг; особенности стратегии внешнеэкономической деятельности. Выделены внешние и внутренние факторы формирования стратегии внешнеэкономической деятельности, а также препятствия на пути разработки и реализации стратегий внешнеэкономической деятельности.
Ключевые слова: стратегия, внешнеэкономическая деятельность, стратегическое управление внешнеэкономической деятельностью предприятий

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Глобалізаційні процеси, що характерні для сучасного етапу розвитку світового господарства, суттєво впливають на діяльність окремих підприємств і сприяють підвищенню уваги їхніх власників до зовнішньоекономічної діяльності. Необхідність активізації зовнішньоекономічної діяльності підприємств у країнах, що розвиваються, зумовлена їхнім виходом на зовнішні ринки. Саме тоді керівництво промислових підприємств усвідомило, що розвиток зовнішньоекономічної діяльності створює нові можливості, що сприяють збільшенню прибутків та зростанню стійкості діяльності. Незважаючи на необхідність

здійснення зовнішньоекономічної діяльності підприємствами, зовнішньоекономічні відносини між ними та наявними й потенційними партнерами інших країн розвиваються уповільнено. Крім того, управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства орієнтоване лише на короткостроковий період, а цілі, які ставить перед собою підприємство при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності, не враховують глобалізаційні процеси та зростання конкуренції в умовах сьогодення. Тому управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства має мати стратегічний характер.

Стратегічне управління зовнішньоекономічною діяльністю (ЗЕД) підприємства здійснюється з використанням широкого спектра прийомів, методів та інструментів. Для результативного стратегічного управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства має бути інтегрованим в загальну систему управління та орієнтувати діяльність підприємства на зовнішні ринки, що сприятиме підвищенню його загальної результативності діяльності за рахунок зовнішньоекономічних операцій. Це зумовлює необхідність дослідження питань стратегічного управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства з метою розширення його ринків збуту та підвищення прибутковості.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. У сучасній економічній літературі значна увага приділяється стратегічному управлінню ЗЕД підприємства. Свої дослідження по даній тематиці проводили Карпенко М.О., Кириченко О.А., Кісь О.П., Ковтун О.Е., Коломієць І.Ф., Косенко С.В., Соколовська В.М., Стефаненко М.М. та ін. Сформульовані в їхніх працях наукові концепції, положення, висновки і рекомендації посідають важливе місце в сучасній теорії стратегічного управління й дозволяють якомога глибше усвідомити важливість і складність вирішення згаданих проблем. Однак, в сучасних глобалізаційних умовах господарювання ЗЕД швидко розвивається, набуваючи нових рис, форм, тому існує необхідність постійного вивчення особливостей її організації.

Цілі статті. Мета статті полягає у теоретичному обґрунтуванні та доцільності застосування стратегічного управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Для подолання виникаючих труднощів підприємству необхідно сформулювати стратегію своєї діяльності і намітити шляхи її реалізації через систему зовнішнього стратегічного планування. Водночас застосування стратегічного планування діяльності підприємств та їхніх ділових відносин, розробка стратегії розвитку створює такі важливі переваги, як: прояснення виникаючих проблем; підготовка фірми до раптових змін у зовнішньому середовищі; покращення координації дій в організації; сприяння більш раціональному розподілу ресурсів. Планування й розробка стратегії дозволяють в комплексі врахувати як внутрішні, так і зовнішні чинники і, отже, розробка стратегії в умовах зовнішньоекономічної діяльності стає більш актуальною та має бути сформована на підставі ретельного та комплексного стратегічного аналізу.

Необхідність розробки стратегії розуміють не всі керівники підприємств. Із ростом та розвитком підприємства приходить і розуміння важливості стратегічного управління. На етапі створення підприємства основною метою є забезпечення беззбитковості та окупності підприємства. З розвитком підприємства змінюється і його мета, основна увага приділяється збільшенню грошового потоку та управлінню операційною діяльністю. Із становленням підприємства приходить і розуміння необхідності бачення його майбутнього, тобто створення стратегії підприємства.

Для підприємств, які працюють на зовнішньому ринку, важливо правильно оцінити ситуацію, що створилася на ринку, розробити ефективні способи підвищення

своєї конкурентоспроможності, які відповідали б, з одного боку, конкретній ринковій ситуації і тенденціям її розвитку, а з іншого – особливостям виробництва. Зовнішньоекономічна діяльність є комплексною сферою діяльності, характеризується широким набором форм, тому вимагає системного підходу, можливого в рамках стратегії здійснення зовнішньоекономічної діяльності. Процеси, що пов'язані із становленням та виходом на зовнішні ринки суб'єктів господарювання, ставлять перед економічною наукою та практикою господарювання нові завдання. Еволюційний розвиток зовнішньоекономічної діяльності підприємств обумовлює необхідність вдосконалення на науковій основі стратегій, що використовуються з урахуванням змін зовнішнього середовища.

Організація ЗЕД є складною і клопіткою роботою. Вона вимагає уважного опрацювання таких питань, як кон'юнктура ринку, потенційні покупці і продавці, встановлення ділових контактів з ними, проведених переговорів, підписання угод і т.д. Тому для ефективного керівництва ЗЕД на рівні підприємства необхідна адекватна до умов його роботи структура управління, яка відображає побудову системи управління в даній сфері, тобто органи, служби, апарат, що здійснює управління ЗЕД [6].

Стратегія зовнішньоекономічної діяльності призначена для створення правил і прийомів поведінки підприємства на зовнішньому ринку в ролях експортера та імпортера товарів і послуг.

Стратегія ЗЕД підприємства є однією зі складових загальної стратегії підприємства і передбачає план розвитку підприємства щодо діяльності, яка пов'язана з виходом на зовнішній ринок, завоюванням бажаної частки ринку, розширенням та підтримкою своїх позицій. Це комплекс управлінських рішень, які звужують кількість можливих зовнішньоекономічних дій підприємства до сукупності найбільш ефективних з точки зору довгострокових цілей, сформульованих у загальній стратегії. При формуванні такого комплексу рішень мають враховуватися можливі дії та протидії інших учасників ринкових відносин [3]. Стратегія ЗЕД невід'ємно входить до групи функціональних стратегій, що підтверджується дослідженнями Кириченко О.А. [2]. Саме тому зовнішньоекономічна стратегія повинна розглядатись як функціональна стратегія, яка за ієрархією пов'язана із конкурентною, ресурсною, товарною та іншими стратегіями підприємства.

Особливості стратегії ЗЕД поділяють на дві групи – загальні та специфічні (характерні) риси. Загальні риси є характерними не лише для стратегії ЗЕД, а й іншим видам стратегій. До таких рис слід віднести: комплексність, врахування обмеженого розмаїття ситуацій та факторів, взаємозв'язок між ієрархічністю та гетерієрархічністю стратегій. Характерні риси стратегії ЗЕД властиві лише даному виду стратегії і до них варто віднести: врахування пріоритетності ЗЕД підприємства, спрямованість на внутрішнє і зовнішнє середовище підприємства, а також комплекс управлінських рішень щодо вибору найоптимальніших векторів ЗЕД та набір конкретних довгострокових заходів «завоювання» зовнішнього ринку в межах загальної стратегії підприємства [4].

Формування стратегії зовнішньоекономічної діяльності відбувається під впливом як внутрішніх, так і зовнішніх чинників, які в свою чергу формують експортний потенціал підприємства, що є основою для формування стратегії. До внутрішніх чинників відносять: організацію управління підприємством, інформаційне забезпечення зовнішньоекономічної діяльності, планування експортного виробництва, облік та аналіз експортних поставок, кадровий менеджмент [5].

Серед зовнішніх чинників формування стратегії ЗЕД можна виділити:

- економічні (рівень та темпи інфляції, зростання та спад виробництва, коливання курсу національної та іноземної валюти, оподаткування, умови одержання кредиту і процентна ставка, рівень цін, попит, платоспроможність контрагентів тощо);
- демографічні (кількість населення, його вік, стать, сімейний стан тощо);
- політико-правові;
- соціокультурні (відмінності у ставленні людей до самих себе і до інших, ставлення до суспільних інститутів, природи, основних культурних цінностей, відмінності у потребах тощо);
- науково-технічні (рівень розвитку науки і техніки у країні, рівень впровадження досягнень НТП у виробництво, доступність новітніх технологій тощо);
- природні (особливості кліматичних умов, можливість виникнення природних надзвичайних ситуацій тощо) [1].

Сукупність усіх вищезазначених чинників формують зовнішньоекономічний потенціал підприємства, на основі якого здійснюється розробка стратегії ЗЕД.

Безумовно, що існує багато перешкод на шляху до розробки та реалізації стратегій в зовнішньоекономічній діяльності. До основних із них слід віднести [4]:

- особливості постачання, якими є вартість та витрати часу, що значною мірою визначають терміни виготовлення різних видів продукції;
- виробничий потенціал, що забезпечує виготовлення продукції (як експортної, так і призначеної для реалізації на внутрішньому ринку) з визначеними технічними параметрами та дотриманням конкретного обсягу випуску в певні терміни;
- наявність відповідних людських ресурсів, що стосуються, в першу чергу, питання наявності фахівців, які здатні здійснювати виробництво продукції на експорт, яка відрізняється від типових моделей виробленої продукції;
- інформаційна база як чинник формування стратегії підприємства може відігравати значну роль за умови своєчасного збору інформації про всі можливості та загрози, які може очікувати підприємство при виході на зовнішній ринок. При зборі та аналізі інформації про зовнішнє середовище підприємства, супутньої діяльності на зарубіжному ринку основну увагу слід приділити економічним, конкурентним, технологічним, соціальним, а також політичним факторам.
- фінансові можливості щодо формування бюджету з необхідними статтями витрат для реалізації стратегії, яка представляє затверджений перелік процедур розподілу ресурсів, що охарактеризовані у кількісній формі; представлення у вартісному вираженні, тобто для реалізації стратегії необхідним є визначення обсягів фінансових ресурсів, які окремо будуть направлені на роботу на зовнішньому ринку.

Враховуючи різноманітність факторів, що впливають на стратегію ЗЕД, її не можна розглядати відокремлено. Вона нерозривно пов’язана з ресурсною, товарною, конкурентною та всіма іншими стратегіями підприємства.

Висновки. Отже, дослідивши матеріал з означеної проблеми, можна зробити висновок, що стратегічне управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства є цілісним комплексом управлінських дій, спрямованих на досягнення сукупності цілей. На основі стратегічного управління досягаються такі цілі зовнішньоекономічної діяльності підприємства, як отримання прибутку, підвищення рентабельності та нарощування темпів зростання капіталу власників. Зазначені цілі реалізуються за рахунок низки підцілей, які можна визначити в результаті аналізу стратегічних функціональних умов і вибору напрямів розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

Список використаних джерел:

1. Баула О.В. Особливості формування стратегія зовнішньоекономічної діяльності підприємства в сучасному глобалізаційному просторі / О.В. Баула, А.В. Сачук // Материали за IX-а международна научна практична конференция «Настоящи изследования и развитие – 2013». – Том 7. Икономики: София, «Бял ГРАД-БГ» ООД, 2013. – С. 64–68.

2. Кириченко О.А. Сучасна система управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства / О.А. Кириченко, К.Г. Ваганов [Електронний ресурс] // Механізм регулювання економіки. – 2008. – № 1. – Режим доступу: http: //mer.fem.sumdu.edu.ua/ua/2008_1.html.
3. Кісь О.П. Формування стратегії зовнішньоекономічної діяльності підприємства: автореф. дис… на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.01 / О.П. Кісь; Харк. нац. екон. ун-т. – Х., 2005. – 21 с.
4. Косенко С.В. Теоретичні положення зовнішньоекономічної діяльності підприємства: визначення та класифікація / С.В. Косенко [Електронний ресурс] // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі. – 2011. – № 3. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Eupmbg/2011_3/ Kosenko.pdf
5. Соколовська В.М. Формування експортного потенціалу підприємства в сучасних умовах господарювання / В.М.Соколовська [Електронний ресурс] // Ефективна економіка. – 2009. – № 2. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1092
6. Стефаненко М.М. Методологічні заходи організації зовнішньоекономічної діяльності підприємства / М.М. Стефаненко [Електронний ресурс] // Економіка фінанси, право. – 2012. – № 8. – Режим доступу: http: //archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Efp/2012_8/1.pdf.

Рецензент д.е.н., професор Маркіна І.А.

УДК: 338.246:338.22
Талалаєв В.О., к.т.н., доцент
Тереховська В.І.
Вищий навчальний заклад Укоопспілки
Полтавський університет економіки і торгівлі

МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ СТВОРЕННЯ І ВПРОВАДЖЕННЯ ПРОЦЕСНО-ОРІЄНТОВАНИХ СИСТЕМ БЕЗПЕКИ ОРГАНІЗАЦІЙ

У статті розглянуті методологічні засади щодо створення процесно-орієнтованих систем управління безпекою організацій як складової існуючої в організації системи менеджменту. Проаналізовані основні етапи формування процесно-орієнтованої підсистеми безпеки організації. Запропонована схема алгоритму і його основні процедурні блоки, які формують систему протидії впливу загроз середовищ і зменшення їх впливу на цільову діяльність організацій і їх бізнес-процесів. Визначені загальні (основні, додткові) та спеціальні функцій управління безпекою організації.

Ключові слова: процесний підхід, бізнес-процес, фактори впливу, загроза, загрозостійкість, профіль загроз бізнес-процесів.

Talalaev V.,Terexovskaya V.

METHODOLOGICAL BASIS OF CREATION AND IMPLEMENTATION OF PROCESS-ORIENTED ORGANIZATION`S SEFETY SYSTEMS

The article describes the methodological basis for creating the process-oriented safety management systems of organizations as the part existing in organizing the management system. The basic stages of creating the process-oriented subsystems of safety organization are considered. It is proposed the algorithm scheme of its main procedural blocks, which form the system of countering measures against threats of environment and reducing their impact on the target activity of organizations and their business processes. The basis of safety structure is a variety of general and specific safety functions on insuring the safety, which are implemented in the management process of the organization through appropriate organizational and functional mechanisms of control.

Keywords: safety, business process, process-oriented systems, sustainability, threat protection, a map of vulnerabilities of the business processes, the profile of threats.

Талалаев В.А., Тереховская В.И.

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПРИНЦИПЫ СОЗДАНИЯ И ВНЕДРЕНИЯ ПРОЦЕСНО -ОРИЕНТИРОВАННЫХ СИСТЕМ БЕЗОПАСНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ

В статье рассмотренны методологические принципы относительно создания процесно-ориентированных систем управления безопасностью организаций как составляющей существующей в

организации системы менеджмента. Проанализированы основные этапы формирования процессно-ориентированной подсистемы безопасности организации. Предложена схема алгоритма и его основные процедурные блоки, которые формируют систему противодействия влиянию угроз сред и уменьшения их влияния на целевую деятельность организаций и их бизнес-процессов. Определены общие (основные, дополнительные) и специальные функции управления безопасностью организации.

Ключевые слова: процессный подход, бизнес-процесс, угроза, угрозоустойчивость, профиль угроз бизнес-процессов.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Проблема безпеки організацій в сучасних умовах глобалізованого світу із стану альтернативності і дискусійності перейшла до перманентного стану пошуку адекватних і відносно мало затратних систем її забезпечення в системах сучасного менеджменту організацій. З огляду на велике поширення в системах менеджменту процесних моделей управління актуалізується завдання побудови і застосування систем безпеки, які відповідають процесним уявлення щодо вирішення загальних і специфічних завдань управління бізнес-процесами організації. Як показує аналіз останніх досліджень в сфері побудови систем безпеки, в яких ідеологічною платформою виступають процесні методи і моделі управління [2, 3, 4, 5], процесний підхід дає можливість методологічного об'єднання декількох споріднених гілок менеджменту (ризик-менеджмент, антикризове управління, менеджмент безпеки, управління надійністю) і вирішувати загальну проблему стійкості організації і її бізнес-процесів на єдиній методологічній основі.

Необхідність поєднання в єдиному менеджмент-процесі загальних і специфічних процесів управління вимагає розробки і запровадження нових методологічних підходів при створенні процесно-орієнтованих систем безпеки. Застосування таких підходів є важливим при створенні систем безпеки, які враховують як ресурсні обмеження при їх створенні, так і забезпечують досягнення необхідного економічного ефекту від їх використання.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Велике різноманіття підходів у питаннях забезпечення безпеки організацій обумовило появу великої кількості методологічних платформ, на основі яких формувалися адекватні системи безпеки Теоретичним питанням безпеки підприємств і організацій та проблемам її забезпечення присвятили свої дослідження українські та російські науковці: О.В. Ареф'єва, Ю.В. Бабанова, Л.С. Будович, С.О. Грунін, В.В. Домарєв, А.В. Кашин, Г.В. Козаченко, О.М. Ляшенко, С.М. Міщенко, Є.А. Олєйніков, О.А. Полушкін, О.І. Судакова, В.Л. Тамбовцев та інші.

У більшості випадків основу таких платформ складали класичні функціональні уявлення щодо систем менеджменту, а сфера їх застосування обмежувалася вирішенням локальних завдань забезпечення безпеки організації або окремих її складових. Необхідність системного вирішення проблеми побудови систем безпеки неминуче приводить до пошуку і застосування гнучких підходів, які легко адаптуються до конкретних умов діяльності організацій, специфіки їх середовищ і прийнятих в організації політик безпеки при здійсненні основних і допоміжних бізнес-процесів. На сьогодні, до числа таких системних методологічних платформ, слід віднести платформи засновані на процесних модельних уявленнях щодо діяльності організацій і їх систем менеджменту.

Як свідчить аналіз останніх публікацій у зазначеній предметній галузі, до цього часу залишаються невирішеними в повній мірі проблеми системного і взаємоузгодженого забезпечення основних складових стійкості процесів діяльності організацій на єдиній методологічній основі. В ряді джерел визнається необхідність комплексного підходу розв'язання задачі забезпечення стійкості організацій через узгоджене поєднання процедур і алгоритмів формування необхідних властивостей безпеки та ризикостійкості організацій [5,6], проте реальних практичних методів і

науково обґрунтованих підходів до вирішення даної проблеми, на жаль, не запропоновано. Заслуговує на увагу підхід, розглянутий в [4] де, незважаючи на суттєві розбіжності з існуючими поглядами на визначення ключових властивостей стійкості і її складових, пропонуються методологія і підходи, які є достатньо близькими до універсальних в процесах створення комплексних систем безпеки і стійкості організації і її бізнес-процесів.

Цілі статті. Метою дослідження є розробка методологічних засад створення процесно-орієнтованих систем безпеки на основі комплексного підходу до вирішення проблеми забезпечення стійкості організації та її бізнес-процесів.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.

В основу підходу, що пропонується, покладене модельне уявлення щодо процесної сутності безпеки організацій і їх бізнес-процесів як специфічної системи взаємодій бізнес-процесів з об'єктами і процесами зовнішнього і внутрішнього середовищ, які ідентифікуються як певні різновиди небезпек. На рис.1 наведена схема алгоритму і його основні процедурні блоки, які формують систему протидій впливу загроз середовищ і зменшення їх впливу на цільову діяльність організацій і їх бізнес-процесів.

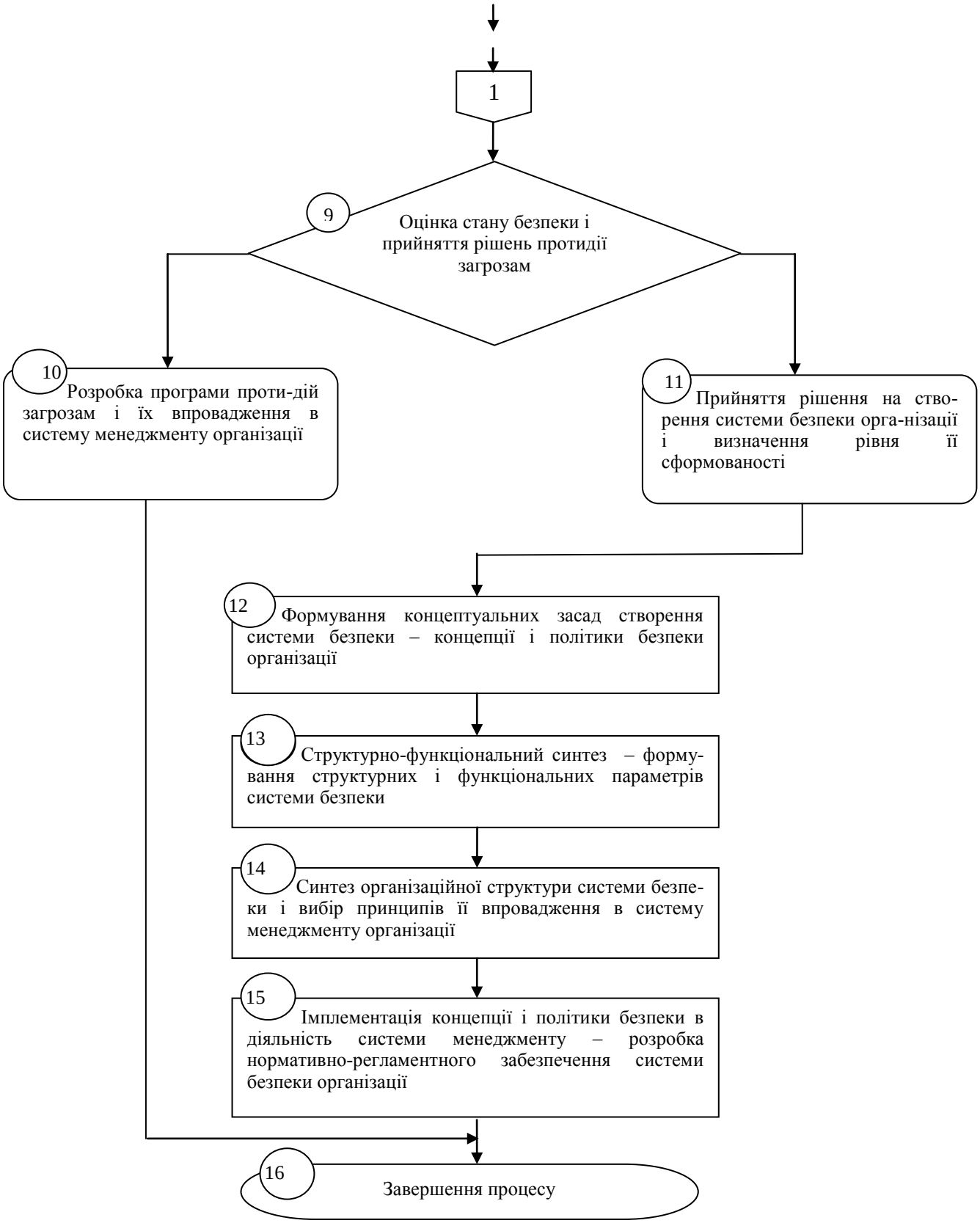


Рис. 1. Загальний алгоритм забезпечення безпеки організації і її бізнес-процесів

На певній стадії свого розвитку небезпеки переходять в стан загроз для організації в цілому чи окремих її бізнес-процесів. При цьому стан безпеки організації і її бізнес-процесів є кінцевим результатом взаємодії виявленої сукупності загроз (профілю загроз) середовищ і здатності бізнес-процесів протистояти впливу загроз (загрозозахищеність бізнес-процесів).

Загрозозахищеність бізнес-процесів суттєво залежить від їх вразливості, яку в подальшому будемо визначати через карту вразливостей бізнес-процесів – сукупність елементів, складових бізнес-процесів і їх параметрів, зміна яких під дією загроз призводить до виходу значень цільових показників за межі допустимих значень. Аналітичне співставлення актуальних для бізнес-процесу профілю загроз і карти його вразливостей визначає реальний стан безпеки бізнес-процесу.

Прогнозний аналіз для визначеного таким чином стану безпеки дозволяє дати інтегральну оцінку безпеки бізнес-процесу для найбільш характерних профілів загроз і, тим самим, оцінити стан безпеки бізнес-процесу на періоді прогнозування його розвитку.

Процесні уявлення щодо механізмів впливу загроз середовищ на стан безпеки бізнес-процесів визначає загальний алгоритм дій, який може бути покладений в основу діяльності системи безпеки організації будь-якого рівня її сформованості.

Як видно із запропонованого алгоритму його основні процедурні блоки можна розділити на дві частини: перша із них, прогнозно-аналітична (блоки 2-8), формує інформаційну базу прийняття рішень для реагування менеджменту організацій на ситуацію безпеки в діяльності організацій. Друга, операційна (блоки 9-16), це процедурні блоки реакції системи менеджменту на ситуацію безпеки. Як видно з алгоритму, варіантів реакції на ситуацію може бути два. В першому варіанті проблема безпеки вирішуються шляхом ситуативного реагування системи менеджменту на проблему. В даному випадку це штатна реакція системи менеджменту на проблемну ситуацію в управлінні бізнес процесами (блок 10). У другому варіанті приймається рішення щодо створення в складі системи менеджменту підсистеми управління безпекою як складової підсистеми управління стійкістю організації і її бізнес-процесів (блоки 11-15).

Як видно із складу і змісту процедурних блоків алгоритму блоки 9-15 послідовно відображають основні етапи формування процесно-орієнтованої підсистеми безпеки, основними із яких є:

I. Етап формування концептуальних засад створення процесно-орієнтованої підсистеми безпеки.

II. Етап структурно-функціонального синтезу – визначення основних структурних і функціональних параметрів системи безпеки.

III. Етап імплементації – впровадження в існуючу систему менеджменту організації і її бізнес-процесів функцій і завдань управління безпекою шляхом внесення змін в організаційну і функціональну структуру організації і її системи менеджменту.

Етап формування концептуальних засад створення процесно-орієнтованої системи безпеки є процесом прийняття стратегічних рішень в питаннях забезпечення стійкості організації і її бізнес-процесів. Адекватність і ефективність рішень, які в подальшому формують концептуальну основу майбутньої системи безпеки, безпосередньо залежить від інформаційно-аналітичного забезпечення процесів прийняття відповідних рішень. Втілення запропонованих принципів побудови процесно-орієнтованої системи безпеки і відповідного їм інформаційно-аналітичного забезпечення дозволяє сформувати загальну концептуальну структуру системи безпеки організації (рис.2).

Як видно з рис. 2 основу структури системи безпеки складає множина загальних і спеціальних функцій забезпечення безпеки, які впроваджуються в менеджмент-процес організації через відповідні функціональні організаційні механізми управління. У відповідності до наведеної схеми склад і зміст функцій управління безпекою визначається наступною групою ключових факторів:

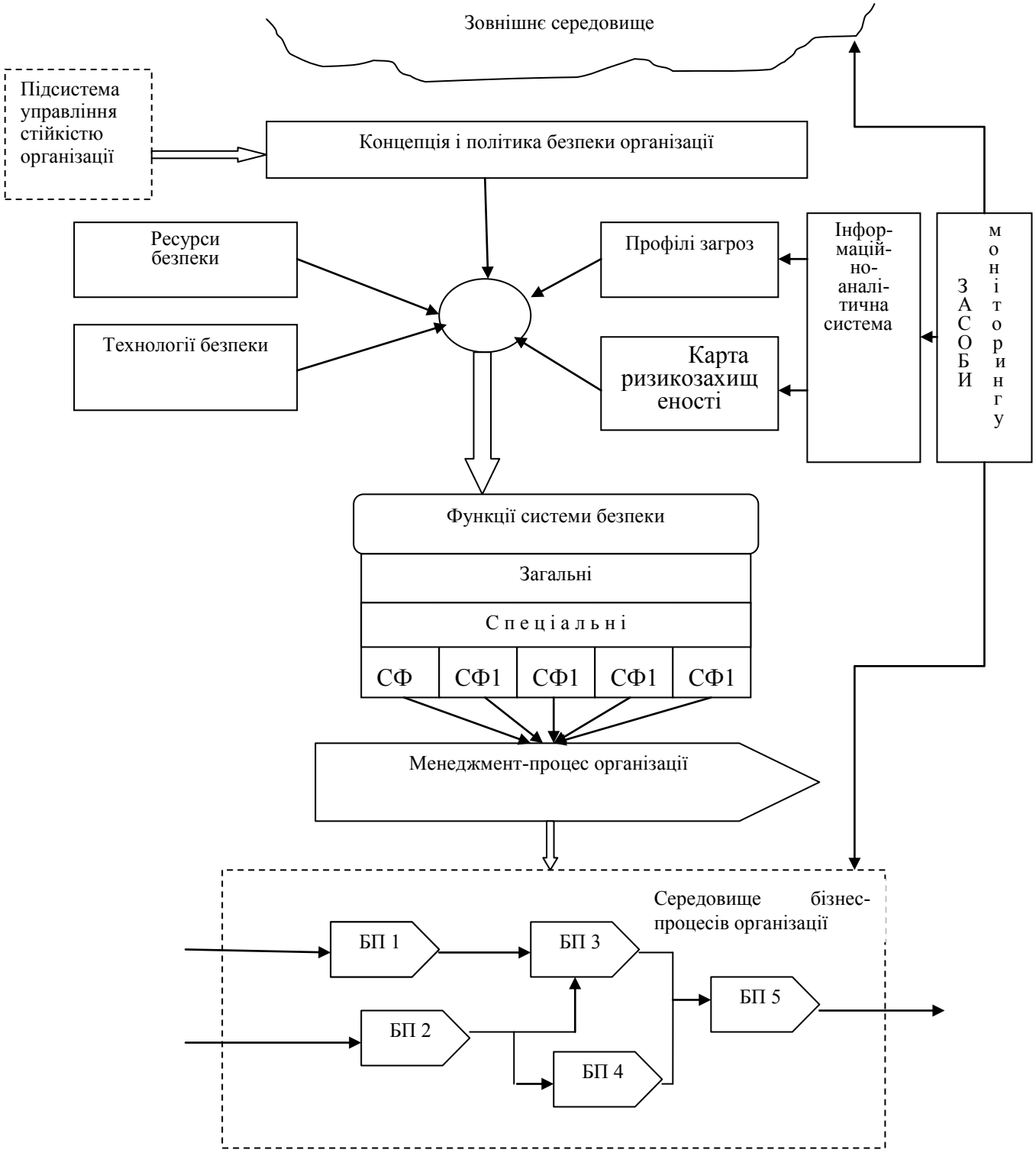


Рис. 2 Концептуальна структура системи безпеки організації

- профілем загроз зовнішнього і внутрішнього середовища бізнес-процесів організації;

- загрозозахищеністю бізнес-процесів організації;
- прийнятими в організації концепцією і політикою безпеки;
- технологією забезпечення безпеки і ресурсами, які виділяються в організації на реалізацію системи безпеки.

Суттєвим елементом запропонованої схеми є наявність входу управління від підсистеми управління стійкістю організації. Саме через реалізацію інтерфейсної взаємодії даних підсистем система управління безпекою включається в загальну структуру процесу управління стійкістю організації та її бізнес-процесів як її важлива складова.

Авторами запропонована чотирьохстадійна процедура аналізу і оцінки безпеки організації і її бізнес-процесів, яка детально викладена в [4]. Її застосування дозволяє:

проводити роздільний аналіз основних факторів безпеки бізнес-процесів з наступною трансформацією отриманих результатів аналізу в інтегральні показники стану безпеки організації;

розглядати основні процедурні блоки аналізу безпеки як інтерактивні процедури – складові процесів аналізу стійкості бізнес-процесів;

застосовувати в процедурах аналізу процесні моделі та інструментальні засоби моделювання бізнес-процесів організації;

використовувати збалансовані системи показників, які відображають як інтегральні властивості безпеки організації так і часткові, локальні показники окремих бізнес-процесів і рівень «агресивності» впливу середовищ на їх цільові показники.

Будь-яка система управління чи її підсистема реалізується через множину функцій, які в свою чергу втілюються в систему менеджменту організації шляхом створення відповідних організаційно-технологічних механізмів управління. У випадку підсистеми управління безпекою організації і її бізнес-процесів така множина функцій

і їх зміст визначаються з урахуванням перерахованих вище ключових чинників і утворюють систему безпеки певного рівня сформованості.

При цьому, в залежності від поширеності функцій управління безпекою їх доцільно розділити на загальні (реалізуються в усіх системах безпеки незалежно від специфіки діяльності організації) і спеціальні, склад яких залежить від складу специфічних завдань управління безпекою, які реалізуються в системі. Як показує аналіз загального алгоритму управління безпекою, наведеного на рис.2, до складу загальних функцій управління безпекою слід віднести:

Ф1. (основна) – функція формування профілів загроз середовищ бізнес-процесів;

Ф2. (основна) – функція аналізу вразливостей бізнес-процесів і організації;

Ф3. (основна) – функція аналізу і оцінки загрозостійкості організації і її бізнес-процесів;

Ф4. (основна) – функція моніторингу «агресивності» середовищ і загрозостійкості бізнес-процесів;

Ф5. (основна) – функція компонентного аналізу видової загрозостійкості бізнес-процесів;

Ф6. (основна) – функція ресурсно-функціональної оптимізації системи безпеки;

Ф7. (додаткова) – інформаційно-аналітична підтримка функцій управління безпекою;

Ф8. (додаткова) – функція автоматизації процесів управління безпекою.

Склад спеціальних функцій залежить від рівня сформованості системи безпеки і може включати:

Фс1. – функція фізичного захисту об’єктів і ресурсів організації;

Фс2. – функція економічної безпеки;

Фс3. – функція фінансової безпеки;

Фс4. – функція безпеки персоналу;

Фс5. – функція інформаційної безпеки;

Фс6. – функція ділової розвідки;

Фс7. – функція контрозвідки.

Як видно із запропонованого переліку спеціальних функцій їх склад суттєво залежить від реалізації в системі безпеки підсистем систем видової безпеки. В таблиці 1 наведена характеристика п'яти основних підсистем, функції яких входять до складу спеціальних функцій системи безпеки.

Таблиця 1

Характеристика основних підсистем управління безпекою організації

Найменування виду підсистеми безпеки	Характеристика профілю загроз	Характеристика об'єктів вразливості	Критерії загрозостійкості
Захист фізичних об'єктів	Небезпеки зовнішнього і внутрішнього середовищ, спрямованих на захоплення (руйнацію) матеріальних ресурсів	Фізичні (матеріальні) об'єкти і ресурси організації	Відсутність або мінімальний витік (втрата) матеріальних ресурсів
Підсистема економічної безпеки	Небезпеки зовнішнього і внутрішнього середовищ, спрямованих на порушення діяльності в основних бізнес-процесах організації	Ресурси і технології основних бізнес-процесів	Коливання цільових показників основних бізнес-процесів у межах допустимих норм
Підсистема фінансової безпеки	Небезпеки зовнішнього і внутрішнього середовищ, спрямовані на порушення фінансових потоків організації	Зовнішні і внутрішні фінансові потоки, фінансові ресурси організації	Фінансове забезпечення основних і допоміжних бізнес-процесів у межах установлених норм
Підсистема інформаційної безпеки	Небезпеки зовнішнього і внутрішнього середовищ, спрямовані на руйнації і спотворення інформаційних потоків та інформаційних ресурсів організації	Інформаційні ресурси та інформаційні потоки організації	Інформаційне забезпечення основних і допоміжних бізнес-процесів у межах установлених норм
Підсистема безпеки персоналу	Небезпеки зовнішнього і внутрішнього середовищ, які спонукають персонал організації до неправомірної діяльності, яка наносить втрати для організації.	Персонал організації	Лояльність персоналу

Залежно від складу і повноти змісту загальних і спеціальних функцій управління безпекою системи безпеки організацій можна типізувати за рівнями їх сформованості. В таблиці 2 дається характеристика чотирьохрівневої системи типізації систем управління безпекою організації.

Таблиця 2

Характеристика рівнів сформованості систем безпеки організацій

Номер рівня	Загальна характеристика рівня	Функції, які реалізуються в системі	Масштаби організацій
Нульовий	Ситуативна реакція системи менеджменту на загрози і небезпеки	Відсутні	Малі
Перший	Виконання загальних функцій в обмеженому складі і спрощених за змістом штатним складом персоналу системи менеджменту	Ф1-Ф4	Малі, середні
Другий	Скоординоване виконання загальних і ряду спеціальних функцій в єдиній структурі системи безпеки	Ф1-Ф6, Фс1-Фс5	Середні, великі
Третій	Повномасштабна система безпеки	Ф1-Ф8, Фс1-Фс7	Великі, мегаорганізації

Як було зазначено вище, виконання загальних та спеціальних функцій системи безпеки реалізується в системі через створення відповідних організаційних механізмів. Склад і структура таких механізмів суттєво залежить від рівня сформованості системи безпеки. Так, для нульового рівня такі механізми не створюються, а для третього – використовується весь можливий спектр їх різновидів.

Виходячи із існуючої практики побудови і використання систем безпеки організацій можна виділити три типи таких організаційних механізмів:

МБ1 – «розосередження» функцій управління безпекою серед організаційно-структурних елементів існуючої системи безпеки;

МБ2 – введення в існуючу організаційну структуру системи менеджменту органів координації функцій системи безпеки;

МБ3 – створення спеціалізованих організаційних механізмів виконання функцій управління безпекою як складових організаційної структури системи менеджменту організації;

МБ4 - передача виконання функцій управління безпекою стороннім спеціалізованим організаціям через механізми аутсорсингу;

МБ5 – створення організаційної структури системи безпеки як складової підсистеми управління стійкістю організацій.

Висновки. Створення відповідних організаційних механізмів управління безпекою організацій і їх впровадження в систему їх менеджменту є достатньо складним і відповідальним етапом в процесі формування власної системи безпеки. Кінцевим результатом даного процесу є складання організаційно-правової та регламентуючої документації, через яку відбувається імплементація прийнятої в організації концепції і політики безпеки в існуючу в організації систему менеджменту.

В статті розглянуті методологічні засади щодо створення процесно-орієнтованих систем управління безпекою організацій як складової існуючої в організації системи менеджменту. Практична значимість отриманих результатів залежить від подальшого змістовного наповнення зазначених етапів формування системи безпеки і її функцій для конкретних типів організацій і їх масштабів.

Список використаних джерел:

1. Информационное агентство All Retail [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://allretail.ua/research/65/- Назва з екрана.
2. Ксенчук Е.В. Процессный поход в управлении. http://quality.eup.ru/DOCUM2/ presentofkas.html.
3. Компания GT Partners Ukraine [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://gtpartners.com.ua/ - Назва з екрана.
4. Талалаєв В.О., Тереховська В.І. Аналіз і оцінка загроз в процесно-орієнтованих моделях управління безпекою підприємства // Збірник наукових праць Донецького державного університету управління. Том X1V, Серія «Економіка». – Донецьк.: 2013. – с. 206-215.
5. Тарас Калита Процессный подход — что сделать, чтобы он стал реальностью в организации// журнал "Das Management", випуск №5, /№10-12/, 2010, С.41-47.
6. Hammer M., Champy J. Reengineering the corporation: a manifesto for business revolution. – New York, NY: Harper Business, 1993.
7. Morgenthan H.J. Dilemmas of Politiks, Chicago. 1958. p. 113.

Рецензент д.е.н., професор Шиманська-Діанич Л.М.

УДК 631. 634. 004. 67
Черниш І.В., д.е.н.
Люшень К.
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка

ОРГАНІЗАЦІЯ СИСТЕМИ КОНТРОЛЮ ЯКОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВІ – СУБ'ЄКТІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Стаття присвячена вивченню питання системи контролю якості на підприємстві, що здійснює зовнішньоекономічну діяльність. Розглянуто та проаналізовано основні етапи розвитку підходів до

управління якістю. Надано характеристику та проведено діагностику основних процесів системи менеджменту якості на прикладі ТОВ «Ді-Стар».

Ключові слова: якість, зовнішньоекономічна діяльність, менеджмент, система, контроль, управління.

Chernysh I., Lyushen K.

ORGANIZATION OF QUALITY CONTROL AT THE ENTERPRISE - SUBJECTS OF FOREIGN TRADE

The article is devoted to studying the issue of quality control system in the company, which carries out foreign economic activity. Considered and analyzed the main stages of development of approaches to quality management. The characteristic diagnosis and conducted basic processes of quality management system as an example of LLC "D-Star."

Key words: quality, foreign trade, management, system, monitoring.

Черныш И.В., Люшень К

ОРГАНИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ КОНТРОЛЯ КАЧЕСТВА НА ПРЕДПРИЯТИИ - СУБЪЕКТЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Статья посвящена изучению вопроса системы контроля качества на предприятии, которое осуществляет внешнеэкономическую деятельность. Рассмотрены и проанализированы основные этапы развития подходов к управлению качеством. Охарактеризованы и проведена диагностика основных процессов системы менеджмента качества на примере ООО «Ди-Стар».

Ключевые слова: качество, внешнеэкономическая деятельность, менеджмент, система, контроль, управление.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. У сучасних умовах більшість українських підприємств починає приділяти належну увагу такому важливому аспекту виробничої діяльності як управління якістю продукції, що виготовляється.

Варто зауважити, що, незважаючи на великий науковий доробок у сфері зовнішньоекономічної діяльності, проблему організації системи контролю якості на підприємстві – суб'єкті зовнішньоекономічної діяльності у теоретичному та прикладному плані досліджено недостатньо.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Дослідження вітчизняного та зарубіжного досвіду щодо розробки дієвих систем управління якістю здійсняли такі провідні вчені, як: С.М. Безродна [1], Р.І. Буряк [2], М.М. Кане, Б.В. Іванов, А.Г. Схиртладзе [3], І.І. Мазур, В.Д. Шапиро [4], Н.А. Янковский, Ю.В. Макогон, Н.В. Фомичева [5], М.І. Шаповал [6] та ін.

На думку В. Д. Шапиро, якість продукції - сукупність її взаємопов'язаних характеристик і здатностей (можливостей) задовольняти визначені запити певних груп споживачів [4].

Н.А. Янковський вважає, що якість продукції – це сукупність властивостей продукції, яку обумовлюють її придатність, задовольнити певні потреби відповідно до призначення. Якість продукції є основою конкурентоспроможності товару [5].

Цілі статті. Провівши аналіз вищевикладеного, на сьогодні, під впливом процесів глобалізації та інтернаціоналізації, розвитку міжнародного бізнесу пильна увага повинна приділятись організації ефективного менеджменту якості як на підприємствах, що працюють на внутрішньому ринку, так і на тих, що виходять на міжнародну арену. Метою даної статті є дослідження різноманітних підходів до організації системи контролю якості, на прикладі підприємства - суб'єкта ЗЕД.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.Розглядаючи еволюційний процес менеджменту якості, сучасні науковці використовують різні підходи до встановлення його змісту, часових меж та критерії відношення певних методів до тих чи інших етапів.

В історії розвитку підходів до управління якістю можна відокремити декілька етапів (таблиця 1).

Таблиця 1

Основні етапи розвитку підходів до управління якістю

Етап	Автор і принципи підходу	Найменування систем якості	Призначення
1	Ф. У. Тейлор (1856 – 1915). Тейлора вважають основоположником наукового менеджменту. Поділ відповідальних за розробку проекту і його виконання, поділ складних операцій на прості повторювані дії. Некваліфіковані робітники є основним джерелом браку.	Технічні засоби виміру допуску у вигляді калібрів. Уведена спеціальність - інспектор якості	Управління кількістю окремих деталей
2	Вальтер Шухарт (1891–1962) [2]. Концепція Шухарта в тому, що різні зміни у виробничому процесі можуть бути описані за допомогою статистичних методів. Зародження принципу, що прийняття рішень ґрунтується на фактах.	Статистичне управління якістю (початок SPC – Statistical process control)	Управління якістю процесів
4	А.В. Глічев [7]. Для організації робіт з якості доцільно застосовувати положення й ідеї загальної теорії управління, тобто кібернетики. Варто кардинально змінити уявлення про роль контролю й випробувань, у роботах з якості: розглядати їх як основні, ключові елементи в системі прямих і зворотних зв'язків, що забезпечують задану якість.	Від КСУЯП (Комплексна Система Управління Якістю Продукції) до загального управління якістю	Управління організацією за критеріями якості
5	Геніті Тагуті [4]. Наведені нижче положення припадають на 60–і – 90–і роки XX ст.: 1. Обов'язкова оцінка збитку, що може нанести неякісна продукція суспільству (на всіх етапах життєвого циклу виробу). 2. Для забезпечення конкурентоздатності продукції фірмі необхідно підвищувати її якість і знижувати собівартість (стратегічне завдання).	Тотальний менеджмент якості (TQM)	Підхід до управління організацією, спрямований на довгостроковий успіх

Сьогодні у світовій практиці запровадження системного підходу до управління якістю здійснюється на трьох рівнях:

система якості за стандартами 1S0 серії 9000;

система загального управління якістю – TQM;

система загального керівництва підприємством або загальнофірмове управління.

Якість продукції формується на всіх стадіях її створення, починаючи від розробки її концепції та конструктивних характеристик і закінчуючи забезпеченням зручних умов її споживання. Отже, система контролю якості має включати елементи, за допомогою яких можна було б оцінити рівень якості на всіх етапах створення продукції, особливо тих, що є ключовими у забезпеченні її конкурентоспроможності [5]. Такими елементами є:

розробка стандартів якості, що відповідають специфіці продукції і вимогам того сегменту споживачів, для яких призначається продукція;

викладення їх у письмовій формі, в тому числі на комплектуючі та напівфабрикати, що купляються поза межами фірми;

розробка методик вимірювання стандартів якості;

організація вимірювання рівня якості за встановленими методиками (суцільний, вибірковий контроль, періодичність контролю, відповідальні особи тощо).

М. І. Шаповал [6] вважає, що система контролю якості продукції - це сукупність методів і засобів контролю та регулювання компонентів зовнішнього середовища, що визначають рівень якості продукції на стадіях стратегічного маркетингу, НДДКР і виробництва, а також технічного контролю на всіх стадіях виробничого процесу.

Компонентами зовнішнього середовища системи контролю якості продукції для рівня підприємства є результати маркетингових досліджень НДДКР, сировина, матеріали, з яких виготовляють вироби, параметри організаційно-технічного рівня виробництва і системи менеджменту підприємства.

Однією з умов підвищення ефективності контролю є регулярне функціонування системи менеджменту.

ТОВ «Ді-Стар» спеціалізується в розробці, виробництві і просуванні на ринку широкого асортименту професійного алмазного інструменту для будівельної індустрії і деяких інших галузей промисловості, де переважно застосовується обробка неметалічних матеріалів.

Починаючи з 2014 року на ТОВ «Ді-Стар» почала реалізовуватись і зараз підтримується в робочому стані система менеджменту якості, що поширюється на розробку, виробництво, дистрибуцію і продаж алмазного інструменту.

На сучасному етапі розвиток ТОВ «Ді-Стар» характеризується зміцненням позицій на ринку алмазного інструменту для будівництва. Підприємство має широку дистриб'юторську мережу в Україні та Росії. Крім того, продукція реалізується через партнерські компанії. Вся продукція просувається на ринку як під власними торговими марками, так і під торговими марками наших партнерів і великих замовників в Росії, Європі та США. Значна частина виробленої продукції експортується за кордон. Частка експорту в продажах становить більше 70%.

Для розуміння і задоволення запитів замовників та очікувань зацікавлених сторін, вищим керівництвом ТОВ «Ді-Стар» перетворені в конкретні вимоги такі потреби та очікування замовників як: якість, надійність, ціна, безпека, відповідальність за якість продукції.

ТОВ «Ді-Стар» визначила такі процеси системи менеджменту якості [8]:

1. Керуючі процеси:
   - відповідальність керівництва; управління документами і записами; аналіз операційної діяльності;
2. Основні процеси:
   - маркетинг та інновації; пошук замовників (дистриб'юторів); аналіз замовлення; розробка; укладення контракту; оперативне планування; закупівлі; виробництво; збут; аналіз задоволеності замовника.
3. Забезпечуючі процеси:
   - управління персоналом; управління інфраструктурою; ремонтно-технічне забезпечення; управління невідповідностями; коригувальні та запобіжні дії; внутрішній аудит.

Представником керівництва, відповідальним за підтримання Системи в робочому стані і контроль результативності її функціонування є головний економіст ТОВ «Ді-Стар».

Представник несе відповідальність і наділяється такими повноваженнями:

• планувати всі заходи з розробки, впровадження та підтримання в робочому стані процесів СМЯ;

• надавати Координаційній раді підприємства дані про функціонування СМЯ з метою аналізу та вжиття заходів для постійного вдосконалення;

• забезпечувати проінформованість персоналу підприємства про вимоги замовників.

Під аналізом з боку керівництва розуміється оцінка відповідності призначенню та ефективності системи управління, а також ініціювання коригувальних дій з метою реалізації політики, цілей і постійного вдосконалення функціонування ТОВ «Ді-Стар».

Не менше одного разу на рік Координаційна рада Компанії проводить аналіз системи. Склад Координаційної ради визначається і затверджується Генеральним директором.

Представник керівництва з якості відповідає за збір і підготовку всіх необхідних даних, і подання їх для аналізу Координаційній раді, узагальнення рішень за результатами аналізів та контроль виконання прийнятих рішень.

Документація системи контролю якості на ТОВ «Ді-Стар» підрозділяється на зовнішню і внутрішню.

Зовнішня нормативна документація розробляється і вводиться в дію повноважними на те міжнародними та національними організаціями, галузевими спільнотами, замовниками. Підприємство встановлює порядок забезпечення підрозділів зовнішньої документацією та відстеження проведених в ній змін.

Внутрішня нормативна документація розробляється ТОВ «Ді-Стар», оформляється і вводиться в дію у вигляді документованих процедур та інструкцій. Компанія здійснює контроль за дотриманням персоналом процедур та інструкцій, якщо потрібно, проводить їх коригування, скасовує застарілі, розробляє і вводить в дію нові процедури та інструкції [8].

ТОВ «Ді-Стар» впровадило і виконує процеси моніторингу, вимірювань, аналізу та вдосконалення, необхідні для:

• демонстрації якості продукції відповідно до контрактних зобов'язань;

• забезпечення відповідності системи менеджменту якості;

• безперервного вдосконалення результативності СМЯ.

Для розуміння потреб і бажань замовників, їх можливого передбачення керівництво підприємства визначило процес «Аналіз задоволеності замовника», власником якого є Начальник відділу маркетингу.

Аналіз задоволеності замовників забезпечується збором і аналізом інформації, що має відношення до:

• якості продукції та послуг;

• виконання вимог контрактів;

• реагування на зауваження та рекламації замовників.

Інформація про задоволення або незадоволення замовника є основою для розробки коригувальних та запобіжних дій.

При організації системи контролю якості на ТОВ «Ді-Стар» проводяться внутрішні аудити, цілі яких:

• визначити, що СМЯ відповідає запланованим заходам, вимогам стандарту ISO 9001: 2008 і вимогам до системи, встановленими самим ТОВ;

• СМЯ ефективно впроваджена і підтримується в робочому стані;

• виявлення потенціалу до вдосконалення процесів і продукції ТОВ.

Результати внутрішніх аудитів використовуються для аналізу, оцінки результативності СМК і визначення можливостей для поліпшення при аналізі з боку керівництва.

Представник керівництва з якості відповідає за складання Річної програми аудитів таким чином, щоб покривати всі процеси щорічно на предмет відповідності вимогам СМЯ і ISO 9001: 2008.

Внутрішні аудитори відповідають за планування і неупереджене та об'єктивне проведення внутрішніх аудитів.

Внутрішній аудит здійснюється аудиторами, що пройшли відповідну підготовку за програмою навчання внутрішніх аудиторів і володіють компетентністю, необхідної для проведення аудиту:

• знання і розуміння вимог стандартів ISO 9001: 2008 та ISO 19011: 2 011;

• знання специфіки послуг товариства;

• знання і розуміння вимог замовників.

Керівники підрозділів, що перевіряються (проектних команд) повинні забезпечити впровадження будь-яких коригувальних дій без зволікань, щоб усунути виявлені невідповідності та їх причини.

Контроль на ТОВ «Ді-Стар» можна класифікується за стадіями виробничого процесу - вхідний, операційний контроль, контроль готової продукції, транспортування і збереження.

Будь-який співробітник Компанії, що виявив невідповідність, несе відповідальність за інформування свого керівника, а той у свою чергу приймає дії щодо його ідентифікації та управління.

Невідповідності можуть бути виявлені в ході:

- вхідного контролю закуповуваних матеріалів і послуг;
- операційного контролю та випробувань;
- поточної діяльності і планових перевірок;
- внутрішніх аудитів СМЯ;
- претензій замовників.

Керівник підрозділу (власник процесу) визначає причини невідповідностей і розробляє коригувальні дії, при необхідності погоджує їх із представником керівництва з якості , заступниками Генерального директора та Генеральним директором. Якщо управління невідповідністю (рекламацією) вимагає значних ресурсів, представник керівництва з якості створює робочу групу з усунення невідповідності (претензії).

Розуміючи, що реєстрація та аналіз причин невідповідностей є потенціалом для скорочення витрат, ТОВ «Ді-Стар» стимулює і заохочує персонал до реєстрації всіх невідповідностей, в тому числі, виявлених самостійно в ході повсякденної діяльності, чим запобігає приховування випадків виникнення невідповідностей.

Невідповідності, які самостійно виявлені і зареєстровані персоналом у своїй роботі, а також невідповідності, виявлені в ході аудитів СМЯ, не тягнуть за собою покарань і штрафів з боку товариства.

Представник керівництва з якості в ході аналізу роботи за квартал і планування на наступний період оцінює результативність процесу за даними показниками, при необхідності розробляє і проводить коригувальні дії. У ході підготовки річного аналізу управління якістю враховуються результати моніторингу процесу протягом року, коригувальні та запобіжні дії, формуються пропозиції про поліпшення процесу.

З метою оцінки результативності процесів СМЯ визначаються показники процесів, і проводиться порівняння їх значень із встановленими параметрами процесу.

Моніторинг даних та їх аналіз здійснюється в ході:

• Онлайн моніторингу виконання маршрут - нарядів у виробництві.

• Щоденних виробничих нарад.

• щотижневі оперативних нарад, з протоколюванням у БД «PDCA».

• Тематичних нарад за окремими напрямами (проектам), з протоколюванням у БД «PDCA».

• Підсумкових квартальних нарад, з протоколюванням у БД «PDCA».

• Річних підсумкових нарад, з протоколюванням у БД «PDCA».

Аналіз даних проводиться для:

• оцінки придатності та результативності процесів СМЯ;

• постійного вдосконалення процесів і СМК в цілому.

За визначення параметрів процесів, відстеження, контроль і аналіз значень показників по відношенню до встановленим параметрам несуть відповідальність власники процесів.

Аналіз показників процесів, отриманих в результаті моніторингу та вимірювань, забезпечує керівництво ТОВ «Ді-Стар» інформацією про:

• ступеня задоволеності замовників;

• відповідність продукції і процесів пропонованим вимогам;

• діяльності постачальників.

Отримана інформація використовується керівництвом товариства для:

• довготривалого планування діяльності ТОВ,

• перегляду та змін політики ТОВ;

• прийняття рішень про формування пріоритетних цілей ТОВ.

Висновки. В ході написання даної статті були проаналізовані підходи до організації системи контролю якості, на прикладі підприємства - суб'єкта ЗЕД (ТОВ «Ді-Стар»). Система контролю якості продукції - це сукупність методів і засобів контролю та регулювання компонентів зовнішнього середовища, що визначають рівень якості продукції на стадіях стратегічного маркетингу, НДДКР і виробництва, а також технічного контролю на всіх стадіях виробничого процесу.

ТОВ «Ді-Стар» спеціалізується в розробці, виробництві і просуванні на ринку широкого асортименту професійного алмазного інструменту для будівельної індустрії і деяких інших галузей промисловості, де переважно застосовується обробка неметалічних матеріалів. Значна частина виробленої продукції експортується за кордон. Частка експорту в продажах ТОВ «Ді-Стар» становить більше 70%.

Починаючи з 2014 року на ТОВ «Ді-Стар» почала реалізовуватись і зараз підтримується в робочому стані система менеджменту якості ISO 9001: 2008 та ISO 19011: 2 011, що поширюється на розробку, виробництво, дистрибуцію і продаж алмазного інструменту.

Для розуміння і задоволення запитів замовників та очікувань зацікавлених сторін, вищим керівництвом ТОВ «Ді-Стар» перетворені в конкретні вимоги такі потреби та очікування замовників як: якість, надійність, ціна, безпека, відповідальність за якість продукції.

ТОВ «Ді-Стар» визначила керуючі, основні та забезпечуючі процеси системи менеджменту якості. Представником керівництва, відповідальним за підтримання Системи в робочому стані і контроль результативності її функціонування є головний економіст ТОВ «Ді-Стар».

ТОВ «Ді-Стар» впровадило і виконує процеси моніторингу, вимірювань, аналізу та вдосконалення. При організації системи контролю якості на ТОВ «Ді-Стар» проводяться також внутрішні аудити.

Контроль на ТОВ «Ді-Стар» можна класифікується за стадіями виробничого процесу - вхідний, операційний контроль, контроль готової продукції, транспортування і збереження.

Отже, ТОВ «Ді-Стар» вважає безперервне вдосконалення результативності системи менеджменту якості, в тому числі постійного контролю якості обов'язковою умовою свого функціонування.

Для цього Товариство періодично актуалізує політику та цілі, із запланованою періодичністю оцінює СМЯ, відстежує та аналізує рівень задоволеності замовників, результати аудитів, результати аналізу даних, можливості проведення коригувальних та запобіжних дій.

Список використаних джерел:

1. Безродна С.М. Управління якістю продукції на основі досвіду радянських та зарубіжних систем / С.М. Безродна // Всеукраїнський науково-виробничий журнал «Сталий розвиток економіки». – 2012. - № 17. – С. 351-355.

2. Буряк Р.І. Вітчизняний досвід розвитку систем управління якістю діяльності на підприємстві / Р.І. Буряк // Економіка. Проблеми економічного становлення. – 2011. - №3. – С. 38-43.
3. Кане М.М. Системы, методы и инструменты менеджмента качества / Кане М.М., Иванов Б.В., Схиртладзе А.Г. – СПб.: Питер, 2008. – 560 с.
4. Мазур И.И. Управление качеством: Учеб. пособие / И.И. Мазур, В.Д. Шапиро. Под ред. И.И. Мазур. – М.: Высш. шк., 2003. – 334 с.
5. Н.А. Янковский, Ю.В. Макогон, Н.В. Фомичева. Управление качеством в условиях международной конкуренции / под научной ред. Ю.В. Макогона. – Донецк, Донецкий национальный университет, 2007. – 340 с.
6. Шаповал М.І. Менеджмент якості: Підручник. – 3-тє вид., випр. і доп. / Шаповал М.І. – К.: Т-во «Знання», КОО, 2007. – 471 с.
7. Гличев А.В. Основы управления качеством продукции. / РИА «Стандарты и качество», 2001. – 424 с.
8. Руководство по управлению Компанией ООО «Ди-Стар», 2014 г.

УДК 65.012

Черниш І.В., д.е.н.
Павленко А.С.
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка

УПРАВЛІННЯ ЕФЕКТИВНІСТЮ ЕКСПОРТНОЇ ДІЯЛЬНІСТІ ПІДПРИЄМСТВА – СУБ'ЄКТА ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Ця стаття присвячена дослідженню факторів, що впливають на ефективність експортної діяльності підприємства як суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності. Проаналізовано підходи вітчизняних та зарубіжних авторів до розуміння категорії ефективності як ключового показника, що визначає доцільність активі- зації діяльності підприємства на зарубіжних ринках. Запропоновано авторську класифікацію факторів ефективності експортної діяльності підприємства.

Ключові слова: експорт, експортна діяльність, фактори ефективності, класифікація факторів.

Chernysh I., Pavlenko A.

PERFORMANCE MANAGEMENT OF THE EXPORT ACTIVITY OF THE ENTERPRISE – THE SUBJECT OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY

This article is devoted to the study of the factors affecting the efficiency of export activity of an enterprise as a subject of foreign economic activity. Approaches of domestic and foreign authors to understand the category off effectiveness as a key indicator, which determines whether the activation of businesses in foreign markets are given. Classification of factors of influence on efficiency of export activity of enterprise is offered.

Keywords: export, export activity, efficiency factors, classification of factors.

Черныш И.В., Павленко А.С.

УПРАВЛЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ ЭКСПОРТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЙ – СУБЪЕКТА ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Эта статья посвящена исследованию факторов, влияющих на эффективность экспортной деятельности предприятия как субъекта внешнеэкономической деятельности. Проанализированы подходы отечественных и зарубежных авторов к пониманию категории эффективности как ключевого показателя, который определяет целесообразность активизации деятельности предприятия на зарубежных рынках. Предложена авторская класси- фикация факторов влияния на эффективность экспортной деятельности предприятия.

Ключевые слова: экспорт, экспортная деятельность, факторы эффективности, классификация факторов.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Актуальність теми полягає у потребі господарюючого суб'єкта раціонально робити вибір серед багатьох альтернатив

стратегічного розвитку. Обраний напрямок вкладання коштів має відповідати стратегічним і тактичним цілям, стратегії розвитку підприємства.

Варто зауважити, що, незважаючи на великий науковий доробок у сфері зовнішньоекономічної діяльності, проблему управління ефективністю експортної діяльності підприємства у теоретичному та прикладному плані досліджено недостатньо.

В даний час практично немає жодної галузі, яка б не мала контактів із зовнішніми ринками. Саме ефективна зовнішньоекономічна діяльність окремих підприємств є запорукою успішного сприйняття країни-експортера країнами конкурентами. Це обумовлює актуальність виявлення резервів зростання потенційних можливостей підприємств-експортерів для ефективного їх використання в боротьбі за конкурентоспроможну нішу на світовому ринку [1].

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. В сучасній економічній науці існує велика кількість праць як зарубіжних, так і вітчизняних вчених, присвячених дослідженням факторів управління ефективної експортної діяльності підприємств.

Серед українських вчених варто відзначити таких, як В.Андрійчук, О.Білорус, В.Геєць, М. Дудченко, Ю.Іванов, А.Кредисов, Г.Климко, І.Лукінов, Д.Лук'яненко, Ю.Макогон, П.Маковєєв, Ю.Пахомов, І.Піддубний, В.Пономаренко, А.Поручник, Є.Савельєв, А.Філіпенко, О.Шнирков та ін.

Значний внесок у розвиток теоретичних та науково-методичних засад управління ефективною експортною діяльністю на різних рівнях економічного аналізу зробили такі зарубіжні учені, як Є.Бабін, Е.Бабкін, П.Друкер, О.Киреєв, В.Круглов, Ф.Левшин, П.Ліндерт, М.Портер, Л.Радеба, Л.Стровський, Р.Фатхутдінов та ін.[4]

Цілі статті. Проаналізувавши вищевикладене, у процесі адаптації української системи господарювання пильна увага повинна приділятись ефективному управлінню експортної діяльності підприємства як суб’єкта зовнішньоекономічної діяльності. Метою даної статті є дослідження різноманітних підходів до визначення та класифікації факторів, що впливають на ефективність експортної діяльності підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Глобалізація світового господарства є характерною ознакою сучасного етапу економічного розвитку. Через процеси розширення національної економіки України встановлюють нові стандарти здійснення зовнішньоекономічних зв’язків та їх результативності, стимулювання розвитку конкурентних переваг для забезпечення стійких позицій на зовнішньому ринку та впровадження досягнень науки і техніки для підвищення ефективності виробничої діяльності підприємств.

На сьогодні міжнародна та вітчизняна практика управління зовнішньоекономічною діяльністю відображає різні типи організації зовнішньоекономічної діяльності підприємства, залежно від його галузевої приналежності. Здійснення зовнішньоторгової операції вимагає застосування певної правової форми і використання конкретних способів (методів) її здійснення. Правовою формою, що опосередковує зовнішньоторгові операції, і являється зовнішньоторгова угода. Обов'язкова умова угоди — підписання її з іноземним партнером, тобто контрагентом.

Тенденції розширення самостійності в організації зовнішньоекономічної діяльності підприємства наполегливо вимагають створення механізмів регулювання діяльності всіх учасників зовнішньоекономічної діяльності, включаючи торгових посередників. Джерелами права в цьому випадку є міжнародні угоди, правила, конвенції, національне законодавство, системи нормативних актів, що регулюють

порядок та форми здійснення операцій з іноземним партнером, їх зміст, умови дії, юридичні наслідки її недійсності.

Експортна діяльність є важливою і невід'ємною складовою господарської активності підприємства. Здійснення експортних операцій стає вагомою передумовою для розширення ринків збуту, збільшення обсягів виробництва та підвищення якості продукції, що, в свою чергу, дозволяє також створити сприятливе підґрунтя для зміцнення конкурентних позицій підприємства на внутрішньому ринку.

Для національної економіки зростання обсягів експортних поставок суб'єктів господарювання виступає основним інструментом підтримки позитивного балансу зовнішньої торгівлі. Проте головним критерієм доцільності активізації комерційних операцій на зарубіжних ринках для підприємства є ефективність експортної діяльності [2].

Зовнішня торгівля є основним напрямом господарської діяльності суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності. Зовнішньоторговельні операції складають 80 % усіх зовнішньоекономічних операцій. Тому можна сказати, що у зовнішній торгівлі і розкривається основний зміст господарської діяльності суб'єктів міжнародних економічних відносин.

Експортна діяльність здійснюється на рівні виробничих структур та орієнтована на отримання прибутку. Вона є складовою частиною ви- робничо-комерційної діяльності підприємства та характеризується самодостатністю у виборі іноземних партнерів, номенклатури продукції, встановлення цін, об'ємів та строків поставки. У зв'язку з цим важливого значення набуває визначення факторів, що впливають на ефективність експортної діяльності [1] .

Фактор ефективності експорту визначається як обставина, яка має значний вплив на ефективність експорту підприємства [6].

Ефективність є відображенням результативності функціонування економічної системи, що визначається (статичний аспект) співвідношенням отриманого економічного ефекту (результату) та витрат ресурсів (факторів), які обумовили досягнення такого ефекту, з урахуванням (динамічний аспект) міри досягнення поставлених цілей, стратегічних пріоритетів, функціонального розмаїття системи та ін.

Стратегічні характеристики – це складові, які визначають вплив на систему експортної діяльності підприємства при реалізації стратегічних цілей його функціонування, а тактичні характеристики – це основні складові, які визначають вплив на систему експортної діяльності підприємства при реалізації тактичних цілей його функціонування.

Структура стратегічних і тактичних характеристик експортної діяльності підприємства наведено на рисунку.

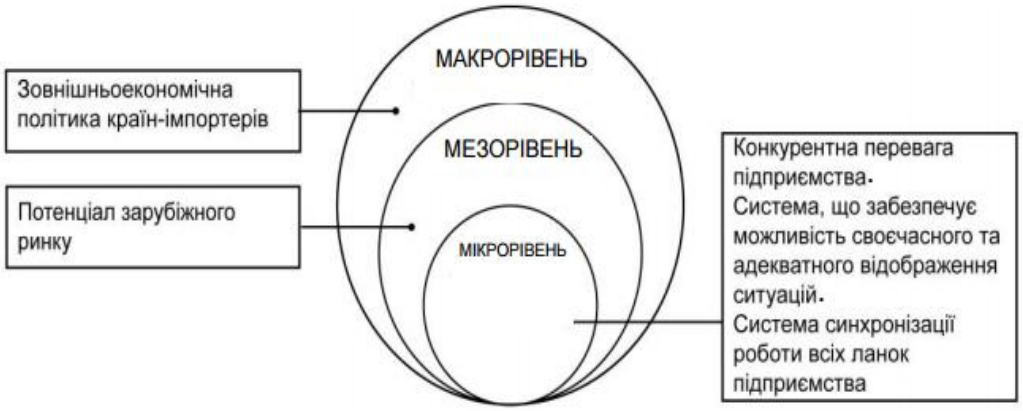


Рис. 1. Структура стратегічних і тактичних характеристик експортної діяльності підприємства [5]

З позиції відношення до середовища функціонування пропонуємо розділяти дані фактори на внутрішні (ендогенні) та зовнішні (екзогенні).

До зовнішніх факторів, які визначають стратегічні й тактичні характеристики експортної діяльності підприємства, належать: зовнішньоекономічна політика держави-експортера; світова господарська ситуація; політична, економічна та маркетингова ситуація в країнах, що входять у зони експортної діяльності підприємства [4].

До внутрішніх факторів, що визначають стратегічні й тактичні характеристики експортної діяльності підприємства, відносяться: організаційна структура підприємства; інформаційне забезпечення експортної діяльності підприємства (якість інформації, швидкість отримання інформації); якість макроекономічного аналізу ситуації в країні-експортері; здатність до якісного аналізу кон'юнктури ринків товарів, що дозволяє своєчасно і ефективно задовольняти виявлені потреби в продукції, послугах; необхідний рівень адаптивних якостей, що дозволяють гнучко реагувати на зміни зовнішнього ринку (технологічна, ресурсна, організаційна гнучкість підприємства, як виробничо-економічної системи) [2].

Фактори ефективності експортної діяльності поділяються за наступними критеріями (табл. 1): за ступенем взаємозалежності; за можливістю прогнозування; за можливістю контролю; за способом оцінювання та вимірювання; за часом дії; за тривалістю дії; за характером впливу на ефективність експортної діяльності [3].

Таблиця 1

Класифікація факторів впливу на ефективність експортної діяльності підприємства

За ступенем взаємозалежності	• Внутрішні • Зовнішні
За ступенем взаємозалежності	• Незалежні • Частково залежні • Взаємопов’язані
За можливістю прогнозування	• Прогнозовані • Непрогнозовані
За можливістю контролю	• Контрольовані • Частково контрольовані • Неконтрольовані
За способом оцінювання та вимірювання	• Піддаються вимірюванню • Не піддаються вимірюванню • Вимірюються експертним методом
За часом дії	• Довгострокові • Середньострокові • Короткострокові
За тривалістю дії	• Постійнодіючі • Періодичні • Спорадичні
За характером впливу на ефективність експортної діяльності	• Функціональні • Дисфункціональні

Висновки. Результати даного дослідження дають можливість на основі комплексної класифікації факторів моделювати господарську діяльність підприємства, здійснювати пошук резервів та шляхів покращення ефективності експортної діяльності підприємства. Аналіз та оцінка даних факторів дасть підстави для вироблення управлінських механізмів для підвищення ефективності експортної діяльності підприємства.

Список використаних джерел:

1. Бондарєва Т.І. Оцінка ефективності експортної діяльності під- приємства / Т.І. Бондарєва, А.І. Осадчук // Економіка та управ- ління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. – 2011. – № 3(15). – С. 91-104.

2. Безрукова Т.Л. Классификация показателей оценки эффективности экономической деятельности промышленного предприятия / Т.Л. Безрукова, А.Н. Борисов, И.И. Шанин // Общество: политика, экономика, право. – 2012. – № 1 [Елек- тронний ресурс]. – Режим доступу : http://dom-hors.ru/issue/ pep/2012-1/bezrukova-borisov-shanin.pdf.
3. Гаркуша О.А. Оцінка ефективності експортної діяльності ви- робничих підприємств [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://masters.donntu.edu.ua/publ2003/fem/garkusha.pdf.
4. Вічевич А. М. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності / А. М. Вічевич, О. В. Максимець. – Львів : Афіша, 2004. – 140 с.
5. Лебідь І.Г. Ефективність механізмів управління зовнішньоеко- номічною діяльністю підприємств: базові підходи та методоло- гія оцінки // Актуальні проблеми міжнародних відносин. – 2011. – № 101. – Т. 2. – С. 128-134.
6. Кеворков В. В. Политика и практика маркетинга : учебно-метод. пособие / В. В. Кеворков, С. В. Леонтьев. – М. : ИСАРП, "Бизнес – Тезаурус", 1999. – 192 с.

УДК 338.488
Чкан А. С. к.е.н., доцент
Пилип'юк Л.М.
Запорізький національний університет

КЛІЄНТООРІЄНТОВАНИЙ МАРКЕТИНГ ЯК ІННОВАЦІЙНИЙ НАПРЯМ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ТУРИСТИЧНОЇ ІНДУСТРІЇ

У статті авторами доведено необхідність переорієнтації діяльності туристичних підприємств на налагодження вигідних та ефективних відносин зі споживачами за рахунок дотримання принципу клієнторієнтованого маркетингу. Виявлено на основі аналізу статичних даних, що наразі неповністю використані всі можливості співпраці з клієнтами, що рівень доходів підприємств в розрахунку на одного споживача знижується. На основі цього зроблено висновок про необхідність комплексного впровадження клієнторієнтованого маркетингу в розрізі трьох основних рівнів: фінансовий, соціальний, структура відносин.

Ключові слова: клієнт, маркетинг, туристичне підприємство, маркетинг відносин, клієнтоорієнтований підхід, управління враженнями.

Чкан А.С., Пилипюк Л.Н.

КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННЫЙ МАРКЕТИНГ КАК ИННОВАЦИОННОЕ НАПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ТУРИСТИЧЕСКОЙ ИНДУСТРИИ

В статье авторами доказана необходимость переориентации деятельности туристических предприятий на постороение выгодных и эффективных отношений с потребителями путем соблюдения принципа клиентоориентированного маркетинга. Выявлено на основе анализа статистических данных, что сейчас неполностью использованы все возможности сотрудничества с клиентами, уровень доходов предприятий в расчете на одного потребителя снижается. На основе этого сделан вывод о необходимости комплексного внедрения клиентоориентированного маркетинга в разрезе трех основных уровней: финансовый, социальный, структура отношений.

Ключевые слова: клиент, маркетинг, туристическое предприятие, маркетинг отношений, клиентоориентированный подход, управление впечатлениями.

Chkan A., Pilipyuk L.

CUSTOMER-ORIENTED MARKETING AS INNOVATION DIRECTION OF DEVELOPMENT OF ENTERPRISES IN TOURISM INDUSTRY

The authors of the article have proved the necessity of reorientation of travel companies to establish profitable and effective relationships with consumers by the principle of customer-centric marketing. Having analyzed statistical data the authors have found out that currently not all the possibilities of cooperation with customers are fully used, and the level of income of companies per customer is decreasing. Based on this information the authors have concluded about the necessity of a comprehensive implementation of customer-centric marketing in the context of three main levels: financial, social, structure of relationships.

Keywords: customer, marketing, travel company, relationship marketing, customer-centric approach, customer experience management.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Бурхливий розвиток ринку на сьогоднішній день змушує підприємства різних сфер діяльності шукати нові більш сучасні підходи до ведення своєї господарської діяльності, розробляти комплексні стратегії. Все більшу роль в плануванні та організації роботи підприємств на ринку відіграють не стільки інтереси власників бізнесу, інвесторів, менеджерів, а потреби та смаки покупців. За кожного з них в епоху надзвичайно активної конкуренції ведеться жорстока боротьба між виробниками. Особливо відчутною боротьба за клієнтів є серед підприємств сфери послуг, в тому числі туризму.

Споживачі є не тільки активними учасниками процесів продажу туристичних послуг, а й беруть безпосередню участь у створенні та формуванні туристичних продуктів, пошуку та вибору постачальників туристичних послуг туристичними агентами та операторами. Зважаючи на це, конкурентну боротьбу за кожного окремого клієнта на сьогодні виграє те підприємство, яке не тільки забезпечує високий рівень якості послуги за прийнятною ціною, а й найкращим чином може налагоджувати процес співпраці з клієнтом, задовольняти всі його побажання та потреби. Внаслідок цього особливої актуальності в процесі діяльності туристичного підприємства набуває новий інноваційний принцип – клієнтоорієнтований маркетинг. Реалізація даного принципу передбачає налагодження вигідних та ефективних взаємовідносин з клієнтами, що забезпечує не стільки зростання їх кількості та обсягів реалізованих їм послуг, скільки підвищення рівня задоволеності клієнта від взаємодії з туристичним підприємством, зростання рівня лояльності клієнтів. А це в свою чергу, як наслідок, призведе до збільшення обсягів замовлень туристичних послуг, підвищить рівень довіри до туристичного підприємства, створить можливості для підвищення рівня прибутковості кожного окремого клієнта для підприємства.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Значний внесок у дослідження теоретико-методологічних і практичних аспектів маркетингу послуг і взаємовідносин між виробниками та споживачами зробили такі вітчизняні й зарубіжні науковці, як Н. Безрукова, Дж. Бернет, Н.С. Косар [1], С. Граніш, О. Джанджугазова, Т. Діброва, Н. Карпенко, І.Г. Павленко [2],Л. Кияниця, О. Ковалев, С. Моріарті, К. Наумік, М. Окландер, П.А. Петриченко [3, 4], В. Янкевич та інші.

Проте, не зважаючи на велику кількість наукових розробок у сфері партнерського маркетингу та маркетингу відносин, на українському ринку взаємодія зі споживачами саме за рахунок дотримання принципу клієнтоорієнтованості залишається недостатньо дослідженою.

Ціллю статті є розробка заходів щодо впровадження принципу клієнторієнтованого маркетингу як інноваційного напрямку розвитку підприємств туристичної індустрії.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Сучасні зміни зовнішнього середовища істотно впливають на відносини між підприємствами та споживачами. Внаслідок загальнодоступності виробничі і маркетингові технології більше не в змозі забезпечити підприємствам довгострокове лідерство, вони є необхідними, але недостатніми. Крім того, досить вибагливими стають й споживачі. Витрачаючи гроші на певні послуги, споживачі прагнуть отримувати їх на найвищому рівні якості. Однак, в більшості випадків підвищення рівня якості продуктів та послуг безпосередньо пов'язане з додатковими фінансовими витратами, які мають певні сумарні обмеження, особливо в умовах кризи, коли всі підприємства відчувають значну нестачу фінансових коштів.

Саме тому особливої актуальності в процесі формування та створення якісних послуг туристичними підприємствами набуває використання та розвиток нематеріальних активів – специфічних нефінансових ресурсів, що не мають фізичної форми, не потребують значних фінансових витрат, однак надають власнику привілеї в процесі надання послуг, формують економічну вигоду для нього, вирізняють його серед конкурентів на ринку, підвищують рівень його репутації, збільшують клієнтську базу. Найбільш цінним нематеріальним ресурсом на сьогодні є відносини зі споживачами, без яких діяльність та існування туристичного підприємства є неможливим. Наразі туристичному підприємству, яке прагне розвиватися та зміцнювати свої конкурентні позиції на ринку важливо не просто створити продукт і знайти клієнтів, що його потребують, але й орієнтувати бізнес на зміцнення співпраці з цими клієнтами, утримання їх в довгостроковій перспективі.

Використовувані до цього часу маркетингові підходи до управління туристичними підприємствами орієнтовані більшою мірою не на клієнта, а на продукт і процес його продажу. Клієнти радше розглядаються як раціональні механізми, які приймають рішення на основі логічного аналізу, тоді як насправді покупка здійснюється під впливом емоцій, імпульсів або інтуїтивно.

Важливість клієнтів в діяльності підприємств доводив в своїх наукових положеннях Ф. Котлер, який зазначав, що «ключем до досягнення організаційних цілей є встановлення потреб і бажань цільових ринків і надання їм бажаного ефективніше і професійніше, ніж це роблять конкуренти, визначення цільової аудиторії, зосередження на її потребах, координація діяльності та отримання прибутку, задовольняючи клієнтів» [5]. Описана вище ідея отримала свій розвиток у розробці концепції маркетингу відносин.

Маркетинг відносин – це побудова довгострокових взаємовигідних відносин із ключовими партнерами (споживачами), які взаємодіють на ринку, з метою встановлення тривалих, привілейованих відносин, що неможливе без належного інформаційного забезпечення [4]. Маркетинг відносин створює підвищений рівень соціальної взаємодії між продавцем (підприємством туристичної галузі) і покупцем (туристом).

Не зважаючи на доцільність налагодження маркетингу відносин зі споживачами для туристичних підприємств, потреба у взаємовідносинах з туристичними підприємствами у споживачів виникає тільки у тому разі, коли вони бачать в цих відносинах самостійну цінність [5]. В іншому випадку клієнт буде переходити від конкурента до конкурента під впливом запропонованих більш низьких цін, або під впливом інших раціональних мотивів. При цьому рівень лояльності до кожного з підприємств буде залишатися на мінімальному рівні.

Недостатня ефективність взаємодії туристичних підприємств з клієнтами підтверджується статистичними даними (табл. 1).

На основі даних про середній дохід від надання туристичних послуг чітко видно, що 2014 рік порівняно з 2013 приніс підприємствам більшу економічну вигоду, що позитивно впливає на розвиток туристичних підприємств. Проте, проаналізувавши дані про кількість туристів, що обслуговуються турпідприємствами, можна зробити висновок, що туристичні оператори досягли більшого прибутку завдяки підвищенню ціни на послуги, адже середня кількість туристів, обслуговуваних саме туроператорами у 2014 році зменшилася майже на 142 особи, що є свідченням не досить вдалого використання або відсутності такого інноваційного напрямку в роботі з туристами, як клієнтоорієнтований маркетинг. Крім того, слід зазначити, що навіть за умов зростання обсягів доходів туристичних підприємств на одного споживача, в цілому діяльність підприємств є неефективною. Підтвердженням цього є розрахунок доходів за діючим на кінець календарного року курсом валют. Так, в дол. США доходи підприємств зменшились майже вдвічі в 2014 р. проти 2013 р.

Таблиця 1

Динаміка основних показників діяльності туристичних суб'єктів України [6]

Показник	2013		2014		Темп приросту, %	
	т/а*	т/о	т/а	т/о	т/а	т/о
Кількість суб'єктів туристичної діяльності, од.	4 032	831	3 069	667	-23,88	-19,74
Дохід від надання туристичних послуг, млн.грн.	514,87	5136,88	423,68	5129,2	-17,71	-0,15
Кількість обслугованих туристів, тис.осіб	965,72	2191,43	780,7	1644,39	-19,16	-24,96
Середня сума доходу від надання туристичних послуг на 1 туристичне підприємство, тис.грн.	127,7	6181,6	138	7689,9	8,07	24,40
Середня кількість туристів, обслугованих 1-м туристичним підприємством, осіб	239,5	2637,1	254,4	2495,3	6,22	-5,38
Середня сума доходів туристичного підприємства на 1-го споживача, грн.	533,14	2344,07	542,69	3119,21	1,79	33,07
Середня сума доходів туристичного підприємства на 1-го споживача, дол. США	65,02	285,86	33,49	192,54	-48,48	-32,64

* т/а – туристичні агенти, т/о – туристичні оператори

Отже, на перший погляд динаміка показників є доволі позитивною. Кількість обслуговуваних туристів туристичними агентами збільшується в 2014 р., доходи, отримання яких вони забезпечили, також є вищими. Однак, враховуючи валютні коливання, підприємства на кінець 2014 р. опинилися в гіршому становищі, аніж на початок. Саме тому, підприємствам необхідно змінювати свою діяльність таким чином, щоб існуючі клієнти купували більш дорогі туристичні продукти, здійснюючи свій вибір не на основі раціональних мотивів, а на рівні емоцій, прихильності до певного туристичного суб'єкта, довіри до нього. Запорукою такої поведінки клієнтів є активна політика туристичних підприємств в напрямку реалізації клієнторієнтованого маркетингу.

Клієнтоорієнтованість – це інструмент управління взаємовідносинами з клієнтами, спрямований на отримання стійкого прибутку в довгостроковому періоді, який базується на трьох критеріях: ключовій компетенції, цільових клієнтах та рівності позицій [4]. Клієнтоорієнтований маркетинг на підприємствах туристичної галузі можна охарактеризувати за чотирма вимірами – довгостроковість зобов'язань (гарантії), чуйність, взаємодія, довіра (рис.2).

Досить важливим аспектом клієнтоорієнтованого підходу в діяльності підприємств галузі туризму є психологічна складова. Як свідчить практика, при виборі того чи іншого туристичного продукту турист потенційно оцінює цінність тих вражень, які він отримає впродовж подорожі. Враховуючи це, слід зауважити, що певні позитивні враження клієнт повинен отримувати не тільки під час споживання туристичного продукту, а й в процесі його створення, його реалізації, тобто безпосередньо під час взаємодії з персоналом туристичного підприємства. Таким чином, клієнторієнтований маркетинг досить тісно пов'язаний з процесом управління враженнями клієнтів.

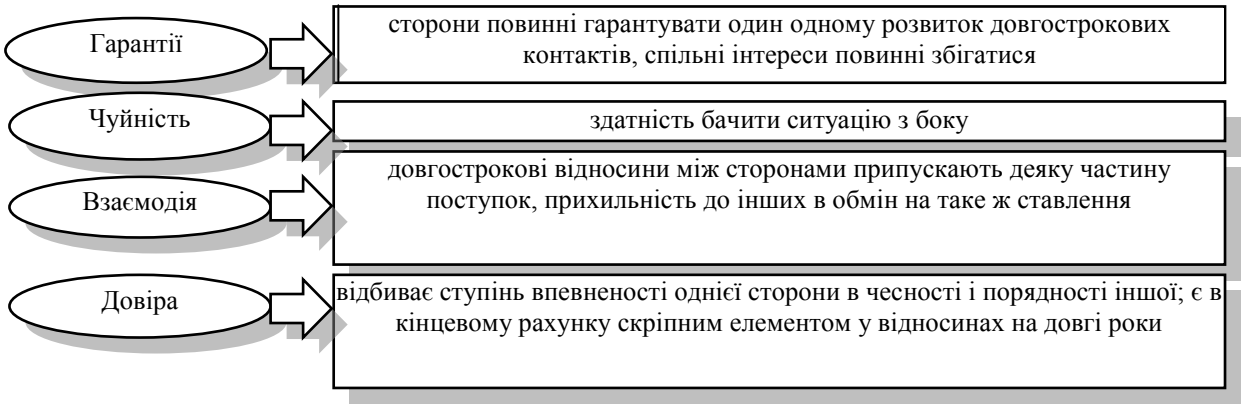


Рис. 1. Виміри клієнтоорієнтованого маркетингу

Управління враженнями клієнта (Customer Experience Management (CEM)) – концепція, сконцентрована на клієнті, враховуючи не тільки функціональність продукту, але і все те, що додає цінності під час ухвалення рішення, процесу здійснення купівлі і безпосередньо споживання [7]. Задоволення має бути від процесу, а не лише від кінцевого результату.

Отже, впровадження клієнторієнтованого маркетингу, інтеграція його основних положень в діяльності туристичного підприємства повинні відбуватися поступово, однак комплексно. Для досягнення позитивного ефекту необхідним є розвиток на перших етапах фінансової сфери, потім соціальної, а на кінцевому етапі – в цілому на рівні структури налагодження відносин з клієнтами. (рис. 2).

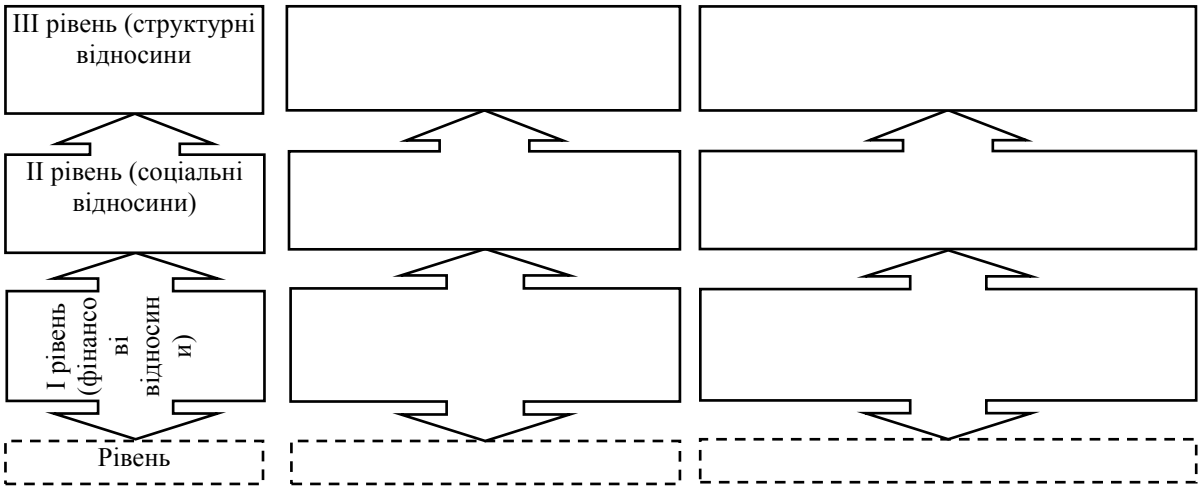


Рис. 2. Рівні застосування клієнторієнтованого маркетингу з погляду його інтеграції в систему управління туристичним підприємством [8]

Висновки. У сучасних умовах успіх туристичних підприємств на ринку залежить не тільки від того, наскільки якісно його різні підрозділи виконують свої функції, але й від злагодженості їх функціонування та спрямованості на максимальне задоволення потреб клієнтів. Для великих підприємств втрата кількох клієнтів не є дуже відчутною та майже непомітно відображається на фінансово-економічних показниках діяльності, але для малих підприємств туристичної індустрії важливим є кожний клієнт. До того ж, з огляду на специфіку туристичних послуг, клієнти можуть активно спілкуватися між собою, тому втрата одного може обернутися втратою інших. Можна стверджувати, що за цих умов стратегічною метою підприємств туристичної галузі має стати формування

постійного контингенту покупців, а основним інструментом ефективної взаємодії з ними – клієнтоорієнтований маркетинг.

Клієнторієнтований маркетинг є новою парадигмою управління емоціями та враженнями клієнтів, його впровадження дозволить по іншому поглянути на кожного клієнта, сприйняти його як особистість, творчо підійти до процесу виявлення та задоволення його потреб. Все це в результаті підвищить рівень лояльності клієнта, його прибутковість для підприємства.

Список використаних джерел:

1. Косар Н.С. Підвищення ефективності клієнтурної політики підприємства / Н.С. Косар, Н.Є. Кузьо // Трансформаційні зміни в соціально-економічних системах: виклики часу: збірник матеріалів Міжнародної науково-практичної конференції, 7 травня 2014 року. –Львів: «Ліана-М», 2014. – С. 73–76.
2. Павленко І.Г Клієнтоорієнтований підхід до управління маркетинговою взаємодією готелю [Електронний ресурс] / І.Г. Павленко // Бізнесінформ. – 2013. – № 9. – С. 347–354. – Режим доступу : http://www.business-inform.net/pdf/2013/9_0/347_354.pdf
3. Петриченко П.А. Факторы, влияющие на маркетинг отношений и корпоративный имидж туристических предприятий [Електронний ресурс] / П.А. Петриченко // Проблеми економіки. – 2014. – № 2. – С. 255–261. –Режим доступу : http://www.problecon.com/pdf/2014/2_0/255_261.pdf
4. Петриченко П.А. Взаємовідносини у сфері послуг: концептуальне розуміння і вимір взаємних переваг / П.А. Петриченко // Ефективна економіка : [електронне фахове видання з економіки]. – 2013. – № 7. – Режим доступу : http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2195&p=1
5. Дмитрук О.В. Маркетинг відносин як визначальна філософія та інструментарій рекреаційно-туристичного бізнесу [Електронний ресурс] / О.В. Дмитрук // Економіка. Управління. Інновації. – 2013. – № 2 (10). – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/eui_2013_2_23.pdf
6. Туристична діяльність в Україні у 2013 р. : статистичний бюлетень [Електронний ресурс] / відп. за вип. І.В. Калачова // Державна служба статистики України : офіційний сайт. – К., 2014 – Режим доступу : https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/Arhiv_u/15/Arch_td_bl.htm
7. Скрипко Т.О. Інтелектуальні інновації у сфері туристичних послуг за допомогою концепції програмування вражень клієнта / Т.О. Скрипко, О.О. Ланда.// Вісник Львівської комерційної академії. Серія економічна. – 2010. – № 33. – С.135–139.
8. Петриченко П.А. Управління емоціями та враженнями клієнтів / П.А. Петриченко // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2014. – Вип. 2 (53). – С. 232–238.

Рецензент д.е.н., професор Бабич В.П.

УДК 685.8:502

Чуприна Н.М., к.е.н., доцент
ДВНЗ «Український державний хіміко – технологічний університет»

ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ХІМІЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ОСНОВІ КОНЦЕПЦІЇ ЕКОЛОГІЧНОГО ПАРТНЕРСТВА

В статті проведено аналіз статистичних даних України стосовно утворення та утилізації відходів. В результаті аналізу були виявлені недоліки в вирішені цієї проблеми в динаміці, що дає можливість спрямувати управлінські рішення , як на рівні держави, так і на рівні підприємства, збільшити потік ресурсів (як матеріальних, так і нематеріальних) для більш ефективного вирішення цього питання. Виявлено взаємодію обміну інформації та матеріальними і нематеріальними потоками при формуванні та фінансуванні концепції регіонального природокористування. Виокремленні складові концепції партнерських інтересів. Складовими концепції партнерських інтересів є соціальні, економічні та екологічні чинники. Між ними відбувається інформаційна взаємодія. Розроблено матрицю стратегії дій підприємства, на основі концепції партнерських інтересів. Виявлена оптимальна стратегія для розвитку промислового підприємства.

Ключові слова: екологічне партнерство інтересів, екологічна безпека, стратегія, промислові підприємства.

Chupryna N.

FEATURES OF CHEMICAL ENTERPRISES BASED ON THE CONCEPT OF ENVIRONMENTAL PARTNERSHIP

The article analyzes the statistics of Ukraine concerning the formation and recycling. The analysis had identified deficiencies in solved this problem in dynamics, which allows direct management decisions, both at

the state level and at the enterprise level, increase the flow of resources (both material and intangible) to better address this issue. Discovered interaction and information exchange material and non-material flows in the formation and funding of regional nature concept. Isolating the components of the concept of partnership interests. The components of the concept of partnership interests are social, economic and environmental factors. Between them is the information interaction. The matrix action strategy of the enterprise, based on the concept of partnership interests. Revealed the optimal strategy for the development of industrial enterprise.

Keywords: ecological partnership interests, environmental security, strategy, industry.

Чуприна Н.Н.

ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ХИМИЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ОСНОВЕ КОНЦЕПЦИИ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО ПАРТНЕРСТВА

В статье проведен анализ статистических данных Украины по образованию и утилизации отходов. В результате анализа были выявлены недостатки в решении этой проблемы в динамике, что дает возможность нацелить управленческие решения, як на государственном уровне, так и на уровне предприятия, увеличить поток ресурсов (как материальных, так и нематериальных) для более эффективного решения этого вопроса. Выявлено взаимодействие обмена информацией с материалами и нематериальными потоками при формировании и финансировании и финансировании концепции регионального природопользования. Выделены составляющие концепции партнерских интересов. Составляющими концепции партнерских интересов являются социальные, экономические и экологические факторы. Между ними происходит информационное взаимодействие. Разработано матрицу стратегии действий предприятий, на основе концепции партнерских интересов. Определена оптимальная стратегия для развития промышленного предприятия.

Ключевые слова: экологическое партнерство интересов, экологическая безопасность, стратегия, промышленные предприятия.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. На сьогоднішній день, як в Україні так і в світі вцілому, одним з складних завдань, яке потребує вирішення є оптимальні партнерські відносини між промисловими підприємства. Механізм взаємодії підприємств промисловості як між собою, так і з державою є досить складним. При цьому необхідно зазначити, що система економічних інтересів промислових підприємств має в собі досить важливу складову, яка характеризує екологічну безпеку як регіону, так і держави.

В функціонуванні економіки України все частіше мають місце спроби застосування інноваційної моделі розвитку економіки. Для ефективного функціонування цієї моделі в країні є всі підстави: достатньо відомі наукові школи майже в усіх галузях науки, талановиті вчені розробляють нові енергозберігаючу техніку та технологію, новітні матеріали. Новітні технології є не лише актуальними з точки зору економіки країни в цілому, але і з екологічної безпеки також.

Саме підприємства хімічної галузі є одними з екологічно шкідливих підприємств промисловості. Це стосується як самого виробництва продукції так і умов праці, в більшості випадків. Через те, що розвиток підприємств хімічної промисловості є досить важливим для економіки держави в цілому, то функціонування цих підприємств на основі концепції екологічного партнерства інтересів є одним з важливих завдань і набуває особливої актуальності в сучасних умовах екологічних процесів, як в Україні, так і в світі в цілому.

Аналіз останніх досліджень у яких започатковано вирішення проблеми. Питання особливості функціонування підприємств на основі концепції екологічного партнерства інтересів у співвідношенні з еколого – економічним розвитком набувають принципової значущості. Дослідженням екологічної проблеми функціонування підприємств промисловості займаються як іноземні так і вітчизняні вчені, такі як Андрусів С.В., Балацький О.Ф., Дибач І.Л., Гацура В.Я., Іватова В.В., Ілляшенко С.М.,

Ілляшенко Н.С., Любомудрова Н.П., Мельник Л.Г., Прокопенко О.В., Садченко О.В., Струтинська Л.Р., Чечель О.А. та ін.

Ми не можемо не погодитися з висновками Є.М. Азарян, що необхідно розробити концепцію раціонального природокористування, для залучення безвідходних та маловідходних технологій в межах кожного регіону, яка і ляже в основу державної концепції раціонального природокористування України. На нашу думку, це дасть можливість не лише попереджати екологічні кризові явища, а і оптимізувати витрати на природоохоронні заходи в межах не лише регіону але й держави в цілому.

Цілі статті. Є аналіз та виділення особливостей функціонування в сучасних умовах підприємств промисловості на основі концепції економічного партнерства у сфері реалізації економічних інтересів.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Функціонуванню промислових підприємств в сучасних умовах передує ряд особливостей, які можна умовно розподілити на дві складові:

- Підприємство самостійно обирає шлях свого розвитку;
- Підприємство функціонує на основі партнерських стосунків, тобто основні напрямки розвитку формуються на основі консолідації інтересів.

Враховуючи фактори макросередовища, формуються такі умови, що підприємства починають займатися екологічним розвитком. На екологічний розвиток промислового підприємства впливає нормативно – правова база держави і міжнародні стандарти з одного боку, а з іншого соціальна відповідальність, яка на сьогоднішній день форму імідж підприємства в суспільстві.

Вплив цих двох складових призводить до того, що підприємство вимушено, або свідомо, починає впроваджувати політику екологічного партнерства інтересів (Рис. 1).

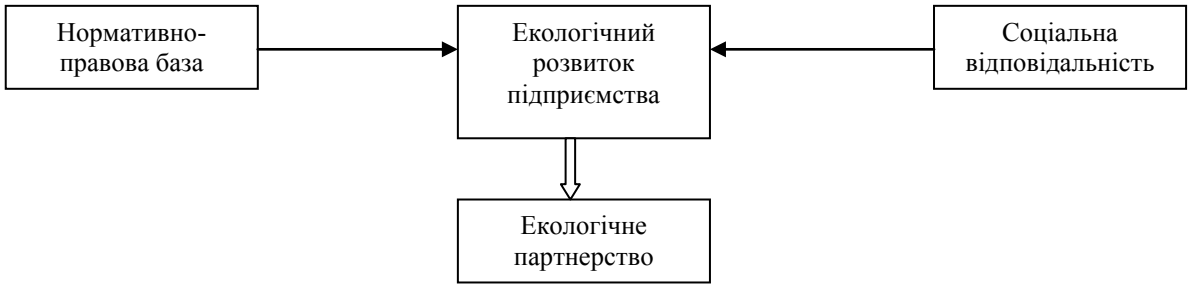


Рис.1 – Формування екологічного партнерства на підприємствах промисловості

Екологічне партнерство інтересів (ЕПІ) – це взаємодія підприємств між собою та їх вплив на оточуюче середовище, яке формує систему взаємовідносин з урахуванням екологічного впливу для вирішення проблем та їх упередження на взаємовигідних умовах із залученням держави та міжнародної спільноти.

Безумовно, застосування ЕПІ пов’язано з виникненням ряду проблем. Але вирішення цих проблеми можна досягти за допомогою застосування низки заходів, націлених на оптимізацію ресурсів. Проблеми підприємство може вирішувати:

- самостійно, але це майже неможливо, тому що підприємства мають макро та мікросередовище, яке їх оточує, та впливає на їхню діяльність. Промислові підприємства знаходяться в залежності від постачальників сировини, посередників, споживачів і т. ін.
- завдяки зв’язкам, яке сформувало підприємство під час своєї господарської діяльності, тобто, необхідно шукати партнерів безпосередньо в мікросередовищі. Підприємства промисловості технологічно залежні між собою, але підприємству

необхідно вижити в макросередовищі, а це можливо лише за допомогою втручання держави.

Враховуючи все це, ми можемо зазначити, що формування інтересів при застосуванні екологічного партнерства – це є інструменти діяльності підприємства, а залучення екопартнерів, як на макро так і на мікрорвні – це мета.

Однією з найнебезпечніших галузей економіки з погляду на екологічну складову є хімічна промисловість. На підприємствах хімічної промисловості, як в Україні, так і в світі в цілому, екологічно шкідливим в більшості випадків, є як саме виробництво, так і продукція, що випускається на підприємстві.

Екопроблеми певною мірою вирішуються за рахунок утилізації відходів. Це дає можливість управляти процесами екологізації на макрорівні. Аналізуючи статистичні данні України по утворенню та утилізації відходів за матеріалами за чотири роки ми можемо зазначити, що з 31 виду матеріалів, за якими утворюються відходи є такі матеріали, які майже зовсім не підлягають утилізації,обробленню (переробки) або спаленню з метою отримання енергії:

- відпрацьовані хімічні каталізатори почали утилізовуватися, оброблятися (перероблятися) лише у 2013 році – 0,6 тис. т.;
- відходи, що містять поліхлордифенілін зовсім не були утилізовані, оброблені (перероблені) за період з 2011 по 2014 роки, хоча їх кількість постійно зменшується 1,4 тис.т. у 2011 році, 1,1 тис.т – 2012 році до 0,4 тис.т. у 2013 році, 2014 рік – 0,4 тис.т.;
- непридатні транспортні засоби у 2013 році не були утилізовані, оброблені (перероблені) хоча кількість відходів за цією категорією збільшилася у порівнянні з 2012 роком і склала 6,5 тис.т., у 2014 році склали 4,6 тис грн.

За всіма іншими позиціями утворених відходів за матеріалами за період трьох років відбувається утилізація, оброблення (перероблення) відходів, а за окремими категоріями і спалення з метою отримання енергії в залежності від виду матеріалу (табл. 1).

У 2014 році утворено менше всього відходів з 2011 року – 354803,0 тис.т., 2013 рік - 448117,6 тис.т., що на 0,11% більше, ніж у 2011 році, та на 0,5 % менше, ніж у 2012 році. Утилізовано, оброблено (перероблено) відходів у 2013 році 147477,9 тис.т., що на 4,23 % менше, ніж у 2011 році, та на 2,6% більше ніж у 2012 році. Але необхідно зазначити, що у 2013 році було спалено відходів з метою отримання енергії 918,7 тис.т. що на 17,75 % більше, ніж у 2011 році, але на 15,16 % менше ніж у 2012 році. (Табл. 1)

Таблиця 1

Відношення утворених та утилізованих відходів за матеріалами у 2011 – 2013рр

Показники	2011		2012		2013		2014	
	тис.т.	%	тис.т.	%	тис.т.	%	тис.т.	%
Утворено відходів за матеріалами	447641,2	100	450726,8	100	448117,6	100	354803,0	100
Утилізовано, оброблено (перероблено)	153687,4	34,33	143453,5	31,83	147177,9	32,84	109119,0	30,75
Спалено з метою отримання енергії	800,6	0,17	1082,9	0,24	918,7	0,21	944,6	0,27

Джерело: складено автором за даними [1]

Виходячи з даних таблиці ми можемо зазначити, що доля утилізованих, оброблених (перероблених) та спалених з метою отримання енергії відходів склала 34,5 % від загального обсягу відходів, тоді як у 2012 році цей показник знизився до 32,07%, а у 2013 році – хоча і виріс до рівня 33,05 %, але все ж не досягнув рівня 2011 року. Це свідчить про застійне явище в галузі переробки відходів та про обґрунтовану необхідність долучити до вдосконалення процесу утилізації, оброблення

(перероблення) відходів, а також процесів спалення відходів з метою отримання енергії вчених (як вітчизняних, тик і іноземних), які мають принципово нові підходи до здійснення цих важливих для екологічної безпеки процесів.

Інформаційний потік при цьому відіграє досить важливу роль. Саме надана достовірна інформація про стан та обсяги необхідної екологізації кожного регіону, особливо це стосується промислових регіонів країни, надасть можливість оптимізувати потік ресурсів (матеріальних і нематеріальних).

Досить велике значення в цьому ланцюзі управління екологічним захистом є обіг грошових коштів, включаючи матеріальні та нематеріальні ресурси. (Рис. 2).

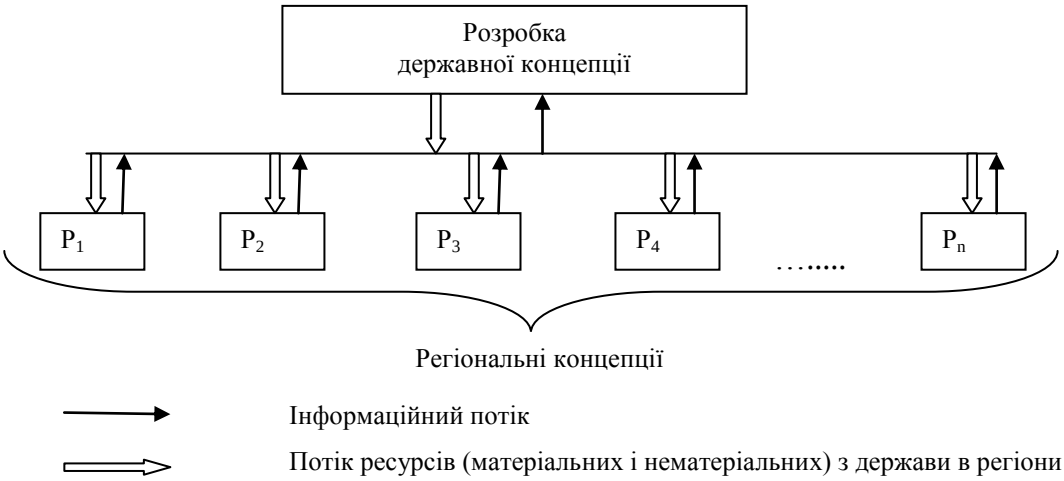


Рис. 2. Обмін інформаційними та матеріальними і нематеріальними потоками при формуванні та фінансуванні концепції регіонального природокористування.

Джерело: власне

Аналізуючи роботу підприємств, необхідно відмітити, що на підприємствах промисловості також необхідно застосовувати концепцію промислової екології та інструменти еколого – економічного управління. Тобто ми можемо зазначити, що концепції регіонального природокористування (P_1, P_2, P_3, P_4,…, P_n) повинні формуватися не лише під впливом концепції промислової екології підприємства, а й впливати на формування еколого - економічного управління самого підприємства, задля дотримання ним екостадартів та екоцілей, є пріоритетними для держави.

Аналізуючи роботу підприємства, особливо її екологічну складову, ми не можемо не торкнутися такої досить актуальної концепції, яка з'явилась та використовується у всесвітній практиці вже понад тридцять років – це «зелений офіс» .

Зелений офіс – це концепція управління організацією, яка дозволяє зменшити її негативний вплив на довкілля шляхом раціонального використання та максимального збереження ресурсів та енергії.

Аналізуючи ефективність роботи промислового підприємства, необхідно зазначити, що ефективність його функціонування в ринкових умов також залежить і від логістичних схем, методів і моделей, які застосовуються для мінімізації ризиків поставок сировини, матеріалів, і відвантаження готової продукції або напівфабрикатів як з зовні, та і в середині підприємства; та оптимізації часу та економічних складових логістичних процесів.

На сьогоднішній день, впровадження на промислових підприємствах ресурсо-, енергозберігаючих та природоохоронних технологій призвело до формування концепції «зеленої логістики» та формування «зелених» ланцюгів поставок . European

Award for Logistics Excellence (EALE) та Українська логістична асоціація, яка є членом EALE одним з пріоритетних напрямків розвитку логістичних систем України, пропонує принципи «зеленої логістики»

Функціонування промислового підприємства в сучасних ринкових умовах проходить на перетині інтересів багатьох складових. Основними з них можна виділити: економічні, соціальні та екологічні інтереси, як самого підприємства, так і держави в цілому. Формування концепції партнерства та взаємодії цих інтересів дає можливість побудувати стратегію дій підприємства, враховуючи особливості кожної складової. Кожній складовій (економічній, соціальній, екологічній) притаманні власні, специфічні особливості. Інтегрування ж цих складових дає можливість встановлення багатогранних взаємодій з різними агентами та контрагентами підприємства, що дає змогу збільшити загальну ефективність функціонування підприємства промисловості. Результатом цієї інтеграції може стати розширення ринків збуту продукції підприємства, підвищення продуктивності праці на підприємстві, оптимізація витрат підприємства, залучення додаткових інвестицій, узгодження взаємодію роботи з державою та регіональними, державними і міжнародними асоціаціями, що дасть можливість підвищенню не лише економічних показників роботи підприємства а й покращенню його іміджу, як на місцевому, так і на світовому ринках.

Політика створення мотивів в побудові екологічного партнерства інтересів характеризується рядом особливостей, які відрізняють його від інших концепцій.

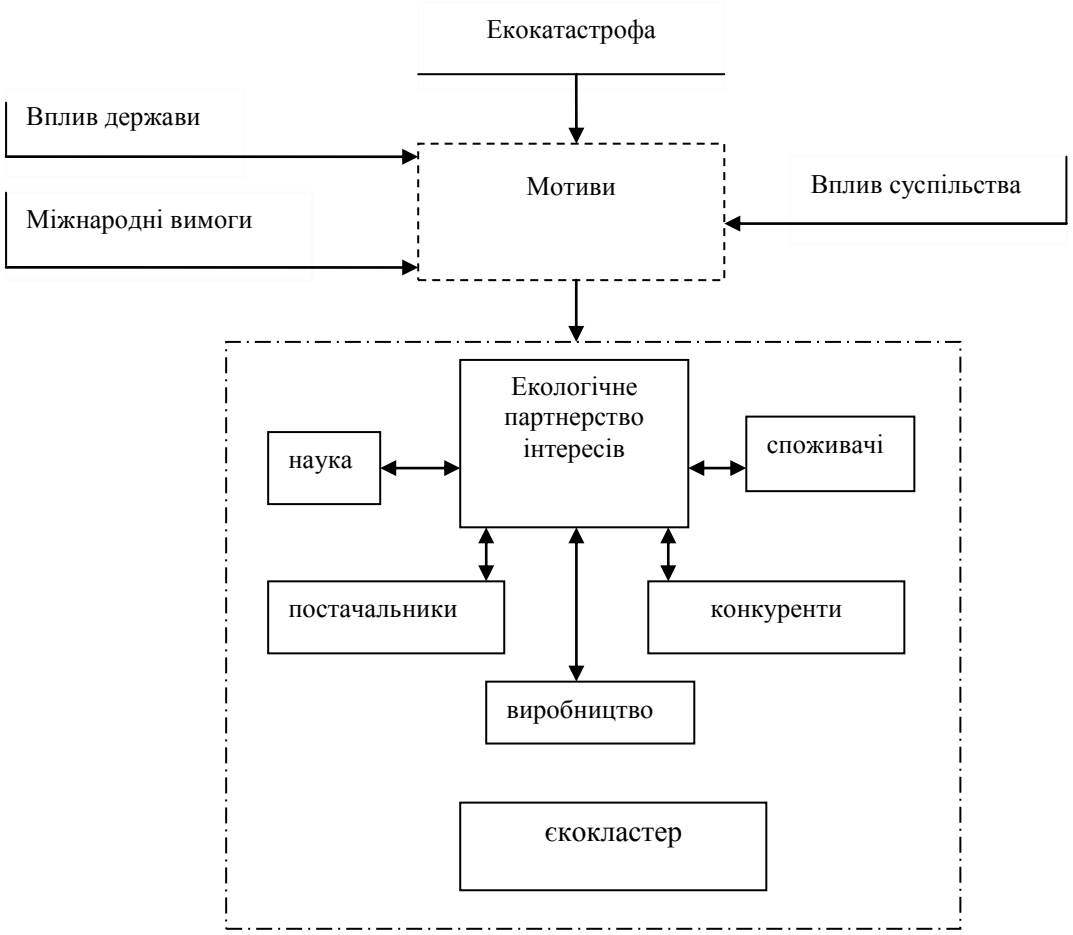


Рис. 3 Формування екологічного партнерства інтересів партнерства інтересів

Мотиви створення екологічного партнерства інтересів формуються під впливом основних складових:

По-перше, це вплив держави, що викликає необхідність перегляду нормативних показників роботи підприємства згідно чинного екологічного законодавства, враховувати особливості ековидатків та зміну власних витрат при переорієнтації виробничого процесу відповідно екостандартам держави.

По-друге, це обов'язковість врахування міжнародних вимог до екологічності як самого виробництва, так і кінцевого продукту у взаємодії з ресурсним потенціалом промислового підприємства.

По-третє, це врахування впливу суспільства, яке на сьогоднішній день, в силу розвитку інформаційного простору, має можливість докладніше дізнатись про умови праці на підприємстві, умови виробництва самої продукції та забруднення навколишнього середовища.

В – четверте, остання особливість повністю базується на вимушених, термінових діях усіх попередніх складових, є досить важливою, з точки зору безпеки – це екокатастрофа. Ця складова не дише мотивує, вона єдина змушує об'єднати всі ресурси (не лише ресурси підприємства) для досягнення позитивного результату.

Враховуючи інтереси всіх учасників процесу, формуються мотиви поведінки, які спонукають поступово переходити до обґрунтованого підходу становлення екокластеру з метою підвищити екобезпеку, а й конкурентоспроможність підприємств промисловості, як на внутрішньому, так і на міжнародних ринках.

Екологічне партнерство інтересів формується та сприяє оптимізації ресурсного потенціалу учасників процесу, які забезпечують наукове обґрунтування, постачання сировини та матеріалів, виробництво продукції, її споживання враховуючи наявність конкуренції на промисловому ринку. Подвійний зв'язок цих складових обумовлюється гнучким та постійно змінюючимся індикатором успішного функціонування підприємств.

При побудові концепції екологічного партнерства інтересів, необхідно враховувати, що це дасть можливість не лише розробляти нову стратегію розвитку підприємства, але й є ініціатором пошуку нових інноваційних ідей розвитку для даного промислового підприємства, враховувати особливості ринків (як внутрішніх, так і зовнішніх) з позиції нової інтегрованої концепції. (табл. 2).

Таблиця 2

Таблиця побудови стратегії дій підприємства, на основі концепції економічного партнерства інтересів

Інтереси	Стратегії
наука	S
споживачі	C
постачальники	P
конкуренти	K
виробники	M

Джерело: власне

Виходячи з аналізу даної таблиці, ми можемо зазначити, що саме стратегія S - C – P – K -M є оптимальною для розвитку екологічного партнерства інтересів..

Висновки. Основною задачею, яка стоїть перед підприємствами є мінімізація викидів повітря та воду шкідливих речовин, принципово нова техніка та технологія виробництва. В Україні є лише один Хіміко - технологічний університет, розробки і наукові винаходи якого стосуються не лише оновлення технології, а і принципових підходів, як до створення продукції так і для оновлення асортименту підприємств. В своїх розробках науковці враховують і підвищення екологічної безпеки хімічної галузі в цілому. Розробляються та вдосконалюються наукові заходи та технологічні процеси,

готові у впровадження у виробництво, нові види сировини, матеріалів з підвищеними механічними і термічними характеристиками, плазморекупераційні процеси переробки промислових відходів і отрутохімікатів; виробництво добрив із відходів виробництва; розроблені безвідходні технології переробки відходів рослинного та тваринного походження та ін.

Список використаних джерел:

1. Прометей : регіональний збірник наукових праць з економіки / Донецький державний університет управління МОН України ; Інститут економіки промисловості НАН України. – Донецьк : Юго – Восток, 2013. – Вип. 2 (41). – С. 26 – 29.
2. тУтворення та утилізація відходів за категоріями матеріалів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/ns_rik/ns_u/arch_utvut_u.html
3. Балуєва О. В. Корпоративна соціальна відповідальність бізнесу, як фактор забезпечення екологічної безпеки / О. В. Балуєва // Політика корпоративної соціальної відповідальності в контексті сталого соціально – економічного розвитку: матеріали І Міжнар. наук. – практ. Конф. (секція 3. «Економічні складові управління підприємством на засадах соціальної відповідальності»), м. Донецьк, 5 – 6 грудня 2013 р. / Донецький державний університет управління. – Донецьк : ДонДУУ, 2013. – С. 26 – 27.
4. Шпак О. Г. Концепція «Зеленого офісу» як джерело досягнення конкурентної переваги підприємства / О. Г. Шпак // Тези доповідей IX Міжнародної науково-практичної конференції «Маркетинг та логістика в системі менеджменту». – Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2012. – С. 460 – 462.
5. Зелений офіс: з турботою про довкілля, з вимогою для бізнесу / Під. 361е. 361ед.. О.П. Маслюківської. – К.: ФОП Костюченко О. М., 2009. – 51с.
6. Григорак М. Ю. Корпоративна соціальна відповідальність логістичних провайдерів при управлінні ланцюгом поставок / М. Ю. Григорак // Політика корпоративної соціальної відповідальності в контексті сталого соціально – економічного розвитку: матеріали І Міжнар. наук. – практ. Конф. (секція 3. «Економічні складові управління підприємством на засадах соціальної відповідальності»), м. Донецьк, 5 – 6 грудня 2013 р. / Донецький державний університет управління. – Донецьк : ДонДУУ, 2013. – С. 46 – 47.
7. Найважливіші розробки науковців ДВНЗ «УДХТУ» [Електронний ресурс]. – Режим доступу http://udhtu.com.ua/index.php?p=101

Рецензен д.е.н., професор Дубницький В.І.

УДК 631.11.
Щурик М.В., д.е.н., професор
Івано-Франківський університет права імені Короля Данила Галицького
Гудзик І.В.
Буковинський державний фінансово-економічний університет

УДОСКОНАЛЕННЯ ЗАСАД ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ТА СТИМУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ АГРОПІДПРИЄМСТВ

Обгрунтовується потреба посилення державного регулювання процесу розвитку агропідприємств у вітчизняній сільськогосподарській сфері. Проаналізовано участь держави та місцевих органів самоврядування в процесах, пов’язаних з проведенням аграрної й земельної реформ, формуванням нових сільськогосподарських підприємств. Звернута увага на хаотичність й дезорганізацію процесу руйнування колективних і державних і створення нових сільськогосподарських підприємств. Особлива увага приділяється формуванню агроформувань у сільському господарстві Карпатського макрорегіону, як такого, що має свої особливості землеволодіння та землекористування. Аналізується участь державних структур, місцевих органів влади в процесах приватизації земель сільськогосподарського призначення.

Ключові слова: розвиток, агропідприємства, фінансування, стимулювання, децентралізація, приватизація, земля.

Щурик М.В., Гудзик И.В.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОСНОВ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ И СТИМУЛИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ АГРОПРЕДПРИЯТИЙ

Обосновывается необходимость усиления государственного регулирования процесса развития агропредприятий в отечественной сельскохозяйственной сфере. Проанализированы участие государства и местных органов самоуправления в процессах, связанных с проведением аграрной и земельной реформ,

формированием новых сельскохозяйственных предприятий. Обращено внимание на хаотичность и дезорганизацию процесса разрушения коллективных и государственных и создание новых сельскохозяйственных предприятий. Особое внимание уделяется формированию агроформирований в сельском хозяйстве Карпатского макрорегиона, как имеющего свои особенности землевладения и землепользования. Анализируется участие государственных структур, местных органов власти в процессах приватизации земель сельскохозяйственного назначения.

Ключевые слова: развитие, агропредприятия, финансирование, стимулирование, децентрализация, приватизация, земля.

Schuryk M., Gudzyk I.

IMPROVEMENT OF THE STATE REGULATION AND STIMULATION OF AGRIBUSINESS DEVELOPMENT

The need to intensify the state regulation of the agribusinesses development in domestic agricultural sector is proved. Participation of the state and local governments in the processes related to the agrarian and land reform, the formation of new agricultural enterprises are analyzed. The chaotic character and disorganization of destruction process of collective, state, and new agricultural enterprises is studied. Particular attention is paid to the formation of agricultural enterprises in the agriculture of the Carpathian macroregion with peculiarities in landowning and land use. The participation of state bodies, local authorities in the process of privatization of agricultural land is studied.

Key words: development, agribusiness, financing, stimulation, decentralization, privatization, land.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. В нинішніх умовах державне регулювання та стимулювання розвитку агропідприємств не відповідає вимогам сучасності. Як результат діючі форми господарювання не забезпечують очікуваних позитивних змін у використанні природньо-ресурсного і трудового потенціалу, збереженні, покращенні та охороні земельних ресурсів АПК.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Невизначеність і недостатність функціонування вітчизняної аграрної сфери пояснюється, значною мірою відсутністю цілісних, прозорих, постійно-діючих засад державного регулювання й стимулювання розвитку агропідприємств, а також господарств населення. В Україні донині не розробленою залишається програма (концепт) розвитку сільськогосподарської сфери, підприємств, домогосподарств. Потребують чіткості й обов'язковості до виконання задекларовані державою заходи по стимулюванню успішної діяльності суб'єктів господарювання. Особливо актуальною зазначена проблема залишається нині для домогосподарств. Йдеться про відсутність критеріїв, які слід використовувати державними органами в якості регулюючих і стимулюючих заходів господарювання. Зокрема, в таких країнах як Мальта, Велика Британія, Данія, Чехія використовують у якості показника надання допомоги домогосподарству розмір земельної ділянки. У межах спільної аграрної політики ЄС він коливається у межах: Мальта – 0,1 га., Данія, Чехія, Англія – до 5 га. В Україні вченими пропонується надавати фінансову допомогу ОСГ виходячи з рівня витрат. Максимальний розмір субсидій на одне ОСГ має бути встановлений відповідно до технологічно прийнятого рівня витрат, необхідних для ведення аграрної діяльності ОСГ. Субсидування може здійснюватись за принципом 3+2, за яким після трьох років фінансування ОСГ має продемонструвати певний прогрес у досягненні мети, тобто виконати проміжне завдання (в Румунії, наприклад, 20% зростання обсягів товарної продукції) [1, с.91]. Таким чином регулюючі й стимулюючі дії спрямовуються на зростання товарності сільськогосподарської продукції, котра вирощується господарствами населення.

Земельна та аграрна реформи, запровадження ринкової моделі господарювання у вітчизняному аграрному секторі спричинили до недовикористання земельних угідь

сільськогосподарського призначення. Тому однією з найважливіших регулятивних функцій держави мають стати процеси використання земельних АПК. Основна мета державного регулювання ринку земель – сільськогосподарські угіддя мають ефективно використовуватися за своїм призначенням, а господар землі – турбуватися про збереження їх родючості [2, с.14,15].

Особливо гострими і такими, що потребують державного втручання й допомоги в Україні залишаються питання фінансової підтримки держави за рахунок державного бюджету. В нашій країні вона залишається мізерною й пов'язана з результатами господарювання. Натомість у країнах ЄС бюджетна підтримка розвитку сільського господарства прямо не пов'язується з ефективністю вирощування продукції. Так, в ЄС фермери одержують погектарні прямі платежі, не зв'язані з ефективністю виробництва (така підтримка коливається від 500-600 дол. у країнах ЄС, до 200-300 дол. у США та Канаді), і лише деякі країни використовують практику виплат, пов'язану із результативністю сільськогосподарської діяльності [3, с.84]. Таким чином потрібно рішуче відмовитись від практики державного стимулювання обсягів виробництва сільськогосподарської продукції, котра в Україні була започаткована ще в період командно-адміністративної системи господарювання та продовжує використовуватися донині.

Важливим напрямком діяльності вітчизняних аграрних підприємств, який нині, як ніколи потребує стимулювання й підтримки є інвестиційна діяльність, залучення інвестиції держави, оскільки вони продовжують з кожним роком зменшуватися. Недостатня пряма державна інвестиційна підтримка аграрного сектору економіки протягом останніх 10 років (лише 3-4% загального обсягу інвестицій у галузі становлять кошти державного бюджету) спричинила зменшення частки сільськогосподарської продукції у валовому внутрішньому продукті держави до 9% [4, с.77].

Аналіз засвідчує, що спектр і напрямки дослідження засад державного регулювання та стимулювання розвитку вітчизняних агропідприємств є надзвичайно широким. Однак на наше переконання потребують додаткового вивчення нові критерії показники стимулювання й регулювання розвитку агропідприємств, які би ярім економічної включали й ек. екологічної включали екологічну і соціальну складову спеціального відтворювального процесу.

Цілі статті. Запровадити нові напрямки й критерії державного регулювання та стимулювання розвитку вітчизняних сільськогосподарських підприємств, а також домогосподарств.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Успішний розвиток вітчизняного сільськогосподарського сектора економіки значною мірою залежить від результатів діяльності сільськогосподарських підприємств, а також господарств населення. Слід зазначити, що проголошення ринкових засад організації виробництва та реалізації сільськогосподарської продукції, на відміну від директивної моделі господарювання радикально змінило умови функціонування агропідприємств. Змінився не лише механізм формування, а й теоретичні й методичні основи діяльності сільськогосподарських підприємств. По-перше, за результатами проведення земельної та аграрної реформ замість колишніх колективних і державних агрогосподарств було сформовано якісно нові агропідприємства, представлені, насамперед фермерськими господарствами, виробничими кооперативами, господарськими товариствами тощо; по-друге, домінуючими в аграрному секторі стали суб'єкти господарювання, котрі мають у приватній власності землю; по-третє, значний розвиток у вітчизняному аграрному секторі одержали домогосподарства, що потребує розробки окремої програми державного регулювання й стимулювання; по-четверте, досить успішно на ринку працюють агрохолдинги, котрі спрямовують зусилля своєї діяльності на зростання

власної прибутковості; по-п'яте, середні й дрібні форми господарювання, державні підприємства та виробничі кооперативи в багатьох регіонах України не одержали належного розвитку, їх кількість має тенденцію до зменшення (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка кількості діючих підприємств АПК за організаційно-правовими органами господарювання у 2009-2013 рр.

	2009 р.		2010 р.		2011 р.		2012 р.		2013 р.	
	одиниць	у % до загальної кількості	одиниць	у % до загальної кількості	одиниць	у % до загальної кількості	одиниць	у % до загальної кількості	одиниць	у % до загальної кількості
В сього підприємств	57858	100,0	585387	100,0	59059	100,0	57158	100,0	56493	100,0
Господарські товариства	7545	13,1	7428	12,7	7879	13,3	7819	13,7	7769	13,8
Приватні підприємства	4112	7,1	4229	7,2	4326	7,3	4333	7,6	4243	7,5
Виробничі кооперативи	1373	2,4	1262	2,2	1101	1,9	1001	1,7	952	1,6
Фермерські господарства	42932	74,2	43475	74,5	43894	74,3	42101	73,7	41726	73,9
Державні підприємства	371	0,6	360	0,6	354	0,6	345	0,6	322	0,5
Підприємства інших форм господарювання	1525	2,6	1633	2,8	1505	2,6	1553	2,7	1481	2,7

Джерело [5, с.51].

Це при тому, що малі й середні агроформування в більшості країн ЄС забезпечують левову частку виробництва сільськогосподарської продукції, вирішують певною мірою соціальні проблеми на селі, сприяють розвитку сільських територій.

Особливо відчутним зменшення кількості діючих сільськогосподарських підприємств було в аграрному секторі Карпатського макрорегіону. За офіційними даними Державної служби статистики в 2013 у порівнянні з 2010 роком у макрорегіоні кількість агроформувань зменшилося з 5025 до 4853 одиниць. Аналіз причин їх зменшення засвідчує, що до найважливіших з них слугує індиферентність держави та місцевих органів самоврядування до процесів і проблем розвитку, передусім малих і середніх агроформувань.

Слід зазначити, що роздержавлення, приватизація земель не принесли очікуваних позитивних результатів. Передусім це стосується вирішення проблем ефективності використання, збереження, поліпшення та охорони сільськогосподарських угідь. Йдеться про те, що місцеві органи самоврядування на селі, адекватні державні структури недостатньо регулюють й стимулюють цільове й ефективне використання земель АПК агропідприємствами, а також заходи пов'язані із їх збереженням і поліпшенням екології та організацією соціального захисту селян. Мова йде про безпосередню участь управлінських структур, особливо місцевого рівня в процесах забезпечення сучасної організації земельного господарства. Раціональне землеволодіння та землекористування зумовлює таку організацію використання й охорони землі, яка повною мірою відповідає системі наукових, державних і суспільних заходів, спрямованих на упорядкування чинних та утворення нових форм землеволодіння й землекористування відповідно до типу виробничих відносин і характеру розвитку продуктивних сил [6, с.31]. Саме ці процеси нині недостатньо контролюватися й регулюватися адекватними управлінськими структурами.

Аналіз засвідчує, що вони продовжують залишатися поза увагою місцевої й центральної влади про що переконливо засвідчують значні площі покинутих і

незадіяних земельних ділянок, які знаходяться у приватному (орендному) володінні малих й середніх агропідприємств, а також господарств населення. Незадіяною (починаючи з часу проведення заходів роздержавлення, приватизації) залишається значна частина земельного пайового фонду колишніх колективних і державних сільськогосподарських підприємств. Складається враження, що вищестоящі органи державного управління, місцеві органи самоврядування не знають про це, змирилися з безгосподарністю, що стосується проблеми використання земель АПК і не несуть за це ніякої відповідальності. Мабуть у жодній європейській країні не існує таких протиріч між земельними ресурсами і владою.

Потребують обов'язкового державного регулювання мироприємства по формуванню оптимальних за розмірами земельних прощ сільськогосподарських підприємств і домогосподарств. На думку вчених розмір землекористування домогосподарства є одним з індикаторів характеру його сільськогосподарської діяльності, тобто непрямою характеристикою того, чи має воно споживче або товарне (комерційне) спрямування. Вважається, наприклад, що ділянки площею 1 га достатньо для виробництва сільськогосподарської продукції з метою продовольчого самозабезпечення сім'ї з 4 осіб [7, с. 247]. Не вирішеною до кінця донині залишається потреба формування оптимальних розмірів земельних фондів малих і середніх форм господарювання. Особливо це стосується агрогосподарств Карпатського макрорегіону в яких формування земельних фондів здійснювалось за залишковим принципом. При цьому пріоритетність надавалися становленню та розвитку господарств населення, приватній формі дрібного землеволодіння. Право на землю штучно спрямовувалось для задоволення пріоритетності селян, селянських господарств, які, на думку тодішніх провідників земельного реформування стануть реальними господарями землі й зуміють забезпечити її раціональне, високопродуктивне використання. Однак, як засвідчує аналіз така оцінка ролі приватного землеволодіння господарств населення була хибною, популістською, небезпечною і шкідливою. Саме цим можна пояснити, що головним наслідком земельної реформи є лише соціалізація землі – її розподіл між населенням. При цьому знехтуване значення землі як ресурсу територіального розвитку сил та базисного компоненту довкілля, що в сучасних умовах стало причиною виникнення низки кризових явищ економічного та екологічного характеру в землекористуванні, складність вирішення яких істотно посилюється відносинами власності [8, с. 291]. Недостатня участь держави в реалізації земельної реформи в аграрному секторі Карпатського макрорегіону призвела до перерозподілу земель на користь громадян, абсолютна більшість яких не в змозі організувати належне їх використання й охорону (табл. 2.)

Таблиця 2

Площа сільськогосподарських угідь у господарствах громадян Карпатського макрорегіону, станом на 1.01.2014 р.*

(тис. грн.)

	Всього	Сільськогосподарські угіддя, з них:				
		рілля	перелоги	багаторічні насадження	сіножиті	пасовища
Україна	15958,2	11845,8	122,6	603,6	1182,1	2204,1
Закарпатська	359,5	163,3	-	21,8	76,5	97,9
Івано-Франківська	373,8	264,8	5,4	14,2	63,1	26,3
Львівська	772,4	515,2	-	20,0	109,0	128,2
Чернівецька	327,1	210,0	-	25,0	32,8	59,3
Разом по макрорегіону	1832,8	1153,3	5,4	81	281,4	311,7

*Джерело: Дані Державного агентства земельних ресурсів України

Звісно, що розв'язання соціальних завдань на селі є потрібним і актуальним завданням. Однак, на наше глибоке переконання передача земельних ділянок у приватну власність домогосподарствам, навпаки ускладнила життєдіяльність та задоволення їхніх потреб, оскільки більшість із них залишились з проблемами наодинці, без адекватного фінансового й матеріального забезпечення. Інакше кажучи сільські мешканці, одержавши у підпорядкування або власність земельні ділянки не мають можливостей належним чином їх обробляти, доглядати, охороняти, імплементувати у виробничий процес новітні технології тощо. Не одержали вони також підтримки держави та місцевих органів самоврядування. Означене стало основною причиною появи та збільшення площ покинутих і незадіяних земельних ділянок.

Природно, що віддавати одержані безкоштовно земельні ділянки, приватизувавши їх ніхто із них задарма не хоче. Виникла своєрідна дилема, котра полягає у тому, що недостатнє використання земель домогосподарствами а також їх незадіяність лобіюється правом недоторканості приватної власності. Ця проблема не є новою та потребує вирішення державною владою, котрою спричинено зазначену правову колізію. В основу розв'язання цього завдання слід покласти соціальні інтереси, а не приватні: земля повинна оброблятися. Це аксіома, котра на наше переконання повинна слугувати наріжним каменем у процесах державного регулювання й стимулювання розвитку земельного господарства громадян села. Ігнорування цією вимогою потребує проведення заходів деприватизуваці й реприватизації та передати ці землі в підпорядкування сільськогосподарських підприємств. Особливо це стосується аграрного сектору Карпатського макрорегіону. (таблиця 3).

Таблиця 3

Всі сільськогосподарські підприємства, включаючи фермерські господарства в Карпатському макрорегіону станом на 01.01.2014 р.

(тис. га.)

	Всього	Сільськогосподарські угіддя, з них:				
		рілля	перелоги	багаторічні насадження	сіножиті	пасовища
Україна	20437,2	19186,7	19,6	183,7	391,3	655,9
Закарпатська	42,8	29,7	-	3,4	3,4	6,3
Івано-Франківська	119,5	112,2	0,2	1,2	2,9	3,0
Львівська	240,8	204,5	0,5	1,0	22,8	12,0
Чернівецька	121,0	113,3	-	3,9	1,9	1,9
Разом по макрорегіону	524,1	459,7	0,7	9,5	31,0	23,2

*Джерело: Дані Державного агентства земельних ресурсів України

Розрахунки засвідчують, що площа сільськогосподарських угідь сільськогосподарських підприємств Карпатського макрорегіону є втричі меншою по відношенню до земельного фонду господарств населення. Зважаючи на те, що більшість домогосподарств після приватизації земельних ділянок не змогла налагодити сучасне земельне господарство, державним органам слід розробити механізм повернення цих земель у підпорядкування органів місцевого самоврядування. На деприватизованих земельних площах слід створити сучасні малі й середні сільськогосподарські підприємства, котрі би займалися не лише вирощуванням рослинницької продукції, а й відродили тваринницьку галузь, яка за роки трансформацій аграрного сектора значно занепала.

Критеріями фінансового стимулювання новостворених діючих сільськогосподарських підприємств мають стати не лише нарощування обсягів виробництва аграрної продукції, а й поліпшення складу грунтів збереження якості, дотримання вимог законів онтології, запровадження сучасних технологій, належний

соціальний захист селян, тощо. Саме ці стимулюючі заходи слід покласти у основу дальнішого розвитку сільськогосподарських підприємств і господарств населення. Йдеться про радикальні зміни цінностей розвитку, котрі вже декілька десятиліть успішно використовуються в багатьох країнах ЄС.

Означене потребує розробки на макро, - мезо та мікрорівнях конкретної стимулюючої програми – індикатора заохочення діяльності агропідприємств, господарств населення. Цей документ має регулювати умови господарювання, використання й охорону земельних ресурсів, а також містити перелік заходів стимулювання штрафних санкцій, за порушення вимог онтологічних і економічних законів суб'єктами господарювання аграрного сектора.

Висновки. Запровадження ринкової моделі господарювання у вітчизняному агарному секторі спричинило до радикальних організаційних змін. На землях колишніх колективних і державних господарств було створено новітні форми господарювання. Передусім це стосується малих і середніх сільськогосподарських підприємств, а також господарств населення. Однак як засвідчують результати досліджень не всі вони зайняли ту нішу, котра забезпечує належний рівень господарювання та організацію землеволодіння й землекористування. Більшість суб'єктів діяльності агарного сектора ведуть відтворювальний процес на рутинних засадах, що пояснюється значною мірою неорганізованістю та недостатністю державного регулювання, стимулювання їх розвитку. Атрофованим, на наше переконання слід вважати також розподіл земельного фонду колишніх державних і кооперативних агрогосподсеред домогосподарств і новостворених сільськогосподарських підприємств.

Передусім це стосується аграрного сектору Карпатського макрорегіону в якому після проведення заходів із роздержавлення й приватизації майже 80% сільськогосподарських угідь перейшло у приватне землекористування господарств населення. Як результат новостворені сільськогосподарські підприємства були обмежені у вирішенні завдань оптимізації земельних фондів. Деструктиви земельного реформування полягають передусім у тому, що воно було спрямоване на вирішення соціальних проблем, а не на потребу продуктивного використання сільськогосподарських земель. Аналіз засвідчує і твердо переконує, що безкоштовна роздача земель практично усім бажаючим не забезпечила та не забезпечить належну організацію земельного господарства.

Означене твердо переконує в потребі розробки державою нових теоретичних і методичних засад розвитку сільськогосподарських підприємств. Мова не йде про втручання державних органів у виробничий процес агрогосподарств, а про конкретні регуляторні заходи, котрі би дали можливість сформувати й оптимізувати їх земельні фонди. З цією метою доцільним є проведення реприватизації і деприватизації земель у господарствах населення, які ні за яких умов не зможуть налагодити сучасне сільськогосподарське виробництво. Землі аграрного сектора повинні обов'язково належним чином використовуватися. Це аксіома, яку слід покласти в основу побудови перспективних сільськогосподарських підприємств. Одним із напрямків державного регулювання та стимулювання агрогосподарств може стати проведення заходів по об'єднаню, земельних ділянок домогосподарств.

Державного регулювання й стимулювання потребують також новітні напрямки діяльності сільськогосподарських підприємств. Йдеться не про дальніші обсяги нарощування виробництва аграрної продукції, а про стимулювання заходів збереження та поліпшення якості грунтів, імплементацію новітніх технологій, вирішення проблем екології та соціального захисту селян.

Список використаних джерел:

1. Бородіна О.М. Комерціалізація особистих селянських господарств як напрям підвищення доходів сільського населення / О. Бородіна, І. Прокопа, С.Коризюк // Економіка і прогнозування. – 2012. - №3. – с.79-91.
2. Мельник Л.Ю. Наукові аспекти ринку земель / М. Мельник, П. Макаренко // Економіка АПК. – 2012. - №9, -с.10-15.
3. Тулуш Л.В. Стратегічні напрямки бюджетного регулювання розвитку агропромислового виробництва в Україні / Л.Тулуш. О.Радченко // Економіка АПК. – 2012, -№10, -с.81-91.
4. Стратегічні напрямки розвитку сільського господарства України на період до 2020 року / [За ред. О.Ю. Лупенка, В.Я. Месель - Веселяка]. – К.: ННЦ «ІАЕ», 2012. –с.77.
5. Сільське господарство України: Статистичний збірник за 2011 рік / [За ред. Ю.М. Остапчука]. – К.: Держкомстат України, 2012. – 384С.
6. Іщенко О.І. Вдосконалення регіонального розвитку агропромислового виробництва / О.Іщенко. –К.: Нора –прінт, 2001. –С.31.
7. Теорія, політика та практика сільського розвитку / За ред. О.М. Бородіної, І.В. Прокопи, НАН України: Ін-ї економ. та прогнозув. –К. 2012, - 376С.
8. Мартин А.Р. Стан земельних відносин як стимуючий фактор розвитку продуктивних сил України / А.Мартин, Т.Євпоков // Матеріали Міжнар. наук. конференції Київ, 20 березня 2009 р.: у 3ч. / РВПС України НАН Україна. –К.: РВПС України НАН України, 2009. Ч.3. –с.289-292.

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 336.748.3
Голуб Р.Р.
ДВНЗ «Університет банківської справи»

АНАЛІЗ І СИНТЕЗ ДЕ-ЮРЕ ТА ДЕ-ФАКТО КЛАСИФІКАЦІЙ РЕЖИМІВ ВАЛЮТНОГО КУРСУ

Питання вибору режиму валютного курсу є одним з найбільш актуальних в контексті формування адекватної економічної політики. Після колапсу Бреттон-Вудської системи фіксованих валютних курсів на початку 1970-их, а також після хвилі валютно-фінансових криз у 1990-их і запровадження Євро, дебати про найбільш релевантні режими валютного курсу для окремих країн чи для груп країн актуалізувалися. У статті розглянуті основні підходи, які використовуються дослідниками при формуванні критеріїв вибору відповідного режиму валютного курсу.
Ключові слова: валютний курс, режим валютного курсу, волатильність, процентні ставки, міжнародні резерви.

Holub R.

ANALYSIS AND SYNTHESIS OF DE JURE AND DE FACTO EXCHANGE RATE REGIME'S CLASSIFICATIONS

The question of choosing the exchange rate regime is one of the most relevant in the context of the formation of an adequate economic policy. After the collapse of the Bretton Woods system of fixed exchange rates in the early 1970s, and after a wave of currency and financial crises in the 1990s and the introduction of the euro, the debate about the most relevant exchange rate regime for a country or for groups of countries actualized. In the article the basic approaches used by researchers in the formation of criteria for selecting an appropriate exchange rate regime are reviewed.
Keywords: exchange rate, exchange rate regime, volatility, interest rates, international reserves.

Голуб Р.Р.

АНАЛИЗ И СИНТЕЗ ДЕ-ЮРЕ И ДЕ-ФАКТО КЛАССИФИКАЦИЙ РЕЖИМОВ ВАЛЮТНОГО КУРСА

Вопрос выбора режима валютного курса является одним из наиболее актуальных в контексте формирования адекватной экономической политики. После коллапса Бреттон-Вудской системы фиксированных валютных курсов в начале 1970-х, а также после волны валютно-финансовых кризисов в 1990-х и введения Евро, дебаты о наиболее релевантных режимах валютного курса для отдельных стран или для групп стран актуализировались. В статье рассмотрены основные подходы, используемые исследователями при формировании критериев выбора соответствующего режима валютного курса.
Ключевые слова: валютный курс, режимвалютного курса, волатильность, процентные ставки, международные резервы.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Упродовж останніх п′ятдесяти років науково-практичні пошуки оптимального режиму валютного курсу пройшли шлях від концепції «вразливості до зовнішніх шоків» до «теорії оптимальних валютних зон», а також до обмежуючого принципу «неможливої трійці (несумісного трикутника)» в часи високої мобільності капіталу. Поміж інших, актуалізувалися дослідження вибору відповідного моменту (періоду) в часі для здійснення переходу від одного режиму валютного курсу до іншого, впливу режиму валютного курсу на показники економічного розвитку, ролі доларизації національних економік, причин і наслідків валютних криз. Відповідно, розширювався діапазон емпіричних досліджень окреслених явищ і процесів. Результатом цих досліджень стало досягнення певного консенсусу в

частині теоретичного обґрунтування критеріїв вибору режиму валютного курсу, разом з тим результати емпіричних досліджень є не такими чіткими, а подекуди навіть контроверсійними.

З огляду на зазначене, на наш погляд, важливо розглянути більш детально головні теорії та емпіричні методи, які використовуються дослідниками при формуванні критеріїв вибору відповідного режиму валютного курсу. Перш за все, доцільно зосередити увагу на різних класифікаціях режимів валютного курсу (де-юре і де-факто).

Аналіз останніх досліджень і публікацій, у яких започатковано вирішення проблем.Теоретико-методологічним засадам і практичним аспектам класифікації режимів валютного курсуприсвячено наукові праці відомих зарубіжних учених, серед інших –Пол Холден (1979), АтішГош (1997, 2002, 2008), ДжефріФренкель(1999),Себастьян Едвардсі Мігель Савастано(1999),ГвілермоКалво, Кармен Реінхарт і КеннетРогофф (2000, 2002, 2004), ЕдуардоЛеві-Єяті і Федеріко Стурценеггер(2001, 2002, 2005),Макс Корден(2002), ХансГенберг і Александр Свобода (2005),АлбертоАлесіна і Александр Вагнер (2006), АдольфоБарахас, ЛеннартЕріксон та РобертоСтейнер (2008),Карл Хебермейєр (2009), ЯковМіркін (2014).Серед українських вчених, які досліджували вказану проблему варто виокремити Яніну Белінську (2007), Олександра Дзюблюка (2007), Віктора Шевчука (2008) і Федора Журавку (2008), Юрія Городніченка (2015).Разом з тим, низка важливих завдань із вказаної тематики досі не розв'язана. Насамперед, відсутні комплексні та системні напрацювання у сфері аналізу і синтезу де-юре та де-факто класифікаційрежимів валютного курсу.

При написанні статті використані загальнонаукові та спеціальні методи пізнання економічних процесів: методи аналізу і синтезу, абстрагування, індукції та дедукції, пояснення, мисленого експерименту та графічний методи.

Цілі статті. У статті слід здійснити аналіз і синтез де-юре та де-факто класифікаційрежимів валютного курсу.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. *Класифікації режимів валютного курсу: де-юре і де-факто.* Для кращого вивчення критеріїв вибору конкретного режиму валютного курсу необхідно використовувати відповідні класифікації цих режимів. До кінця 1990-их більшість досліджень з питань вибору режиму валютного курсу зосереджувалися на офіційно декларованих режимах – фіксованому, проміжному або плаваючому. Єдиним винятком є праця Пола Холдена та ін., в якій окреслений підхід до побудови емпіричного індексу для визначення фактичної (а не офіційно декларованої) гнучкості валютного курсу[1, с.327-333]. У подальшому, численні емпіричні дослідження режимів валютного курсу забезпечили достатню кількість доказів того, що дії центральних регуляторів грошового ринку (інтервенції, адміністративні обмеження, тощо) генерують значні відмінності між офіційним і фактичним валютно-курсовими режимами конкретних країн. Серед інших, слід виокремити емпіричні дослідження, проведені: АтішемГошем та ін. у 1997[2], 2002[3] та у 2008 роках[4]; ГвілермоКалво і Кармен Реінхарт[5]; ЕдуардоЛеві-Єяті і Федеріко Стурценеггером[6].

Саме емпіричні дослідники режимів валютного курсу запропонували їх поділ на де-юре і де-факто режими. Де-юре режими відображають офіційно задекларовані монетарною владою національних держав режими валютного курсу – це те, що країни офіційно оголошують (декларують). Де-факто режими – це характеристика реальної (фактичної) поведінки валютного курсу країни, незалежно від того, що задекларовано.

Принагідно зазначимо, що класифікація режимів валютного курсу, якою послуговується МВФ зазнала суттєвих метаморфоз упродовж кількох останніх десятиліть – від дуже вузького орієнтиру – дихотомія «фіксований»-«гнучкий» режим у 1970-их і ранніх 1980-их, до чотирьохрівневої класифікації, взятої на озброєння у 1980-их і використовуваної упродовж 1990-их, яка з 1998 року була замінена восьмирівневою класифікацією.

У першій колонці табл. 1 наведений перелік восьми категорій режимів валютного курсу, який фактично використовується МВФ у його де-юре класифікації, а також широко використовується у спеціальній літературі з даного питання (серед інших варто згадати праці: ДжефріФренкеля[7]; Себастьяна Едвардса і Мігеля Савастано[8]; АтішаГоша [3;4]). Вказані вісім категорій, охоплюють спектр режимів валютного курсу – від монетарного союзу до абсолютно гнучкого плавання.

Таблиця 1

Де-юре і де-факто класифікації режимів валютного курсу

Де-юре класифікація МВФ	Де-факто класифікація Кармен Рейнхарт і КеннетаРогоффа	Де-факто класифікація ЕдуардоЛеві-Єяті і Федеріко Стурценеггера
1. Валютний союз (Currency Union) 2. Доларизація (Dollarization) 3. Валютне/а бюро/рада (CurrencyBoard) 4. Звичайне валютне прикріплення (ConventionalPeg) 5. Повзуче прикріплення (Crawling Peg) 6. Валютні коридори (Bands) 7. Кероване плавання (Managet Float) 8. Вільне плавання (Pure Float)	1. Відсутній національний законний платіжний засіб (Noseparatelegaltender) 2. Заздалегідь оголошені угоди щодо фіксації ВК (у т.ч. валютні союзи) або режим валютної ради (Pre-announcedperorcurrencyboardarrangement) 3. Заздалегідь оголошений режим горизонтального коридору, вужчий ніж або рівний ± 2% (Pre-announcedhorizontalbandthatisnarrowerthanorequalto ± 2%) 4. Де-факто прикріплення (Defactopeg) 5. Заздалегідь оголошене повзуче прикріплення (Pre-announcedcrawlingpeg) 6. Заздалегідь оголошений повзучий коридор, вужчий ніж або рівний ± 2% (Pre-announced crawling band thatis narrower than or equal to ± 2%) 7. Де-факто повзуче прикріплення (Defactocrawlingpeg) 8. Де-факто повзучий коридор, вужчий ніж або рівний ± 2% (De facto crawling band that is narrower than or equal to ± 2%) 9. Заздалегідь оголошений режим повзучого коридору, ширший ніж або рівний ± 2% (Pre-announcedcrawlingbandthatiswidethanorequalto ± 2%) 10. Де-факто повзучий коридор, вужчий ніж або рівний ± 5% (De facto crawling band that is narrower than or equal to ± 5%) 11. Плинний коридор, вужчий ніж або рівний ± 2% (Moving band that is narrowerthan or equal to ± 2% - (Tightly managed floats)) 12. Кероване плавання (Managed floating) 13. Вільне плавання (Freely floating) 14. Вільне падіння (Freely falling) 15. Подвійний ринок, на якому дані про паралельний ринок відсутні (Dualmarketinwhichparallelmarketdataismissing)	1. Фіксований (Fixed) 2. Проміжний (повзуче прикріплення (crawlingpeg); брудне плавання (dirtyfloats)) 3. Гнучкий (flexible) 4. Непереконливий (Unconvincing)

При цьому рівень інтервенційного втручання центрального банку, яке здійснюється з метою стабілізації номінального валютного курсу, у вказаних режимах проранжирований зверху вниз – від найвищого, до абсолютно відсутнього. Однак, де-юре класифікація, будучи об′єктом прискіпливого вивчення і перевірки зі сторони зацікавлених дослідників, з плином часу була удосконалена і доповнена, виходячи з тих даних, які були отримані внаслідок оцінки фактичної поведінки валютного курсу в межах конкретних валютних режимів. Такого роду доповнення почали називати де-факто класифікаціями режимів валютного курсу. Де-факто класифікації режимів ВК групують країни за критерієм «що вони роблять фактично?». Такі класифікації покликані краще висвітлити реальний стан справ із функціонуванням режимів ВК у різних країнах світу.

Серед іншого, де-факто класифікатори враховують те, що ВК країни може демонструвати дуже незначну волатильність номінального валютного курсу, яка попри

те супроводжується значними змінами в обсягах міжнародних резервів, а також у величині відсоткових ставок, незважаючи на те, що монетарні органи влади не мають жодних офіційних зобов′язань щодо підтримування існуючого рівня ВК. Така поведінка монетарних органів часто згадується у спеціальній літературі як феномен «страху перед плаванням» («fearoffloating») [5].

У багатьох випадках центральні банки намагаються стабілізувати валютний курс, оскільки розглядають девальвацію (знецінення) національної грошової одиниці як детонатор негативних явищ макрорівневого розбалансування країни, особливо тоді, коли країна має значний обсяг зовнішнього боргу в іноземній валюті[9].

АлбертоАлесіна і Александр Вагнер у своєму дослідженні наводять ще одну можливу причину «страху перед плаванням»[10]. Вони висувають припущення, що країни з відносно слабкою якістю інститутів є менш здатними дотримуватися своїх заяв про встановлений режим валютного курсу і тому змінюють його частіше. У свою чергу, країни з відносно хорошими інститутами можливо демонструють свій «страх перед плаванням» для того щоб показати їх відмінність від тих країн, які нездатні підтримувати свої обіцянки щодо монетарної стабільності.

АдольфоБарахас, ЛеннартЕріксон та РобертоСтейнер пропонують ще одну логічну причину феномену «страху перед плаванням», який вони розглядають навіть ширше – називаючи його «страхом перед заявлянням» («fearofdeclaring») режиму ВК[11]. Вказані автори припускають, що міжнародні ринки капіталу могли б винагороджувати ті країни, які класифікуються як країни із гнучким режимом ВК і з моменту оголошення цієї «гнучкості» демонструють вірність задекларованому курсу.

У іншому типовому випадку, країна заявляє про те, що переходить до режиму фіксованого (прикріпленого) ВК, хоча фактично вдається до частих змін у валютному паритеті. Вказаний феномен називається «страх перед фіксацією (прикріпленням)» (“fearofpegging”)[12].

ХансГенберг і Александр Свобода припускають, що країни, які на практиці активно використовують інструменти грошово-кредитної політики для стабілізації валютного курсу, можуть утримуватися від офіційних заяв про підтримування режиму фіксованого ВК через «страх перед спекулятивними атаками» («fearofspeculativeattacks»)[13, с. 129-141].

Крім того, Е. Леві-Єяті та Ф. Стурценеггер у своїх подальших дослідженнях оновили набір даних з метою охоплення часового періоду з 1974 по 2004 рр. Вказані вчені досліджували взаємозв′язки між знеціненням ВК, зростанням і продуктивністю праці у розвинутих країнах. Отримані ними результати свідчать про те, що у більшості випадків (зокрема тих, які відносяться до 2000-их років) метою здійснених центральними банками інтервенцій на валютному ринку було обмеження поцінування національної валюти, а не обмеження темпів її знецінення. Вказане доводить той факт, що розвинені країни активно використовують інтервенції для протекції власних ринків і товаровиробників. Автори назвали такий тип поведінки «страхом перед поцінуванням» («fearofappreciation»)[14].

З плином часу, де-факто класифікації ставали все більш релевантними в емпіричних дослідженнях режимів ВК. Де-факто класифікації привели до переоцінки багатьох гіпотез, які були сформовані раніше, виходячи із де-юре класифікацій, чимало попередніх де-юре висновків не були підтверджені де-факто висновками. Найбільш помітними стали підходи до упорядкування де-факто режимів ВК, здійснені К. Рейнхарт і К. Рогоффом[15], а також Е. Леві-Єяті та Ф. Стурценеггером[12].

Нова система класифікації К. Рейнхарт і К. Рогоффаперекласифікувала режими ВК, зосередившись на подвійних і паралельних курсах, які визначаються кон′юнктурою ринку, а також на статистичному аналізі поведінки ВК у розрізі 187 країн за період 1946-2010 роки. Якщо в конкретній країні функціонував паралельний валютний ринок, дослідники переходили до статистичної класифікації, яка базувалася на визначенні

відхилення у відсотках до абсолютного значення номінального ВК та на оцінці ймовірності того, що паралельний (реальний) ВК залишиться у певному коридорі коливань. Якщо ж у конкретній країні функціонував єдиний валютний ринок, автори перевіряли чи заявлений режим відповідав статистичним критеріям де-факто класифікації. Зіставляючи офіційні заяви щодо режиму ВК, показники інфляції, відсоткових ставок та волатильності ВК, згадані автори виокремили 15 де-факто режимів ВК (див. Табл. 1).

Зазначимо, що у своїй де-факто класифікації К. Рейнхарт і К. Рогофф назвали плаваючий ВК у країнах з високою інфляцією «вільно падаючим» (freelyfalling). Дослідники визначили категорію «вільно падаючих» ВК як таку, що характеризується щорічним темпом інфляції на рівні 40% і вищому, з урахуванням того, що такий стан справ не супроводжується жодною заявою монетарних органів влади щодо офіційно встановленого режиму ВК. Крім того, автори трактують ВК як «вільно падаючий» упродовж наступних шести місяців, які настають відразу після валютної кризи в країні, однак тільки для тих випадків, коли криза стає наслідком різкого переходу від фіксованого або квазі-фіксованого режиму ВК до керованого або ж незалежно плаваючого режиму ВК.

К. Рейнхарт і К. Рогофф додатково ідентифікували спеціальну підкатегорію «вільно падаючого» валютного курсу, яку назвали «гіперплаванням» (hyperfloats). Дана під категорія відноситься до тих епізодів, які супроводжуються класичним визначенням гіперінфляції, запропонованого Філіпом Каганом у 1956 році (щомісячні темпи інфляції становлять 50% і вище)[16]. Періоди макроекономічної розбалансованості і дуже високих темпів інфляції знаходять своє відображення у значному і частому знеціненні валютного курсу.

Загальний результат дослідження К. Рейнхарт і К. Рогоффа, завершеного у 2004 році, зводився до того, що з 1980-их років понад 50% де-юре плаваючих режимів були де-факто фіксованими (прикріпленими) режимами ВК і приблизно половина де-юре фіксованих (прикріплених) режимів де-факто плаваючими. Крім того, автори ідентифікували значну кількість випадків коли заявлений де-юре вузький валютний коридор був значно ширшим де-факто.

Е. Леві-Єяті та Ф. Стурценеггер побудували свою де-факто класифікацію, базуючись на даних, одержаних вході аналізу поведінки трьох змінних у розрізі всіх країн, які звітують перед МВФ за період з 1974 по 2000 рік: зміни в номінальному валютному курсі; волатильності вказаних змін; волатильності міжнародних резервів. Вказані автори використовували кластерний аналіз для зведення всіх досліджуваних ними країн до чотирьох груп: фіксовані (прикріплені) ВК; проміжні ВК (плаваюче прикріплення і брудне плавання); гнучкі ВК; непереконливі режими ВК[17].

Загальним результатом дослідження Е. Леві-Єяті та Ф. Стурценеггера є висновок про те, що 26% перевірених ними країн мали валютні режими які де-факто відрізнялися від заявлених де-юре.

Слід зазначити, що постійна критика офіційної (де-юре) класифікації режимів ВК, якою послуговується МВФ, стосувалася саме необхідності розроблення класифікації МВФ, максимально наближеної до де-факто класифікації. Дана робота була завершена у 1998 році та впроваджена у 1999. У 2009 році, команда співробітників МВФ на чолі з Карлом Хебермейєром здійснила чергову ревізію класифікаційної (десятирівневої) системи режимів ВК якою послуговується МВФ за станом на теперішній час[18].

Нова класифікація МВФ поєднує доступну інформацію про ВК, фактичні інструменти грошово-кредитної політики, а також про формальні і неформальні наміри монетарних органів влади з даними про актуальні валютні курси і про зміну міжнародних резервів країни з метою проведення якнайбільш реалістичної оцінки фактичного режиму ВК. Однак, можна стверджувати, що навіть оновлена класифікація МВФ все ще залишається класифікатором де-юре режимів ВК, оскільки вона

здебільшого базується на офіційній інформації та відстежує динаміку офіційних валютних курсів.

На наш погляд, не дивлячись на те, що існують певні розбіжності в оцінці впливу де-факто і де-юре режимів ВК на показники економічного розвитку країни, це в жодній мірі не зменшує важливості офіційних режимів ВК. Офіційні режими все ж залишаються важливими індикаторами очікувань щодо розвитку динаміки валютного курсу а також впливають на рішення щодо міжнародної фінансової політики країни. З іншого боку, використання змін у відсоткових ставках та змін у міжнародних валютних резервах країни у якості індикаторів де-факто режиму ВК також є не завжди виправданим і доречним. В деяких країнах, зміна міжнародних резервів в авуарах центрального банку може бути викликана необхідністю придбання імпортних енергоносіїв (нафти, газу), а не на інтервенціями з метою стабілізації валютного курсу. У свою чергу, зростання відсоткових ставок могло б вписуватися в стратегію обслуговування виплат зовнішнього боргу (поіменованих в іноземній валюті).

Підсумовуючи зазначимо, що де-факто показники режимів ВК суттєво різняться між собою і сильно залежать від методології, яка використовується для їхньої оцінки. Однак, всі розглянуті нами методології дозволяють зробити однаковий висновок про те, що де-факто режими ВК відрізняються від де-юре режимів і що невідповідності між ними не є рідкістю. Найповніша де-факто класифікація режиму ВК належить Кармен Рейнхарт і КеннетуРогоффу[15].

У табл. 2 наведені основні характеристики пропонованої нами «консенсусної» (з точки зору де-юре і де-факто підходів) класифікації режимів ВК у розрізі класифікаційних груп, підгруп і режимів ВК, які відносяться до відповідних агрегатів даної класифікації.

Таблиця 2

Класифікація та характеристики режимів валютного курсу

№ з/п	Група	Підгрупа	Режим	Основні характеристики
1	Фіксовані режими ВК	*Жорстка фіксація (прив'язка)*	-	*Загальна характеристика підгрупи: обмінний курс прив'язаний таким чином, що робить зміни у паритеті або вихід з відповідного режиму надзвичайно складними і дорогими.*
			Доларизація	У якості законного платіжного засобу використовується іноземна валюта (у деяких випадках дозволяється обіг вітчизняних монет). Грошово-кредитна політика визначається тією країною, валюта якої є «якорем» (іноземним платіжним засобом). Сеньйораж (емісійний дохід)одержується країною-емітентом «якірної» валюти.
			Валютна рада (бюро)	Обмінний курс прив'язаний до іноземної («якірної») валюти, з режимом і паритетом, закріпленими законом. Законом також встановлюється мінімальний обсяг міжнародних резервів, якими має володіти центральний банк(певний відсоток від заздалегідь встановленого грошового агрегату). Головна відмінність від доларизації: сеньйораж дістається національній юрисдикції.
			Монетарний (валютний) союз	Група країн використовує єдину валюту, емітовану єдиним регіональним центральним банком. Грошово-кредитна політика визначається на регіональному рівні; сеньйоражодержується регіоном. Немає жодних варіантів регулювання номінальної вартості єдиної валюти всередині окремої країни валютного союзу. Щодо зовнішнього світу, єдиний центральний банк , який емітує єдину валюту, може проводити будь-яку політику обмінного курсу.

продовження таблиці 2

		Традиційна фіксація (прив'язка)	-	Загальна характеристика підгрупи: національна валюта прив′язується до якоїсь однієї іноземної валюти або ж до кошика іноземних валют. Вартість регулювання встановленого паритету або відмови від відповідного режиму ВК є меншою у порівнянні з підгрупою «жорсткої прив'язки».
			Прив′язка до однієї іноземної валюти	Обмінний курс прив'язаний до фіксованої номінальної вартості конкретної іноземної валюти. Центральний банк, як очікується, має підтримувати відповідну номінальну вартість національної валюти (через дискретні девальвації і ревальвації) у випадкупорушення встановленої рівноваги, спричиненого фундаментальними чинниками. Довіра до даного режиму є тим вищою, чим більшим є обсяг міжнародних резервів у розпорядженні центрального банку. Однак, зазвичай, міжнародні резерви не повністю покривають всі внутрішні грошові зобов'язання, залишаючи трохи місця для дискреційної (на розсуд центрального банку) грошово-кредитної політики.
			Прив′язка до кошика іноземних валют	Даний режим є подібним до попереднього, за винятком того, що національна валюта прив'язується до кошика, що складається з двох або декількох іноземних валют. Кошик може бути складений відповідно до критеріїв конкретних країн або бути композитною валютою (SDR, або, раніше ECU). У специфічному для кожної країни кошику, ваги (частки) окремих валют можуть встановлюватися або публічно, або ж залишатися таємницею, а також можуть бути фіксованими або ж змінними.
2	Проміжні режими ВК	*Плавання з інтервенціями, які обумовлені правилами*	-	*Загальна характеристика підгрупи: обмінний валютний курс не фіксується на певному рівні, однак центральний банк здійснює необхідні інтервенції, обумовлені необхідністю обмеження коливань валютного курсу.*
			Кооперативні режими	Кооперуючі між собою центральні банки погоджуються підтримувати двосторонні обмінні курси своїх валют у межах встановленого діапазону одна до одної. Інструменти такого підтримування включають в себе регулювання внутрішньої грошово-кредитної політики, а також (спільні і скоординовані) інтервенції. Домовленість може накладати обмеження на грошово-кредитну політику, міра яких залежить від відносної позиції різних валют.

			Повзуча прив′язка	Обмінний курс визначається у спосіб, який обумовлений правилами, як правило, він регулюється наперед встановленим рівнем паритету, або ж є функцією від (реальної чи очікуваної) різниці у темпах інфляції. Номінальна вартість може бути встановленавідносно однієї валюти або кошика валют. У деяких випадках, повзуча прив′язка поєднується з (валютними) коридорами. Особливості режиму (наприклад, рівень реагування центрального банку, період часу між інтервенціями) визначають те, чиданий режим ВК більше схожий на фіксований чи на плаваючий.
			Цільові валютні зони і коридори	Обмінний курс може коливатися в межах заданого діапазону; кінцеві точки (які, у випадку «валютного коридору» є фіксованими, у випадку«цільових валютних зон» є цілями політики) захищаються шляхом інтервенцій. Можливими є такожвнутрізонніінтервенції, які здійснюються з метою уникнення надлишкового тиску на граничних рівнях коридору (зони). У деяких випадках, коридори поєднуються з повзучими прив′язками («повзучі коридори»). Ступінь гнучкості обмінного курсу визначається шириною коридору або цільової зони.
		Плавання з дискреційними інтервенціями	-	*Загальна характеристика підгрупи: валютний курс плаває, однак перебуває під впливом суттєвих офіційних інтервенцій.*
			Кероване плавання	Курси обміну валют можуть вільно коливатися відповідно до попиту і пропозиції. Влада має власне бачення щодо бажаного (допустимого) рівня таких коливань і тому використовує інтервенції, при тому не будучи зв′язаною жодними правилами проведення інтервенцій. Часто супроводжується окремим номінальним якорем, наприклад, цільовим показником інфляції.
3	Плаваючі режими ВК	*Вільне плавання*		*Загальна характеристика підгрупи: валютний курс змінюється вільно і центральний банк не здійснює інтервенцій на валютному ринку з метою його стабілізації чи згладжування надмірних коливань.*
			Плаваючий	Валютний курс визначається на валютному ринку, базуючись на щоденній інформації про попит і пропозицію з мінімальними або й взагалі відсутніми офіційними інтервенціями. Потребує небагато, або й взагалі не потребує офіційних (міжнародних) резервів. Плаваючий режим ВК не створює жодних обмежень для здійснення грошово-кредитної політики, яка часто супроводжується політикою інфляційного таргетування.

Висновки. Існуючі на сьогодні класифікації режимів ВКроблять наголос на важливості публічного їх оголошення в контексті генерування сигналу, який формує відповідні фінансово-економічні очікування приватного сектору.Будь-які очікування завжди тісно пов′язані із рівнем довіри приватного сектору до центрального банку. Нездатність підтримувати проголошений режим ВК, суттєво підриває вказану довіру. З іншого боку, проголошення плаваючого валютного курсу при фактичній його фіксації є

однією з найбільш поширених причин сумніватися у дієвості де-юре констатації режиму ВК, встановленого у певній державі та пошуку ознак де-факто режиму ВК.

Разом з тим, де-факто режими ВК мають чимало власних недоліків. У першу чергу слід підкреслити ретроспективний характер де-факто класифікаторів (вони говорять нам про минуле – backwardlooking), у той час як де-юре класифікатори (говорять нам про майбутнє – forwardlooking) є перспективними орієнтирами щодо валютно-курсової політики. Де-факто режими ВК не виконують сигнальної функції, а тому й не мають жодної користі з точки зору аналізу їх впливу на перспективи економічного розвитку держави.

Додатковим недоліком де-факто класифікаторів є ряд суттєвих концептуальних труднощів та практичних проблем, які витікають з них. Так, «стабільність номінального валютного курсу» - один з найбільш суттєвих орієнтирів де-факто класифікаторів, може бути зумовленим або відсутністю шоків, або ж активною політикою абсорбції відповідних шоків. Лише згадана абсорбційна політика має відношення до реального режиму ВК, якого дотримується держава.

Оскільки різні країни мають різну структуру національних економік і є вразливими до різних шоків по-різному, дуже складно визначити валютну політику виключно з аналізу коливань номінального валютного курсу. Для прикладу, якщо мала відкрита економіка з вузькою базою експортних товаріві послуг матиме вільно плаваючий режим ВК, то коливання її національної валюти матиме більшу волатильність у порівнянні з волатильністю валюти більш диверсифікованої великої розвинутої економіки, в якій також запроваджено плаваючий режим ВК. Так як критерії віднесення режиму ВК у де-факто класифікаторах є відносними – досліджують «більше» чи «менше» гнучкості має конкретна валюта – мала відкрита економіка буде (правильно) віднесена до країн з плаваючим ВК, а велика розвинута і добре диверсифікована економіка буде (неправильно) віднесена до країн із фіксованими режимами ВК.

Коливання відсоткових ставок також не може бути надійним орієнтиром для конструювання де-факто класифікатора режимів ВК, оскільки у багатьох країнах, що розвиваються, а також у тих, (фінансові) ринки яких тільки формуються, відсоткові ставки встановлюються адміністративно. У вказаній групі країн, центральні банки зазвичай відносять інформацію про здійснені інтервенції до конфіденційної. Інтервенційна інформація є недоступною у неперервному періоді часу, тому проводити міжнародні порівняння і співставлення видається неможливим.

З іншого боку, використання показника «обсяг міжнародних резервів» у якості змінної-орієнтира інтенсивності інтервенцій, здійснюваних центральним банком також не є панацеєю, оскільки містить суттєві недоліки. Наміри і дії, аналогічно до того, як статистика і дійсність можуть суттєво відрізнятися, коли мова заходить про аналіз залишків міжнародних резервів на певну звітну дату. Для прикладу, використання центральним банком форвардних ринків, свопів та сукупності інших похідних фінансових (валютних) інструментів – суттєво збіднюють значення показника міжнародних резервів у якості індикатора фактичного режиму ВК. Крім того, зміни міжнародних резервів, зокрема, у низькодохідних країнах, можуть бути спричинені великою кількістю інших факторів, не пов′язаних із необхідністю регулювання валютного курсу. Серед таких факторів – обслуговування зовнішнього боргу, поіменованого в іноземній валюті, платежі за придбання товарів граничного енергетичного імпорту, тощо. Вказані фактори не мають жодного відношення до прямих інтервенцій центрального банку на валютному ринку, однак є причиною суттєвого коливання в обсязі міжнародних резервів.

Ще одна фундаментальна проблема ідентифікації режимів ВК стосується розрізнення між інтервенцією, здійсненою для підтримання встановленого (фіксованого) значення валютного курсу та інтервенцією, обумовленою іншими

політичними цілями (інфляційним таргетуванням, для прикладу). У малих відкритих економіках, в яких відстежуються суттєві залежності між валютним курсом і внутрішніми цінами, суть інфляційного таргетування може зводитись до надання суттєвої переваги режимам фіксованого ВК. Разом з тим, для абсорбції реальних шоків (обумовлюються змінами у попиті на експорт, змінами зовнішніх цін на експортні товари, природніми катастрофами), малі відкриті економіки надають перевагу вільно плаваючим режимам ВК. З огляду на зазначене вище, залежно від видів шоку, з якими доводиться мати справу урядам і центральним банкам малих відкритих економік, де-факто класифікація може відносити політику таргетування інфляції як до фіксованого, так і до гнучкого режиму ВК.

Врешті-решт, ні де-юре, ні де-факто методи класифікації режимів ВК не є ідеальними. Тому, на наш погляд, виправданою може бути агрегована консенсус-класифікація (див. табл. 2), яка простежується і в де-юре, і в де-факто схемах і полягає у зведенні всіх ідентифікованих на сьогоднішній день режимів ВК у три групи: фіксовані; проміжні; плаваючі.

Список використаних джерел:

1.Holden P. The determinants of exchange rate flexibility: An empirical investigation / P. Holden, M. Holden, E. Suss. // Review of Economics and Statistics. – 1979. – №61. – С. 327–333.[Електронний ресурс] // JSTOR – Режим доступу до ресурсу: http://links.jstor.org/sici?sici=0034-6535%28197908%2961%3A3%3C327%3ATDOERF%3E2.0.CO%3B2-H&origin=repec

2.Does the nominal exchange rate regime matter? [Електроннийресурс] / A. R.Ghosh, A. Gulde, J. D. Ostry, H. C. Wolf // National Bureau of Economic Research Working Paper Series. – 1997. – Режимдоступудоресурсу: http://www.nber.org/papers/w5874.

3.Ghosh A. R. Exchange rate regimes: choices and consequences / A. R. Ghosh, A. Gulde, H. C. Wolf. – Cambridge, Massachusetts: The MIT Press, 2002. – 232 с.

4.Currency Boards in Retrospect and Prospect / H. C.Wolf, A. R. Ghosh, H. Berger, A. Gulde. – Cambridge, Massachusetts: The MIT Press, 2008. – 262 с.

5.Calvo G. A. Fear of Floating [Електроннийресурс] / G. A. Calvo, C. M. Reinhart // National Bureau of Economic Research Working Paper Series. – 2002. – Режимдоступудоресурсу: http://www.nber.org/papers/w7993.

6.Levy-YevatiE. ExchangeRateRegimesandEconomicPerformance [Електронний ресурс] / E. Levy-Yevati, F. FedericoSturzenegger // IMFStaffPapers. – 2001. – Режим доступу до ресурсу: www.imf.org/external/pubs/ft/staffp/2000/00-00/ls.pdf.

7.Frankel J. A. No Single Currency Regime is Right for All Countries or At All Times [Електроннийресурс] / Jeffrey Frankel // National Bureau of Economic Research Working Paper Series. – 1999. – Режимдоступудоресурсу: http://www.nber.org/papers/w7338.

8. Edwards S. Exchange Rates in Emerging Economies: What Do We Know? What Do We Need to Know? [Електроннийресурс] / S. Edwards, M. A. Savastano // National Bureau of Economic Research Working Paper Series. – 1999. – Режимдоступудоресурсу: http://www.nber.org/papers/w7228.

9. Calvo G. A. Fixing for Your Life [Електроннийресурс] / G. A. Calvo, C. M. Reinhart // National Bureau of Economic Research Working Paper Series. – 2000. – Режимдоступудоресурсу: http://www.nber.org/papers/w8006.

10. Alesina A. Choosing (and reneging on) exchange rate regimes [Електроннийресурс] / A. Alesina, A. Wagner // National Bureau of Economic Research Working Paper Series. – 2006. – Режимдоступудоресурсу: http://www.nber.org/papers/w9809.

11. Barajas A. Fear of Declaring: Do Markets Care What Countries Say About Their Exchange Rate Policies? [Електроннийресурс] / A. Barajas, L. Erickson, R. Steiner // IMF Staff Papers Vol. 55, No. 3. – 2008. – Режимдоступудоресурсу: www.imf.org/External/Pubs/FT/staffp/2008/03/pdf/barajas.pdf.

12. Levy-YevatiE. ClassifyingExchangeRateRegimes: Deedsvs. Words [Електронний ресурс] / E. Levy-Yevati, F. Sturzenegger // NationalBureauofEconomicResearch. – 2005. – Режим доступу до ресурсу: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=214428.

13. Genberg H. Exchange-Rate Regimes: Does What Countries Say Matter? [Електроннийресурс] / H. Genberg, A. K. Swoboda // IMF Staff Papers 52 (Special Issue), pp. 129-141. – 2005. – Режимдоступудоресурсу: http://www.imf.org/external/pubs/ft/staffp/2005/03/genberg.htm

14. Levy-Yevati E. Fear of Appreciation [Електроннийресурс] / E. Levy-Yevati, F. Sturzenegger // World Bank Policy Research Working Paper No. 4387. – 2007. – Режимдоступудоресурсу: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1029502.

15. Carmen M. Reinhart C. C. The Modern History of Exchange Rate Arrangements: A Reinterpretation [Електроннийресурс] / C. C. Carmen M. Reinhart, K. K. Kenneth S. Rogoff // Quarterly Journal of Economics Volume 119, Issue 1 Pp. 1-48.. – 2004. – Режимдоступудоресурсу: http://www.nber.org/papers/w8963

16. Cagan P. D. The monetary dynamics of hyperinflation [Електроннийресурс] / Phillip David Cagan // Studies in the Quantity Theory of Money. Chicago: University of Chicago Press. – 1956. – Режимдоступудоресурсу: http://people.bu.edu/rking/SZGcourse/Cagan.pdf.

17. EduardoLevy-YevatiE. Adefactoclassificationofexchangerateregimes: Amethodologicalnote [Електронний ресурс] / E. EduardoLevy-Yevati, F. FedericoSturzenegger // Mimeo, UniversidadTorcuatoDiTella. – 2002. – Режим доступу до ресурсу: http://www.researchgate.net/profile/Eduardo_Yevati/publications

18. Revised System for the Classification of Exchange Rate Arrangements [Електроннийресурс] / K.Habermeier, A. Kokenyn, R. Veyrune, R. Anderson // IMF Working Paper Monetary and Capital Markets Department. – 2009. – Режимдоступудоресурсу: www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2009/wp09211.pdf.

Рецензент д.е.н., професор Пшик Б.І.

УДК 336.22
Карлін М.І., д.е.н., професор
Східноєвропейського національного університету ім..Лесі Українки

НЕОБХІДНІСТЬ ВРАХУВАННЯ ПРИНЦИПІВ СПРАВЕДЛИВОСТІ ТА ЕФЕКТИВНОСТІ ПРИ РЕФОРМУВАННІ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ В УМОВАХ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ.

В статті аналізується проект реформування податкової системи України в 2015 – 2016 рр., запропонований Міністерством фінансів України і підтриманий Міжнародним Валютним Фондом, та проект комітету Верховної Ради України на чолі з Н. Южаніною, в контексті їх відповідності принципам справедливості та ефективності в оподаткуванні.
Ключові слова: податок на прибуток підприємства, податок на додану вартість, податок на доходи фізичних осіб, єдиний соціальний внесок, принцип справедливості, принцип ефективності, Україна, Словаччина, Грузія, Польща, Перу.

Карлин Н. И.

НЕОБХОДИМОСТЬ УЧЕТА ПРИНЦИПОВ СПРАВЕДЛИВОСТИ И ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРИ РЕФОРМИРОВАНИИ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ УКРАИНЫ В УСЛОВИЯХ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА.

В статье анализируется проект реформирования налоговой системы Украины в 2015 - 2016 гг., предложенный Министерством финансов Украины и поддержанный Международным Валютным Фондом, и проект комитета Верховной Рады Украины во главе с Н. Южаниной, в контексте их соответствия принципам справедливости и эффективности в налогообложении.
Ключевые слова: налог на прибыль предприятия, налог на добавленную стоимость, налог на доходы физических лиц, единый социальный взнос, принцип справедливости, принцип эффективности, Украина, Словакия, Грузия, Польша, Перу.

Karlin M.

THE NECESSITY OF TAKING INTO ACCOUNT OF THE PRINCIPLES OF FAIRNESS AND EFFICIENCY IN REFORMING THE TAX SYSTEM OF UKRAINE IN TERMS OF SOCIO-ECONOMIC CRISIS

The article analyzes the project of reforming the tax system of Ukraine in 2015-2016 which was proposed by the Ministry of Finance of Ukraine and supported by the International Monetary Fund and the project of the committee of the Verkhovna Rada of Ukraine headed by N. Yuzhanina in the contex of compliance with the principles of fairness and efficiency in taxation.
Keywords: corporate tax, value added tax, personal income tax, single social contribution, the principle of fairness, the principle of effectiveness, Ukraine, Slovakia, Georgia, Poland, Peru.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Реформування податкової системи в Україні повинно базуватися не тільки на принципі ефективності, а й з урахуванням принципу справедливості. Проекти реформування податкової системи, запропоновані Міністерством фінансів та Верховною Радою, наголос роблять на досягнення ефективності, а не справедливості, що може призвести до загострення соціальних проблем в нашій країні, яка перебуває в кризовому стані. Тому необхідно внести відповідні зміни в кожен з цих проектів, щоб вони в більшій мірі враховувати принцип справедливості в оподаткуванні.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблем. Певний вклад у дослідження принципів оподаткування в умовах економічної кризи внесли такі українські вчені, як : В. Андрущенко, В. Вишневський, В. Геєць, Ю. Іванов,

А. Крисоватий, Д. Серебрянський, А. Соколовська, С. Юрій та інші. Разом з тим, економічна криза в Україні в 2014 – 2015 рр., катастрофічне падіння доходів більшості населення нашої країни та бойові дії на Сході ставлять на порядок денний пошук нових підходів до механізму реалізації принципів оподаткування. Головне, на наш погляд, розробити такий механізм, щоб ці принципи не суперечили один одному.

Цілі статті. Проблемою є те, що у багатьох проектах реформуванні податкової системи України, насамперед від Мінфіну, наголос робиться на дотриманні передусім принципу ефективності (що рекомендують такі його радники, як А. Лаффер (США) та І. Міклош (Словаччина). Це пояснюється вкрай складною ситуацією із заборгованістю нашої країни перед кредиторами (в першу чергу, перед МВФ), які в такий спосіб хочуть убезпечити себе від можливих втрат і швидко повернути надані кредити. На наш погляд, необхідно знайти такий спосіб реформування податкової системи, який би врахував не тільки інтереси кредиторів України, а й інтереси більшості населення нашої країни. Тобто, принцип ефективності повинен бути доповнений принципом справедливості.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Враховуючи значне падіння доходів населення України в 2014 – 2015 рр. (тільки за перше півріччя 2015р. реальна заробітна плата знизилась майже на 24%),треба проводити реформування податкової системи з урахуванням світових тенденцій в економічній науці. В цьому плані заслуговує на увагу висновок відомого українського вченого А. Гальчинського [1], про те, що сьогодні формується нова модель економіки, заснована на синтезі лібералізму та соціал-демократії та відбувається відхід від неолібералізму. На це поки не націлена зміна ставок оподаткування, запропонована Міністерством фінансів України в кінці 2015 року. Вона передбачає введення чотирьох ставок основних податків і зборів в розмірі 20% (ПДФО, ПНП, ПДВ, ЄСВ) та максимальну ліквідацію пільг з цих податків. ЇЇ позитивом є зниження ЄСВ з 41% до 20%, що повинно обмежити тінізацію заробітної плати в Україні, яка за оцінками багатьох експертів, складає більше 200 млрд. грн. в останні роки, а держава втрачає біля 70 млрд. податків та зборів.

До недоліків запропонованого Мінфіном України проекту реформування податкових ставок відносяться наступні: 1) підвищення ставки ПНП (з 18 до 20%); 2) ліквідація багатьох пільг з ПНП; 3) введення єдиної ставки ПДФО в розмірі 20%, хоча раніше їх було більше, що сприяло дотриманню справедливості в оподаткуванні. Багато зауважень й до більш радикального проекту, запропонованого від імені Верховної Ради України Н. Южаніною: ПДФО – 10%, ПДВ – 15%, ПНП – 15%, ЄСВ – 20%, реалізація якого може призвести до нестачі коштів в бюджеті від 140 до 230 млрд. грн. Разом з тим, важливою новелою цього проекту є те, що податком на прибуток підприємств буде обкладатися виключно розподілений прибуток, що дозволить набагато краще боротися з виведенням коштів в офшори, ніж існуючий механізм адмініструвати ПНП [2].

З економічної теорії відомо, що в оподаткуванні доходів громадян треба обов'язково дотримуватися принципу справедливості: хто більше заробляє, той сплачує більший податок. Разом з тим, згідно кривої Лаффера, максимальна ставка податку не повинна перевищувати 37- 40%. Не дивлячись на критику в багатьох країнах світу цих підходів, в оподаткуванні громадян їх стараються дотримуватися, хоча в окремі періоди певні політичні сили при владі встановлюють і значно вищі ставки. Прикладом є Франція, де при президенті Ф. Олланді встановлено дві підвищених ставки прибуткового податку з громадян – 45 і 75%, що спричинило масовий від'їзд з країни топ-менеджерів, артистів, високооплачуваних фахівців за кордон та знизило ефективність економіки Франції. В цілому, треба мати на увазі той факт, що у розвинутих країнах давно відмовилися від пропорційного оподаткування доходів громадян.

Запровадження в Україні Мінфіном нашої країни так званої словацької моделі оподаткування, яка базується на однакових ставках основних податків і ліквідації більшості пільг, має свої переваги і недоліки, які важливо проаналізувати, виходячи з ситуації в Словаччині при М. Дзурінді (при якому ця реформа була проведена) і після нього (після 2006 р., коли він та його партія програли вибори), оскільки в 2004 р. Словаччина була прийнята до Євросоюзу, що говорить про економічну ефективність такої реформи.

Введення в Словаччині ставок основних податків в розмірі 19% (ПДФО, ПНП, ПДВ) та ліквідація багатьох соціальних пільг дало значний поштовх розвитку економіці країни та притоку до неї іноземних інвестицій (особливо – в машинобудуванні) [3, с. 189-200]. Тобто, можна зробити висновок про високу ефективність словацької податкової системи при М. Дзурінді, на що надіються й керівники Мінфіну України, запроваджуючи модель 4 х 20%.

Разом з тим, треба мати на увазі той факт, що М. Дзурінда та його партія програли вибори 2006 р., оскільки більшість населення була незадоволена порушенням принципу справедливості в оподаткуванні. Тому політичні сили, які прийшли до влади в Словаччині після М. Дзурінди, були змушені вносити суттєві зміни в податкову систему країни. Зокрема, на ряд основних товарів ставка ПДВ була зменшена до 10%, хоча базова ставка в 20% залишилась на більшість товарів і послуг.

Подібна ситуація повторилася і в Грузії, де спрощення податкової системи та ліквідація багатьох соціальних пільг призвело до відставки уряду і президента М. Саакашвілі, не дивлячись на всі економічні досягнення останнього за 8 років при владі.

Досвід Польщі показує, що в оподаткуванні доходів фізичних осіб в сучасних умовах треба використати мінімум дві ставки (в Польщі це 18 і 32%), а також не менше трьох ставок ПДВ.

Приклади Словаччини та Грузії говорять про те, що у податкових реформаторів з постсоціалістичних країн є максимум два парламентських терміни (8 років), для реалізації своїх податкових новацій, оскільки населення більше не витримує порушення принципу справедливості в оподаткуванні на користь принципу ефективності, хоча вказані країни швидко подолали кризові явища в економіці.

Проблемою для нинішньої української влади є те, що 8 років для податкових реформ населення України їй не дасть. За досягнутим рівнем сукупних доходів (4485,6 тис. грн.. на одне домогосподарство у 2013 р.), заробітної плати та соціальних трансферів населення регіонів України залишається бідним, з примітивною структурою споживання, орієнтованого здебільшого на задоволення першочергових потреб фізіологічного виживання [4, ст. 125]. Ситуація в 2014 – 2015 рр. ще більше загострилася, особливо в непідконтрольних владі України регіонах Донбасу.

Залежно від результатів місцевих виборів в жовтні 2015 року можливе проведення дострокових парламентських виборів в 2016 р., оскільки серед населення України дуже високим є рівень незадоволеності щодо дотримання принципу справедливості в розподілі (і в оподаткуванні зокрема). Запропонована ж міністром фінансів України так звана "словацька" реформа оподаткування ще більше, на наш погляд, посилить це незадоволення. Тому влада повинна йти на більш "м'який" варіант податкової реформи, в основі якого б лежав й принцип справедливості, а не тільки ефективності (як поки це передбачається). Для цього було б доцільним перейти в оподаткуванні ПДФО до трьох ставок 10, 15, 20% (або 15, 20, 25% при одночасному суттєвому зниженні ЄСВ). Відносно ПДВ було б доцільним використати досвід країн ЄС і перейти хоча б до двох ставок: 20 і 10% (в країнах ЄС рекомендовано встановлювати три ставки ПДВ в наступних межах: 5-8%, 14-18%, 22-25%). Відносно ЄСВ необхідно поступово зменшувати ставку даного збору (ми його відносимо до податку, як це робиться в багатьох країнах) з лагом в 5% в кожний наступний рік: 41% в 2015р., 36% -

в 2016р. і т. д. до рівня 20%. Інакше можна отримати значний дефіцит пенсійного та інших соціальних фондів.

Важливими компенсаторами зниження ставок окремих податків та зборів могли б стати: 1) введення податку на гральний бізнес (при його легалізації); 2) оподаткування за ставкою 10% косметологічних операцій (це потреба не першої необхідності); 3) поступове запровадження обов'язкового декларування доходів всіма громадянами: спочатку тими, хто отримує заробітну плату у бюджетних установах (грошове утримання у силових структурах); потім тими, хто отримує виплати з державних цільових фондів та комунальні пільги; з часом декларації про доходи повинні подавати й інші громадяни, які мають доходи більше, ніж з одного джерела. Важливо також передбачити обов'язкову подачу декларацій про доходи всіма, хто балотується в депутати рад різного рівня. Можна погодитися із думкою окремих фахівців [5], що боротися з тіньовим ринком оплати праці потрібно не так зменшенням рівня податкового навантаження, як жорстким контролем за працевлаштуванням з боку Комісії з охорони праці, ДФС і місцевих органів влади. Усі ці інституції потрібно наділити відповідними повноваженнями за контролем використання робочої сили, у тому числі із застосуванням непрямих методів контролю. Важливо також ввести податок на нерухомість за мінімально можливими ставками (але на її вартість, а не на загальну площу, як це зроблено в Податковому Кодексі України), поступово підвищуючи їх протягом тривалого періоду часу.

Крім того, необхідно посилити податковий тиск на фізичних та юридичних осіб, які приховують свої доходи в типових та нетипових офшорах, у тому числі на Кіпрі, який за українськими законами не є офшором, хоча ряд країн відносять його до офшорів, не дивлячись на вступ до Європейського Союзу в 2004 р. Це відновило б соціальну справедливість в оподаткуванні, як це вимагається законами соціальної політики, зменшило б соціальну напруженість в Україні [6, с.69]. Всі ці заходи могли б зменшити рівень тіньової економіки в Україні та збільшити доходи бюджетів різного рівня, при одночасному дотриманні принципів справедливості та ефективності в оподаткуванні. Крім того, треба максимально обмежити процес бюрократизації в оподаткуванні, який, на наш погляд, є не меншим злом, ніж високі ставки оподаткування. Треба врахувати висновок перуанського економіста Ернандо де Сото [7], який довів, що бюрократична заорганізованість перешкоджає вільному розвитку конкурентних відносин, породжує економічне "підпілля" (тіньову економіку). Вивчаючи економіку Перу, він прийшов до висновку, що легалізація приватної власності, де бюрократизація економіки і скорочення урядового втручання в економіку – це єдиний шлях до громадянського миру і процвітання [8, с.8]. Цей висновок, як ніколи, відповідає шляхам вирішення проблем економіки України в сучасних умовах.

Можна погодитися і з висновком д.е.н. Д. М. Мелоничука про те, що неадекватна оцінка робочої сили в Україні, веде до того, що у переважній більшості "людський капітал" є капіталом умовно [9, с.25], оскільки у повній мірі не реалізується освітній і кваліфікаційний потенціал українських працівників. А це негативно впливає на рівень сплати податків, веде до "тінізації" економіки України.

Висновки. Для подання соціально-економічної кризи в Україні в сучасних умовах необхідно реформування податкової системи країни вести з дотриманням не тільки принципу ефективності, а й принципу справедливості. Тому доцільним є застосування не однієї, а кількох ставок ПДФО, а також як мінімум двох ставок ПДВ. Єдиний соціальний внесок доцільно зменшувати поетапно по 5% в рік, до рівня 20%, щоб не погіршити рівень фінансового забезпечення пенсіонерів та інших отримувачів соціальної допомоги. Важливо також зменшити бюрократизацію в податковій сфері, яка сприяє тонізації доходів платників податків.

Список використаних джерел:

1.Гальчинський А. Українське колесо в стратегії – це те, чого нам весь час не вистачає / А. Гальчинський // Дзеркало тижня. – 2015. – 30 жовтня. – с.7.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Формування фінансових механізмів взаємодії суб'єктів аграрного виробництва в умовах дефіциту фінансових ресурсів безпосередньо залежить від фінансової рівноваги, що забезпечується за рахунок виваженої структури капіталу підприємств на основі фундаментальних концепцій фінансового менеджменту та генерується таким широко поширеним в зарубіжній літературі фінансовим інструментом вирішення економічних конфліктів, як фінансова самодостатність в процесі довгострокового розвитку. Ця економічна категорія є досить розповсюдженої в практиці фінансового управління та ризик - менеджменту зарубіжних компаній, яка у використанні вітчизняними суб'єктами аграрного виробництва часто підміняється поняттями самофінансування та самозабезпеченості внаслідок недостатнього розуміння її економічної природи. Фінансове забезпечення суб'єктів аграрного виробництва базується на механізмах самодостатності, які визначають надійність фінансового захисту та, на наш погляд, потребують теоретико-методологічного обґрунтування в аспекті формування її економічних контурів та практичного впровадження.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Фінансова самодостатність як об'єкт управління фінансовими ресурсами підприємств аграрної сфери розглядається в наукових працях Андрійчука В.Г., Анісімової Ю.М., Гришової І.Ю., Дем'яненка М.Я, Карпінського В.А., Крюкової І.О., Кужеля В.В., Лайко П.А., Маліка М.Й., Митяй О.В., Синчака В.П., Танклевської Н.С., Хоми І.Б., Худолій Л.М., Чернявської Т.А, Чупіса А.В., Щербатої М.Ю., Шевченко О.В, Шкарлета С.М., Шабатури Т.С., Язлюка Б.О, та ін.[1-15]

Проте, аспект як внутрішніх, так і зовнішніх фінансових конфліктів на основі фінансової самодостатності підприємств аграрного виробництва ще не вичерпано в наукових дискусіях та потребують подальшої розробки шляхів їх мінімізації.

Цілі статті. Полягають у формуванні теоретичних засад та механізмів фінансової самодостатності суб'єктів аграрного виробництва.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. В останні роки у вітчизняних наукових джерелах в силу кризових структурних деформацій аграрної економіки та високої частоти виникнення фінансових конфліктів, що супроводжуються катастрофічними ризиками, часто ототожнюють поняття самодостатності, самофінансування та самозабезпеченості підприємств в процесі їх фінансової діяльності через використання різних методологічних підходів до формування механізмів фінансового забезпечення підприємств аграрної сфери. Так, Крюкова І.О. розглядає джерела фінансового забезпечення інноваційного розвитку переробних підприємств в контексті їх фінансової архітектури, що базується на самофінансуванні в кризовий період та зазначає, що коефіцієнт самофінансування свідчить про стійкість до зовнішніх викликів фінансової архітектури підприємств аграрного виробництва, утім не показує як зміна коефіцієнту самофінансування впливатиме на структурні зрушення чи позначатиметься на процесах оптимізації фінансової архітектури [6,13].

На наш погляд, *коефіцієнт самофінансування* дійсно є показником фінансової сталості, оскільки представляє собою співвідношення власних та залучений джерел фінансування активів підприємства та його нарощення свідчить про зменшення в загальній структурі капіталу рівня фінансових ризиків за рахунок скорочення обсягів залучених ресурсів, і в умовах недостатності кредитних ресурсів це скоріше є позитивним фактором та індикатором дієвого антикризового управління. Проте, такий підхід до фінансування активів підприємств аграрної сфери є досить консервативним, що не дає реалізації сформованого фінансового потенціалу та відповідає стратегії скорочення масштабів виробництва, виключає диверсифікацію діяльності підприємств та нарощення фінансової рентабельності, що, відповідно, обмежує розвиток підприємства в перспективному періоді.

Кужель В.В розглядає самодостатність в аспекті державної підтримки аграрних підприємств та зазначає, що в силу специфіки аграрного виробництва, його сезонності, потенціальної зміни кон'юнктури ринку, неможливо самостійно забезпечити достатні ритмічні надходження фінансових ресурсів за рахунок власних резервів, тому аграрні підприємства мають в процесі управління прораховувати декілька варіантів прогнозів (від оптимістичного до критично песимістичного), базуючись на цільовому показнику самодостатності, який визначає обсяги фінансових ресурсів, що необхідні для підтримки безперервної господарської діяльності підприємств [7,14]. Проте, слід зауважити, що при такому підході складно методологічно визначити чим показник самодостатності відрізняється від інших показників платоспроможності підприємств, або від показника фінансового левериджу.

Митяй О.В. пропонує авторську методику оцінки ефективності інвестицій на основі соціального та економічного ефекту процесу інвестування стосовно аграрних підприємств, де поділяє інвестиції на зовнішні та внутрішні, акцентуючи увагу, що останні повинні формуватись на основі самозабезпеченості [8,9]. Внутрішні механізми фінансового менеджменту в діяльності переробного підприємства на кожному етапі життєвого циклу спрямовано на певні пріоритетні напрями розвитку, тому інвестування капіталу підприємства в активи повинне мати цілеспрямований характер та відповідати довгостроковим стратегічним завданням. Знову ж таки, сукупність інвестиційних потоків підприємства формується не лише за рахунок власних джерел, тому принцип самозабезпеченості в період життєвої стадії росту для новостворених підприємств обмежує їх подальший розвиток, а спрямування інвестиційних потоків лише у власні активи на засадах самозабезпеченості не гарантує процесу відтворення економічних ресурсів підприємств. Проблему десинхронізації фінансових потоків та викривлення структури капіталу підприємств аграрної сфери в контексті самодостатності розглядають Гришова І.Ю., де зміщують акценти на оптимальне розміщення капіталу в активах підприємств, окрема в розміщені оборотного капіталу між сферами обігу та виробництв, що спричиняє функціональні асиметрії самовідтворення оборотного капіталу через неможливість самофінансування наступного циклу обороту через іммобілізацію фінансових ресурсів. Проблему неможливо вирішити без нормування оборотних активів, що є відпрацьованим інструментом їх оптимізації та активізації внутрішніх механізмів перерозподілу фінансових ресурсів між сферами їх функціонування, ефективного співвідношення джерел їх фінансування в довгостроковому періоді [2].

Питання збалансованості фінансової системи регіонального розвитку та окремих територій розглянуто Карпінським Б.А.[5], який вбачає її в досягненні такого стану, за якого можна вести мову про повну самозабезпеченість і самовідтворення, а також перспективи незалежного розвитку. Самодостатність характеризується як такий стан рівноваги, за якого потреби конкретної території у фінансовому забезпечені відповідають її можливостям в довгостроковому періоді. Фінансова самодостатність визначається інвестиційною привабливістю суб'єктів аграрного виробництва та перспективами його розвитку.

Ми скоріше схиляємось до думки, що доцільним використовувати саме термін самодостатності, який віддзеркалює можливості підприємства гнучко реагувати на зміни зовнішнього середовища за рахунок перерозподілу фінансових та інших ресурсів в процесі розвитку переробних підприємств та гарантувати фінансову рівновагу в достроковому періоді, тобто досягнення такого фінансового стану суб'єкту аграрного виробництва, за якого фінансові потреби в процесі ефективного спрямування фінансових потоків буде збалансовано із фінансовим потенціалом його розвитку.

Фінансова самодостатність - це гнучка властивість до перетворення фінансових ресурсів підприємств, що віддзеркалює принципи управління, компетенції та

менталітет власників в напрямку прийняття фінансових ризиків та нарощення конкурентноздатності.

Отже, основним завданням довгострокової діяльності підприємств аграрної сфери є підтримка фінансової рівноваги на засадах самодостатності, а їх стратегічний розвиток пов'язано із залученням інвестиційних потоків з метою нарощення обсягів виробництва, що досягається в процесі консолідації фінансових ресурсів на пріоритетних напрямах розвитку та ефективному використанні інвестиційних ресурсів підприємств. Інвестиційні процеси в аграрній сфері в сучасних умовах відбуваються дуже повільно через низьку окупність, неефективне використання інвестиційних ресурсів та нестачі джерел їх фінансового забезпечення.

На основі групування суб'єктів аграрного виробництва Миколаївської області за коефіцієнтом рентабельності інвестицій визначено оптимальне співвідношення між реальними та фінансовими інвестиціями, яке складає 77% до 23%, що віддзеркалює розподіл капіталу між сферою виробництва та сферою обігу. У складі реальних інвестицій встановлено оптимальне співвідношення основних складових, яке представлено у таблиці 1.

Таблиця1

Розрахунок потреби суб'єктів аграрного виробництва Миколаївської області в інвестиційних ресурсах

Показники	В середньому за 2010-2013рр.	Факт 2014р.	Прогноз 2020р.	Прогноз 2020р. у % до	
				Середнього за 2010-2013	2020р.
1.Коефіцієнт рентабельності інвестицій суб'єктів аграрного виробництва	0,15	0,13	0.39	260	300
2. Питома вага фінансових інвестицій в структурі сукупних інвестицій, %	0,10	0.15	0.23	х	х
3.Питома вага реальних інвестицій в структурі сукупних інвестицій, %	0,90	0.85	0.77	х	х
4.Питома вага капітальних інвестицій в структурі реальних інвестицій, %	0,15	0.20	0.25	х	х
5.Питома вага інноваційних інвестицій в структурі реальних інвестицій, %	0,20	0.20	0.35	х	х
6.Питома вага поточних інвестицій в структурі реальних інвестицій, %	0,65	0.60	0.40	х	х
7.Потреба в інвестиційних ресурсах в цілому, млн. грн.	51100	58712	89300	175	152
8. Потреба в інвестиційних ресурсах, спрямованих в фінансові інвестиції, млн. грн.	5110	12856.8	20539	402	160
9. Потреба в інвестиційних ресурсах, спрямованих в реальні інвестиції, млн. грн.	45990	49905.2	68761	149.5	138
10 Потреба в інвестиційних ресурсах, спрямованих в капітальне будівництво, млн. грн.	6898.5	9981.04	17190.25	249	172.2
11. Потреба в інвестиційних ресурсах, спрямованих в інноваційне інвестування, млн. грн.	9198	9981.04	24066.35	262	241
12 Потреба в інвестиційних ресурсах, спрямованих в поточне інвестування, млн. грн.	29893.5	29943.12	27504.4	0.92	0.91

Джерело: складено автором на основі аналізу даних [1].

Виходячи із очікуваного коефіцієнта рентабельності інвестицій і наведених

співвідношень, розрахована загальна потреба в інвестиційних ресурсах суб'єктів аграрного виробництва до 2020 року, яка складає 89300 млн. грн., зокрема реальних інвестицій - 68761 млн. грн., фінансових інвестицій - 20539 млн.грн.

Одночасно потреба у капітальних інвестиціях складатиме - 17190.25 млн. грн., інноваційних інвестиціях - 24066.35 млн. грн., поточних інвестиціях - 27504.4 млн. грн. З метою підвищення коефіцієнта рентабельності інвестицій у 3 рази, сукупну суму інвестицій необхідно збільшити на 52.1%, реальних інвестицій – збільшити на 38%, капітального інвестування - на 72.2%, а суму поточного інвестування зменшити на 9% - у порівнянні із рівнем 2014 року.

У порівнянні із середньорічним рівнем 2010-2013 рр., для збільшення коефіцієнту рентабельності інвестицій у 2.6 разів, доцільно сукупні інвестиції збільшити на 74,8 %, реальні інвестиції збільшити майже в 1.5 рази, капітальне інвестування збільшити в 2,5 разів, а суму поточного інвестування - зменшити на 8%. Така трансформація інвестиційних потоків на основі самодостатності відповідатиме завданням інноваційного розвитку та переоснащення галузі, допоможе не лише довести до високого рівня рентабельність інвестицій, а й досягти високої конкурентоспроможності на зовнішньому ринку [1].

Проте, очікуваний ефект від такого перерозподілу економічних ресурсів на принципах самодостатності в довгостроковій перспективі може бути втрачено, якщо не збільшити рентабельність власного капіталу суб'єктів аграрної сфери за допомогою механізмів залучення позикового капіталу, що значно розширить обсяги інвестиційних потоків до галузі. Тому, фінансова самодостатність як інструмент фінансового управління реалізується у контурах концепцій оптимізації структури капіталу та обмежує обсяги залучення позикового капіталу лише із доцільності та фінансової безпеки діяльності суб'єктів аграрної сфери. З точки зору економічної ефективності стратегічного довгострокового розвитку суб'єктів аграрного виробництва оптимізація структури капіталу повинна відбуватись за критеріями забезпечення фінансової стійкості та рівноваги в процесі синхронізації фінансових потоків, дієвим механізмом якої в зарубіжній практиці визнано фінансовий леверидж [15].

Отримані розрахунки підтверджують результати дослідження Давиденко Н.М. [3, с.97], на основі яких автор акцентує увагу на переваги IPO в порівнянні з іншими формами залучення в аспекті придбання капіталізації, залучення довгострокових фінансових ресурсів без повернення, проте повинні бути враховані очікування інвесторів щодо реалізації стратегії розвитку з точки зору співвідношення рівня ризику та очікуваної доходності. Хоча IPO не є єдиним джерелом фінансування бізнесу, його наслідки для фінансового стану підприємства з точки зору привабливості структури балансу неспівставні із фінансуванням борговими методами. При IPO відбувається збільшення власного капіталу підприємства, а відповідно самодостатності за рахунок додаткового капіталу внаслідок отримання емісійного доходу та зростання акціонерного капіталу в результаті продажу акцій.

Висновки: Фінансова самодостатність це не обмеження у ефективному використанні залучених ресурсів в діяльності суб'єктів аграрного виробництва, це механізм динамічних трансформацій у фінансовому забезпечені операційної діяльності на основі дієвих механізмів нівелювання фінансових конфліктів Фінансова самодостатність це якість структури фінансового менеджменту на підприємстві, що дозволяє вирішувати фінансові конфлікти у співвідношенні власних та залучених фінансових ресурсів в процесі інвестування їх в активи з метою нарощення ринкової вартості бізнесу суб'єктів аграрної сфери. Це компетенція, завдяки якої в процесі управління фінансовими ресурсами підприємство через їх трансформацію досягає стану, що характеризується збалансованістю фінансових потреб суб'єкта аграрної сфери та можливостями його подальшого стратегічного розвитку.

Список використаних джерел:

1.Головне управління статистики у Миколаївській області: статистичні дані [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.mk.ukrstat.gov.ua/

2.Гришова И.Ю. Социально-экономическое развитие предприятий в контексте решения экономических конфликтов./ И.Ю. Гришова, Л.Е.Лебедь//Актуальные проблемы экономики и управления, 2015 .- №2. – С.33-37.

3.Давиденко Н.М. Переваги залучення фінансових ресурсів аграрними корпораціями шляхом виходу на іноземні фондові біржі/ Н.М.Давиденко// Олік і фінанси АПК .- 2012 . - №3(57). С.96-101.

4.Дем`яненко М.Я. Теоретико-методологічні аспекти розвитку концепції фінансово-економічного захисту підприємств в аграрній сфері/ М.Я.Дем`яненко, І.Ю. Гришова// Ukraine – EU. Modern technology, business and law : collection of international scientific papers : in 2 parts. Part 1. Modern priorities of economics, management and social development. Environmental protection collection – Chernihiv : CNUT, 2015. –p. 107-110.

5.Карпінський Б.А. Збалансованість фінансової системи територій як один з чинників сталого розвитку/ Б.А. Карпінський, О.В. Герасименко// Фінанси України. – 2005. – №12. – С. 80–88.

6.Крюкова І.О. Формування фінансової безпеки агропромислових підприємств / І.О. Крюкова // Облік і фінанси АПК. – 2012. - № 4 (58). – С. 41-45.

7.Кужель В.В. Соціальна політика та соціальні інвестиції підприємств агропродовольчої сфери/ В.В.Кужель// Економічний форум. Науковий журнал. – 2015. - №1.- С. 286-294

8.Митяй О.В. Аналітична оцінка функціонування харчових підприємств як аспект конкурентоспроможності АПК України / О.В. Митяй // Науково-виробничий журнал "Інноваційна економіка". – 2015. – №3 (58). – С. 21-24.

9.Митяй О.В. Кластеризація як механізм підвищення конкурентоспроможності аграрної економіки /О.В. Митяй // Економічний форум – 2015.– № 3.– С. 46-53.

10. Чернявська Т.А. Самодостатність як методологічна основа ефективного та збалансованого розвитку транспортно-комунікативної системи// Формування сучасних механізмів розвитку інноваційної сфери економіки : монографія / (колектив авторів) за наук. ред. І.Ю. Швець. – Сімферополь : ДІАЙПІ, 2013. – С.117-126.

11. Чернявська Т.А. Зарубіжний досвід розвитку міжнародної торгівля в цілях забезпечення національної економічної самодостатності // Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. Економічні науки. – Полтава : ПДАА. – 2014. – №1. 16-21с.

12. Шевченко О.В. Фінансова самодостатність територій як пріоритет державної регіональної політики в Україні/ О.В. Шевченко// Стратегічні пріоритети. – 2008. – №3 (8). – С. 149–156.

13. Kryukova I. A., Grishova I. Yu, Zamlynskiy V. A., Galickiy A. N. Scientific and methodical aspects of the formation of modern financial architecture for the enterprise. «Science progress in European countries: new concepts and modern solutions». March 28, 2013. - Stuttgart, Germany. - Volume 3. - P. 29-32.

14. Kuzhel V. The theoretical basis of investment support of the development of the enterprises of agro food sphere. / V. Kuzhel// Вісник Чернігівського державного технологічного університету. Науковий збірник. Серія «Економічні науки». – 2014. - № 1(72). – С. 144-149.

15. Gryshova I. Ukraine's positions in international ratings evaluation as a factor of its competitiveness/ I. Gryshova, I. Kryukova, O. Mityay // Економічний часопис-XXI. – 2015. – № 5-6. – С. 24–27.

Рецензент д.е.н., професор Лагодієнко В.В.

УДК 657.422.1

Мостовенко Н.А., к.е.н, доцент
Коробчук Т.І., к.е.н., доцент
Луцький національний технічний університет

СУТНІСТЬ ПОНЯТЬ «ПРОБЛЕМНИЙ КРЕДИТ» ТА «ПРОБЛЕМНА КРЕДИТНА ЗАБОРГОВАНІСТЬ» У БАНКІВСЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

У публікації вивчаються сучасні теоретичні підходи в тлумаченні проблемного кредиту та проблемної кредитної заборгованості, запропоновані авторські визначення цих понять. Виявлені ознаки проблемності в обслуговуванні банківських кредитів, представлена їх класифікація. Розглядається склад проблемної кредитної заборгованості та запропонована її класифікація за критеріями ідентифікації.

Ключові слова: проблемний кредит, проблемна кредитна заборгованість, категорії якості кредиту, показник ризику кредиту, склад проблемної кредитної заборгованості.

Mostovenko N., Korobchuk T.

THE MEANING OF THE BANKING TERMS «PROBLEM LOAN»AND «PROBLEMATIC ACCOUNTS PAYABLE»

The publication offers a study of contemporary theoretical approaches to interpretation of the problem loan and problematic accounts payable, and proposes the author's definition of these terms. The signs of a problem in servicing bank loans were outlined, and their classification was offered. An overview of the elements of problematic accounts payable was presented, and its identification criteria were offered.

Keywords: problem loan, problematic accounts payable, credit quality categories, credit risk indicator, elements of problematic accounts payable.

Мостовенко Н.А., Коробчук Т.И.

СУЩНОСТЬ ПОНЯТИЙ «ПРОБЛЕМНЫЙ КРЕДИТ» И «ПРОБЛЕМНАЯ КРЕДИТНАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ» В БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В публикации изучаются современные теоретические подходы в толковании проблемного кредита и проблемной кредитной задолженности, предложенны авторские определения этих понятий. Обнаружены признаки проблемности в обслуживании банковских кредитов, представлена их классификация. Рассматривается состав проблемной кредитной задолженности и предложена её классификация по критериям идентификации.

Ключевые слова: проблемный кредит, проблемная кредитная задолженность, категории качества кредита, показатель риска кредита, состав проблемной кредитной задолженности.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Незалежно від обраного типу кредитної політики, структури та якості кредитного портфеля, внутрішньобанківських методик визначення кредитоспроможності позичальників та методів, які застосовуються при управлінні кредитним ризиком, проблема своєчасного і повного повернення кредитів завжди на часі. У банківському кредитному портфелі постійно присутня проблемна заборгованість за наданими кредитами, незалежно від чинників, що її спричинили. Адже у самій етимології слова «проблемний» закладено те, що подія з такою характеристикою потребує певного вирішення чи дослідження.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Теми проблемних кредитів у своїх працях торкалися багато дослідників, серед яких А.М. Мороз, В.А. Алексійчук, В.С. Андрійчук, Л.О. Коваленко, В.І. Логвиненко, А.С. Васюренко. Питання, пов'язані з управлінням та регулюванням проблемних кредитів у банківській діяльності досліджувалися в роботах Т. Болгар, К. Д'яконова, С. Ільясова, А. Казарцева, В.І. Крилової, О.К. Любунь, Л.Д. Примостки, І.В. Сала, В.І. Міщенка, О.В. Крухмаль та багатьох ін. Але, незважаючи на вагомість отриманих результатів, не вирішеними та дискусійними залишаються ще багато питань у цій сфері. Як у теоретичній, так і практичній площині існують сутнісні та методологічні розбіжності щодо тлумачення понять «проблемний кредит» та «проблемна кредитна заборгованість», часто відбувається їх взаємозаміна та ототожнення. З'ясування сутнісних відмінностей у зазначених поняттях сприятиме удосконаленню існуючих систем організації управління проблемною кредитною заборгованістю в банках та підвищенню їх ефективності.

Цілі статті. Метою дослідження є формулювання змісту понять «проблемний кредит» та «проблемна кредитна заборгованість», виділення ознак проблемності в обслуговуванні банківських кредитів та їх групування, а також вивчення складу проблемної кредитної заборгованості та критеріїв її ідентифікації.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Як відомо, банківський кредит – це грошовий позичковий капітал банку, що передається у тимчасове користування на умовах забезпеченості, повернення, строковості, платності та цільового характеру використання. Для простоти розуміння проблемними кредитами можна визнавати ті, з приводу яких виникла ситуація невиконання зазначених умов. Проте для практичного застосування такий підхід є недостатнім. Наявність принципових розбіжностей у підходах Національного банку України та міжнародних фінансових інституцій до визначення проблемних кредитів призводять до оприлюднення абсолютно різних оцінок обсягів проблемної заборгованості банків.

Ретроспективний аналіз засвідчив наявність суттєвої різниці при визначенні її фактичних обсягів. Так, НБУ за 2012 рік оприлюднював обсяг проблемної заборгованості на рівні 8,9%, тоді як за оцінками міжнародного рейтингового агентства Fitch Ratings у 2012

році рівень проблемних кредитів у банках України становив близько 45% усіх кредитів на балансах банків. Світовий банк оцінював рівень проблемних кредитів в Україні у 41%, а рейтингове агентство Moody's – у 35% [1, с.101]. Така різниця в оцінці проблемних кредитів викликана тим, що НБУ до проблемних кредитів відносить виключно суму прострочених платежів за кредитом згідно даних бухгалтерської звітності, а не загальний обсяг кредитів, за якими допущено прострочення [2]. За міжнародним підходом для визначення фактичного обсягу проблемних і потенційно проблемних кредитів враховують усю суму кредиту, якщо за таким кредитом зафіксовано прострочення погашення. Також, у випадку реструктуризації проблемного кредиту, банки в Україні не відносять його до проблемних. Проте міжнародні рейтингові агентства вважають такі кредити за своєю сутністю проблемними, а отже враховують при підрахунку обсягів проблемної заборгованості банків [1, с. 101-102].

Викладене вище підтверджують відображені у табл. 1 визначення проблемного кредиту, що прийняті у практиці провідних фінансових інституцій.

Таблиця 1

Тлумачення поняття «проблемний кредит», прийняте фінансовими інституціями

Джерело формулювання	Визначення
Базельський комітет банківського нагляду [3]	Кредитний продукт, за яким мають місце суттєві порушення термінів виконання зобов'язань перед банком, значне погіршення фінансового стану боржника, а також погіршення його якості чи втрата забезпечення за ним
Федеральна резервна система США [4]	Кредит чи позика, що не приносять доходів, тобто відсоткові платежі і/або виплати відсотків, затримка за якими складає понад 90 днів
Міжнародний валютний фонд [5]	Зобов'язання, повне погашення якого сумнівне внаслідок неадекватного фінансового стану боржника чи забезпечення за даним зобов'язанням, а також спостерігається прострочка сплати основного боргу і/або відсотків за ним понад 90 днів
Національний банк України [2]	Це заборгованість, яка не погашена в термін (строк), встановлений договором

Слід зазначити, що Національний банк України поняття «проблемні кредити» згадує не окремо, а в категорії «недіючі кредити». Так, до кінця 2007 року до недіючих кредитів включалися кредити під контролем, субстандартні, сумнівні та безнадійні. З 2008 року до недіючих кредитів включаються кредити сумнівні та безнадійні [23, с. 102]. Згідно з рекомендаціями МВФ, кредити вважають недіючими, якщо сплата основної суми та процентів за ними прострочені: 1) на три місяці (90 днів) або більше; 2) менше ніж на 90 днів, проте відповідно до національних норм нагляду вважається, що обслуговування такого кредиту є «слабким» або «незадовільним». Якщо кредит був кваліфікований як недіючий, то він повинен залишатись у цій категорії до списання або отримання виплат. До обсягу кредитів, кваліфікованих як недіючі, включається загальний обсяг заборгованості за ними, а не тільки прострочена сума. Сьогодні у вітчизняній практиці до недіючих кредитів відносять сумнівні та безнадійні кредити та кредити, які їх заміщують [2].

Проблемні кредити в портфелі банку можна розділити на кілька категорій за ступенем проблемності. Для кожної категорії характерні свої ознаки та індикатори, на які орієнтується банк. Так, Міжнародний Валютний Фонд рекомендує трирівневу класифікацію з виділенням категорій [15, с. 248]:

- кредити, що викликають побоювання (нестандартні), «наявна можливість збитків банку», «неадекватна сила позичальника»;
- сумнівні кредити з точки зору стягнення або повернення всієї суми через ліквідацію; імовірність збитків надзвичайно висока;
- збиткові кредити, які не мають ринкової вартості.

Федеральний резервний банк США у 1985 році додав четверту категорію, особливо згадувані (або такі, які потребують нагляду) кредити, «потенційно слабкі»

(наприклад, неадекватна кредитна угода, «відхилення від розумної кредитної практики») [15, с. 248].

Розглянемо авторські визначення поняття «проблемний кредит», що запропоновані сучасними дослідниками (див. табл. 2).

Таблиця 2

Сучасні наукові підходи до визначення поняття «проблемний кредит»

Автор	Визначення
А.М. Мороз, Р.І. Шевченко, І.В. Дубик [6, с. 276]	Під проблемними кредитами слід розуміти заборгованість за банківськими кредитами, за якими своєчасно не проведено один чи більше платежів та внаслідок інших обставин виникають підстави щодо сумніву стосовно повернення кредиту загалом
У.В. Владичин [7, с. 442]	Кредит, за яким своєчасно не проведені один чи кілька платежів, значно знизилась ринкова вартість забезпечення, виникли обставини, за яких банк має сумнів щодо повернення кредитних коштів
С.В. Кузнецов [8, с. 8]	Кредит, за яким клієнт-боржник не здатний виконувати свої зобов'язання відповідно до прийнятих договорів та угод з банком, у зв'язку з чим існує потенційна загроза часткової або повної втрати для банку належних йому грошових коштів за кредитними зобов'язаннями боржника
О. Купчинова [9, с. 48]	Кредит, за яким установлені ознаки проблемності повернення, пов'язані з відсутністю або недостатністю забезпечення за кредитом, наявністю ознак фінансової нестійкості боржника або наявністю негативної інформації про його здатність виконати свої зобов'язання
О.І. Лаврушин [10, с. 381]	Кредит, за яким у банку виникли сумніви стосовно його суб'єкта, об'єкта та забезпечення
О.А. Нурзат [11, с. 18]	Кредит, що має ряд ознак, з урахуванням яких він викликає у кредитних менеджерів обґрунтовані побоювання з приводу повернення основного боргу та відсотків за ним
Т.М. Осокина [12, с. 5]	Кредит, за яким існують серйозні потенційні та помірні реальні загрози, тобто мають місце утруднення у виконанні позичальником боргу
Н. Рабец [13, с. 55]	Кредит, за яким відсутні реальні джерела погашення, хоча строк погашення, можливо, ще не настав
Є.П. Шустова [14, с. 156]	Кредит, за яким позичальник не виконує зобов'язання (або виконує неналежним чином) у частині оплати платежів або є підстави вважати, що зобов'язання за ним не будуть виконані повністю або частково

Аналізуючи представлені визначення цього поняття, доходимо висновку, що оцінка категорії «проблемний кредит» стосується перспектив реалізації кредитної угоди, та виражається як занепокоєність банківських установ відносно виконання зобов'язань боржниками. Вважається, що порушення терміну повернення чергового платежу за кредитом не є однозначним свідченням про належність кредиту до проблемних. Проте саме прострочення виявляється тим чинником, на який перш за все на практиці реагує банківська установа.

Зважаючи на відносну незалежність комерційного банку від вимог НБУ щодо оцінювання фінансового-господарської діяльності позичальника, обсяг дійсно проблемних кредитів може не відповідати обсягу кредитів з підвищеним ризиком, визначеному за методиками НБУ. За існування проблемних кредитів збільшується ризикованість кредитного портфеля, що може призвести до зменшення дохідності від кредитної діяльності, збільшення обсягів неповернених кредитів.

Науковці відзначають, що прояви проблемної заборгованості багатогранні. Насамперед вони залежать від типу контрагентів кредитної угоди: фізичні особи, корпоративні клієнти, інші депозитні корпорації. Попри те, що кожний проблемний кредит має свої особливості, про виникнення труднощів у позичальника свідчать однакові факти:

- припинення контактів з працівниками банку;
- подання фінансової звітності із затримками, які не пояснюються;

- несприятливі зміни цін на акції позичальника;
- наявність чистих збитків протягом одного, або декількох звітних періодів;
- негативні зміни показників ліквідності, співвідношення власних та залучених коштів, ділової активності;
- відхилення обсягу реалізації продукції та грошових потоків від тих, які планувались при видачі кредиту;
- різкі зміни залишків на рахунках клієнта, які не очікувались та не пояснені.

Проте поява перелічених ознак, не може однозначно свідчити про наявність проблемного кредиту. Такі ознаки можуть бути тимчасовими, або ж клієнт банку спроможний самостійно вийти з несприятливої ситуації, і виділені ознаки не становитимуть підґрунтя для виникнення проблемних кредитів. Якщо ж подібні фактори мають місце тривалий час, або неодноразово повторюються, чи з'являються нові, їхній вплив на діяльність позичальника набирає суттєвого характеру, банк може зробити висновок про наявність стійкої тенденції стосовно формування подібних умов та обставин, тобто формування проблемного кредиту [6, с.277].

Таким чином, прояви проблемності обслуговування кредиту позичальниками можуть мати різноманітний характер, і, на нашу думку, їх доцільно поділяти на ознаки фінансового та нефінансового змісту (див. рис. 1).

Рис. 1. Групування ознак проблемності кредиту, що виявлені за результатами моніторингу діяльності позичальників*

*Сформовано авторами на основі джерел: [6, с. 276; 9].

Таким чином, можна стверджувати, що труднощі з погашенням кредитів найчастіше виникають не випадково і не відразу. Це процес, який розвивається протягом певного проміжку часу. Зазвичай, подібну інформацію можна отримати із

фінансової звітності, шляхом формальних і неформальних контактів із боржниками, аналізу ринкової інформації.

Отже, з метою поглиблення підходів в управлінні проблемною кредитною заборгованістю банків, ми пропонуємо таке визначення проблемного кредиту – це борг, в обслуговуванні якого банком виявлені та зафіксовані ознаки проблемності (фінансові або нефінансові), внаслідок чого існує висока ймовірність прострочення сплати основної частини чи нарахованих до сплати відсотків, чи вірогідність несплати основного боргу та/або нарахованих відсотків.

Діяльність фінансових посередників не може бути застрахована від виникнення у них проблемної кредитної заборгованості. І більшість кредиторів вкладають в це поняття небезпеку втрати коштів, які тимчасово надані іншому суб'єкту.

Поняття «заборгованість», порівняно із поняттям «кредит», має інше змістове наповнення. У найбільш загальному розумінні «заборгованість» – це сума фінансових зобов'язань, грошових боргів, що підлягає погашенню, поверненню в певний термін. З точки зору банківської практики «кредитна заборгованість» – це сума боргів, які належать фінансовій організації, з боку юридичних або фізичних осіб в результаті господарських, цивільно-правових відносин між ними. Російськими вченими *заборгованість* визначається як «сумма финансовых обязательств, денежных долгов, подлежащая погашению, возврату в определенный срок. Если к этому сроку задолженность не погашена, то она становится просроченной» [16]. Українськими упорядниками «Економічного словника» пропонується таке тлумачення поняття «заборгованість прострочена» (англ. stiched debts): «1. заборгованість державних і кооперативних підприємств та організацій, а також окремих громадян установам банку по кредитах, строк сплати яких настав або минув. 2. заборгованість юридичних осіб та громадян бюджету, державним і кооперативним підприємствам, організаціям, установам, постачальникам, підрядникам тощо, за податковими платежами, відрахуваннями від прибутку за товари, надані послуги або виконані роботи, строк сплати яких настав або минув» [17, с. 94].

Багатоманітність існуючих підходів до розуміння проблемної заборгованості відображає різноманітність існуючих у банківській науці й практиці уявлень щодо рівнів існуючих ризиків і їх наслідків для банківської діяльності (див. табл. 3).

Таблиця 3

Основні визначення поняття «проблемна кредитна заборгованість»

Джерело, автор	Визначення
Центральний банк Російської Федерації [18]	Прострочена і сумнівна кредитна заборгованість, вексельна і відсоткова, а також прострочена заборгованість за комісіями
С.В. Кузнецов [8, с. 8]	Уся сукупність проблемних кредитів, що має банківська установа
В.Л. Кльоба [19, с. 241]	Заборгованість, за якою банк вбачає небезпеку своєчасного і повного її погашення внаслідок дії різноманітних чинників (економічних, юридичних, соціальних тощо)
О. Купчинова [9, с. 48]	Сукупність простроченої заборгованості, а також частини пролонгованої і частини термінової заборгованості, за якими встановлені ознаки проблемності повернення, пов'язані з відсутністю чи недостатністю забезпечення за кредитом, наявністю ознак фінансової нестійкості боржника чи наявністю негативної інформації про його спроможність виконати свої зобов'язання
Н. Рабец [13, с. 55]	Пролонгована і прострочена заборгованість, навіть із незначним терміном перебування на рахунках простроченої заборгованості

Слід підкреслити, що в українському банківському законодавстві і нормативно-правових актах НБУ теж відсутнє розмежування термінів «проблемний кредит» і «проблемна кредитна заборгованість». Тому банки самостійно регламентують ці

поняття у своїх внутрішніх документах. В нормативній базі активи/надані фінансові зобов'язання підлягають класифікації за такими категоріями якості: I (найвища) – така категорія характеризується тим, що немає ризику або ж ризик є мінімальним; II – помірний ризик; III – значний ризик; IV – високий ризик; V – реалізований ризик. Заборгованість за активами/наданими фінансовими зобов'язаннями, віднесеними до найнижчої (п'ятої категорії), є безнадійною [20]. Для визначення категорії якості кредиту банки вивчають:

- фінансовий стан боржника (для юридичних осіб він зводиться до визначення інтегрального показника фінансового стану), що є підставою для встановлення класу боржника;
- кількість календарних днів прострочення боргу, що дозволяє визначити стан обслуговування боргу;
- на основі отриманих даних про клас боржника та стан обслуговування ним боргу визначається категорія якості кредиту.

Спираючись на тезу, що між категоріями ризику за кредитом та виникненням проблемної заборгованості існує зв'язок, Т.М. Болгар та О.Купчинова вважають, що обсяг проблемної заборгованості може бути представлений сумою заборгованості за третьою, четвертою та п'ятою категоріями якості [9; 22].

На нашу думку, такий підхід не зовсім придатний з метою побудови системи управління проблемою кредитною заборгованістю, адже шкала значення показника ризику достатньо широка і призначена, насамперед, для формування банками резерву для відшкодування можливих втрат (табл. 4).

Таблиця 4

Визначення показника ризику кредиту, наданого боржнику [20]

Категорія якості за кредитом	Значення показника ризику кредиту
I - найвища	0,01 - 0,06
II	0,07 - 0,20
III	0,21 - 0,50
IV	0,51 - 0,99
V - найнижча	1,0

Найбільш дискусійними з точки зору віднесення до «проблемних» будуть кредити, для яких значення показника ризику буде розташованим у критичних точках. Якщо кредит із ризиком 20% згідно з цією методикою не створює жодних фінансових загроз банку, то кредит із значенням показника ризику 21% буде заключати в собі згідно Положення уже «значний ризик».

Таким чином, використання зазначеної методики придатне для фіксації загальної статичної суми кредитів з низькою якістю, проте не дозволяє виявити концентрацію кредитів за видами проблемності, що мають певні спільні ознаки і можуть бути згруповані (рис. 2). У застосовуваних критеріях ми пропонуємо об'єднати такий традиційний аспект проблемності, як факт прострочення обслуговування заборгованості та наявність і стан її забезпечення. Такий підхід, на нашу думку, стане підґрунтям для підвищення ефективності існуючих у банках систем управління проблемними кредитами.

Отже, проблемною ми пропонуємо визнавати таку кредитну заборгованість клієнтів, за якою банк вбачає небезпеку своєчасного і повного її погашення внаслідок дії різноманітних чинників (економічних, юридичних, соціальних тощо). Проблемна кредитна заборгованість – це сукупність кредитів, що не обслуговуються боржниками, або обслуговуються з порушенням обсягів та строків або у боржника відбулись суттєві зміни

(погіршення) умов діяльності та якості забезпечення. До складу проблемної кредитної заборгованості, на наш погляд, повинні бути віднесені такі категорії кредитів (див. рис. 2).

Проблемна кредитна заборгованість за категоріями кредиту			
Категорія кредиту	*Вид кредиту*	*Критерії ідентифікації кредитної заборгованості*	*Управлінські завдання*
Фактично проблемні кредити	Безнадійні кредити	Заборгованість не обслуговується, застава не достатня для покриття боргу	Постійний моніторинг
	Прострочені не збиткові кредити	Заборгованість не обслуговується, застава достатня для покриття боргу. Заборгованість обслуговується, але із порушенням термінів.	
	Прострочені збиткові кредити	Заборгованість обслуговується, але з порушенням термінів та сум.	
Потенційно проблемні кредити	Кредити під посиленим контролем	Заборгованість боржників, що змінили умови діяльності та/або змінилася якість застави.	Періодичний моніторинг
	Рефінансовані кредити у стадії раннього попередження	Заборгованість пролонгована (укладена додаткова угода), позичальник обслуговує борг з порушенням термінів сплати боргу. Заборгованість пролонгована, боржник обслуговує борг без порушення термінів.	

Рис. 2. Склад та критерії класифікації проблемної кредитної заборгованості*
*Розроблено авторами з використанням джерела [1, с.103]

Класифікацію проблемної кредитної заборгованості, що наведена на рис. 2, доцільно використовувати при постановці завдань з систематичного відстеження зміни даних про стан кредитного портфелю банку з метою контролю, виявлення динаміки та прогнозування розвитку кредитної діяльності. У свою чергу це сприятиме застосуванню відповідних інструментів управління проблемними кредитами банку, що дозволить підвищити його ефективність, уникнути зайвих витрат.

Висновки. Без сумніву, банківські установи не можуть повністю уникнути втрат за кредитами. Інколи їх розглядають як вартість ведення банківського бізнесу. Але це не означає, що банк повинен погодитись із подібними збитками, адже велика кількість прострочених кредитів призводить до падіння довіри до банку з боку вкладників та акціонерів, виникнення проблем з платоспроможністю та ліквідністю, погіршення ринкової репутації банківської установи. Крім того, банк повинен нести додаткові витрати, пов'язані з претензійно-позовними вимогами щодо повернення кредиту, частина активів банку заморожується в формі непродуктивних. Тому вартість проведення ефективної кредитної політики та організації кредитної роботи в банку, включаючи моніторинг кредитного портфеля на предмет наявності фінансових чи нефінансових ознак для виявлення проблемних кредитів, значно нижча за збитки, які можна отримати. Своєчасна ідентифікація проблемного кредиту за виділеними критеріями дозволить поліпшити роботу з управління проблемною кредитною заборгованістю, сприятиме визначенню реальної частки проблемної кредитної заборгованості у кредитному портфелі, а також вибору ефективних інструментів управління нею.

Список використаних джерел:

1. Крухмаль О.В. Регулювання проблемних кредитів в банках України / О.В. Крухмаль // Вісник ОНУ імені І.І. Мечнікова, 2013. – Т.18. – Вип. 2. – С.100-107.
2. Глосарій банківської термінології. Офіційне інтернет-представництво Національного банку України // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=124734&cat_id=124733.
3. Офіційний сайт Світового банку (Bank for international settlements) // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bis.org/about/legal.htm.
4. Офіційний сайт Федеральної резервної системи США (Board of Governors of the Federal Reserve System) // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.federalreserve.gov/bankinforeg/reglisting.htm.
5. Офіційний сайт МВФ (International Monetary Fund) // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www/imf/org/external/pubind/htm.
6. Мороз А.М. Кредитний менеджмент: навч. посібн. [Текст] / А.М. Мороз, Р.І. Шевченко, І.В. Дубик. – К. : КНЕУ, 2009. – 399 с.

7. Владичин У.В. Банківське кредитування : навч. посібн. [Текст] / У.В. Владичин // за ред. д-ра екон. наук, проф. С.К. Реверчука. – К. : Атіка, 2008. – 648 с.
8. Кузнецов С. В. Ссудная задолженность кредитных организаций: проблемы и инструменты её урегулирования : автореф. дис. на соискание научн. степени канд. экон. наук: спец. 08.00.10 «Финансы, денежное обращение и кредит» / С.В. Кузнецов– М. : Академия народного хозяйства при Правительстве Российской Федерации, 2008. – 20 с.
9. Купчинова О. Проблемная кредитная задолженность: подходы к определению / О. Купчинова // Банковский вестник. – 2010. – № 16. – С. 42–48 // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbrb.by/bv/cont.asp?id=8165.
10. Лаврушин О.И. Банковский менеджмент : учебник [Текст] / О.И. Лаврушин. – М. : КНОРУС, 2009. – 560 с.
11. Нурзат О. А. Перспективные подходы к повышению эффективности управления проблемными кредитами в коммерческих банках : автореф. дис. на соискание научн. степени канд. экон. наук: спец. 08.00.10 «Финансы, денежное обращение и кредит» / О.А. Нурзат. – М. : Академия народного хозяйства при Правительстве Российской Федерации, 2011. – 18 с.
12. Осокина Т. М. Бухгалтерский учет в банках : учебн. курс / Т.М.Осокина. – М. : МИЭМП, 2010. – 148 с.
13. Рабец Н. Меры по предотвращению проблемной задолженности / Н. Рабец // Финансовый директор. – 2011. – №5. – С. 54–57.
14. Шустова Е.П. «Проблемный кредит»: терминологическое содержание, критерии определения и факторы возникновения / Е.П. Шустова // Вестник Алтайской академии экономики и права. – 2010. – № 18. – С. 155–158.
15. Крухмаль О.В. Проблемні кредити банку: підходи до визначення сутності та класифікації / О.В. Крухмаль // Банківська система України в умовах глобалізації фінансових ринків [Текст] : Збірник тез VII Міжнародної науково-практичної конференції. 18-19 жовтня 2012 р. – Черкаси : ЧІБС УБС НБУ, 2012. – с. 247-249.
16. Райзберг А. Современный экономический словарь [Текст] / А.Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. – М.: ИНФРА–М, 2006.
17. Економічний словник [Текст] / Й.С. Завадський, Т.В. Осовська, О.О. Юшкевич. – К. : Кондор, 2006. – 355 с.
18. Александров А. Ю. Управление проблемными активами в кризисных условиях [Текст] / А.Ю. Александров // Проблемы современной экономики. – 2009. – №1. – С.213-216.
19. Кльоба В.Л. Ситуаційний центр банку як ефективний напрям удосконалення управління врегулюванням проблемної заборгованості / В.Л.Кльоба // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – №19.8 – С. 240–246.
20. Положення про порядок формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями: Затв. постановою Правління НБУ від 25.01.2012 №23 // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0231-12.
21. Економічний словник [Текст] / Й.С. Завадський, Т.В. Осовська, О.О. Юшкевич. – К. : Кондор, 2006. – 355 с.
22. Болгар Т.М. Управління проблемними кредитами вітчизняних банків у сучасних умовах господарювання / Т.М. Болгар // Бізнесінформ. – 2014. – №1. – С.248–255.

Рецензент д.е.н., професор Вахович І.М.

УДК 336.01
Кондіус І.С., к.е.н., доцент
Луцький національний технічний університет

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ ОЦІНКИ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ

У публікації підлягають розгляду питання щодо побудови алгоритму розрахунку ймовірності роботоздатного стану банківської системи, що базується на структурно-логічній схемі надійності системи як в цілому, так і на часткових структурно-логічних схемах її складових частин різного рівня. Запропоновані методи оцінки рівня банківської системи.

Ключові слова: банківська система, надійність системи, відмова, ресурс комерційного банку, моделювання, ймовірність, коефіцієнта готовності банківської системи.

Kondius I.

MATHEMATICAL METHODS EVALUATION BANKING SYSTEM

The publication shall be considering the construction algorithm of probability robotozdatnoho state of the banking system, based on structural and logical scheme reliability of the system as a whole, and partial structural and logical schemes of components of different levels. The methods of assessing the level of the banking system.

Keywords: banking, system reliability, refusal, resource commercial bank, modeling, probability, availability factor of the banking system.

Кондиус И.С.

МАТЕТИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ ОЦЕНКИ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ

В публикации подлежат рассмотрению вопроса о построения алгоритма расчета вероятности работоспособного состояния банковской системы, базирующейся на структурно-логической схеме надежности системы как в целом, так и на частных структурно-логических схемах ее составных частей различного уровня. Предложенные методы оценки уровня банковской системы.

Ключевые слова: банковская система, надежность системы, отказ, ресурс коммерческого банка, моделирование, вероятность, коэффициента готовности банковской системы.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями.

Банківська система є однією з основних компонентів інфраструктури ринку, оскільки саме вона є фундаментом для економічних відносин. На сьогоднішній день банківську систему не можна розглядати як просто сукупність банківських установ, які є складовими кредитно-грошової системи. Варто погодитися з тезою, що розглядати банківську систему слід не як механічне об'єднання різних банків, а як специфічну економічну структуру, яка має особливе призначення і виконує спеціальні функції в економіці держави. За сучасних умов банківська система України відіграє визначальну роль у повноцінному функціонуванні ринкової системи господарювання і стає інструментом впливу на економічні процеси як у внутрішній, так і в зовнішній політиці держави.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Дослідження ефективності банківської діяльності привертають увагу багатьох вітчизняних і зарубіжних науковців та практиків. Питанням визначення ефективності як загального економічного поняття та ефективності банківської діяльності, зокрема, присвячено праці таких вітчизняних та російських вчених: О.В.Васюренко, С.В. Головань, О.В. Дзюблюк, Г.Т. Карчева, А.М. Мороз, О.О. Примостка, М.І. Савлук, К.В. Толчин, Л.В. Брагінський, А.В. Кураченко, О. І. Лаврушин, С.Р. Моїсеев, В.В. Новожилов, В.В. Пятенко. Серед зарубіжних вчених варто відзначити роботи С. Вейнера, С. Гроскопфа, З. Зангу, М. Норриса, У. Купера, Є. Родеса, Б. Парка, Л. Сімара, М. Фаррела, А. Чарнеса та ін.

Наукові напрацювання в загальній теорії ефективності, рекомендації стосовно способів її оцінювання хоча і досить значні, проте поняття ефективності банківської системи вцілому, як і методи її оцінки, залишаються недостатньо розробленими як в теоретичному, так і в методично-практичному аспектах.

Цілі статті. Створити методологічне підґрунтя щодо оцінки та аналізу ефективності банківської системи.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. В реальних умовах функціонування економічної системи всякий збій у виконанні своїх функцій будь-яким елементом банківської системи може призвести до небажаних наслідків як для неї самої, так і для юридичних і фізичних осіб, яких вона обслуговує. При чому небажані наслідки можуть нести характер як незначних грошових чи моральних втрат, так і серйозних порушень у функціонуванні системи – аж до тимчасового припинення її діяльності або банкрутства певних підсистем. З метою вчасного прийняття заходів по запобіганню даних збоїв пропонується оцінювати надійність банківської системи та її елементів, розглядаючи їх як складні системи та застосовуючи комплексні показники теорії надійності. Це, в першу чергу, такі показники як ймовірність безвідмовної роботи банківської системи та коефіцієнт готовності.

При цьому коефіцієнт готовності відображає стан готовності відновлювальної системи до дії на майбутнє в момент часу t. Ймовірність же безвідмовної роботи відображає міру надійності виконання системою своїх функції як до моменту, так і на момент часу t після останньої її відмови.

Знання величини коефіцієнта готовності банківської системи в цілому та її окремих елементів, а саме, Національного банку, комерційних банків, певних підприємств та установ, з якими вони співпрацюють, є важливим для досить широкого кола осіб. Для урядових осіб даний показник може використовуватися як рівень впевненості в безумовності виконання своїх функцій системою у потрібний момент, наприклад, при ухваленні певного законопроекту чи при розробці плану подолання

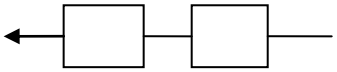
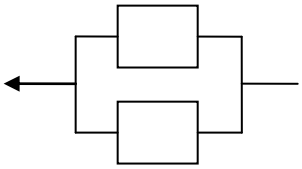
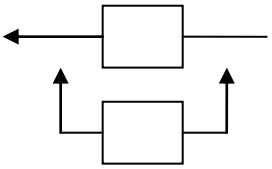
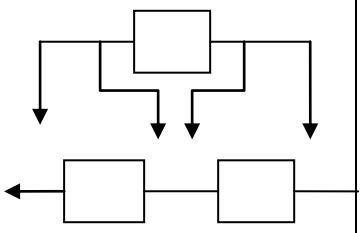
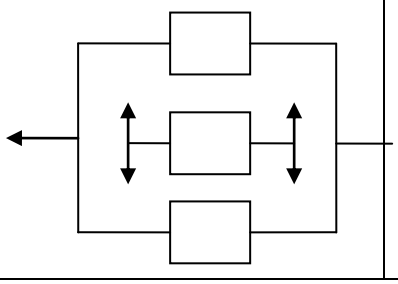
кризових явищ в економіці країни. Для підприємства-клієнта комерційного банку коефіцієнт готовності може відображати, прикладом, рівень потенціальної підтримки його як товаровиробника в потрібний момент і вказує на забезпечення сприятливих умов для його розвитку. Для громадян країни – вкладників і клієнтів банків – коефіцієнт готовності – це показник захищеності їх законних інтересів при наданні банківських та фінансових послуг.

Алгоритм розрахунку ймовірності роботоздатного стану банківської системи базується на структурно-логічній схемі надійності системи в цілому, а також на часткових структурно-логічних схемах її складових частин різного рівня. То ж загальні схеми надійності системи складаються з елементних схем. З точки зору надійності системи її елементи, аналогічно до схем надійності технічних системи, можуть бути розміщені послідовно (відмова елемента є відмовою і системи), паралельно (відмова елемента може не бути ще відмовою системи) і за змішаним принципом.

Будемо розрізняти такі основні типові елементні структурні схеми ефективності (табл.1).

Таблиця 1

Типові елементні структурні схеми ефективності банківської системи та її підсистем

№п	Тип розміщення елементів системи	Елементна структурна схема	Приклад застосування схеми
1	послідовне з'єднання елементів		НБУ та підсистема комерційних банків; комерційний банк та підсистема сукупності його контрагентів чи обслуговуюча компанія
2	паралельне з'єднання елементів з постійним резервуванням (навантажений або «гарячий» резерв)		система комерційних банків; система клієнтів банку;
3	паралельне з'єднання елементів з резервуванням способом заміщення (ненавантажений або «холодний» резерв)		комерційний банк та його резервний капітал; клієнт банку та застава під кредит;
4	змішане з'єднання елементів послідовне (з'єднання основних елементів 1 і 3) з резервуванням заміщення (ковзний резерв типу А)		підтримка державою (елемент 2) основних елементів банківської системи
5	паралельне з'єднання основних елементів 1 і 3 резервуванням заміщення резервним елементом 2 (ковзний резерв типу Б)		комерційні банки та санаційний банк (елемент 2); комерційні банки та ФГВФО

При цьому, варто зазначити, що при побудові структурних схем ефективності необхідно враховувати, що прийнятий порядок зв'язків у функціональних схемах об'єкта не завжди є аналогом послідовності зв'язків для схеми ефективності. Наприклад, комерційний банк та ФГВФО фінансово будуть пов'язані послідовно, оскільки комерційний банк періодично перераховує кошти ФГВФО, але з точки зору забезпечення безвідмовності роботи системи, а отже і її ефективності, дані елементи системи можуть бути пов'язані паралельно, при чому ФГВФО в такому випадку буде ковзним резервним елементом за типом заміщення Б.

Розглянемо типову елементну структурну схему ефективності банківської системи у найпростішому випадку, при якій всі її основні структурні елементи з'єднані послідовно. У такому випадку працездатність банківської системи буде забезпечуватися безвідмовною роботою всіх її трьох елементів: НБУ, сукупності банків другого рівня (*КБk* – $k = \overline{(1, K)}$) та сукупності економічних суб'єктів, що працюють з банками (*ФОm* – фізична особа ($m = \overline{(1, M)}$), *ЮОl* – юридична особа ($l = \overline{(M+1, L)}$)). Останні включені в систему, оскільки перші елементи їх обслуговують, а отже, на нашу думку, вони також впливають значною мірою на ефективність та надійність функціонування банківського сектору.

За даною схемою комерційні банки поділяються на універсальні ($УБ_{p1}$, $p1 = \overline{(1, P1)}$) та спеціалізовані – ощадні ($ОБ_{p2}$, $p2 = \overline{(1, P2)}$), інвестиційні, інноваційні, іпотечні, клірингові ($КлБ_{pG}$, $pG = \overline{(1, PG)}$, де G – кількість типів спеціалізації банків) та інші.

Однак, можуть розглядатися і більш складні схеми ефективності банківської системи, що включають більшість її елементів і функціональних зв'язків.

Аналіз схеми показує:

а) Комерційні банки резервуються за декількома схемами:

– за схемою гарячого резерву, коли всі комерційні банки функціонують і одночасно резервують один одного (прикладом, міжбанківське кредитування);

– за схемою холодного резерву, коли кожен банк функціонуючи формує резерви, що знаходяться в стані очікування;

б) Клієнти – юридичні особи кожного банку в залежності від виду банківського продукту, яким користуються, резервуються по холодному (наприклад, застава під кредит) або гарячому резерву (наприклад, забезпечення кредиту депозитом в банку або коштами на поточному рахунку).

в) Клієнти – фізичні особи кожного банку або не резервуються (як зображено на схемі рис. 1), або резервуються за схемою, що відповідає вимогам банківського продукту, яким користуються.

г) ФГВФО працює по схемі ковзного резерву при паралельній роботі комерційних банків.

д) Санаційний банк в залежності від ситуації, в якій функціонує банківська система, може бути включений в роботу по схемі гарячого або холодного резерву (як зображено на схемі рис. 1).

е) НБУ та підсистема банківської інфраструктури між собою та іншими підсистемами (сукупностями комерційних банків та клієнтів) з точки зору ефективності з'єднані послідовно.

Приведене дає підставу побудувати приклад розширеної структурної схеми ефективності банківської системи, як показано на рис. 1

Аналіз природи відмов елементів банківської системи, розгляд їх таксономічних категорій та характеристик, дозволяє констатувати, що найчастіше зазначені відмови виникають завдяки або хибному стратегічному плануванню і, як результат, наявним структурним недолікам, або помилкам в організації поточної діяльності, або внаслідок

морального устарівання продукту, що надається, тобто невідповідності рівня чи виду послуг потребам контрагентів. Як правило, відмови з'являються несподівано, довільно і мають випадковий характер.

Втрата системою чи її елементом спроможності виконувати свої функції частково або повністю відбувається в довільний момент часу і залежить від багатьох зовнішніх і внутрішніх причин, що проявляються як випадкові.

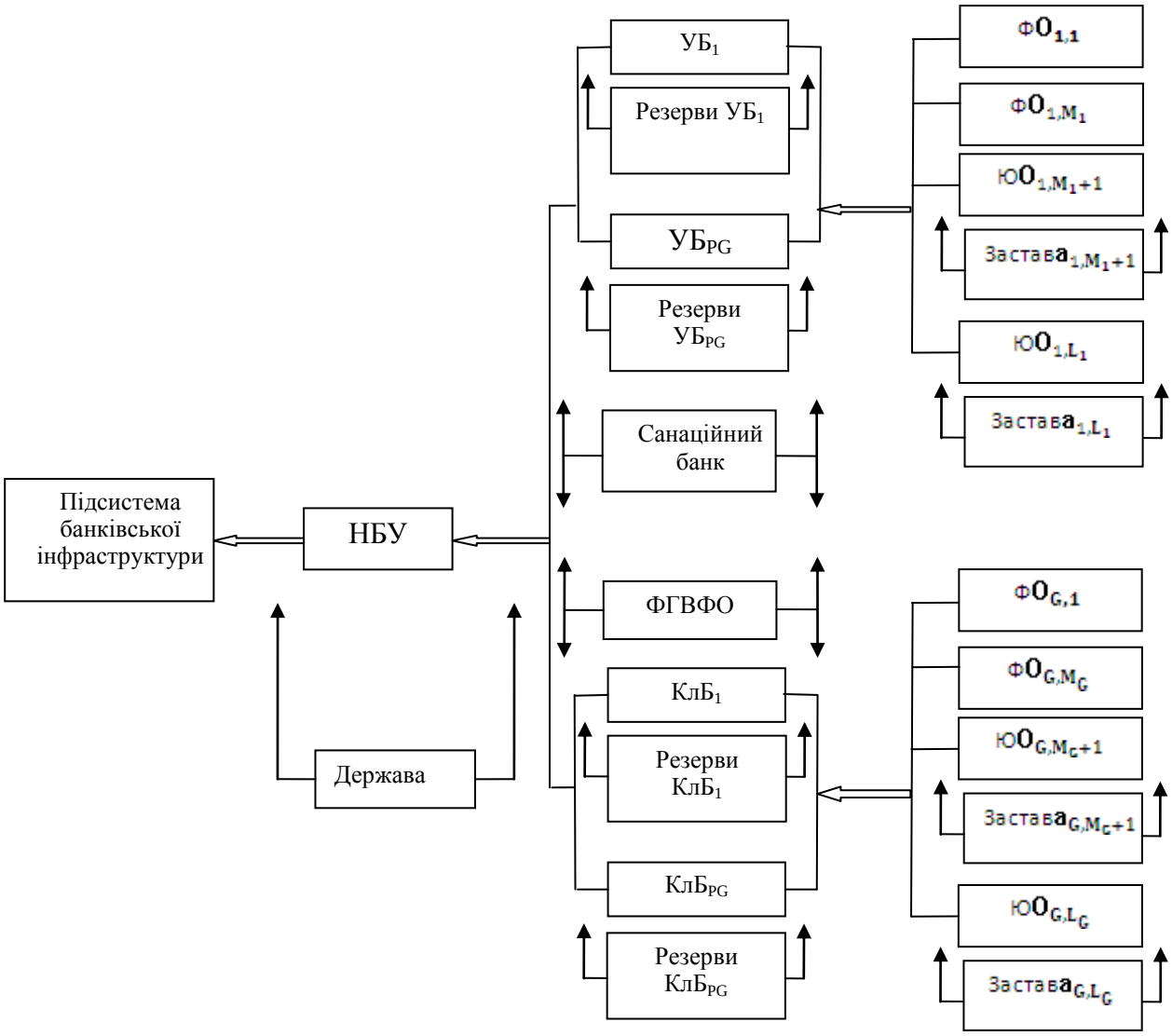


Рис.1. Приклад розширеної структурної схеми ефективності банківської системи

Об'єм порушення працездатності і наслідки відмов є завжди непередбаченими. Факти порушення працездатності в очах контрагента виникають як випадкові події або явища, що впливають на надійність системи.

Таким чином, відмова є явище (або подія) випадкове, якісною ознакою якої є втрата працездатності системою чи її елементом. Тобто у відмови є якісна характеристика – втрата працездатності, яка може бути повною, неповною, важкою, суттєвою або не дуже і т. д. Останнє вказує на випадковість якісної характеристики відмови, але не дозволяє дати належну оцінку відмови, бо не дає їй міри. Це завдання запропонуємо вирішити оцінками іншого плану.

Відмови системи чи її елементів виникають через певні проміжки часу $\Delta t_1, \Delta t_2, \ldots, \Delta t_i, \ldots, \Delta t_n$ дії цих елементів. Розмір відрізків Δt_i і їх розміщення на осі часу може бути неоднаковим і випадковим. Але всі ці відрізки об'єднує те, що вони можуть виступати як кількісні познаки відмов і відображати розмір тривалості справної роботи елементів від її початку до першої відмови, або від відмови до наступної відмови. Кількісні познаки одержали назву показників, яким властиві свої особливості.

Так, наприклад, розглядаючи такий показник як ресурс комерційного банку до першої відмови його позичальника – юридичної особи. Цей показник характеризує сумарний наробіток банку до першої відмови одного з його позичальників. Якщо аналізується n однотипних банків, то для першого банку ($i=1$), цей ресурс R буде рівним $R_1 = \Delta t_1$, для другого ($i=2$) – $R_2 = \Delta t_2$, для n-го ($i=n$) – $R_n = \Delta t_n$.

У кожного конкретного комерційного банку є свої початкові умови функціонування, свої визначені правила ведення бізнесу, в тому числі і правила взаємодії з клієнтами. У кожного банку може бути різним обсяг і якість виконання операцій обслуговування клієнтів, можуть бути різні умови взаємодії і таке інше.

Сказане говорить про те, що ресурси окремих банків будуть обов'язково відрізнятись один від одного і лише в окремих випадках можуть бути однаковими.

Із прикладу видно, що має місце розсіювання числових значень показника. В даному випадку ресурс як кількісна познака, характеризується конкретним розміром – випадковою числовою мірою, і тому є величиною теж випадковою.

Таким чином, особливість кількісних познак відмов полягає в тому, що вони мають випадковий характер, характеризуються випадковою числовою мірою.

Тепер можемо констатувати, що випадковими є не тільки самі відмови системи та її елементів, але і випадковими є їх якісні і кількісні познаки. Тобто все, що зв'язане з появою відмов – випадкове явище, випадкова подія, випадкова величина.

Аналогічно розглянутому в прикладі показнику-ресурсу, розсіювання значень властиве всім характеристикам надійності, які є ймовірними.

Звідси виходить, що показники відмов і всі інші показники надійності елементів банківської системи потребують розгляду (пошуку, оцінки, аналізу) як імовірні величини з певним рівнем довіри, який задовольняє практичні потреби ефективності функціонування банківської системи.

В залежності від складової надійності, що досліджується, та від того являються елементи системи відновлюваними чи ні, пропонується використовувати показники надійності, наведені в таблиці 2.

Таблиця 2

Закони розподілу випадкових величин різних складових надійності та основні показники надійності елементів системи

Складова надійності	Випадкова величина	Закон розподілу, що використовується	Показники надійності для елементів	
			невідновлювальних	відновлювальних
безвідмовність	час безвідмовної роботи T	експоненційний нормальний Гамма-розподіл	T_1 – середній наробіток до відмови, $P(t)$ – ймовірність безвідмовної роботи, $\lambda(t)$ – інтенсивність відмов	T_0 – наробіток на відмову, $P(t)$ – ймовірність безвідмовної роботи, $\mu(t)$ – параметр потоку відмов

продовження таблиці 2

1	2	3	4	5
довговічність	час від початку функціонування до граничного стану	нормальний логарифмічно-нормальний Гамма-розподіл Вейбула-розподіл експоненційний	T_1 – середній наробіток до відмови, $P(t)$ – ймовірність безвідмовної роботи, $\lambda(t)$ – інтенсивність відмов	R_p – середній ресурс та його варіанти, $T_{сн}$ – середній термін служби та його варіанти
відновлюваність	час відновлення	Ерланга нормальний експоненційний	–	$P_{від}(t)$ – імовірність відновлення, $T_{від\ ср}$ – середня часу відновлення, $\mu_в(t)$ інтенсивність відновлення

Висновки. Проведені дослідження показують, що результати мікроекономічного моделювання при застосуванні одних і тих же інструментів моделювання будуть залежати від базових гіпотез.

Таким чином, в основі визначення теоретичного закону розподілу випадкової величини є практичний досвід вивчення ефективності об'єктів та їх елементів. В залежності від характеристик явищ, що супроводжують роботу елементів банківської системи, випадковість появи відмов, збоїв, їх конкретних значень проявляються в формах певних законів розподілів. Таким чином, значення природи випадкової величини може вказати і на теоретичний закон, якому її розподіл підлягає.

Користуються в основному нормальним, логарифмічно-нормальним, експоненційним розподілами, розподілом Вейбулла, гамма-розподілом випадкових величин і деякими іншими.

Розглянемо особливості вказаних вище законів розподілу імовірностей відмов і зв'язаних з ними величин. Наприклад:

а) нормальний закон – йому підлягають поступові відмови, пов'язані з постійним негативним впливом різних елементів один на одного, або поступові відмови, причиною яких була спільна дія багатьох факторів. До таких відмов, прикладом, можуть бути віднесені

відмови ефективної діяльності банку у зв'язку з постійно наростаючим потоком відмов у виплатах боргових зобов'язань його клієнтами;

відмови ефективності діяльності елемента банківської інфраструктури через постійні порушення умов роботи його клієнтами;

відмови ефективності діяльності банку у зв'язку з такими зовнішніми умовами функціонування (політичні, законодавчі, економічні тощо), що постійно ускладнюються.

При визначенні апроксимуючого теоретичного закону за емпіричними графіками характеристик розподілу необхідно враховувати, що для нормального закону розподілів реальними слід вважати розподіли, в яких коефіцієнт варіації лежить у межах $\nu = 0{,}166 - 0{,}330$. При $\nu_t > 0{,}330$ на момент часу $t = 0$ імовірність безвідмовної роботи $P(t)$ не досягає одиниці. Якщо $\nu_t > 0{,}330$ можна стверджувати,

що або елемент з самого початку має хибу і є малонадійним, або розподіл не відповідає нормальному закону.

б) закон Вейбулла – під нього підпадають розподіли ресурсів елементів, розподіл наробітку при відмовах елементів банківської системи через моральне устарівання продуктів, що ними надаються; розподіли наробітку при відмовах в період виходу на ринок нових банків чи в початковий період співпраці існуючих елементів банківської системи з новими тільки-но утвореними, сюди також підпадає розподіл трудомісткості усунення відмов, розподіли часу на відновлення елементів після відмов і таке інше;

в) закон гамма-розподілу відповідає схемі поодиноких порушень, що з часом накопичуються і призводять в підсумку до відмови; наприклад, поступове накопичування похибок у визначенні класу кредитоспроможності позичальників банку, що призводить до появи значної кредитної заборгованості і відповідно може з часом привести до неефективної його діяльності. Гамма-розподілу підпорядковуються відмови, що виникли в результаті поступового збільшення збоїв в роботі елементів банківської системи. При цьому випадковою величиною в гамма-розподілі, як правило, виступає час потрібний для появи елементарних збоїв, які з часом призводять до відмови;

г) логарифмічно-нормальний закон – до цього закону підпадають розподіли при відмовах, які виникли з причин знакозмінних навантажень (наприклад, різке зменшення клієнтської бази банку після швидкого її нарощення). Цьому законові можуть підпорядковуватись також розподіли часу простоїв з-за пошуку та діагностування прихованих, потенційних відмов;

д) експоненційний закон – всі відмови, що виникають раптово (з-за помилок при стратегічному плануванні, виконанні операцій, від дії непередбачених зовнішніх факторів і т. п.).

З приведеного видно, що повністю достовірної відповіді на визначення закону розподілу оцінка природи відмови не завжди зможе дати, але завжди може бути додатковим доказом правильності визначення, що було зроблено іншими методами.

Список використаних джерел:

1. Bhattacharyya, Arunava. The impact of liberalization on the productive efficiency of Indian commercial banks [Text] / Arunava Bhattacharyya, C. A. Knox Lovell, Pankaj Sahay // European Journal of Operational Research, 1997. – 98(2). – pp 332-345.
2. Elyasiani, E., S. Mehdian and R. Rezvanian, 1994, An empirical test of association between production and financial performance: The case of the commercial banking industry, Applied Financial Economics, 4, 55–59.
3. Вишняков, И. В. Модели и методы оценки коммерческих банков в условиях неопределенности [Электронный ресурс] : Дис. д-ра эконом. наук : 08.00.13. – М. : РГБ, 2003 (Из фондов Российской государственной библиотеки)
4. Вишняков, И. В. Система методов оценки коммерческих банков на базе обязательных нормативов Центрального банка РФ [Текст] / И. В. Вишняков // Экономическая наука современной России. – 2001. – № 2 – С. 57-73
5. Конкурентоспроможність України: оцінка Всесвітнього економічного форуму (за Звітом про глобальну конкурентоспроможність 2010-2011): аналітична записка [Електронний ресурс] / Департамент економічного аналізу та прогнозування НБУ – Режим доступу: www.bank.gov.ua
6. Приймак, П. Аналіз характеристик економіко-математичних моделей розвитку банківської системи [Текст] / П. Приймак // Збірник наукових праць «Формування ринкової економіки в Україні». – м. Львів, 2010 – Випуск 22. – С. 264-268.

Рецензент д.е.н., професор Вахович І.М.

УДК 336.225
Сущенко О. М., к.е.н., доцент
Пислиця А. В., к.е.н., доцент
ДВНЗ „Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана”

ФІСКАЛЬНА РОЛЬ ТА СЕРВІС ВЕЛИКИХ ПЛАТНИКІВ ПОДАТКІВ ІТАЛІЇ

Розглянуто особливості супроводження великих платників податків в Італії. Особливу увагу приділено обліку великих платників податків. Показано фіскальну роль великих платників податків в

Італії, а також результати їх контролю податковими органами Італії. Висвітлено особливості функціонування в Італії інституту фінансових посередників.

Ключові слова: податки, податок на фінансові трансакції, великі платники податків, податкова система, адміністрування податків, податковий контроль, фіскальні органи, податкові посередники.

Sushchenko O., Pyslytsya A.

FISCAL ROLE AND SERVICING THE LARGE TAXPAYERS ITALY

The author have mada the research of the features of support of the large taxpayers in Italy. In the study particular attention is paid to the accounting of the large taxpayers. The author shown fiscal role of the large taxpayers in Italy, and the results of their control by the tax authorities in Italy. Sudy outlinesthe peculiarities of functioning of the the Italian Institute of financial intermediaries.

Key words: taxes, tax on financial transactions, large taxpayers, tax system, tax administration, taxpayers audit, fiscal authorities, tax intermediaries.

Сущенко А.Н., Пислица А.В.

ФИСКАЛЬНАЯ РОЛЬ И СЕРВИС КРУПНЫХ НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКОВ ИТАЛИИ

Рассмотрены особенности сопровождения крупных налогоплательщиков в Италии. Особое внимание уделено учету крупных налогоплательщиков. Показано фискальную роль крупных налогоплательщиков в Италии, а также результаты их контроля налоговыми органами Италии. Освещены особенности функционирования в Италии института финансовых посредников.

Ключевые слова: налоги, налог на финансовые трансакции, крупные налогоплательщики, налоговая система, администрирование налогов, налоговый контроль, фискальные органы, налоговые посредники.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Великі платники податків (ВПП) займають вагоме місце у економічному житті держави: вони забезпечують левову частку податкових надходжень бюджету, крім того є, як правило, потужними суб'єктами господарювання у різних сферах. Італія є європейською країною із солідним досвідом роботи з великими платниками податків, а тому дослідження його особливостей та можливостей використання в практиці України є актуальним.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Зарубіжний досвід функціонування великих платників податків розглядався у працях Ватаманюк О. С. [1], Демків Т. [2], Костюхіної В. М. [3], Лещух І. В. [4], Пелеха С. [2], Салиги С. Я. [5], Славкової А. А. [1], Соловйової Л. О. [5-7], Тімарцева О. Ю. [8] та інші. Однак наявність цих публікацій не вирішує проблему комплексного представлення ролі та сервісу великих платників у окремій країні. До того ж, зарубіжна практика весь час змінюється і вимагає нового наукового осмислення. Вирішення зазначеної проблеми автори цієї статті започаткували у своїх попередніх працях [9, 10].

Цілі статті. Мета статті – оприлюднення результатів наукового дослідження фіскальної ролі та практики сервісу великих платників податків в Італії та обґрунтування доцільності її імплементації в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Облік платників є важливою та необхідною передумовою для подальшої реалізації інших складових податкового адміністрування (облік податкових надходжень, податковий контроль, управління податковою заборгованістю, консультативно-роз'яснювальна робота з платниками). Особливістю обліку великих платників податків є створення для них окремого реєстру, у який потрапляють тільки ті платники податків, що відповідають певним критеріям. Зауважимо, що ці критерії відрізняються у різних країнах. В Італії великим вважається

платник, у якого обсяг оборотів за підсумками року становить не менше 100 млн. євро [11]. Для порівняння, в Україні один з критеріїв – це перевищення доходів суми 500 млн. грн. [12], що еквівалентно 20 млн. євро. Отже, як бачимо, український поріг визначення великого платника податків менший за італійський у 5 разів.

Наступним важливим питанням обліку є періодичність перегляду реєстру великих платників податків. Італія, як і Україна, належить до 72 % країн[1]-членів ІОТА (Міжєвропейської організації податкових адміністрацій), податкові адміністрації яких оновлюють перелік своїх великих платників податків кожен рік [13, p. 13].

Крім того, в різних країнах різняться підходи щодо строку дії статусу великого платника податків. Так, Італії входить до 28 % країн-членів ІОТА[2], які вважають підприємства великими платниками податків ще один додатковий рік, після того як вони перестали відповідати встановленим критеріям [13, p. 14]. В Україні ж аналогічного положення немає, але існує практика залишати на обслуговуванні у спеціалізованих підрозділах по роботі з ВПП тих платників, які хоч раз потрапили до реєстру ВПП і на обслуговування до таких підрозділів.

Виходячи з встановлених критеріїв, різною є й кількість зареєстрованих великих платників податків. Так, за даними звіту 2008 р. Італія належить до держав, де така кількість становить від 10 000 до 100 000 великих платників податків [13, p. 16]. В Україні ж чисельність великих платників жодного року не досягала 10 тисяч.

Наступним важливим показником є частка великих платників податків у загальній кількості платників податків. Для 64 % податкових адміністрацій держав-членів ІОТА[3], в тому числі й для Італії та України, цей показник становить менш ніж 1% [13, p. 17].

Відомо, що великі платники податків мають потужне фіскальне значення для будь-якої держави, в тому числі й Італії. Розглянемо окремі показники, що характеризують фіскальну роль італійських великих платників. Протягом 2011−2012 рр. показники сплати великими платниками корпоративного податку майже не змінилися. Зокрема, згідно з даними Mediobanca по 2035 найбільших підприємствах, позначка у майже 11 млрд. євро тримається протягом 2011-2012 рр. (табл. 1).

Таблиця 1

Основні фінансові показники діяльності великих платників податків у 2011−2012 рр., млрд. євро

	2011	2012
Валовий дохід	638,6	645,9
Придбання	506,5	520,5
Додана вартість	132,0	125,4
Витрати на оплату праці	67,5	67,0
EBITDA[4]	64,5	67,0
Інші відрахування	42,8	32,6
Валові прибутки	21,8	25,8
Корпоративний податок	11,8	11,3
Чисті прибутки	9,9	14,5
Всього зібрано корпоративного податку (з усіх категорій платників податків)	*54,5*	*43,8*

Складено авторами за даними [14].

[1] 21 країна, що входить до ІОТА: Албанія, Австрія, Бельгія, Хорватія, Чеська Республіка, Данія, Естонія, Угорщина, Ірландія, Італія, Латвія, Литва, Норвегія, Сербська Республіка, Румунія, Словакія, Словенія, Іспанія, Швеція, Швейцарія і Об'єднане Королівство [13, p. 13].

[2] 8 країн-членів ІОТА: Хорватія, Данія, Ірландія, Італія, Норвегія, Сербія, Іспанія і Швеція [13, p. 14].

[3] 17 країн: Болгарія, Чеська Республіка, Естонія, Німеччина, Греція, Угорщина, Італія, Латвія, Литва, Норвегія, Румунія, Сербія, Словенія, Іспанія, Швейцарія, Об'єднане Королівство [13, p. 17].

[4] EBITDA (скор. від англ. Earnings before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization) — аналітичний показник, що дорівнює обсягу прибутку до вирахування витрат за відсотками, сплати податків та амортизаційних відрахувань [15].

За підсумками 2011−2012 рр. валові доходи ВПП зросли лише на 1,1 %, сягнувши у 2012 році 645,9 млрд. євро. При цьому спостерігалося незначне підвищення обсягів закупівель, необхідних для здійснення господарської діяльності (на 2,8 %). Частка доданої вартості у структурі валових доходів скоротилася у 2012 році на 5 % по відношенню до попереднього року, і становила 19,4 % (125 млрд. євро).

Попри зростання обсягів валових доходів серед досліджуваних підприємств, сума сплаченого корпоративного податку скоротилася на 4,6 % у порівнянні з відповідним показником 2011 року. Частка корпоративного податку, сплаченого великими платниками Італії, у загальній сумі сплаченого корпоративного податку всіма категоріями платників, становила у 2012 р. 26 %, збільшившись порівняно з 2011 р. на 4 %. Одночасно спостерігалося збільшення чистих прибутків майже на 46,6 % та зростання їх частки у структурі валових доходів до рівня 2,2 % (у 2011 році частка становила 1,6 %) (табл. 1).

Через погіршення загальної економічної та фінансової ситуації в окремих країнах ЄС (зокрема й Італії), серед великих платників є значна частина збиткових. Якщо проаналізувати фінансові показники діяльності прибуткових компаній, то можна побачити, що за їх рахунок формується майже 74 % надходжень корпоративного податку, який надходить від найбільших платників (табл. 2).

Таблиця 2

Динаміка основних фінансових показників діяльності прибуткових великих платників у 2011−2012 рр., млрд. євро

	2011	2012
Валовий дохід	638,6	645,9
Придбання	212,5	226,6
Додана вартість	59,9	58,1
Витрати на оплату праці	23,5	24,3
EBITDA	64,5	67,0
Інші відрахування	7,5	1,7
Валові прибутки	28,8	32,2
Корпоративний податок	8,8	8,3
Чисті прибутки	20,0	23,8
Всього зібрано корпоративного податку (з усіх категорій платників податків)	30,7	25,9

Складено авторами за даними [14].

Темпи зростання валових доходів прибуткових великих платників, були значно кращими, ніж загалом по всім платникам податків. Так, відповідний показник зріс за період 2011−2012 рр. на 4,5 %, що перевищує темпи зростання валових доходів по всім досліджуваним підприємствам загалом на 3,4 %. Якщо за загальною вибіркою спостерігалося зменшення створеної доданої вартості на 5 %, то прибуткові великі підприємства за 2011−2012 рр. показали скорочення лише на 3 %.

Великі підприємства протягом досліджуваного періоду показали зростання обсягів валового прибутку на 11,7 %. Щоправда, відповідний показник за всією вибіркою був вищим і становив 18,7 %. Більшими темпами, ніж у всіх досліджуваних великих підприємств, скорочувалися обсяги сплаченого корпоративного податку (на 5,7 %). Частка великих підприємств, що працювали з прибутком, у загальному обсязі зібраного корпоративного податку по всім підприємствам з позитивним результатом у 2012 році становила 32 %. У підсумку, обсяг чистих прибутків, отриманих компаніями, що працювали протягом 2011−2012 рр., збільшився на 19,4 %.

Досліджувані компанії відповідають за формування 132 млрд. євро та 125 млрд. євро доданої вартості у 2012 р. та 2011 р., відповідно (табл. 1). Протягом цих років загальна сума сплаченого податку на додану вартість перевищувала 115 млрд. євро.

При цьому частка 2035 великих підприємств у формування надходжень по ПДВ перебувала на рівні майже 25 % (рис. 1).

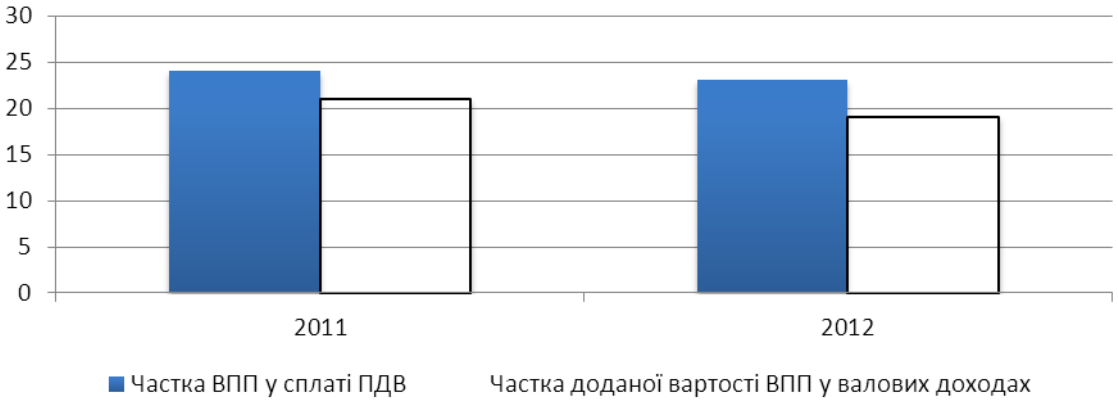


Рис. 1. Роль великих платників податків Італії у сплаті ПДВ, частка доданої вартості у валових доходах ВПП, %

Побудовано авторами за даними [14; 16].

Виявлена тенденція до зменшення частки великих платників у формуванні податкових надходжень бюджету держави в частині податку на додану вартість співпадає зі зменшенням частки доданої вартості, створеної ними, у структурі отриманих валових доходів. Визначена тенденція дає можливість зробити висновок, що зменшення частки ВПП у загальній сумі зібраного податковими органами ПДВ, можна пояснити зменшення створеної ними доданої вартості (як в абсолютних, так і відносних показниках).

Перейдемо до розгляду особливостей сервісу великих платників податків в Італії. Спеціальний підрозділ по роботі з ВПП, який створено в структурі податкових органів Італії, налічує більше 500 співробітників, які відповідають за аудит та обслуговування інтересів даної категорії платників податків. Структура спеціального підрозділу (сектору) представляє собою три відділи: відділ аналізу, відділ управління та відділ контролю (рис. 2).

Відділ аналізу відповідає за складання та оновлення реєстру великих платників податків, перевірку їх діяльності, визначення стратегії та методології проведення контрольної роботи. Крім цього, даний відділ здійснює й таку важливу функцію як вибір ефективних інструментів аналізу ризиків уникнення/ухилення від оподаткування.

Рис. 2. Структура підрозділу (сектору) по роботі з великими платниками податків

Побудовано авторами за даними [11].

До повноважень відділу управління належать, в першу чергу, питання визначення контрольних заходів по відношенню до великих платників та підготовка нормативних документів у сфері управління діяльності підрозділу. Також до компетенції відділу

входить координація діяльності регіональних представництв та контроль за виконанням платниками своїх податкових зобов'язань.

У свою чергу, відділ контролю уповноважений проводити на національному рівні розслідування випадків особливої складності та важливості. Крім того, відділ контролю відповідає за апробацію та оцінку визначеної методології та підходів щодо контролю за діяльністю платників податків, які знаходяться на обліку у спеціальному підрозділі з адміністрування великих платників.

У результаті проведення податкового контролю податкова служба в окремих випадках виявляє факти уникнення/ухилення від оподаткування. При цьому подібні факти мають місце не тільки у випадку з великими, але й з іншими групами платників податків (табл. 3).

Таблиця 3

Результати контролю податкових органів Італії у 2011 р.

Категорія платника податків	Відхилення фактичних податкових зобов'язань від задекларованих платником	
	Сума, млн. євро	%
ВПП	1711	31
Компанії середнього розміру	579	10
Малі підприємства/фізичні особи-підприємці	1361	25
Фізичні особи	1468	27
Всього	*5518*	*100*

Складено авторами за даними [17, р. 6].

Як свідчать дані контролю заявлених платниками податків зобов'язань, саме щодо великих платників у 2011 р. було виявлено найбільшу суму відхилення заявлених та фактичних податкових зобов'язань − 1 711 млн. євро, що становить майже 31 % від загальної суми, виявленої у результаті перевірки усіх категорій платників податків. Майже однакову частку в структурі виявлених відхилень займають фізичні особи та малі підприємства/фізичні особи-підприємці (27 % та 25 %, відповідно). Менш проблемними виявилися представники групи середніх підприємств, на яких припадає лише 10 % від загальної суми відхилень.

За результатами податкових перевірок було додатково зібрано майже 30 млрд. євро податкових платежів. Проте сума додаткових платежів з боку ВПП була незначною у порівнянні з іншими групами платників (табл. 4).

Таблиця 4

Результати податкового контролю по прямим податкам, регіональному податку на продуктивну діяльність та ПДВ у 2011 р.*

Категорія платника податків	Кількість перевірок	Додатково нараховані податки, млн. євро
ВПП	2763	5532
Компанії середнього розміру	16080	7748
Малі підприємства/фізичні особи-підприємці	178263	13566
Фізичні особи	500142	3587
Всього	697248	30433

Складено авторами за даними [17, р. 8].

Згідно з інформацією Податкової служби Італії, з 2010 по 2011 рік кількість проведених перевірок зменшилась на 1,2 %, а їх результативність покращилась за рахунок збільшення суми додатково нарахованих податків (на 9,3 %).

Результатом проведеної податковими органами Італії роботи стало надходження майже 30 млрд. євро додатково нарахованих прямих податків, регіонального податку на продуктивну діяльність та ПДВ. Частка великих платників була найменшою як

стосовно кількості проведених операцій (0,4 %), так і зібраних додаткових податкових платежів (18 %). При цьому найбільшу суму було додатково нараховано малим підприємствам та фізичним особам-підприємцям (45 %). Найбільшою є частка перевірок фізичних осіб, проте зібрана сума донарахованих податків сягає лише 12 % від загальної суми по всім групам платників податків.

Аналіз даних податкового контролю за сплатою податків великими платниками в часі свідчить про те, що протягом 2007−2011 рр. спостерігається зростання як їх кількості, так і суми додатково нарахованих податкових зобов'язань (табл. 5).

Таблиця 5

Динаміка кількості проведених перевірок великих платників Італії та додатково нарахованих за результатами перевірки прямих податків, регіонального податку на продуктивну діяльність та ПДВ у 2007−2011 рр.

Рік	Кількість перевірок	Додатково нараховані податки, млн. євро
2007	760	1558
2008	1209	1651
2009	1667	3027
2010	2609	5490
2011	2763	5532

Складено авторами за даними [17, p. 27].

Протягом досліджуваного періоду спостерігалися високі темпи зростання кількості податкових перевірок великих платників: у 2007−2008 рр. та 2009−2010 рр. темпи зростання сягали майже 60 % (59 % та 57 %, відповідно). Все це призвело до зростання обсягів додатково нарахованих податкових зобов'язань упродовж двох поспіль років на більше ніж 80 %. Зокрема, у період 2008−2009 рр. та 2009−2010 рр. темпи зростання становили 83 % та 81 %, відповідно. Проте вже за підсумками 2011 року темпи зростання суттєво скоротились: по кількості перевірок – до 6 %, по сумам податків – до 1 %.

В Італії, як і у деяких інших країнах (Австрії [10], Австралії [9] тощо) функціонує інститут податкових посередників. Їх діяльність в Італії пов'язана, здебільшого, зі сплатою податку на додану вартість іноземними компаніями та податку на фінансові трансакції. Врегулювання взаємовідносин, які виникають з приводу сплати ПДВ, відбувається у відповідності до Декрету Президента Республіки 633/72 "Основи і порядок сплати податку на додану вартість" [18]. Зокрема, стаття 17 цього Декрету передбачає можливість виконання податкових зобов'язань із ПДВ прямо або за допомогою податкового посередника. Також зазначається необхідність призначення податкового агента відповідним державним актом і занесення його до реєстру, який ведеться компетентним органом Податкової служби Італії [19]. Суб'єкт, який має статус податкового представника, повинен відкрити позицію по сплаті ПДВ від імені принципала. Разом з відкриттям відповідної позиції, представник набуває прав і обов'язків, передбачених для платника ПДВ з національним статусом (платника-резидента). Відкрита позиція не призначена для виконання одноразових операцій на місячній або квартальній основі.

Посилення кризових процесів у розвинених країнах Європи пов'язано з активним використанням похідних цінних паперів неорганізованого фінансового ринку. З метою обмеження спекулятивних операцій в окремих країнах Європи було запроваджено податок на фінансові трансакції.

Для забезпечення сплати відповідних платежів на території Італії, податкові посередники можуть представляти інтереси іноземних компаній:

– фінансових посередників та інших суб'єктів, які не є резидентами країни, або без постійного представництва в її межах;

– фінансових представників, розташованих на території Італії, або в інших країнах, з якими немає дійсних договорів про обмін інформацією [20].

У обох випадках, з метою сплати податку на фінансові трансакції, податкові представники повинні надіслати запит про надання фіскального коду для принципала. Сама процедура може бути виконана шляхом надсилання відповідного запиту електронною поштою або особисто у відповідній службі податкових органів Італії.

При цьому існують різні моделі здійснення операцій з представництва платника податку на фінансові трансакції в залежності від його статусу. Зокрема, окремі процедури передбачені для фізичних та юридичних осіб. Проте в обох випадках податкові представники повинні слідувати визначеним приписам і дотримуватися вимог стосовно переліку передбачених документів.

Висновки. У результаті проведеного дослідження можемо сформулювати такі висновки та пропозиції:

1. Критерій визначення великого платника податків в Італії (за обсягом обороту) у 5 разів перевищує аналогічний український критерій, тому пропозиції стосовно його збільшення в Україні, з врахуванням також рекомендацій МВФ, є слушними.

2. Структура спеціального підрозділу по роботі з великими платниками податків в Італії відрізняється від структури відповідного підрозділу в Україні. Тому доцільно взяти до уваги італійський досвід, особливо в частині використання ефективних інструментів ризику ухилення/уникнення платників від оподаткування.

3. Створити в Україні спеціальний підрозділ для розслідування випадків особливої складності та важливості, забезпечивши при цьому належну безпеку та незалежність його співробітників.

Перспективи подальших досліджень у даному напрямку пов’язані з вивченням фіскальної ролі та практики сервісу великих платників податків у інших державах.

Список використаних джерел:

1. Славкова А. А. Критерії ідентифікації великих платників податків: зарубіжний досвід та українські реалії / А. А. Славкова, О. С. Ватаманюк // Фінанси, облік і аудит. – 2013. – Вип. 2.
2. Пелех С., Демків Т. Горизонтальний моніторинг – новий сервіс для сумлінних платників податків [Електронний ресурс] / С. Пелех, Т. Демків // Вісник податкової служби України. – 2012. – № 8. – Режим доступу до матеріалів: http://www.visnuk.com.ua/ua/pubs/id/623
3. Костюхіна В. М. Зарубіжний досвід організації роботи з великими платниками податків [Електронний ресурс] / В. М. Костюхіна // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія Юридичні науки. – 2015. – Вип. 3., Т. 2. – С. 103−106. – Режим доступу до матеріалів: http://www.lj.kherson.ua/2015/pravo03/part_2/28.pdf
4. Лещух І. В. Податковий контроль великих платників податків:іноземний досвід та вітчизняна практика / І. В. Лещух // Облік і фінанси. – 2014. – № 1. – С. 82–88.
5. Соловйова Л. О. Зарубіжний досвід роботи з великими платниками податків / С. Я. Салига, Л. О. Соловйова // Наукові праці Кіровоградського державного технічного університету. Економічні науки – 2004. – № 5. – С. 53–62.
6. Соловйова Л. О. Державний податковий менеджмент великих платників податків в Україні : vas... vasi. Екон. Наук : 08.00.08 / Соловйова Людмила Олександрівна. – Ірпінь, 2009. – 225 с.
7. Соловйова Л. О. Державний податковий менеджмент великих платників податків в Україні : монографія / Л. О. Соловйова; Кам’янець-Поділ. vas. Ун-т va. І. Огієнка. – Кам’янець-Подільський : ФОП Сисин О. В., 2012. – 187 с.
8. Тімарцев О. Ю. Адміністрування великих платників податків: світовий досвід і Україна / О. Ю. Тімарцев // Вісник Донецького національного університету економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського. Сер. Економічні науки. – 2010. – № 4. – С. 307–314.
9. Сущенко О. М. Пислиця А. В. Взаємодія фіскальних органів з великими платниками податків: досвід Австралії / О. М. Сущенко, А. В. Пислиця // Фінанси, облік і аудит. – 2015. – Вип. 26.
10. Сущенко О. М. Пислиця А. В. Сервіс великих платників податків у Австрії / О. М. Сущенко, А. В. Пислиця // Ефективна економіка. – 2015. – № 10.
11. Офіційний сайт Податкової служби Італії. [Електронний ресурс] // Режим доступу до матеріалів: http://www.agenziaentrate.gov.it/wps/content/Nsilib/Nsi/Documentazione/Attivita+di+controllo/Grandi+contribuenti/
12. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 року № 2755-VI. [Електронний ресурс] // Режим доступу до матеріалів: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17
13. The definition of «large taxpayers» / IOTA Report for Tax Administrations. – Mizhyevropeyska Organisation of Tax Administrations (IOTA). – Budapest, 2008. – 86 p.
14. Ricerce e Studi SPA. Mediobanca. Електронний режим доступу: http://ilmioblogdieconomia.blogspot.com/2013/08/bilanci-grandi-imprese-2012-fatturato.html
15. Матеріал з Вікіпедії — вільної енциклопедії. [Електронний ресурс] // Режим доступу до матеріалів: https://uk.wikipedia.org/wiki/EBITDA
16. Офіційний сайт Міністерства фінансів Італії. [Електронний ресурс] // Режим доступу до матеріалів: http://www.finanze.gov.it/export/download/entrate_tributarie/Rapporto_n_12-2012_xDPF_e_RGSx.pdf
17. Recupero dell` vasion. Risultati conseguiti nel 2011. – Agenzia delle Entrate, 2012.
18. DPR 633/72 Istituzione e disciplina del`imposta sul valore aggiunto. [Електронний ресурс] // Режим доступу до матеріалів: http://www3.unisi.it/ammin/uff-ragi/Fisco/DPR633-72.htm
19. DPR 441/1997 Perdita o distribuzione di beni. [Електронний ресурс] // Режим доступу до матеріалів: http://www.studiobrunello.it/sites/default/files/Circolare%20Perdita%20o%20distruzione%20beni.pdf

20. Офіційна сторінка Податкової служби Італії. Електронний режим доступу: http://www.agenziaentrate.gov.it/wps/content/Nsilib/Nsi/Home/CosaDeviFare/Versare/Imposta+sulle+transazioni+finanziarie/Non+residenti+Imposta+transazioni+finanziarie/Rappresentante+fiscale/

Рецензент д.е.н., професор Опарін В.М.

УДК 368.91

Ткаченко Н.В., д.е.н., професор
Черкаський навчально-науковий інститут ДВНЗ «Університет банківської справи»

СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ В УКРАЇНІ: ОЦІНКА СТАНУ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Проведено аналіз сучасного стану розвитку страхування життя в Україні, виділено основні тенденції та особливості функціонування довгострокового накопичувального компоненту страхування життя. Досліджено основні орієнтири страхування життя в світовому масштабі. Виділено причини, що стримують розвиток накопичувального страхування життя в Україні та запропоновано заходи щодо покращення стану в лайфовому сегменті страхового ринку.

Ключові слова: соціальний захист, страхування життя, корпоративне страхування життя, надходження страхових премій, страхові виплати, рівень виплат, накопичувальне страхування життя.

Tkachenko N.

LIFE INSURANCE IN UKRAINE: ASSESSMENT OF THE STATUS AND PROSPECTS

The current state of development of life insurance in Ukraine is analysed. Main trends and features of the long-term functioning of the accumulative component of life insurance are determined. The main landmarks of life insurance on a global scale are investigated. The reasons that hinder the development of life insurance in Ukraine are revealed. Measures to improve the state of life insurance segment of the insurance market are offered.

Keywords: social security, life insurance, corporate life insurance, receipt of insurance premiums, insurance payments, the level of payments, endowment life insurance

Ткаченко Н.В.

СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ В УКРАИНЕ: ОЦЕНКА СОСТОЯНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Проведен анализ современного состояния развития страхования жизни в Украине, выделены основные тенденции и особенности функционирования долгосрочного накопительного компонента страхования жизни. Исследованы основные ориентиры страхования жизни в мировом масштабе. Выделены причины, которые сдерживают развитие накопительного страхования жизни в Украине и предложены меры по улучшению состояния в лайфовом сегменте страхового рынка.

Ключевые слова: социальная защита, страхование жизни, корпоративное страхование жизни, поступление страховых премий, страховые выплаты, уровень выплат, накопительное страхование жизни.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Проблеми соціального характеру завжди знаходяться в центрі уваги наукової спільноти, оскільки їх невирішеність може призвести до негативних економічних та політичних наслідків. В сучасних умовах рівень соціального захисту населення формується на трьох складових: державному соціальному забезпеченні, корпоративному страхуванні працівників та індивідуальному страхуванні. Важливим елементом забезпечення соціальної стабільності в суспільстві виступає страхування життя, яке дозволяє успішно задовольняти потреби юридичних і фізичних осіб у забезпеченні стійких гарантій захисту своїх економічних інтересів, пов'язаних із здійсненням господарської

діяльності, збереженням досягнутого рівня добробуту та здоров'я населення. Окрім того не викликає сумнівів актуальність питання залучення інвестицій в економіку України. В даному аспекті основна увага приділяється саме внутрішнім джерелам інвестицій, одним із яких виступають страхові резерви із страхування життя.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Теоретичні основи та практичні аспекти розвитку страхування життя досліджували В. Базилевич [1], О. Гаманкова [2], О. Залєтов [3, 4], О. Козьменко [5] та ін. Проте і на сьогодні чимало питань у діяльності лайфових страховиків, у тому числі щодо активізації участі населення в страхуванні життя, підвищенні ефективності діяльності страховиків, виявленні факторів впливу на тенденції подальшого розвитку накопичувального страхування життя, залишаються невирішеними.

Ціллю статті є виявлення основних тенденцій розвитку страхування життя, обґрунтування проблем у практиці функціонування лайфових страховиків та окреслення можливих шляхів їх вирішення, спрямованих на розвиток цивілізованої системи довгострокового страхування життя в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Перш ніж розпочати аналітичне дослідження ринку страхування життя в Україні, зупинимося на з'ясуванні потреби в даному виді страхування та виявленні суб'єктного складу зацікавлених осіб у створенні умов для реалізації даного страхового інтересу. Активізація страхового інтересу, який є одним із принципів страхування життя [6, с. 261], обумовлюється багатьма чинниками, зокрема зниженням рівня життя родини через смерть годувальника, виходом на пенсію за віком чи інвалідності, можливістю виникнення додаткових витрат у зв'язку з навчанням дитини, тощо. Це створює об'єктивні передумови для наявності страхового інтересу в страхуванні життя на фоні зниження рівня державних соціальних гарантій. Звідси страховий інтерес мають потенційні страхувальники: будь-яка фізична особа у власному житті, роботодавець в житті своїх співробітників, одне із подружжя в житті іншого, родичі у житті дітей, партнери по бізнесу, кредитори у житті боржника та ін.

Не можна нівелювати роль і зацікавленість у розвитку страхування життя й іншого суб'єкту страхового ринку – страховика. Компанії зі страхування життя у всьому світі є потужними фінансовими інститутами, які акумулюючи на довгостроковій основі значні обсяги фінансових ресурсів шляхом організації надійного страхового захисту, перетворюють їх на важливий інвестиційний ресурс, який конче необхідний для економіки будь-якої країни. Разом з тим зниження попиту на страхові послуги із страхування життя негативно відбиватиметься на результативності діяльності страховиків та призводитиме до згортання окремих програм або ж взагалі до виходу із ринку.

Найбільшу ж зацікавленість в розвитку страхування життя має проявляти держава з декількох причин, по-перше, як було вже зазначено, страхування життя є джерелом довгострокових внутрішніх кредитних ресурсів, якими може розпоряджатися держава в інтересах підвищення соціально-економічного розвитку країни. По-друге, даний вид страхування дозволяє вирішувати проблеми соціального захисту в умовах нестачі державних соціальних гарантій та зменшення їх розміру. По-третє, ефективно функціонуючий ринок страхування життя призводить до створення нових робочих місць, що сприяє послабленню соціальної напруги в країні.

Сучасна ситуація на страховому ринку, в тому числі на ринку страхування життя, значно погіршилася. Звичайно послаблення загальних макроекономічних індикаторів, зниження економічної активності в цілому та стрімкий розвиток інфляційних і девальваційних процесів не могли не залишити свій відбиток на розвитку як страхового ринку в цілому, так і його сегменту – страхування життя. Так, в Україні кількість страхових компаній, які надають послуги із страхування життя на кінець 2014 року становила 57 одиниць, що складає 14,9% від усієї кількості страховиків.

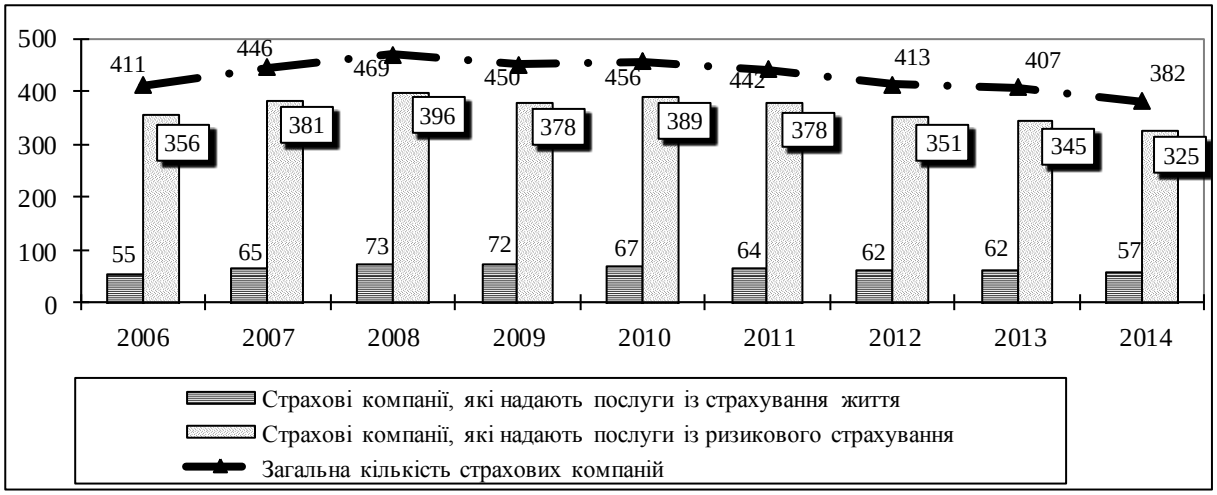


Рис. 1. Динаміка кількості страхових компаній на страховому ринку України впродовж 2006-2014 років, одиниць [7]

Варто зазначити, що за аналізований період, 2006-2014 роки, починаючи з 2006 року спостерігалася стабільна тенденція зростання кількості страхових компаній із страхування життя до 2009 року, яка змінилася зменшенням даного показника з 72 одиниць у 2009 році до 67 у 2010 році. Впродовж 2011-2013 років кількість страховиків залишалася приблизно однаковою, але за результатами 2014 року їх число зменшилось порівняно із попереднім роком на 5 одиниць. Таку ситуацію можна звичайно охарактеризувати по-різному: по-перше, зменшення кількості компаній свідчить про вихід з ринку окремих його учасників, і це може бути сигналом про погіршення справ на ньому; а по-друге, зважаючи на високий рівень концентрації на ринку страхування «Life», консолідація страховиків є цілком природним та необхідним процесом (табл. 1).

Таблиця 1

Концентрація на ринку страхування «Life» впродовж 2006-2014 років, % [7]

Перші (Top)	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Top 3	58,5	52,1	51,2	54,3	49,7	51,3	44,0	51,7	44,8
Top 10	90,1	86,4	83,3	80,9	83,7	87,1	90,4	90,9	91,2
Top 20	в/д*	в/д*	94,0	95,2	95,9	96,7	97,9	98,3	98,7
Top 50	в/д*	в/д*	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Top 100	в/д*	в/д*	–	–	–	–	–	–	–
Top 200	в/д*	в/д*	–	–	–	–	–	–	–
Всього по ринку	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

*Примітка: в/д – відсутні дані

Аналіз даних таблиці 1 свідчить, що рівень концентрації на страховому ринку за рівнем надходження страхових премій із страхування життя є досить високим. Так, можна констатувати, що незважаючи на значну кількість компаній, фактично на страховому ринку у 2014 році основну частку валових страхових премій (98,7%) акумулювали 20 страхових компаній із страхування життя, тобто 35,1% всіх life-страховиків.

Якщо проаналізувати період з 2006 року по 2014 рік, то спостерігаємо поступове зменшення, хоча й незначне, рівня концентрації на ринку страхування життя перших трьох страховиків: з 58,5% у 2006 році (максимальне значення за досліджуваний період) до 44,8% у 2014 році. Хоча обсяг акумульованих страхових премій першими

двадцятьма страховиками стабільно зростає з 94,0% у 2008 році до 98,7% у 2014 році. По ринку страхування життя Індекс Герфіндаля – Гіршмана (HHI) у 2014 році склав 1042,55, а у 2013 році – 1222,15; у 2006 році – 1465,99). Дані свідчать, що в лайфовому сегменті наявна помірна монополізація, оскільки 1000<HHI<1500. Можна спрогнозувати на майбутнє подальше скорочення кількості страхових компаній із різних причин: через припинення їх діяльності, злиття чи поглинання крупними гравцями.

Серйозним чинником, що засвідчує проблеми на страховому ринку є індикатор надходження валових страхових премій. За даними рисунку 2 спостерігається різке падіння даного показника за наслідками 2014 року (рис. 2).

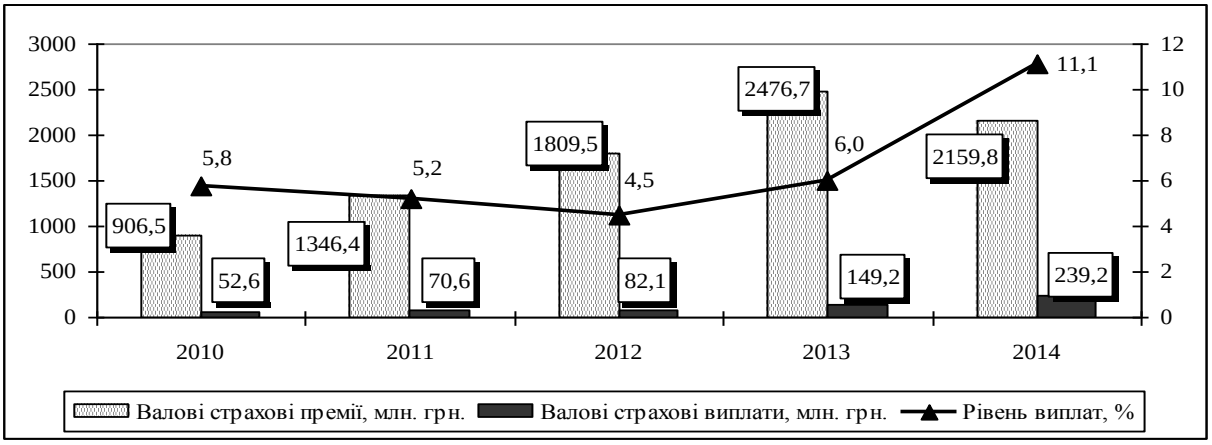


Рис. 2. Динаміка надходжень валових страхових премій, здійснених страхових виплат та рівня виплат із страхування життя впродовж 2010-2014 років [7]

Так, валові страхові платежі зі страхуванні життя за 2014 рік становили лише 2159,8 млн. грн., що на 12,8% менше, ніж за 2013 рік. Отже, тенденція постійного зростання надходжень страхових премій порівняно із попередніми роками, а саме: у 2011 році – на 48,5%; у 2012 році – на 34,4%; у 2013 році – на 36,9%, змінилася на зворотну у 2014 році. Негативним фактором є також те, що таке скорочення обсягу надходжень страхових премій відбувалося на фоні зростання страхових виплат, до речі темпи приросту останніх становили 60,3%.

Така поточна ситуація лайфовому сегменті страхового ринку пояснюється загальними негативними процесами, які спостерігаються в економічному житті країни, а саме: падіння платоспроможного попиту населення, зростання рівня безробіття, зниження економічної активності ринкових агентів, втрата страхового ринку АР Крим, бойові дії на Сході України та інші причини, що зумовили погіршення стану економіки країни. До того ж варто відмітити зниження рівня довіри до страхових компаній, зокрема, з огляду на випадки несвоєчасності та неповноти здійснення виплат за наслідками реалізації страхових випадків, а також враховуючи зростання рівня виплат через скорочення страхових премій на фоні зниження ліквідності активів страхових компаній, що унеможливлює забезпечення бажаного рівня їх фінансової стійкості. В цілому можна спрогнозувати поширення таких тенденцій і на 2015-2016 роки. Це пояснюється, насамперед, тим, що характерною рисою послуги із страхування життя є довгостроковий її характер (відповідного до Податкового Кодексу України мінімальний строк дії договорів страхування життя складає 5 років [8]), а сучасна економічна атмосфера, з огляду на макроекономічну невизначеність, не сприяє плануванню та придбанню послуг, які мають довгостроковий характер. Окрім того, варто зважати і враховувати той факт, що страхові послуги не є послугами першої необхідності, тому зацікавленість в них буде змінюватися пропорційно до зміни економічної ситуації в країні.

Падіння надходжень страхових премій із страхування життя у 2014 році спостерігалося на фоні зменшення кількості застрахованих фізичних осіб – стабільний тренд зростання даного показника починаючи з 2010 року (застрахованих 670576 осіб) змінився на протилежний у 2014 році, в якому кількість застрахованих фізичних осіб зменшилася до 1285243 осіб, що на 27,5% або на 486419 осіб менше проти відповідного періоду 2013 року (рис. 3).

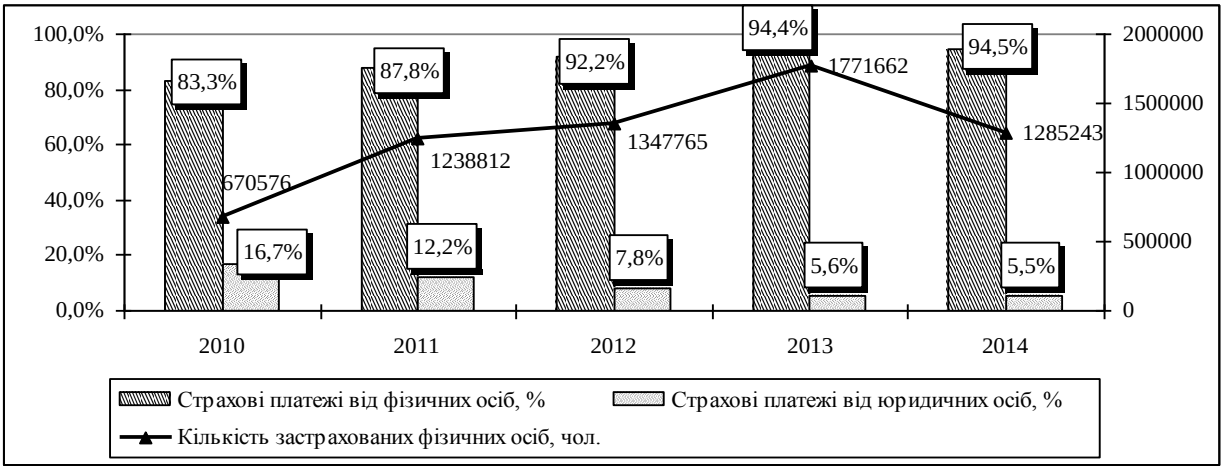


Рис. 3. Динаміка структури страхових платежів та кількості застрахованих фізичних осіб за страхуванням життя впродовж 2010-2014 рр. [7]

Така ситуація, насамперед, обумовлена погіршенням ситуації на ринку банкострахування, оскільки страхування життя є залежним від стану банківського сектору. Значну частку в обсязі страхових премій із страхування життя становили надходження за договорами страхування життя позичальників споживчих кредитів за договорами іпотечного та роздрібного кредитування. Але за підсумками 2014 року статистика є невтішною з даного напрямку, оскільки знизилася як кількість кредитних пропозицій з боку банківських установ, так і платоспроможний попит з боку потенційних позичальників. До того ж потрібно враховувати й можливість виникнення фінансових труднощів, зокрема у результаті зниження середнього обсягу заробітної плати, що унеможливлює сплату страхових платежів по чинних договорах, і в кінцевому підсумку призводить до припинення дії останніх. В окремих випадках страхувальники цілеспрямовано йдуть на розірвання договорів страхування життя з метою отримання викупних сум для подальшої їх конвертації в іноземну валюту. Це звичайно вплинуло на зростання страхових виплат, величина яких у 2014 році становила 239,2 млн. грн.

За даними рисунку 3 частка корпоративного страхування життя у страхових преміях є досить незначною, і складала 5,5% у 2014 році, – це найменший показник за період дослідження. У 2010 році показник частки корпоративного страхування в структурі страхування життя становив 16,7%, тобто відмічається тенденція до скорочення накопичувальних договорів корпоративного сегменту. Однією з основних причин такого становища є запровадження з квітня 2011 року практики нарахування єдиного соціального внеску на платежі, сплачені суб'єктами господарювання за договорами страхування життя. Отже, відбувається віднесення внесків за договорами довгострокового страхування життя до фонду оплати праці через їх кваліфікацію як виплати соціального характеру. Такі виплати є іноді невигідними для суб'єктів господарювання або не є можливим дотримання встановлених критеріїв для застосування понижуючої ставки єдиного соціального внеску. Отже, на фоні економічної нестабільності та зменшення рентабельності бізнесових операцій можна спрогнозувати подальше падіння інтересу в секторі корпоративного страхування.

Зважаючи на ті проблеми, які виникли в лайфовому сегменті страхового ринку, страховики намагаються адаптуватися до існуючих реалій, насамперед за рахунок акцентування уваги на розвитку ризикового страхування життя. Основною відмінністю останнього є відсутність накопичувальної складової. На жаль, досліджуючи стан страхування життя в Україні, не видається можливим виділити хоча б одну рису, властиву світовим ринкам. Зарубіжна практика провадження довгострокового страхування життя засвідчує, що даний вид страхування отримав широкого розповсюдження. Так, наприклад, в Німеччині на 100 осіб припадає 140 полісів накопичувального страхування життя, а в середньому по Європі – по два поліси на кожного. Ще більшу популярність має страховий захист життя в США та Канаді, в яких даною страховою послугою користується близько 90% населення. Стосовно України, то точних немає, але за підрахунками спеціалістів страхових компаній цей показник складає лише декілька процентів.

Розвиток страхування життя в світовому масштабі демонструє доволі гарні тенденції. Так, надходження страхових премій зі страхування життя в 2014 році зросло на 4,3% порівняно із попереднім роком. Така тенденція звичайно є позитивною, зважаючи на зниження у 2013 році на 1,8% даного показника порівняно із 2012 роком, хоча варто відмітити досить помітні відмінності між різними регіонами та країнами (рис. 4).

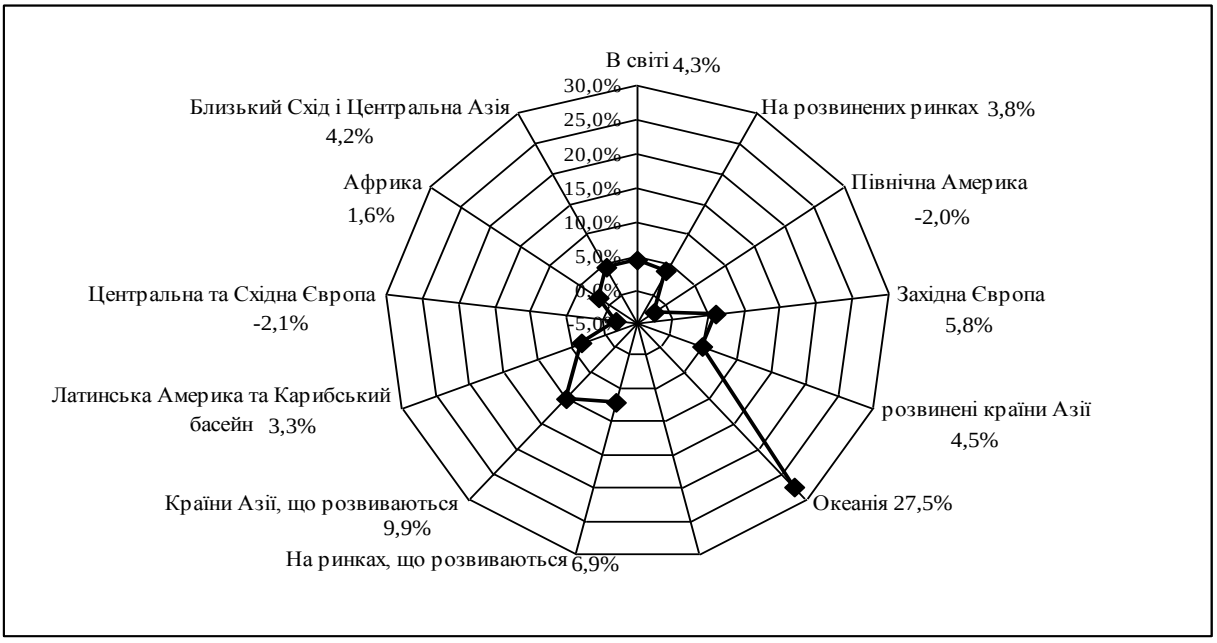


Рис. 4. Темпи зростання надходжень страхових премій за 2014-2013 роки у світовому масштабі, % [9, с. 8, 34]

За даними рисунку 4 в цілому на розвинених ринках зростання страхування життя склало 3,8%, а на ринках, що розвиваються, ще більше – 6,9%. Так, найбільше зростання відмічається в Океанії (27,5%), країнах Азії, що розвиваються (9,9%) та розвинених країнах Азії (4,5%). Водночас падіння рівня страхових надходжень впродовж 2014 року спостерігається у північній Америці (2,0%), Центральній та Східній Європі (2,1%). До речі стосовно останнього, то варто зазначити, що вплив, зокрема, загальної геополітичної напруги не міг не позначитися на даному показникові.

На 2015 рік прогнозується подальше зростання страхового захисту із страхування життя у світовому масштабі, зокрема відчутне прискорення припускається на ринках, що розвиваються [9, с. 9]. У розвинених країнах Азії та Океанії очікується подальше зміцнення стійкої тенденції до зростання лайфового страхування. У Північній Америці

зростання обсягів страхування життя призведе до поліпшення ринку праці та зміцнення економіки, але таке зростання буде нижчим від тренду останніх років. В Азії та Океанії премії, як очікуються, матимуть стійку тенденцію до зростання. На ринках, що розвиваються, стійкі високі показники засвідчують країни Азії, що розвиваються, головним чином за рахунок Китаю, та прискорення темпів зростання в інших регіонах, зокрема, Латинської Америки. У Китаї як результат стимулювання уряду щодо збільшення проникнення страхування, зокрема медичного і пенсійного, буде підтримуватися безперервне зростання страхового бізнесу в цілому. У Латинській Америці підвищення обсягу надходження страхових премій спостерігатиметься у всіх частинах регіону, окрім Мексики. Прогнозується, що у 2015 році серед країн Центрально-Східної Європи очікується пожвавлення страхового захисту у Польщі, на частку якої припадає половина премій страхування життя регіону.

Всього премії зі страхування життя на розвинених ринках в 2014 році зросли на 3,8%, випереджаючи зростання ВВП і збільшуючи рівень проникнення страхування. Так, у 9 з 17 страхових ринків (табл. 2) темпи приросту страхових премій з лайфового страхування життя випереджають економічне зростання.

Таблиця 2

Темпи приросту премій із страхування життя, ВВП та рівень проникнення страхування на окремих ринках за 2014 рік, % [9, с. 38, 43]

Страхові ринки	Темпи приросту страхових премій	Темпи приросту ВВП	Рівень проникнення страхування
США	-0,9%	2,4%	3,0%
Канада	-1,6%	2,5%	2,9%
Панама	1,4%	6,8%	0,7%
Коста Ріка	2,1%	3,5%	0,3%
Великобританія	7,4%	2,6%	8,0%
Франція	7,2%	0,4%	5,9%
Італія	23,1%	-0,4%	6,5%
Німеччина	3,3%	1,6%	6,7%
Ірландія	7,1%	4,8%	5,8%
Нідерланди	-9,9%	0,8%	2,5%
Австрія	4,0%	0,4%	2,1%
Польща	-11,0%	3,3%	1,3%
Греція	11,5%	0,7%	1,0%
Туреччина	-16,2%	2,7%	0,2%
Україна	-41,4%	-8,0%	0,1%
Китай	15,4%	7,4%	1,7%
Північна Корея	11,0%	3,4%	7,2%

На основі проведеного аналізу варто зазначити, що основними «больовими точками» страхування життя та причинами, що стримують його розвиток є:

1) розвиток інфляційних процесів, за яких дотримується умова: чим вищий рівень інфляції, тим менший інтерес у страхувальників до довгострокових видів страхування. Так, за 2014 рік національна валюта знецінилася вдвічі;

2) податкові перешкоди, в результаті яких згортаються програми корпоративного страхування життя у зв'язку з відсутністю зацікавленості роботодавців у здійсненні відрахувань на страхування своїх працівників;

3) низька страхова культура та зниження довіри страхувальників до самої ідеї довгострокового страхування, зокрема через погіршення фінансової стійкості страхових компаній. За межами фінансової системи, тобто на «руках у населення» знаходиться більше 50 млрд. дол. [10]. А розвиток індивідуального страхування життя, особливо накопичувальних програм сприятиме поступовому поверненню коштів населення, в тому числі і їх тіньової частини в економіку;

4) відсутність інструментів, що забезпечують гарантовані умови надійності інвестування страховиком страхових резервів, насамперед, в частині їх поверненості та обумовленої дохідності;

5) нестабільність фінансово-економічної ситуації в країні та дефіцит фінансових ресурсів у суб'єктів господарювання;

6) зростання рівня безробіття та зниження платоспроможності населення. Так, за даними Міністерства соціальної політики України, прожитковий мінімум в Україні станом на червень 2014 року складав 2466 грн., в той час як мінімальна зарплата і пенсія удвічі менша – 1218 та 949 грн. відповідно [11];

7) зростання рівня бідності українців з 22,1% у 2013 році до 33% у 2014 році, при цьому цільовий орієнтир даного індикатора складає 7% [12].

Розвиток цивілізованої системи довгострокового страхування життя дозволить отримати довіру населення й залучити значний обсяг фінансових ресурсів, покращити інвестиційний клімат в країні та створити додаткові соціальні гарантії. В результаті буде отриманий ряд вигід як для населення, так і для держави та страховиків: розвиток додаткового пенсійного забезпечення, поява додаткових соціальних гарантій, виникнення додаткового джерела доходу, зменшення витратної частини державного бюджету, можливість залучення довгострокових інвестиційних ресурсів, створення соціальної стабільності в суспільстві, тощо.

Висновки. Необхідними передумовами для розвитку довгострокового страхування життя є стабілізація політичної та соціально-економічної ситуації в країні. Тому сьогодні не найбільш вдалий час для оцінки перспектив розвитку страхування життя в Україні, оскільки загострення структурних проблем, стрімкий розвиток інфляційних і девальваційних процесів, дестабілізація банківської системи, зниження платоспроможності суб'єктів господарювання та фінансове зубожіння населення, послаблення довіри потенційних споживачів як до фінансових послуг в цілому, так і до страхових, зокрема, та інші фактори негативно вплинули на розвиток страхування життя в Україні та спровокували фактично його стагнацію. Український ринок страхування життя за багатьма індикаторами значно поступається не лише економічно розвиненим країнам, а й країнам СНД. Безумовно, для подальшого розвитку страхування життя в Україні потрібна узгодженість і об'єднання зусиль теоретиків, практиків страхового бізнесу та регуляторних органів. Разом з тим, варто приділяти серйозну увагу подальшій розробці заходів, що спрямовані на відновлення страхування житті в країні, оскільки світова практика переконливо засвідчує, що страхування життя залишається потужним механізмом страхового захисту населення та до того ж демонструє постійне зростання його обсягів. Створення ж економічно сприятливих умов для функціонування страхування життя слугуватиме поштовхом до покращення рівня пенсійного захисту в Україні шляхом перекладання частини функцій держави з пенсійного забезпечення на страхові компанії.

Список використаних джерел:

1. Страхування : Підручник / За ред. В.Д. Базилевича. – К. : Знання, 2008. – 1019 с.
2. Гаманкова О.О. Ринок страхових послуг України: теорія, методологія, практика : монографія / О.О. Гаманкова. – К. : КНЕУ, 2009. – 283 с.
3. Залєтов О.М. Убезпечення життя: Монографія / О.М. Залєтов. – К.: Міжнародна агенція «БІЗОН», 2006. – 688 с.
4. Залєтов О.М. Страхові послуги населенню України в умовах економічної кризи: стан та перспективи / О.М. Залєтов // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – 2010. – №120. – С. 4–7.
5. Страховий і перестраховий ринки в епоху глобалізації : монографія / Козьменко О.В., Козьменко С.М., Васильєва Т.А. та ін. – Суми : Університетська книга, 2011. – 388 с.
6. Ткаченко Н.В. Формування потужного клієнтського капіталу як результат стабільності договорів страхування життя / Н.В. Ткаченко // Економічні науки. Серія «Облік і фінанси» : Збірник наукових праць. Луцький національний технічний університет. – Випуск 11 (41). – Ч. 1. – Редкол.: відп. ред. д.е.н., професор Герасимчук З. В. – Луцьк, 2014. – С. 257–272.
7. Інформація про стан і розвиток страхового ринку України [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://nfp.gov.ua/content/informaciya-pro-stan-i-rozvitok.html
8. Податковий Кодекс України від 2 грудня 2010 року №2755-VI [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua.
9. World insurance in 2014: back to life // Swiss Re. – №4. – 2015. – P. 8-9, 34, 38, 43.
10. Коты из мешка // Бизнес. – 2015. – №1-2. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.business.ua.

11. Офіційний сайт міністерства соціальної політики України [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.mlsp.gov.ua.
12. Уровень бедности в Украине в 2015 году может достичь 33% – доклад [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: // http://interfax.com.ua/news/economic/ 276187.html.

УДК 631.16:336.221.24
Трусова Н.В., к.е.н., доцент
Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЯК СИСТЕМИ В УПРАВЛІННІ ФІНАНСАМИ ПІДПРИЄМСТВ

У результаті дослідження обґрунтовано, що система фінансового потенціалу пов'язана, передусім, із становленням, формуванням та розвитком зовнішнього середовища. Доведено особливу роль фінансового потенціалу, оскільки існування множинності конкуренції неможливе без акумуляції та перерозподілу фінансових ресурсів, ефективного їх використання, належного забезпечення джерелами фінансування. Рекомендовано здійснювати управління фінансами підприємств через систему фінансового потенціалу, яка демонструє динаміку змін зовнішнього середовища, через програму бюджетної фінансової підтримки вітчизняного товаровиробника, стабілізацію монетарної політики НБУ, формування курсу національної валюти, кредитних ставок, що в умовах спаду активності банківського кредитування може суттєво зменшити обсяги фінансування суб'єктів господарювання.
Ключеві слова: фінансові ресурси, фінансовий потенціал, фінансова діяльність, сільське господарство, підприємство, держава.

Trusova N.

ECONOMIC ESSENCE OF FINANCIAL POTENTIAL AS THE SYSTEM IN MANAGEMENT FINANCES ENTERPRISES

The study proved that the system of financial potential is associated primarily with the emergence, formation and development of the environment. We prove the special role of the financial potential, since the existence of a multiplicity of competition is not possible without the accumulation and redistribution of financial resources, their effective use, ensuring proper funding sources. It is recommended to carry out the financial management of enterprises through the financial capacity, which shows the dynamics of changes in the environment, through the program of budgetary financial support to domestic producers, the stabilization of the monetary policy of the NBU, the formation of the national currency, interest rates, a downturn in bank lending activity can significantly reduce the amount of funding entities.
Keywords: financial resources, financial potential, finance, agriculture, enterprise, state.

Трусова Н.В.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ФИНАНСОВОГО ПОТЕНЦИАЛА КАК СИСТЕМЫ В УПРАВЛЕНИИ ФИНАНСАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В результате исследования обосновано, что система финансового потенциала связана, прежде всего, с становлением, формированием и развитием внешней среды. Доказано особую роль финансового потенциала, поскольку существование множественности конкуренции невозможно без аккумуляции и перераспределения финансовых ресурсов, эффективного их использования, надлежащего обеспечения источниками финансирования. Рекомендовано осуществлять управление финансами предприятий через систему финансового потенциала, которая демонстрирует динамику изменений внешней среды, через программу бюджетной финансовой поддержки отечественного товаропроизводителя, стабилизацию монетарной политики НБУ, формирование курса национальной валюты, кредитных ставок, что в условиях спада активности банковского кредитования может существенно уменьшить объемы финансирования субъектов хозяйствования.
Ключевые слова: финансовые ресурсы, финансовый потенциал, финансовая деятельность, сельское хозяйство, предприятие, государство.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими

науковими та практичними завданнями. Нагальність формування фінансового потенціалу, як системи, обумовлена потребою у зменшенні резонансного ефекту між внутрішніми кризовими процесами та наслідками фінансової глобалізації. Наразі вітчизняна економічна думка знаходить все більше застережень минулій практиці «стресових» реформ, які за оцінкою міжнародних фінансових організацій зневільовані власною моделлю трансформаційного процесу і прогнозних розрахунків наслідків розриву економічних зв'язків і втрати фінансової незалежності. Значущість системи фінансового потенціалу в контексті державної аграрної політики та наукових досліджень, обумовлена розширенням і ускладненням фінансування країни, посиленим впливом цієї системи на економічне зростання. Водночас на тлі зазначених процесів простежується нестабільність фінансового розвитку та розгортання фінансових криз глобального характеру. Це привертає увагу наукової спільноти до фінансового потенціалу, який мобілізує реальні та приховані фінансові можливості, відіграє визначальну роль у забезпеченні стабільності та збалансованості функціонування економіки.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Значний внесок у розробку теоретико-методологічних основ формування системи фінансового потенціалу зробили видатні вчені О. Барановський, І. Бланк, О. Василик, В. Геєць, М. Дем'яненко, К. Іоненко, В. Боронос, М. Єрмошенко, Є. Єрмакова, С. Зенченко, І. Зятковський, П. Стецюк, І. Чуницька, С. Шумська, В. Яковлєв та ін. Їхні фундаментальні ідеї, концепції, висновки та пропозиції збагатили економічну науку, сформували базис, окреслили орієнтири сучасних поглядів на проблему дослідження та визначили вектори подальшого її вивчення. Однак, узагальнення й аналіз опублікованих робіт дозволили зробити висновок про те, що фінансовий потенціал як система управління фінансами підприємств, яка впливає на організацію, форми та результати діяльності не має індивідуальних особливостей по відношенню до конкретного підприємства. До того ж переважає варіативно-фрагментарний підхід до визначення фінансового потенціалу як системи регулювання фінансової діяльності підприємств, на яку можна впливати лише через комунікативні зв'язки.

Цілі статті. Метою дослідження є розгляд теоретичних положень такої важливої багатогранної й складної категорії як «фінансовий потенціал», точне визначення якої дасть змогу узгодити вартісні елементи його системи в управління фінансами підприємств під впливом зовнішнього середовища.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Увага до фінансового потенціалу є невипадковою, оскільки у процесі реструктуризації економічних відносин беруть участь учасники всіх рівнів (держава, підприємства, домогосподарства тощо), що потребує забезпечення обсягами фінансових ресурсів. Фінансовий потенціал характеризує можливості залучення ресурсів для фінансування майбутньої діяльності і визначення стратегічних напрямків розвитку суб'єктів господарювання. З позиції здатності (можливості) лаконічне визначення фінансового потенціалу сформульовано І.І. Чуницькою «як здатність суб'єкта господарювання до залучення та ефективного використання фінансових ресурсів з метою забезпечення економічного розвитку» [9, с. 14]. П.В. Олєйнік порівняно з І.І.Чуницькою у своєму визначенні розширює коло суб'єктів до держави, його ланок, у тому числі економіки, її комплексів, галузей і підприємств [7, с. 14]. Згідно С.С. Шумської фінансовий потенціал визначає «здатність до оптимізації фінансової системи суб'єкта із залучення та використання фінансових ресурсів» [10, с. 62]. На нашу думку, відносини між фінансовим потенціалом і фінансовими ресурсами варто розглядати з позиції їх взаємного впливу і тим самим пов'язуючи між собою усі елементи фінансової системи.

Ми поділяємо думку вчених стосовно того, що фінансовий потенціал являє собою процес ефективного використання фінансових ресурсів [4, с. 8], комплекс діагностичних, інструментальних та контрольних заходів фінансового характеру, забезпечує ефективність фінансової діяльності суб'єктів господарювання та мінімізує вплив зовнішнього та внутрішнього середовища [5, с. 35; 6]. Це має чітке і логічне пояснення,

оскільки дефіцит фінансових ресурсів спричиняє: недофінансування потреб у сфері матеріального виробництва; використання коштів не за призначенням; значні розміри боргів та проблеми з їх обслуговуванням; невисокий рівень капіталізації банківської системи; зростання відсоткових ставок за користування короткостроковими кредитами; зменшення обсягів довгострокового банківського кредитування; зростання інфляції та різкі зміни курсу національної валюти; відплив фінансових активів за кордон; викривлення у звітності і можливі фінансові махінації.

З позиції ідентифікації та створення спектра фінансових можливостей, структуризації та побудови певних організаційних форм, стабільного розвитку та ефективного відтворення, фінансовий потенціал суб'єкта господарювання за позицією Н.О. Гнип, думку якої ми поділяємо, уже сам по собі передбачає функціональне навантаження на суб'єкт і визначається «сукупністю фінансових інструментів, що запобігають негативному впливу факторів розвитку суб'єкта і забезпеченню конкурентних переваг на ринку» [3, с. 11-12]. При цьому об'єктами фінансового потенціалу визначається внутрішній фінансовий потенціал (валові накопичення, дохідність, джерела грошових надходжень, активи) та зовнішній фінансовий потенціал (інвестори, фінансові інститути, страхові компанії тощо). Таким чином, багатогранність категорії фінансового потенціалу, безумовно, свідчить про здатність до економічного розвитку суб'єкта господарювання, що ототожнюється із загальною сукупністю фінансових ресурсів і вказує на наявність у них статичного характеру. Для приведення цих ресурсів у динамічний стан необхідна рушійна сила – фінансовий потенціал.

Для вирішення завдань нашого дослідження, визначено авторську інтерпретація сутності фінансового потенціалу, як економічної категорії. Вважаємо, що фінансовий потенціал – це сукупність фінансових ресурсів здатних виконувати дії з мобілізації фінансових можливостей суб'єкта та забезпечувати умови його функціонування. З позиції забезпечення ефективної діяльності суб'єкта, фінансовий потенціал розглядається як індикатор фінансової стабільності, який визначає здатність до залучення, формування та використання фінансових ресурсів і уособлює в собі фінансові відносини, функціональні взаємозв'язки та можливості збереження параметрів прибуткової діяльності адаптованих до структурних змін зовнішнього і внутрішнього середовища.

Згідно системного підходу, фінансовий потенціал структурно являє собою систему взаємопов'язаних елементів за певних параметрів виходу і входу фінансових ресурсів: параметри виходу – це власні фінансові ресурси, які визначають, з якими показниками якості (ліквідності), з якими витратами, за якою ціною, у які терміни вони мають бути реалізовані. Параметри «входу» визначають потребу у фінансуванні внутрішніх процесів суб'єкта господарювання. Зворотний комунікаційний зв'язок між постачальниками фінансових ресурсів (входом), клієнтами на власні фінансові ресурси (виходом), зовнішнім і внутрішнім середовищем та суб'єктом господарювання за сукупним обсягом фінансових ресурсів, забезпечує формування системи фінансового потенціалу спрямовану на цільові параметри прибуткової діяльності суб'єкта [1; 2].

Структурно система фінансового потенціалу згідно ринкового підходу, орієнтована на задоволення споживача власними фінансовими ресурсами. Це означає, що система має ґрунтуватися на аналізі та прогнозуванні потреби у фінансових ресурсах та їх джерел формування, фінансовій спроможності та конкурентних перевагах суб'єкта. За ринкового підходу пріоритетами вибору елементів системи фінансового потенціалу є: якісні характеристики фінансових ресурсів (виходу системи) відповідно до потреб споживачів; акумулювання власних фінансових ресурсів за рахунок скорочення обсягу залучених ресурсів, та як наслідок, зменшення витрат на покриття фінансових зобов'язань, підвищення ліквідності [8]. Таким чином, основні елементи, що забезпечують формування системи фінансового потенціалу є результатом спільних зусиль щодо реалізації фінансових можливостей, які при взаємодії може бути виражені фінансовим результатом, що залишається в розпорядженні суб'єкта. При цьому основною особливістю фінансового потенціалу, як системи, що уособлює в собі залучення, формування та використання

фінансових ресурсів є те, що вони повинні мати кращу спроможність, ніж інші види ресурсів, забезпечувати зберігання їх вартості.

В економічному обороті суб'єктів господарювання, за їх нормального функціонування, задіяна велика кількість різноманітних активів. Рівень ліквідності кожного з цих активів залежить від багатьох факторів. Тому система фінансовий потенціал в різних проміжках часу може мати й різні кількісні параметри (індикатори) фінансових ресурсів та їх джерел. Специфікою системи фінансового потенціалу є те, що залучення, формування та використання фінансових ресурсів, пов'язано з багаточисельними ризиками, які є об'єктивним атрибутом суб'єкта господарювання у процесі його фінансової діяльності.

Так, обов'язковим атрибутом діяльності суб'єкта є наявність боргових фінансових зобов'язань перед інвесторами, кредиторами, власниками, яка передбачає необхідність у визначені терміни погашення цих зобов'язань. За відсутності можливості погашення боргових зобов'язань суб'єкт може бути змушеним припинити своє функціонування, або навіть буде ліквідованим. При цьому погашення боргових зобов'язань суб'єкта здійснюється в різних формах. Це може бути переуступка прав, взаємозаліку, передачі майна тощо. Але у переважній більшості випадків інвестори, кредитори та власники вимагають виконання боргових зобов'язань суб'єкта на еквівалентній та нееквівалентній основі. Отже, економічна сутність фінансового потенціалу з позиції забезпечення ефективної діяльності суб'єкта та визначення його як системи в управлінні фінансами створює можливості для об'єктивного аналізу, прогнозування обсягу фінансових результатів з метою віднаходження джерел формування фінансових ресурсів.

Для формування системи фінансового потенціалу особливе значення має спрямованість та можливість його дії на конкретні об'єкти. На рис.1 відображено місце та роль системи фінансового потенціалу в управлінні фінансами суб'єкта господарювання, що під дією факторів зовнішнього і внутрішнього середовища обумовлюють кумулятивну здатність фінансових ресурсів, використовувати свої можливості для підвищення економічного розвитку підприємства у теперішньому часі та на перспективу.

Метою формування системи фінансового потенціалу ніколи не буде залучення фінансових ресурсів лише для простого відтворення. Оскільки система фінансового потенціалу суб'єкта об'єктивно знаходяться в динаміці, значна частка фінансових ресурсів постійно спрямовується в кругообіг операційного-інвестиційного ланцюга, через рух фінансових потоків, зміну його складових, форм відносин та середовища, змінюючись з грошової на матеріальну, з матеріальної на фінансову форму і навпаки. Здатність авансувати фінансові ресурси в операційно-інвестиційний цикл (запаси, обладнання, тобто в матеріальні оборотні й основні засоби), трансформуючи їх у власні ресурси (дохід, дебіторську заборгованість, фінансові інвестиції), система фінансового потенціалу забезпечує безперервність та стабільність руху фінансових потоків. Практично власні фінансові ресурси – це той єдиний елемент системи фінансового потенціалу, з мінімальним фінансовим лагом, мобілізує резерви необхідні для стабілізації фінансової діяльності суб'єкта.

Відповідно, як і всі функціональні системи, система фінансового потенціалу суб'єкта підлегла головній меті – забезпеченню зростання ринкової вартості підприємства. Дана система підтримується власною головною цільовою постановою – забезпечення фінансових передумов діяльності сільськогосподарських підприємств в поточному і довгостроковому періодах. Власники ще до створення підприємства розраховують необхідні обсяги реальних і можливих фінансових ресурсів, розмір яких визначається із врахуванням багатофакторності системи, основними з яких є: дестабілізація фінансово-кредитної системи, виникнення та поглиблення інфляційних процесів, що формуються під впливом поточних рахунків, фінансового ринку, банківського кредитування, трансформації кон'юнктури ринку сільськогосподарського виробництва, законодавчі вимоги щодо встановлення мінімального розміру капіталу.

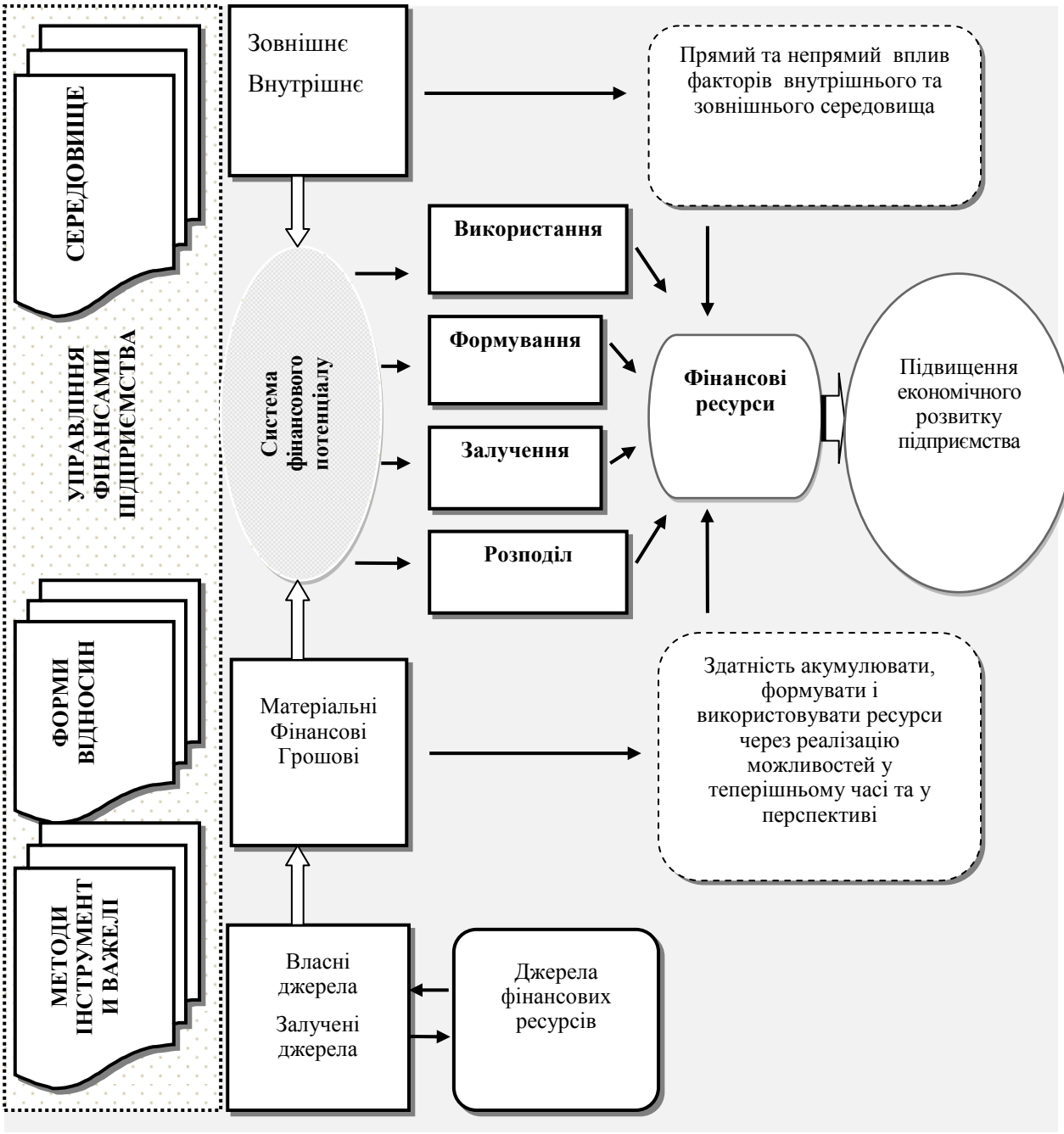


Рис. 1. Система фінансового потенціалу в управлінні фінансами підприємства
Джерело: власна розробка автора

Висновки. Таким чином, розвиток нової теорії динамічних здатностей, знаходиться на ранній стадії розробки, вона найбільшою мірою визначає джерела стійких конкурентних переваг за рахунок фінансових важелів в умовах динамічного бізнес-середовища, що певним чином впливає на управління фінансами підприємства. Це спонукає до нового розуміння моделі формування системи фінансового потенціалу підприємства, де метою останнього вважається нарощення його ринкової вартості, за рахунок формування джерел фінансових ресурсів, забезпечуючи параметри структури фінансування суб'єкта та його прибутковість. Враховуючи вищезазначене, вважаємо, що розкриття сутності фінансового потенціалу, як системи, важливе не лише з позицій активізації можливостей його дії, але і якісних характеристик для забезпечення ефективної діяльності суб'єкта господарювання. Для окреслення складу фінансового потенціалу

підприємства використовується вказівка на характер його походження та процес формування системи, що передбачає створення його структурних компонентів таким чином, щоб результат їх взаємодії виступав фактором успіху при досягненні стратегічних, тактичних і оперативних цілей діяльності суб'єкта.

Список використаних джерел:

1. Булатова Ю. И. Формирование финансового потенциала инвестиционной деятельности субъекта Российской Федерации [Текст]: автореф. дис. канд. Экон. наук: 08.00.10 / Ю. И. Булатова // Оренбург, 2011 - 21 с.

2. Возняк Г.В. Фінансовий потенціал регіону та проблеми його оцінки [Електронний ресурс] / Г.В. Возняк // Режим доступу: http://www.rusnauka.com/15_APSN_2010/Economics/66671.doc.htm

3. Гнип Н.О. Формування фінансового потенціалу підприємства за джерелами фінансування / Н.О. Гнип // Всеукраїнський науково-виробничий журнал Інноваційна економіка. – 2011. – №5. - С. 270 – 274.

4. Иванов В. В., Кусакин С. П. Подходы к разработке механизмов управления финансовыми потоками предприятия // Логинфо. – 2001. – № 11. – ноябрь. – С. 18–19.

5. Карлін М. І. Фінансова система України: навч. посіб. / М. І. Карлін. – К.: Знання, 2007. – 324 с.

6. Ковалев В.В., Ковалев Вит. В. Финансы организаций (предприятий): [учеб.] / В. В. Ковалев, Вит. В. Ковалев. – М.: Велби, Проспект, 2006. – 352 с.

7. Олейник П.В. Формирование финансового потенциала инвестирования экономики региона [Текст] автореф. дис. канд. экон. наук / П.В. Олейник // Москва, – 2009. – 19 с.

8. Свірський В. Фінансовий потенціал: теоретико-концептуальні засади [Текст] / В. Свірський // Світ фінансів. – 2007. – № 4 (13). – С. 43-51.

9. Чуницька І. І. Бюджетно-податкові важелі формування фінансового потенціалу держави [Текст]: автореферат дис. … кандидата економічних наук / І. І. Чуницька // Податкова академія України. – Ірпінь, 2009. – 18 с.

10. Шумська С. С. Фінансовий потенціал України: методологія визначення та оцінки/ С. С. Шумська // Фінанси України. – 2007. – № 5. – С.55-65

Рецензент д.е.н., професор Синяєва Л.В.

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ І АУДИТ

УДК 657.37: 378.4/.6
Амбарчян В.С., к.е.н.
Київський національний університет технологій та дизайну

СТРУКТУРА ФІНАНСОВОЇ ТА БЮДЖЕТНОЇ ЗВІТНОСТІ ВНЗ: ВІТЧИЗНЯНІ ПРАВИЛА І ЗАРУБІЖНІ СТАНДАРТИ СКЛАДАННЯ ТА ПОДАННЯ

Стаття присвячена дослідженню шляхів підвищення інформативності звітності університетів України для надання користувачам можливості оцінити ефективність їх діяльності та затвердження демократичного принципу доступу до публічної інформації. Розглянуто правила складання фінансової та бюджетної звітності вітчизняних ВНЗ, досліджено та проаналізовано рекомендації до структури звітності університетів США та Великобританії. Проведено порівняння стандартів складання фінансової та бюджетної звітності вищезазначених країн. Визначено напрями вдосконалення змісту звітності вітчизняних ВНЗ.
Ключові слова: звітність ВНЗ, фінансові звіти, бюджетні звіти, децентралізація.

Ambarchian V.

THE STRUCTURE OF FINANCIAL AND BUDGETARY REPORTS OF THE HIGHER EDUCATIONAL INSTITUTIONS: DOMESTIC RULES AND FOREIGN STANDARDS OF PREPARATION AND PRESENTATION

The article is dedicated to the ways of informational content improvement of Ukrainian university reports in order to provide the users with the ability of its activity efficiency assessment and to approve democratic principle of public information disclosure. The rules of preparation of domestic universities financial and budgetary statements are considered as well as recommendations for the structure of the USA and the Great Britain reports are researched and analyzed. The standards of financial and budgetary report preparation of the determined above countries are compared. The author suggests the improvement of the content of domestic university reports.
Keywords: higher educational institution reports, financial statements, budgetary statements, decentralization.

Амбарчян В.С.

СТРУКТУРА ФИНАНСОВОЙ И БЮДЖЕТНОЙ ОТЧЕТНОСТИ ВУЗ: ОТЕЧЕСТВЕННЫЕ ПРАВИЛА И ЗАРУБЕЖНЫЕ СТАНДАРТЫ СКЛАДЫВАНИЯ И ПОДАЧИ

Статья посвящена исследованию способов повышения информативности отчетности университетов Украины с целью предоставления пользователям возможности оценить эффективность их деятельности и утверждения демократического принципа доступа к публичной информации. Рассмотрены правила складывания финансовой и бюджетной отчетности отечественных ВУЗ, исследовано и проанализировано рекомендации к структуре отчетности университетов США и Великобритании. Проведено сравнение стандартов складывания финансовой и бюджетной отчетности вышеперечисленных стран. Определены направления усовершенствования содержания отчетности отечественных университетов.
Ключевые слова: отчетность ВУЗ, финансовые отчеты, бюджетне отчеты, децентрализация.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими і практичними завданнями. Державні вищі навчальні заклади України

класифікуються як бюджетні установи та функціонують за рахунок бюджетних коштів загального та спеціального фондів. Використання бюджетних коштів визначає необхідність звітування перед розпорядниками вищого рівня та органами казначейства про відповідність фактичних доходів та видатків запланованим сумам. Складені звіти подаються до органів казначейства, проте залишаються недоступними для користувачів облікової інформації – платників податків, що прагнуть отримувати достовірну інформацію про результати діяльності ВНЗ та ефективність витрачання бюджетних коштів. Зі зміною вектору політичного, економічного та соціокультурного розвитку в бік європейських демократичних цінностей пріоритетним фактором реалізації поставлених цілей є знищення корупції на всіх рівнях управління та в усіх сферах господарювання. Викорінення корупційної складової можливе за однієї умови – повного та всебічного розкриття інформації про процес та результати діяльності органів управління, обсяги отриманих та витрачених коштів, доцільність та законність таких витрат. Необхідний обсяг інформації повинен подаватися у пакеті звітності кожного розпорядника бюджетних коштів. Актуальність дослідження визначається необхідністю пошуку шляхів підвищення репрезентативності звітності бюджетних установ, що дозволятиме користувачам отримувати обсяг інформації, достатній для здійснення контролю за доцільністю витрачання бюджетних коштів та отримання доказів для притягнення до відповідальності винних у розкраданні коштів осіб.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Питання структури та правил складання звітності бюджетними установами досліджувалося в працях вітчизняних науковців – С.В. Свірко [1], Т.І. Єфіменко, С.О. Левицької, Л.Г. Ловінської [2], та в роботах зарубіжних вчених – Р. Дж. Фрімана, К. Д. Шоулдерса, Г. С. Елісона, Дж. Р. Сміта [3], С. Райан, Дж. Гасрі, Р. Дейя [4]. Проте роботи більшості авторів присвячені дослідженню проблем складання та подання звітності бюджетними установами загалом, без деталізації за сферами господарювання. Проблеми вдосконалення структури звітності ВНЗ не ставали раніше предметом дослідження в наукових працях, що і визначає актуальність обраної теми.

Цілі статті. Цілі дослідження полягають в аналізі та порівнянні вітчизняних і зарубіжних правил складання та подання фінансових звітів, визначенні напрямів вдосконалення інформативної наповненості пакету звітності ВНЗ України, що забезпечить підвищення кількісних та якісних властивостей облікової інформації для прийняття рішень внутрішніми і зовнішніми користувачами.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Політика публічності інформації щодо результатів діяльності бюджетних установ в сфері освіти почала реалізовуватися через внесення змін до Закону України «Про вищу освіту», що стосуються зобов'язання закладів освіти обов'язково оприлюднювати інформацію про процес та результати прийняття рішень та провадження освітньої діяльності на офіційних веб-сторінках [5, ст. 79]. Детальний перелік такої інформації представлений в Наказі №166 Міністерства освіти і науки України «Деякі питання оприлюднення інформації про діяльність вищих навчальних закладів» [6]. До складу фінансової інформації, що має бути представлена у відкритому доступі, включено інформацію про використання бюджетних коштів та фінансовий звіт про діяльність ВНЗ.

Таким чином, із законодавчим затвердженням вимоги публічного розкриття даних про результати діяльності ВНЗ постає питання про достатність інформації, що подається у фінансових та бюджетних звітах. Для оцінки якісних та кількісних властивостей облікової інформації фінансових та бюджетних звітів вітчизняних ВНЗ

доцільним є порівняння правил складання звітності університетами України зі стандартами звітування університетів країн Західної цивілізації – США та Великобританії.

Вітчизняні вищі навчальні заклади як розпорядники бюджетних коштів зобов'язані складати та подавати фінансову та бюджетну звітності. Структура звітів ВНЗ не відрізняється від структури звітів інших бюджетних установ та регулюється Порядком складання фінансової, бюджетної та іншої звітності розпорядниками та одержувачами бюджетних коштів №44 [7]. Пакет фінансової звітності ВНЗ включає Баланс, Звіт про результати фінансової діяльності та Звіт про рух грошових коштів (в розрізі загального та спеціальних бюджетних фондів). Бюджетні звіти охоплюють дев'ять форм, що розкривають інформацію про надходження і використання бюджетних коштів в розрізі загального та спеціального фондів [7].

Проте з 1 січня 2016р. набувають чинності Національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку в державному секторі (НП(С)БОДС), що встановлюють принципово відмінний склад пакету фінансової звітності. Відповідно до НП(С)БОДС 101 «Подання фінансової звітності» фінансова звітність суб'єктів державного сектора за складом (проте не за змістом) звітних форм відповідатиме структурі фінансових звітів підприємств і організації недержавного сектора: Баланс, Звіт про фінансові результати, Звіт про рух грошових коштів, Звіт про власний капітал, примітки до фінансової звітності [8].

З урахуванням визначеної в Наказі №166 необхідності публікації звітів ВНЗ на офіційних сайтах установ, вимоги до кількісної та якісної інформаційних характеристик пакету звітності повинні бути значно вищими. Адже інформація, що подається в затверджених Міністерством фінансів України офіційних звітних формах, не дозволяє скласти повне уявлення про діяльність ВНЗ, а отже, потребує ширшого розкриття.

Аналіз структури та інформаційного наповнення звітів ВНЗ розвинених країн світу дозволив зробити висновок про високий якісний рівень звітних форм університетів Великобританії та США. Більш того, в цих країнах для ВНЗ розроблені спеціальні рекомендації складання фінансових звітів (табл. 1).

Таблиця 1

Характеристика стандартів, що регулюють процедури складання та подання фінансових звітів ВНЗ в США та Великобританії

Країна	Регулюючий документ	Розробник	Мета
США	Положення №35: Базові фінансові звіти для державних коледжів та університетів, їх обговорення та аналіз - [9]	Рада з державних стандартів бухгалтерсь-кого обліку (Governmental Accounting Standards Board)	Встановлення стандартів ведення бухгалтерського обліку та складання звітності для державних коледжів та університетів, що функціонують як самоврядні установи згідно з класифікацією Стандарту №14 щодо суб'єктів фінансової звітності. Стандарти розроблені для розкриття фінансової інформації, яка відповідає потребам трьох груп користувачів фінансових звітів: громадянам, законодавчим та наглядовим органам, інвесторам та кредиторам
Великобританія	Практичні рекомендації. Облік для закладів подальшої і вищої освіти - [10]	Рада із практичних рекомендацій (Statement of recommended practice Board)	Встановлення правил ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності закладами подальшої і вищої освіти. Розробка стандартів для конкретної сфери діяльності пов'язана із необхідністю представлення об'єктивної та порівнюваної інформації користувачам фінансових звітів.

Найсуттєвішою відмінністю між фінансовими системами України та США є рівень децентралізації, що визначає відмінність механізмів акумуляції та розподілу державних коштів: якщо у вітчизняній централізованій системі кошти громад та органів місцевого самоврядування перераховуються до державних органів влади, а потім перерозподіляються в зворотному напрямку несправедливим способом, то в США існує повна децентралізація фінансів – грошові ресурси, зароблені в межах органів місцевого самоврядування (місцеві податки, доходи від господарської діяльності), не підлягають трансферу на рахунки державних органів, а зберігаються та витрачаються громадами на їх розсуд. Прозорість розподілу фінансових ресурсів органів державної влади та місцевого самоврядування забезпечується повним розкриттям всієї інформації про активи, зобов'язання, доходи, витрати та фінансовий результат.

В США облік в державному секторі регулюються відповідно до Стандартів бухгалтерського обліку в державному секторі (СБОДС). Сфера застосування СБОДС визначена Положенням № 14 «Суб'єкти подання фінансової звітності». Відповідно до цього Положення суб'єктами фінансової звітності за державними стандартами є первинні органи державної влади (primary governments) [11]**.** Первинний орган державної влади – орган державного управління, що обирається на виборах шляхом публічного голосування громадян та є підзвітними своїм виборцям щодо проведених господарських операцій. Поряд з органами державної влади та органами місцевого самоврядування до складу самоврядних установ належать самоврядні установи цільового фінансування. Державні університети та коледжі США класифікуються як самоврядні установи та входять до сфери застосування СБОДС, оскільки відповідають вимогам до такої класифікації: керівництво ВНЗ обирається шляхом голосування громади, керівний орган є підзвітним своїм виборцям, установа має фіскальну незалежність, має право розпоряджатися майном та виступати від свого імені в суді [11, п.13-18].

Рекомендації щодо складання фінансової звітності самоврядними установами цільового фінансування розкриті в Положенні № 35 «Базові фінансові звіти для державних коледжів та університетів, їх обговорення та аналіз» [9], що є доповненням до Положення №34 щодо подання фінансової звітності органами державної влади та місцевого самоврядування [12].

Положенням № 35 визначено, що університети та коледжі можуть складати один з трьох пакетів фінансової звітності залежно від типу діяльності: діяльність, що фінансується за рахунок бюджетних коштів, виключно самостійна господарська діяльність та поєднання бюджетної та господарської діяльності [9, п. 26]. В Положенні №35 наведені рекомендації щодо складання фінансових звітів освітніми закладами, що займаються господарською діяльністю або поєднують її з діяльністю, визначеною бюджетними асигнуваннями. Методика подання фінансових звітів установами, що забезпечують виключне виконання бюджетних програм, представлена в Положенні № 34 [12, п. 46]. На рис. 1 представлена структура фінансових звітів для закладів освіти: обговорення керівництва та аналіз, базові фінансові звіти та додаткова інформація, інша, ніж обговорення керівництва та аналіз.

Обговорення керівництва та аналіз результатів діяльності – це складова фінансової звітності, в якій подаються судження вищого керівництва університетів про

результати його діяльності та надаються пояснення змінам в показниках звітного періоду порівняно з попередніми періодами, а саме:

a) коротке обговорення базових фінансових звітів із зосередженням уваги на відмінностях в представленні інформації у фінансових та бюджетних звітах;

b) порівняння результатів діяльності звітного та попереднього періоду, що передбачає аналіз змін показників фінансового стану та результатів діяльності: активів, зобов'язань, чистих активів, доходи, витрати, результати управління ендавмент-фондами;

c) загальний аналіз фінансового стану органу влади з наданням висновків про його погіршання або покращення в результаті виконання операцій в звітному періоді; визначення факторів, що вплинули на зміну фінансового стану суб'єкта господарювання;

d) аналіз суттєвих відмінностей між первісно затвердженими та фактичними сумами бюджетних надходжень та результатів виконання бюджетних програм [12, п. 8-11].

Рис. 1. Структура фінансової звітності коледжів та університетів США відповідно до Положень №34 та №35 РСБОДС

Вимоги до інформації, що підлягає розкриттю в параграфі «Обговорення керівництва та аналіз результатів діяльності» є однаковими для всіх типів діяльності вищих навчальних закладів.

Основні відмінності між пакетами фінансової звітності навчальних закладів різних типів діяльності полягають в різних структурах базових фінансових звітів. В Таблиці 2 систематизовано фінансові звіти для кожного з трьох типів діяльності університетів

Таблиця 2

Структура фінансової звітності ВНЗ США залежно від типу діяльності

Діяльність	Складові базових фінансових звітів	Елементи	Інформація, що підлягає розкриттю
1	2	3	4
Виконання бюджетних програм	Загальні фінансові звіти	Звіт про чисті активи	Активи, зобов'язання, чисті активи
		Звіт про діяльність	Доходи і витрати від виконання бюджетних програм та функцій
	Фінансові звіти щодо управління фондами:		
	• державними фондами, що мають бюджетне призначення: загальним, спеціальним, капітальних проектів, обслуговування боргу, постійним фондом	Баланс	Активи, зобов'язання, чисті активи в розрізі фондів
		Звіт про доходи, витрати і зміни в балансах фондів	Доходи, витрати, інші джерела фінансування в розрізі фондів
	• бізнес-фондами: фондами надання внутрішніх послуг	Звіт про чисті активи (Баланс)	Активи, зобов'язання, чисті активи
		Звіт про доходи, витрати і зміни в чистих активах фондів	Доходи, витрати, чисті активи фондів
		Звіт про рух грошових коштів	Рух грошових коштів від операційної, інвестиційної та фінансової діяльності
	• довірчими фондами: пенсійними трастовими фондами, інвестиційними трастовими фондами, індивідуальними цільовими трастовими фондами	Звіт про чисті активи довірчих фондів	Активи, зобов'язання, чисті активи в розрізі довірчих фондів
		Звіт про зміни в чистих активах довірчих фондів	Зростання та зменшення трастових вкладів в розрізі фондів
	Примітки до фінансових звітів	«Капітальні активи» «Довгострокові зобов'язання» «Узгодження інформації щодо діяльності фондів» «Інформація за сегментами»	
Бізнес-діяльність	Загальні фінансові звіти	Звіт про чисті активи	Активи, зобов'язання, чисті активи
		Звіт про доходи, витрати і зміни в чистих активах	Доходи, витрати, не операційні доходи, зміни в чистих активах
		Звіт про рух грошових коштів	Рух грошових коштів від операційної, інвестиційної та фінансової діяльності
	Примітки до фінансових звітів	«Капітальні активи» «Довгострокові зобов'язання» «Раритетні зібрання» «Ендвамент-фонди» «Інформація за сегментами»	
Виконання бюджетних програм і бізнес-діяльність	Загальні фінансові звіти	Звіт про чисті активи	Активи, зобов'язання, чисті активи
		Звіт про діяльність	Доходи і витрати від виконання бюджетних програм та функцій
	Фінансові звіти щодо управління фондами:		
	• державними фондами	Баланс	Активи, зобов'язання, чисті активи в розрізі фондів
		Звіт про доходи, витрати і зміни в балансах фондів	Доходи, витрати, інші джерела фінансування в розрізі фондів
	• бізнес-фондами: фондами надання внутрішніх послуг; фондами підприємницької діяльності	Звіт про чисті активи (Баланс)	Активи, зобов'язання, чисті активи
		Звіт про доходи, витрати і зміни в чистих активах фондів	Доходи, витрати, чисті активи фондів
		Звіт про рух грошових коштів	Рух грошових коштів від операційної, інвестиційної та фінансової діяльності
	Примітки до фінансових звітів	«Капітальні активи» «Довгострокові зобов'язання»	

Університети та коледжі, що здійснюють діяльність виключно в межах бюджетних призначень, зобов'язані подавати як загальну фінансову звітність, так і фінансову звітність щодо управління фондами [12, п. 135]. Навчальні заклади, що надають освітні послуги на підприємницьких засадах, подають виключно фінансові звіти, а заклади освіти, що фінансуються за рахунок бюджетних коштів та додатково здійснюють підприємницьку діяльність, надаючи платні послуги, складають як загальні фінансові звіти, так і звіти щодо управління фондами в розрізі управління державними фондами та бізнес-фондами (без звітування щодо управління довірчими фондами).

Наступним об'єктом дослідження є структура фінансової звітності вищих навчальних закладів Великобританії. В країні структура та процедури складання фінансових звітів ВНЗ регулюється «Практичними рекомендаціями з бухгалтерського обліку для закладів подальшої та вищої освіти», випущених Радою з практичних рекомендацій бухгалтерського обліку [10]. Метою складання рекомендацій є покращення якості фінансових звітів ВНЗ, підвищення обґрунтованості і порівнюваності звітної інформації, пояснення застосування принципів облікових стандартів в контексті діяльності закладів вищої освіти.

Відповідно до Рекомендацій, пакет фінансової звітності ВНЗ Великобританії включає [10, п.3.1]:

1. Положення про облікову політику і методи оцінювання активів і зобов'язань.
2. Консолідований та окремий Звіт про сукупний дохід.
3. Консолідований та окремий Звіт про зміни обсягів резервів.
4. Консолідований та окремий Баланс (Звіт про фінансовий стан).
5. Консолідований та окремий Звіт про рух грошових коштів.
6. Примітки до фінансових звітів.

В додаток до фінансової звітності від ВНЗ вимагається подання наступних звітів [10, п.3.12]:

1) Стратегічний звіт (Звіт вищого керівництва щодо проведеної діяльності);
2) Звіт про корпоративне управління і внутрішній контроль;
3) Звіт про відповідальність вищого керівництва;
4) Звіт незалежного аудитора.

Стратегічний звіт – елемент пакету фінансової звітності, в якому вище керівництво освітньої установи розкриває інформацію про цілі і стратегію діяльності, результати діяльності за звітний період, основні показники результатів господарювання, плани та перспективи подальшого розвитку [10, п.3.19].

Структура фінансових звітів ВНЗ Великобританії представлена в Таблиці 3.

Висновки. Отже, порівнявши стандарти складання та подання звітності ВНЗ в трьох визначених країнах можна стверджувати, що рівень деталізації та розкриття інформації про результати функціонування освітніх закладів в США та Великобританії є значно вищим в порівнянні із правилами складання звітності вітчизняними ВНЗ. Фінансові та бюджетні звіти університетів вищезазначених країн надають усесторонню характеристику діяльності ВНЗ, дозволяючи користувачам оцінити результати та ефективність діяльності, а також проконтролювати доцільність витрачання отриманих із різних джерел доходів. До того ж, в США та Великобританії розроблені спеціальні стандарти складання звітності виключно для закладів вищої освіти з метою розкриття особливостей діяльності кожної установи саме в цій сфері. В той час, як вітчизняна нормативна база є стандартизованою для всіх бюджетних установ без виокремлення особливостей звітування закладів вищої освіти.

В умовах обмеженості повноважень університетів щодо отримання додаткових доходів від власної бізнес-діяльності та прав самостійно розпоряджатися заробленими коштами, структура фінансової та бюджетної звітності вітчизняних ВНЗ не є достатньою для задоволення потреб користувачів. Громадськість потребує управлінських звітів з метою аналізу ефективності діяльності та відповідності

фактичних показників запланованим. Тому за результатами проведеного дослідження пакет звітності ВНЗ, що відповідно до чинного законодавства складається з двох блоків – фінансової звітності та бюджетної звітності, рекомендується доповнити Звітом про результати діяльності, який розкриватиме інформацію управлінського характеру. Такий звіт повинен містити наступну інформацію: цілі і стратегія діяльності ВНЗ; організаційна структура і внутрішнє управління; організація внутрішнього контролю ВНЗ та рівень його ефективності; аналіз фінансових показників, порівняння результатів діяльності звітного та попереднього періодів; пояснення причин зміни окремих показників діяльності (покращення/погіршення); аналіз суттєвих відмінностей між плановими і фактичними бюджетними надходженнями і видатками; оцінка результатів самостійної господарської діяльності (обсяги отриманих доходів від виконання операцій інших, ніж бюджетні); звітування про виконання бюджетних програм; перспективи та прогнози подальшої діяльності; висвітлення рейтингів ВНЗ з посиланнями на відповідні ЗМІ та рейтингові агентства.

Таблиця 3

Розкриття інформації щодо результатів діяльності ВНЗ у фінансових звітах

Назва	Статті	Деталізація статей
Звіт про сукупний дохід	+ доходи	Плата за навчання на контрактній основі, гранти на навчання, гранти на дослідження, дохід від інвестування, дотації та ендавменти
	─витрати	Витрати з оплати праці, витрати реструктуризації, амортизація, нараховані проценти та інші фінансові витрати
	+/– інвестиційні доходи/витрати	Переоцінка основних засобів, зміна частки в доходах асоційованих компаній та спільних підприємств, зміна частки в інвестиціях
	─ витрати з оподаткування	
	+/– інші доходи/витрати	Нереалізований надлишок від переоцінки необоротних активів, результат реалізації пенсійних схем, зміна справедливої вартості інструментів хеджування
Звіт про зміни обсягів резервів	Резерви доходів за ендавмент операціями, за обмеженими та необмеженими доходами, резерв переоцінки	+/– суми доходів/витрат зі Звіту про сукупний дохід + інший сукупний дохід +/– трансфери між резервами доходів та резервами переоцінки – списання обмежених доходів, використаних протягом звітного періоду
Баланс	Необоротні активи	Нематеріальні активи і гудвіл, основні засоби, активи, отримані в спадок, портфельні інвестиції, інвестиції в асоційовані компанії, інвестиції в спільні підприємства
	Оборотні активи	Акції, торгівельна та інша дебіторська заборгованість, поточні інвестиції, грошові кошти та їх еквіваленти
	Поточні зобов'язання	Банківські позики, гранти на дослідження, інша кредиторська заборгованість
	Довгострокові зобов'язання	Банківські позики, інша кредиторська заборгованість
	Забезпечення	Пенсійні та інші забезпечення
	Обмежені резерви	Резерви за обмеженими доходами, резерви за ендавмент-операціями
	Необмежені резерви	Резерви за необмеженими доходами, резерв переоцінки
Звіт про рух грошових коштів	Рух грошових коштів від операційної діяльності	
	Рух грошових коштів від інвестиційної діяльності	
	Рух грошових коштів від фінансової діяльності	
Примітки до фінансової звітності		

В результаті доповнення звітності ВНЗ вищеперерахованою інформацією та подання у відкритому доступі всього пакету звітності громадяни отримають

можливість контролювати діяльність університетів. Доступність інформації спонукатиме ВНЗ підвищувати ефективність діяльності, що в кінцевому підсумку дозволить покращити якість вищої освіти в цілому.

Список використаних джерел:

1.Свірко С. В. Загальні положення порядку складання фінансової звітності в секторі державного управління відповідно до МСБОДС / С. В. Свірко // Формування ринкової економіки: наук. зб. / М-во освіти і науки України, ДВНЗ "Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана" ; відп. ред. О. О. Бєляєв. – 2010. – Вип. – 23. – С. 470–486.
2.Бухгалтерський облік та фінансовий контроль - складові інформаційного підґрунтя євроінтеграційних процесів в Україні: [монографія] :Т. 3 : Бухгалтерський облік і звітність установ та організацій державного сектору в Україні: напрями та перспективи розвитку / [Т. І. Єфіменко, С. О. Левицька, Л. Г. Ловінська та ін.]. К. : НДФІ. – 2007. - 549 с.
3.Governmental and Nonprofit Accounting: Theory and Practice, 10th ed / Robert J. Freeman, Craig D. Shoulders, Gregory S. Allison, G. Robert Smith, Jr. Prentice Hall. – 2013. - 864 pp.
4.C. Ryan, J. Guthrie, R. Day. Politics of Financial Reporting and Consequences for the Public Sector / Ryan C., Guthrie J., Day R. // A Journal of Accounting, Finance and Business study. Volume 43, issue 4. – December 2007. – p. 474-487.
5.Закон України «Про вищу освіту» [Електронний ресурс] : прийнятий Верховною Радою України № 1556-VII від 01.07.2014 р. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua.
6.Наказ «Деякі питання оприлюднення інформації про діяльність вищих навчальних закладів» [Електронний ресурс] : прийнятий Міністерством освіти і науки України №166 від 19.02.2015р.– Режим доступу : http://old.mon.gov.ua/ua.
7.Порядок складання фінансової, бюджетної та іншої звітності розпорядниками та одержувачами бюджетних коштів [Електронний ресурс] : Затв. наказом Міністерства фінансів України № 44 від 24.01.2012р. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua.
8. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 101 «Подання фінансових звітів» [Електронний ресурс] : Затв. наказом Міністерства фінансів України №1541 від 28.12.2009р. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua.
9.Statement №35 of the Governmental Accounting Standards Board “Basic Financial Statements – and Management’s Discussion and Analysis – for Public colleges and universities” / Governmental Accounting Standards Series. - №176-B. – November, 1999. – 55 pp.
10. Statement of recommended practice: Accounting for further and higher education / Universities UK. – July 2014. – 80 pp.
11. Statement №14 of the Governmental Accounting Standards Board “The financial Reporting Entity” / Governmental Accounting Standards Series. - №076-B. – June, 1991. – 162 pp.
12. Statement №34 of the Governmental Accounting Standards Board “Basic Financial Statements – and Management’s Discussion and Analysis – for State and Local Governments” / Governmental Accounting Standards Series. - №171-A. – June, 1999. – 403 pp.

Рецензент д.е.н., професор Скрипник М.І.

УДК 657.37: 378.4
Амбарчян М.С., к.е.н.
Київський національний університет технологій та дизайну

ФІНАНСОВА ЗВІТНІСТЬ ДЕРЖАВНИХ УНІВЕРСИТЕТІВ УКРАЇНИ, БРИТАНІЇ ТА США: АНАЛІТИЧНИЙ АСПЕКТ

В статті здійснено порівняльний аналіз змісту та структури фінансових звітів державних університетів України, Британії та США. Автором визначені якісні ознаки, за якими фінансова звітність українських вишів суттєво поступається фінансовій звітності університетів Британії та США. Виокремлено зовнішні джерела фінансування діяльності університетів, які не мають відповідників в Україні.

Ключові слова: фінансова звітність, бюджетні установи, університети Британії та США, ендаумент-фонд.

Амбарчян М. С.

ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ ГОСУДАРСТВЕННЫХ УНИВЕРСИТЕТОВ УКРАИНЫ, БРИТАНИИ И США: АНАЛИТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

В статье осуществлен сравнительный анализ содержания и структуры финансовых отчетов государственных университетов Украины, Британии и США. Автором определены качественные характеристики, по которым финансовая отчетность украинских вузов существенно уступает финансовой отчетности университетов Британии и США. Выделены внешние источники финансирования деятельности университетов, которые не имеют аналогов в Украине.

Ключевые слова: финансовая отчетность, бюджетные учреждения, университеты Британии и США, эндаумент-фонд.

Ambarchian M. S.

FINANCIAL REPORTS OF PUBLIC UNIVERSITIES OF UKRAINE, THE UNITED KINGDOM, AND THE USA: ANALYTICAL ASPECT

The article contains a comparative analysis of the content and structure of financial reports released by public universities of Ukraine, the United Kingdom, and the USA. Having estimated the reports according to proposed qualitative characteristics, the author indicates that the reports of Ukrainian universities are inferior to that of the United Kingdom and the USA. The author has determined external sources of financing university activities, which have no equal in Ukraine.

Key words: financial reports, state-funded institutions, universities of the United Kingdom and the USA, endowment fund.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Реформування української системи освіти з метою впровадження стандартів Європейського Союзу вимагає розкриття інформації про діяльність вищих навчальних закладів. Відповідно до Наказу Міністерства освіти і науки України «Деякі питання оприлюднення інформації про діяльність вищих навчальних закладів» та вимог Закону України «Про вищу освіту» вищі навчальні заклади зобов'язані розміщувати на своїх веб-сайтах інформацію фінансового характеру, а саме: кошторис; річний фінансовий звіт; інформацію про використання бюджетних коштів; інформацію про проведення тендерних процедур [1, 2]. Аналіз зазначеної фінансової інформації дає змогу визначити ступінь конкурентоспроможності вітчизняних вишів у порівнянні з вищими навчальними закладами Європи та США. Саме таке порівняння уможливлює прийняття доцільних управлінських рішень, що забезпечать підвищення ефективності української системи вищої освіти.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Методика бухгалтерського обліку та економічного аналізу діяльності бюджетних установ досліджується у працях українських учених, серед яких Р. Т. Джога, С. В. Свірко, С. О. Левицька, О. О. Дорошенко [3-6]. Розроблені та удосконалені зазначеними науковцями концептуальні основи бухгалтерського обліку в державному секторі були застосовані в процесі здійснення аналітичної оцінки фінансової звітності державних університетів України. Незважаючи на це, проблема наближення методики формування звітності бюджетних установ до вимог міжнародних стандартів обліку в державному секторі не є суттєво дослідженою.

Цілі статті. Варто зазначити, що основною проблемою вітчизняної системи вищої освіти є аж ніяк не рівень викладання та обсяги і зміст навчальних програм, що пропонуються студентам, а рівень фінансування освіти та невідповідність насправді здобутих студентом знань кваліфікації, визначеної у дипломі. Оскільки друга проблема є лише питанням особистої мотивації студента, перед економічною наукою постає питання аналітичної оцінки обсягів, джерел отримання та напрямів використання фінансових ресурсів державними навчальними закладами України та порівняння їх з аналогічними показниками університетів Великої Британії та США.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Для вирішення поставленого наукового завдання автором здійснено порівняльний аналіз показників фінансової звітності НТУУ «Київський політехнічний інститут» із показниками фінансової звітності державних університетів Великої Британії та США за 2014 р., а саме: Оксфордського та Кембриджського університетів (Британія); Університету Каліфорнії у Берклі та Мічиганського університету (США) [7-11].

У результаті вивчення звітності автором була виявлена значна кількість відмінностей у змісті та структурі звітності університетів зазначених країн. Нижче будуть поступово розглянуті всі виявлені особливості.

Доступність звітності. В процесі підбору інформаційної бази для дослідження автором було визначено, що у вільному доступі в мережі Інтернет знаходиться фінансова та бюджетна звітність менше 15 українських вишів. На противагу, кожний університет Британії та США подає на власному сайті комплект фінансової звітності.

Повнота інформації у звітності. Розміщені на сайтах українських вишів комплекти звітності [12-14] включають не всі передбачені законодавством форми фінансової та бюджетної звітності [15]. Університети Британії та США подають звітність у формі одного файлу, який включає не тільки звітність, а також примітки до неї та облікову політику установи. Варто зазначити, що звітність найкрупніших університетів Британії та США є консолідованою, що свідчить про те, що державні університети цих країн є материнськими компаніями груп компаній. Примітки до звітності за інформаційною наповненістю не поступаються приміткам до звітності найбільших банківських груп світу, наприклад, таких як БНП Паріба та УніКредит Груп [16, 17]. Серед приміток до звітності присутні такі, аналогів яким немає не тільки серед форм звітності бюджетних установ, а й іноді у примітках до звітності українських підприємств та організацій, зокрема: пенсійне забезпечення співробітників; соціальні виплати співробітникам в процесі трудової діяльності; соціальні виплати співробітникам після виходу на пенсію; перелік інвестицій, здійснених університетом; доходи від ендаумент-фондів; перелік неприбуткових організацій, діяльність яких фінансується університетом; перелік дочірніх та асоційованих компаній університету; аудиторський висновок.

Джерела доходів та напрямки витрат. Порівняльний аналіз звітів про фінансовий результат університетів західних країн та України дозволив згрупувати однакові та відмінні джерела доходів (рис. 1) та напрямки витрат (рис. 2) вишів у розрізі країн розташування.

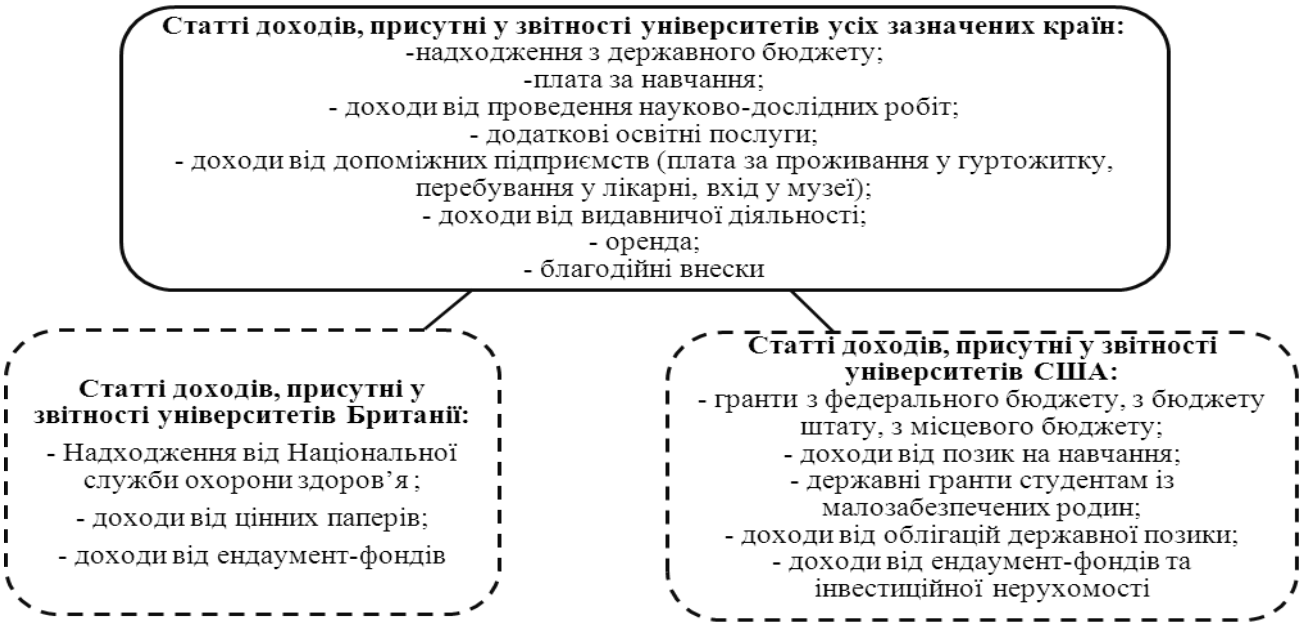


Рис.1. Статті доходів державних університетів України, Британії та США
*Складено автором на основі джерел [7-11]

Рис.2. Статті витрат державних університетів України, Британії та США
*Складено автором на основі джерел [7-11]

У результаті вертикального аналізу зазначених звітів автором були виокремлені статті доходів та витрат, які мають найбільшу частку в загальному обсязі доходів та витрат НТУУ «КПІ» (табл. 1), університетів Британії (табл. 2) та США (табл. 3). Так, серед доходів НТУУ «КПІ» найвагомішу частку складають асигнування з державного бюджету (81,9 %), а доходи від виконання науково-дослідних робіт становлять всього 2,31%, що свідчить про низький ступінь попиту комерційних підприємств на наукові розробки університету (попри те, що НТУУ «КПІ» є одним із провідних технічних наукових центрів України). В структурі видатків перші три місця займають частки, що припадають на оплату праці (50,97%), нарахування на зарплату (16,09%) та стипендія (16,22%), що разом складають 83,28 %. Це свідчить про високе навантаження статей, пов'язаних з відтворенням людського капіталу, на бюджет університету. Недостатність фінансування матеріально-технічного оснащення (на капітальний ремонт приміщень припадає 1,21% витрат) призводить до морального та фізичного зношення матеріальної бази університету та низького ступеня участі в НДР.

Таблиця 1

Частка найбільших за обсягом статей доходів та видатків в загальному обсязі доходів та видатків НТУУ «КПІ»

Доходи		Видатки	
Стаття	%	Стаття	%
Надходження з Державного бюджету України	81,9	Оплата праці	50,97
Плата за навчання	6,72	Нарахування на зарплату	16,09
Проживання в гуртожитку	4,85	Стипендія	16,22
Науково-дослідні роботи	2,31	Комунальні послуги	5,23
Інші доходи	4,21	Капітальний ремонт приміщень	1,21
		Інші витрати	10,28

*Розраховано автором на основі джерела [7]

Таблиця 2

Частка найбільших за обсягом статей доходів та витрат в загальному обсязі доходів та витрат університетів Великої Британії

Доходи				Витрати			
Оксфордський університет		Кембриджський університету		Оксфордський університет		Кембриджський університету	
Стаття	%	Стаття	%	Стаття	%	Стаття	%
НДР	40,7	НДР	24,7	Оплата праці	42,3	Оплата праці	33,5
Плата за навчання	20,1	Центр сертифікації рівня володіння англійською мовою	22,7	Операційні витрати на НДР	14,7	Операційні витрати Центру сертифікації	12,4

продовження таблиці 2

Надходження з державних бюджетів	15,5	Видавнича діяльність	17,2	Пенсійне забезпечення	6,2	Операційні витрати видавництва	11,1
Видавнича діяльність	4,2	Плата за навчання	13,8	Операційні витрати на матеріали та інвентар	5,9	Операційні витрати на НДР	9,2
Інші доходи	19,5	Надходження з державних бюджетів	11,9	Витрати на соціальне страхування	3,5	Інші витрати	33,8
		Інші доходи	9,7	Інші витрати	27,4		

*Розраховано автором на основі джерел [8, 9]

На відміну від НТУУ «КПІ», найбільшим джерелом доходів британських університетів є надходження від НДР (табл. 2). І хоча у структурі доходів Оксфордського університету плата за навчання займає друге місце, у структурі доходів Кембриджського університету друге місце займають надходження від платної послуги щодо підтвердження рівня знання англійської мови, що найчастіше користується попитом в осіб, що не є студентами вишу. Досить цікавим фактом є те, що в структурі витрат британських університетів витрати на НДР займають не значну частку. Це свідчить про те, що рівень віддачі коштів від НДР на одиницю вкладених у НДР коштів є високим.

Таблиця 3

Частка найбільших за обсягом статей доходів та витрат в загальному обсязі доходів та витрат університетів США

Доходи				Витрати			
Університет Каліфорнії		Мічиганський університет		Університет Каліфорнії		Мічиганський університет	
Стаття	%	Стаття	%	Стаття	%	Стаття	%
Гранти з федерального та місцевого бюджетів, від приватних осіб	27,4	Надходження від допоміжних підприємств	42,4	Оплата праці	40,0	Оплата праці та страхування	64,5
Плата за навчання	26,8	Інвестиційні доходи	21,4	Соціальні виплати співробітникам	21,5	Матеріали та інвентар	25,2
Асигнування з державного бюджету	11,9	Плата за навчання	18,2	Амортизація	7,1	Амортизація	7,6
Благодійні внески	7,4	Гранти з федерального та місцевого бюджетів, від приватних осіб	11,2	Матеріали та інвентар	6,8	Стипендія	1,9
Надходження від допоміжних підприємств	7,2	Асигнування з державного бюджету	4,2	Стипендії	4,6	Інші витрати	0,8
Інші доходи	19,3	Інші доходи	2,6	Інші витрати	20,0		

*Розраховано автором на основі джерел [10, 11]

Як свідчать дані звітності, частки надходжень від НДР у структурі доходів досліджуваних університетів США є незначними. Тому, автором було вирішено не включати їх до таблиці 3. В структурі доходів університету Каліфорнії на першому місці знаходиться частка надходжень у формі грантів (27,36%). Водночас, у структурі доходів Мічиганського університету перше місце займає частка доходів від

допоміжних підприємств (університетської лікарні, бібліотеки тощо), що становить 42,35%. Також, для Мічиганського університету є характерною висока, у порівнянні з іншими досліджуваними вишами, частка інвестиційних доходів (21,4%). У структурі витрат досліджуваних університетів США, як і попередніх вишів, найбільшу частку становлять витрати на оплату праці та соціальне страхування. На відміну від інших вишів, витрати на матеріальне забезпечення навчального процесу становлять достатньо значну частку у структурі витрат Мічиганського університету (25,15%).

В результаті аналізу вищезазначених звітів автором було виявлено дві статті доходів, що присутні в структурі доходів усіх 5 університетів, а саме – надходження з державного бюджету та плата за навчання. Автором визначено, що для всіх досліджуваних університетів, окрім НТУУ «КПІ», плата за навчання є вагомою статтею фінансування діяльності університетів (рис.3).

Рис.3. Співвідношення між частками надходжень з державного бюджету та плати за навчання в загальному обсязі доходів університетів

*Розраховано автором на основі джерел [7-11]

В результаті аналізу вищезазначених звітів автором було виявлено статтю витрат, що присутня в структурі витрат усіх 5 університетів, а саме – оплата праці та соціальне страхування співробітників. Автором визначено, що для всіх досліджуваних університетів оплата праці та соціальне страхування співробітників є вагомою статтею витрат: показник кожного університету становить більше 40% від загального обсягу витрат відповідного університету (рис.4).

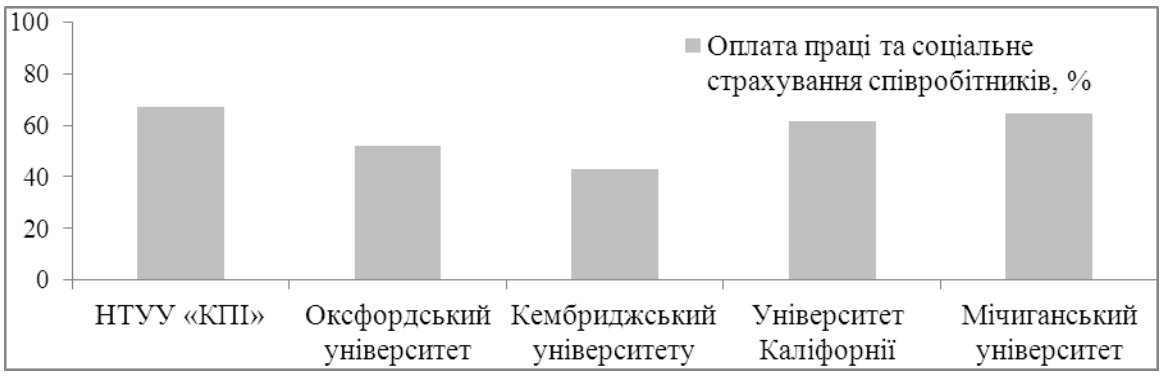


Рис.4. Частка витрат на оплату праці та соціальне страхування в загальному обсязі витрат університетів

*Розраховано автором на основі джерел [7-11]

Співпраця з комерційними підприємствами у сфері науково-дослідних робіт. Здійснений вертикальний аналіз засвідчив, що в університетах Британії найбільша

частка доходів університетів отримується у результаті проведення НДР на замовлення комерційних підприємств.

Таблиця 4

Зовнішні джерела фінансування діяльності університетів, які не є платою за послуги

Україна	Британія	США
Бюджетні асигнування	Гранти Ради з фінансування вищої освіти в Англії	Гранти з федерального бюджету, бюджету штату, місцевого бюджету, від приватних осіб
Благодійні внески	Доходи від ендаумент-фондів	Доходи від ендаумент-фондів
Надходження від суб'єктів економіки для виконання цільових заходів	Благодійні внески	Асигнування штату (State educational appropriations, State financing appropriations)
Банківські позики	Випуск облігацій	Субсидії, отримані внаслідок придбання облігацій Білд Америка
Позики від інших бюджетних установ	Банківські позики	Федеральний Пелл грант
Розміщення коштів на депозитах	Інвестиції в дочірні та асоційовані компанії	Інвестиції в дочірні та асоційовані компанії
	Інші інвестиційні доходи	Випуск облігацій
		Благодійні внески
		Інші інвестиційні доходи

*Складено автором на основі джерел [7-11]

На противагу 2,31% у загальному обсязі доходів НТУУ «КПІ» (табл. 1), в Оксфордському та Кембриджському університетах доходи від участі в НДР становлять 40,73% та 24,67% (табл. 2) у загальному обсязі доходів відповідно. Це свідчить про високий рівень інтеграції вишів у господарську діяльність країни.

Таблиця 5

Інструменти фінансування діяльності університетів, які не мають відповідників в Україні

Інструмент	Механізм функціонування
Ендаумент-фонди (endowment funds)	Інвестиційний фонд, капітал якого формується на основі благодійних внесків з метою підтримки діяльності університету шляхом періодичної виплати визначеної суми коштів
Випуск облігацій	Університети випускають як облігації, звільнені від оподаткування, так і облігації, що оподатковуються
Неурядові спонсорські програми	Фінансування наукових досліджень студентів та учених
Інвестиції в дочірні та асоційовані компанії	Університети володіють частками капіталу інших прибуткових та неприбуткових компаній
Субсидії, отримані внаслідок придбання облігацій Білд Америка (Build America Bonds federal interest subsidies)	У результаті придбання цих державних облігації університет надає кошти на розвиток об'єктів громадської інфраструктури. Навзаєм, університет отримує податкову знижку у процесі сплати податків
Федеральний Пелл грант (Federal Pell Grants)	Гранти уряду для оплати навчання студентів із малозабезпечених родин

*Складено автором на основі джерел [18-20]

Взаємодія з комерційним сектором. Аналіз звітності дав змогу визначити, що університети Британії та США продають власні акції, купують та продають акції інших компаній, випускають та купують облігації. Так, у 2014 р. Оксфордський університет продав частку у капіталі компанії NaturalMotion (розробник комп'ютерних ігор та графіки), вартість якої становила 33,6 млн. фунтів стерлінгів. У 2012 р. Кембриджський університет випустив облігації загальною вартістю 350 млн. фунтів (які продавались на

Лондонській фондовій біржі), а у 2014 р. придбав корпоративні та державні облігації на суму 15 млн. фунтів. Університет Каліфорнії у 2013 р. випустив облігації на загальну суму 1 541,2 млн. доларів, причому, пакет облігацій складається з цінних паперів двох типів: з терміном погашення до 2050 р. та з терміном погашення до 2112 р. Це свідчить про те, що провідні державні університети Британії та США є надійними учасниками світового фондового ринку.

Взаємодія з державою. Специфіка вишів Британії та США полягає в тому, що вони поєднують в собі ознаки комерційної компанії (описані вище) та неприбуткової установи. Функціонуючи як неприбуткова установа, університети: отримують державні гранти на дослідження та розробки; отримують асигнування з держбюджету; адмініструють за дорученням держави сплату відсотків та повернення державної студентської позики на навчання; отримують федеральні гранти на забезпечення оплати навчання студентів з малозабезпечених родин; отримують податкову знижку у випадку придбання облігацій державної позики.

Соціальне забезпечення співробітників. Якщо функція соціального забезпечення співробітників українських вишів виражається лише через сплату єдиного соціального внеску, то університети Британії та США забезпечують широкий соціальний пакет для співробітників: мають один або більше власних пенсійних фондів та роблять внески у загальнодержавний пенсійний фонд; здійснюють соціальне страхування здоров'я не тільки дійсних співробітників, а й тих співробітників, які вийшли на пенсію; надають додаткові соціальні послуги для співробітників (знижки на навчання в університеті; знижки на залізничні квитки; оплата гувернанток для дітей співробітників; безкоштовне відвідання спорткомплексу; різні види страхування).

Зовнішні джерела фінансування діяльності університетів, які не є платою за послуги. Вартою уваги є різноманітність зовнішніх джерел фінансування діяльності університетів України, Британії та США, які можуть існувати як у формі доходів, що не є платою за послуги (наприклад, доходи від депозитів та вкладень у інвестиційні фонди), так і у формі залучених коштів (позики, випуск облігацій) (табл. 4). Якщо для українських вишів така різноманітність джерел фінансування є скоріше декларативною (на практиці державні університети на беруть банківські позики та не розміщують кошти на депозитах), то університети Британії та США широко застосовують зовнішні джерела фінансування, багатьом з яких немає відповідників в Україні (табл.5).

Висновки. Порівняльний аналіз фінансових звітів державних університетів України, Великої Британії та США дав змогу зробити висновок про те, що за своїми змістом та структурою українська фінансова звітність суттєво поступається іноземній. Доступність та повнота інформації у звітності університетів Британії та США, більший спектр напрямків доходів та витрат, широкий вибір джерел зовнішнього фінансування, тісна співпраця з комерційними підприємствами, здійснення операцій на фондовому ринку, здійснення фінансових операцій за дорученням держави, високі стандарти соціального забезпечення співробітників свідчать про те, що державні університети Британії та США є вагомими учасниками як сектору прибуткових, так і сектору неприбуткових організацій.

Список використаних джерел

1. Наказ Міністерства освіти і науки України «Деякі питання оприлюднення інформації про діяльність вищих навчальних закладів» : прийнятий 19.02.2015 № 166 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://old.mon.gov.ua/files/normative/2015-02-26/3595/nmo-166-1.pdf.
2. Закон України «Про вищу освіту» : прийнятий Верховною Радою України 01.07.2014 № 1556-VII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1556-18.
3. Джога Р. Т. Бухгалтерський облік у бюджетних установах : підручник / Р. Т. Джога, С. В. Свірко, Л. М. Сінельник; за заг. ред. Р. Т. Джоги. — К. : КНЕУ, 2003. — 483 с.
4. Свірко С.В. Бухгалтерський облік у бюджетних установах: методологія та організація : монографія / С.В. Свірко. – К. : КНЕУ, 2006. – 244 с.
5. Левицька С. О. Облік та аналіз діяльності бюджетних установ: монографія / С. О. Левицька. – Рівне: УДУВГП, 2004. – 233 с.
6. Дорошенко О.О. Контроль господарської діяльності бюджетних установ в умовах модернізації державних фінансів України : монографія / О.О. Дорошенко. – Рівне: НУВГП, 2012. – 294 с.
7. Офіційний сайт НТУУ «Київський політехнічний інститут». – Режим доступу : http://kpi.ua/budget_14.

8. University of Oxford. Financial Statements 2013/14 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ox.ac.uk/sites/files/oxford/field/field_document/Financial_Statements2013_14.pdf.
9. University of Cambridge. Reports and financial statements for the year ended 31 July 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.cam.ac.uk/system/files/reports_and_financial_statements_2014.pdf
10. University of California, Berkeley. Annual Financial Report 2013-14 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://controller.berkeley.edu/sites/default/files/2013-14_financial.pdf.
11. University of Michigan's 2014 Annual Report [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.finance.umich.edu/reports/2014/.
12. Офіційний сайт Таврійського державного агротехнологічного університету. – Режим доступу : http://www.tsatu.edu.ua/buhhalterija/finansova-zvitnist/.
13. Офіційний сайт Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича. – Режим доступу : http://www.chnu.cv.ua/index.php?page=/ua/finans_inf
14. Офіційний сайт Уманського державного педагогічного університету імені Павла Тичини. – Режим доступу : http://udpu.org.ua/viewpage.php?page_id=797.
15. Наказ Міністерства фінансів України «Про затвердження Порядку складання фінансової, бюджетної та іншої звітності розпорядниками та одержувачами бюджетних коштів» : прийнятий 24.01.2012 № 44 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0196-12.
16. Unicredit consolidated reports and accounts 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.unicreditgroup.eu/content/dam/unicreditgroup/documents/en/investors/financial-reports/2014/2014-Consolidated-Reports-and-Accounts.pdf.
17. PNB Pariba consolidated financial statements for year ended 31 december 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://invest.bnpparibas.com/sites/default/files/documents/2014-audited_financial_statements.pdf.
18. Офіційний сайт Oxford University Endowment Management. – Режим доступу : http://ouem.co.uk.
19. Офіційний сайт U.S. Department of the Treasury. – Режим доступу : http://www.treasury.gov/initiatives/recovery/Pages/babs.aspx.
20. Офіційний сайт Federal Student Aid. An Office of the U.S. Department of Education. – Режим доступу : https://studentaid.ed.gov/sa/types/grants-scholarships/pell.

Рецензент д.е.н., професор Скрипник М.І.

UDC 331.101.3:331.2:338.43
Baryshevsky I.**,** PhD in Economics, docent
Kosir Y.
Mykolayiv National Agrarian University

MODERN FORMS OF LABOR PAYMENT AND MOTIVATION IN AGRICULTURE

The question of labor payment in the situation of social and economic processes' **transiency** and putting forward new requirements to improve the form of wages, valuation, labor accounting and payment, accrual income workers in agriculture.
Keywords: pay, incentives, payroll, agrarian enterprise, hourly- rate pay, piece-rate pay, control wages.

Баришевська І. В., Козир Ю. М.

СУЧАСНІ ФОРМИ ОПЛАТИ І МОТИВАЦІЇ ПРАЦІ В СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ

Розглянуто питання з оплати праці в умовах, коли швидкоплинність соціально-економічних процесів висуває нові вимоги до поліпшення систем форм оплати праці, удосконалення оцінки, обліку аграрної праці та її оплати, нарахування заробітку працівникам.
Ключові слова: оплата праці, матеріальне стимулювання, фонд оплати праці, сільськогосподарське підприємство, погодинна форма, відрядна форма, контроль оплати праці.

Барышевская І.В., Козырь Ю.М.

СОВРЕМЕННЫЕ ФОРМЫ ОПЛАТЫ И МОТИВАЦИИ ТРУДА В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ

Рассмотрены вопросы по оплате труда в условиях, когда быстротечность социально-экономических процессов предъявляет новые требования к улучшению систем форм оплаты труда, совершенствование оценки, учета аграрной труда и его оплаты, начисления заработка работникам.

Ключевые слова: оплата труда, материальное стимулирование, фонд оплаты труда, сельскохозяйственное предприятие, повременная форма сдельная форма, контроль оплаты труда.

Research relevance. Formation of labor system in the current economic environment is influenced by complex of factors in the transition of enterprises to full cost accounting and self-financing. Recent studies have shown that today Ukraine is lagging back in terms of average wages at least twice compared to Russia, in 4 times compared to Poland, and in 7 times compared to Slovenia.

Against the background of the low labor cost in the whole economy in some areas the problem of depreciation of labor has become particularly acute. It refers to the domestic agriculture where, despite the increase in nominal wages, it remains the lowest. Despite the fact that over the past five years, the share of the agrarian sector in national output is rapidly declining, it is of great economic importance because of its development depends largely on strengthening food security, employment and living standards of rural residents, protection from excessive urbanization.

Analysis of recent research and publications. These issues were discussed by following local scientists, M.T. Belukha, P.I. Haidutsky, A.Y. Ermakov, G.G. Kireytsev, M.F. Ohiychuk, V.K. Tereshchenko, V.V. Sopko, A.V. Shkilov and others.

Researches of those authors covered a significant range of wages' issues, justifying the different options of their solutions with significant degree of methodological exhausting. However, the transience of social and economic processes puts forward new requirements to improve pay systems, the valuation and accounting agrarian labor and pay and accrual income workers.

The aim of the study is to expand the essence of modern aspects of remuneration in agriculture.

Main material. Currently, agrarian production in Ukraine is ineffective economic sphere. The main reasons are low efficiency of this industry, lack of its competitiveness including lack of an effective system of motivation productivity of employed workers. The inefficiency of agriculture is also stipulated by the current incomplete motivation system due to the low price of agrarians' labor. Low wage of agrarian workers is worldwide trend.

In our country there is also lagging of whole economy particularly in agriculture. Analyzing the reasons of the rural labor low price some factors can be observed. The first one is wage's scarcity caused by inefficient agrarian production with low profitability compared to other sectors. A major problem is the salary and financial difficulties that manifested in a lack of working capital. In addition, higher wages is constrained by the fact that it will increase the cost of agricultural production which is of no profitability.

There is an unequal wages in agrarian enterprises of different ownership. This is because of the lower labor cost which is influenced by relatively high supply of labor and the lack of strict control over wages and timeliness of payments by the state.

The structure of wages of agrarian workers had also been changed. There are positive changes in the salary structure in the direction of reducing the role of the main part and increasing the adding one. Bonus payments had significantly increased during this period (from 2.7 to 4.7%). The increase in the variable salary's part stimulates employees to productive work.

From an economic point of view, people are extremely expensive resource, and therefore they should be used with maximum efficiency. That is why the manager must understand that besides the material component of motivation, there is a moral factor. It should be taken into account that an effective system of personnel motivation will have place only in the case of the most complete coverage of its personnel and the wide use of the advantages of personalization.

There can be hourly wage and piece-rate pay depending on the amount of working time of employee time and salaries set rates. According to the piece-rate pay the fee depends on the

number of produced units produced (works, services) as established by the complexity and working conditions, as well as piece rates per unit of goods (works, services).

The introduction of market relations and corresponding structural changes in the economy require development of new approaches for improving forms of remuneration. Among them the wide introduction of hourly wages should take place. The social policy of Ukraine provides a gradual transition to hourly pay using a reasonable minimum amount of hourly wages.

The hourly wage provides payroll employees, based on the hourly wage rate, which is set by agreement of the parties or a collective agreement, and the actual amount of spent hours during the accounting period.

The obligatory condition of hourly wage use should be appropriate records of actually spent time and effective (systematic) control over implementation of standardized tasks in quantity, quality and timing.

Piece-rate pay system is used if the salary depends on the number of manufactured products (output), spent time on its production, pricing and output. Piece-rate wage system provides employees with bonuses based on the results of the company based on the Bonus Pay Regulation.

Depending on the possibility to do particular job by one worker or by the working staff because of its complexity, there are two systems of piece-wage: individual piece-rate pay and collective piece-rate wage.

Manager or owner always asks himself the question: which of two forms of pay is better and more effective in today's market economy?

At first glance, piece-rate work is of more interest for employee and the employer, because the value of earnings depends on the produced (sold) volume of products or services, the results of the work. The direct relationship between the financial results and wage value should be attributed to the benefits of piece-rate work. Employer's interests are successfully implemented at piece-rate work in order to increase production. But in this respect it can not be controlled. If an employee with certain causes will reduce production or productivity, he also suffers the first loss. Consequently, its risk is higher than the risk of employer.

If to take into account the piecework pay can encourage employees to do their job carefully and intensively, it could be perceived as a kind of market signal for employer as for more efficient working process. For employee benefits of piece-rate payment is related to the fact that he has a real opportunity to increase his earnings by performing more work, increase productivity and financial results. The piece-rate work of employee influences on his abilities. Empirical study of American economists has shown that the productivity of workers with piece-work pay is higher than there is an hourly wage. Therefore, in some areas of production piece-rate pay is more efficient than an hourly wage and can be used as motivation of employees to improve the financial results.

It should be noted that piece-rate pay is associated with a number of drawbacks and creates many problems for both workers and employers, including:

- It can be difficult for the employer to take into account all factors that are not dependent on the worker, but also affect the production (health, equipment failure, weather conditions, etc.). If the earnings will depend on the results, the workers won't be very efficient in these conditions;

- Serious drawback of piece-rate wages for the employer is a danger that in the pursuit of the production number the employees will not pay attention to its quality. Costs of products' (services') quality control may negate the savings in other forms of control;

- Piece-rate pay connects an employee to its individual results, ignoring the work of the department or unit as a whole, which affects the collective motivation and results of group work. There is a weakening sense of ownership and belonging to the team.

With the same amount of annual income of employees, it is better to set an hourly pay. Most of them have their natural fear to risk and having financial obligations associated with

regular costs (fees for housing, buying food, etc). They prefer guaranteed pay. The piece-rate work requires differences in pay that compensate workers to worry about the possible fluctuations in their earnings, which will bring additional costs. This also explains why you can earn more at piece-rate pay system than at hourly wage system.

In the borders of piece-rate pay system it is not easy to measure individual contributions of employee. If quantitative aspects of the work can be measured objectively, the quality often requires subjective evaluations. If only part of the functions is performed by the employee, the non-measurable obligations will be ignored. More appropriate group is to create incentives.

Work quality control is carried out through a tariff system. System's elements are developed independently by each enterprise with regard to labor legislation and tariff agreements.

However, our research shows that many agrarian enterprises have no billing system for working staff, including basic industries such as crops and livestock, which reduce the effectiveness of labor management motivation.

We emphasize that some elements of prior control among has also a protective function among others. In particular, it ensures the adherence to tariff rates. According to the labor legislation the labor pay must not be lower than the state minimum. However, this provision of the Law of Ukraine "On labor" is not always done.

Conclusions. Agriculture remains one of the most important spheres of material production sectors of the national economy. That is why there is a special importance of its development with the help of engaged agrarian employees' incentives. Solving the material problems of farmers requires a comprehensive approach with the help of government and particular agrarian enterprise.

The manager must constantly think about possible ways to improve the work by motivating the personnel.

However, wages are motivating factor only if it is directly related to the results of labor. Employees should be sure you have a stable connection between the material base and labor reward. In wages there must be present component which depends on the results.

In developing the motivation system it is necessary to consider classic demands. At the individual enterprises' level and at the national level it is important to take into account that a big difference in incomes (wages) has a great psychological burden and can have a discouraged effect.

Consequently, nor piece-rate pay, nor hourly wage can not solve all the problems related to the motivation. Both of the systems have advantages and disadvantages. Therefore, choosing one or another form of remuneration the employer must take into account all the "pros" and "cons". The hourly wages brings us closer to the European model of economic development. However, in terms of non-compliance of laws governing labor relations by the employer requires form workers the ability to protect their interests.

References:

1. Gaponenko N.V. Salary accounting and distribution using the tariff-wage system in agrarian enterprises / N.V. Gaponenko, L.V. Melyankova // Scientific Bulletin of National Agrarian University. – 2005 – Vol. 82 – pp. 69 – 72.
2. Didichenko N. G. Problems of wage in agriculture in modern conditions / N.G. Didichenko, T.O. Salyp. – [Electronic resource]. – Access: http://www.rusnauka.com/9_DN_2010/Economics/62216.doc.htm
3. Labor Economics and Labor Relations: [Tutorial] / O.V.Shkilov, S.S.Baraban, V.A. Yaroslavsky, etc .; Ed. By O.V.Shkilova – K.: The Fourth Wave, 2008. – pp. 318-330, 420-431.
4. The Law of Ukraine "On Labor": approved by the Parliament of 24.3.1996. 108/95- (amended). – [Electronic resource]. – Access: www.ligazakon.ua
5. Krasnyukova S.A. Motivation in agriculture according to hourly wage system and piece-rate pay system / S.A. Krasnyukova. –[Electronic resource]. – Access: http://elibrary.nubip.edu.ua/12771/1/11ksa.pdf
6. Lubkov A.P. Main instruments of wages payment and and regulation of labor in the agrarian economy / A.P. Lubkov // Economy of agrarian processing enterprises.-2007.-№1.-pp.17-22.

Рецензент д.е.н., професор Сіренко Н.М.

УДК 339.542.26
Замлинський В.А., к.е.н., доцент
Одеський інститут фінансів Українського державного університету фінансів та міжнародної торгівлі (УДУФМТ)

ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОЦЕСІВ ВЕНЧУРНОГО ІНВЕСТУВАННЯ В УКРАЇНІ: ОБЛІКОВО-ОЦІНОЧНИЙ АСПЕКТ

Стаття присвячена виявленню проблемних аспектів та тенденцій розвитку сучасного інформаційного забезпечення процесів венчурного інвестування в аспекті узагальнення стану бухгалтерського обліку фінансових інвестицій, а також пошуку розумних шляхів його вдосконалення в умовах сучасної економічної ситуації. В статті наводиться характеристика діючого порядку оцінки фінансових інструментів та вносяться пропозиції щодо його удосконалення.
Ключові слова: венчурні інвестиції, фінансові інвестиції, фінансові інструменти, бухгалтерський облік фінансових інвестицій, оцінка фінансових інструментів.

Zamlynskyi V.

INFORMATION SUPPORT OF VENTURE INVESTMENT IN UKRAINE: ACCOUNTING AND VALUATION ASPECT

The article is devoted identify problem areas and trends of modern information support of venture capital investment in terms of summarizing the state of accounting of financial investments and finding smart ways to improve in the current economic situation. The article presents the characteristics of the existing order of valuation of financial instruments and made suggestions for its improvement.
Keywords: venture investment, financial investment, financial instruments, financial accounting, investment grade instruments.

Замлинский В.А.

ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРОЦЕССОВ ВЕНЧУРНОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ В УКРАИНЕ: УЧЕТНО ОЦЕНОЧНЫЙ АСПЕКТ

Статья посвящена выявлению проблемных аспектов и тенденций развития современного информационного обеспечения процессов венчурного инвестирования в аспекте обобщения состояния бухгалтерского учета финансовых инвестиций, а также поиска рациональных путей его совершенствования в условиях современной экономической ситуации. В статье приводится характеристика действующего порядка оценки финансовых инструментов и вносятся предложения по его усовершенствованию.
Ключевые слова: венчурные инвестиции, финансовые инвестиции, финансовые инструменты, бухгалтерский учет финансовых инвестиций, оценка финансовых инструментов.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Венчурне інвестування, не дивлячись на загальний економічний спад в фінансово-економічній сфері України має досить суттєве поширення.

За даними Української асоціації інвестиційного бізнесу в Україні на 2013 рік зареєстровано 965 венчурних фондів, активи яких становили 137,16 млрд. грн. Цей сегмент фінансового ринку є другим за величиною після банківського, а активи венчурних фондів становлять близько 90% всього ринку спільного інвестування [5].

Важливість питань інформаційного забезпечення даних процесів не викликає сумніву, а враховуючи, що саме бухгалтерський облік є загальновизнаною «мовою бізнесу», обліковий аспект цього питання потребує пильного дослідження та аналізу.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Питання венчурного інвестування в Україні досліджували такі вчені, як Л.Л. Антонюк, Н.Ю. Пікуліна, Н.І. Редіна, Г.Ю. Яковець та інші. Щодо облікового забезпечення слід відмітити відсутність достатньої уваги з боку науковців. Окремі питання обліку

процесів інвестування присутні у працях Н.Г. Богатко, Ф.Ф.Бутинця, О.Ф. Вербило С.Ф. Голова, Л.І. Лук'яненка, В.М.Пархоменка, О.М. Петрука, Я.В. Шелеста, Г.Ю.Яковець та інших.

Цілі статті. У зв'язку з цим, метою даної публікації є аналіз інформаційного забезпечення процесів венчурного інвестування в Україні в частині діючого порядку бухгалтерського обліку та оцінки фінансових інвестицій, інструментів спільного інвестування, фінансових активів та зобов'язань.

Задля досягнення мети планується вирішення таких завдань:

узагальнення стану та визначення проблемних аспектів в нормативному забезпеченні процесів відображення фінансових інструментів у бухгалтерському обліку;

характеристика діючого порядку оцінки фінансових інструментів та внесення пропозицій щодо його удосконалення.

Виклад основного матеріалу дослідження з обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Більшість питань бухгалтерського обліку венчурної діяльності досі не вирішені і, в першу чергу, стосовно сучасної вітчизняної економіки, так як венчурна індустрія тільки створюється. Зокрема, відсутні будь-які інструктивні та методичні матеріали щодо організації обліку діяльності венчурних фондів, венчурних підприємств та управляючих компаній. Складність викликає процес оцінки таких специфічних активів як фінансові інвестиції

Г.Ю.Яковиць визначає наступні основні принципи обліку венчурної інвестиційної діяльності:

формування інформації в системі бухгалтерського обліку, яка передбачає групування даних щодо напрямів венчурної інвестиційної діяльності, стадій, форм фінансування, етапів;

формування на рахунках бухгалтерського обліку інформації про витрати, понесені в ході здійснення венчурної інвестиційної діяльності, за місцями їх виникнення, центрами відповідальності та джерелами фінансування;

формування аналітичних розрізів групування даних бухгалтерського обліку з метою прийняття ефективних управлінських рішень [9].

Враховуючи інформаційні потреби учасників венчурного інвестування автор досить правомірно визначає напрями організації бухгалтерського обліку даних операцій: удосконалення документування операцій з венчурними інвестиціями (визначення порядку документування, визначення переліку типових форм первинних документів, розробка графіку їхнього складання та подання); визначення рахунків синтетичного та аналітичного обліку, інформація за якими систематизується у визначених аналітичних розрізах; розробка форм внутрішньої звітності (із зазначенням інформації про залучення фінансових ресурсів через венчурне фінансування; про операції з венчурним капіталом) [9].

Стан обліково-інформаційного забезпечення процесів венчурного фінансування визначається виходячи з того, що воно може надаватися в наступних формах: звичайні акції; привілейовані акції; кредит; гібридні інструменти.

Отже щодо даного об'єкту обліку застосовуються принципи, методи та порядок обліку встановлені національними Положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку для фінансових інвестицій. Зокрема:

Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 12 «Фінансові інвестиції» [7], яке визначає методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про фінансові інвестиції, операції із спільної діяльності та її розкриття у фінансовій звітності;

Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 13 "Фінансові інструменти" [8], яке містить порядок бухгалтерського обліку фінансових інструментів. З даним стандартом фінансові інструменти в бухгалтерському обліку поділяються на фінансові активи, фінансові зобов'язання, інструменти власного капіталу і похідні фінансові інструменти.

Фінансові активи включають: грошові кошти, не обмежені для використання, та їх еквіваленти; дебіторську заборгованість, не призначену для перепродажу; фінансові інвестиції, що утримуються до погашення; фінансові активи, призначені для перепродажу; інші фінансові активи.

Фінансові зобов'язання включають фінансові зобов'язання, призначені для перепродажу, та інші фінансові зобов'язання. До інструментів власного капіталу належать прості акції, частки та інші види власного капіталу.Похідні фінансові інструменти включають ф'ючерсні контракти, форвардні контракти та інші похідні фінансові інструменти.

Отже, сфера застосування даних стандартів – інвестиції. Характеризуючи стан нормативного забезпечення обліку фінансових інвестицій та наведені стандарти Ю.С. Бездушна вказує на відсутність єдиного підходу не тільки до обліку, а й взагалі до розуміння понять пов'язаних з обігом цінних паперів та боргових зобов'язань. Більше того, як зазначає науковець, термінологія, що використовується в бухгалтерському обліку, різниться з тією, що використовується професійними учасниками фондового ринку [1].

Визначальними в організації інформаційно-облікового забезпечення управління фінансовими інструментами є ряд специфічних аспектів обліку, непритаманних іншим традиційним об'єктам. До таких ми відносимо ймовірність виникнення цінових, кредитних або інших ризиків, пов'язаних з їх володінням. Це обумовлює необхідність додаткового розкриття в бухгалтерському обліку інформації про:

вартість (оголошену чи номінальну) на якій розраховуються майбутні виплати;

дату погашення, закінчення строку дії або виконання контракту;

опціони, утримані будь-якою стороною-укладачем контракту про фінансовий інструмент, що передбачають дострокове погашення зобов'язань, включаючи період або дату, коли вони можуть бути здійснені, ціну або верхню та нижню межу цін здійснення опціону;

опціони, утримані будь-якою стороною-укладачем контракту про фінансовий інструмент, на конвертацію в інший фінансовий інструмент, інший фінансовий актив або фінансове зобов'язання, включаючи період або дату, коли опціон можна здійснити, а також коефіцієнти конвертації або курс обміну;

суму та її розподіл за терміном передбачених майбутніх грошових потоків або виплат, включаючи вартість погашення фінансового інструмента, оголошену ставку або величину відсотка, дивіденду або іншого періодичного доходу від фінансового інструмента;

суму та опис застави, отриманої або наданої за фінансовим інструментом;

іноземну валюту, у якій надходитимуть або сплачуватимуться суми за фінансовим інструментом;

умови контракту, які в разі їх порушення суттєво змінюватимуть терміни або інші умови фінансового інструмента.

Ще однією важливою проблемою обліково-інформаційного забезпечення управління процесами венчурного інвестування є складність процедури оцінки фінансових інвестицій, що визначена в ПСБО. Як справедливо відмічає Ю.С.Бездушна, в П(С)БО закладені норми щодо оцінки фінансових інструментів як мінімум за чотирма видами вартостей: теперішньою вартістю; справедливою вартістю; амортизованою собівартістю; за вартістю, визначеною за методом участі в капіталі. Однак, не наведено жодного механізму визначення таких вартостей. Це говорить про те, що всі ці норми національного законодавства є невдалими аналогами Міжнародних стандартів фінансової звітності, адже в повній мірі не висвітлюють ані складу фінансових інструментів (що саме відноситься до інвестицій утримуваних до погашення, які критерії віднесення їх до короткострокових (для продажу), ані механізмів їх оцінки для відображення в обліку [1].

Першоосновою відображення інвестицій в обліку є собівартість. Згідно ПСБО 12 фінансові інвестиції первісно оцінюються та відображаються в бухгалтерському обліку за собівартістю. Собівартість фінансової інвестиції складається з ціни її придбання, комісійних винагород, мита, податків, зборів, обов'язкових платежів та інших витрат, безпосередньо пов'язаних з придбанням фінансової інвестиції.

В подальшому обліку фінансові інвестиції (крім інвестицій, що утримуються підприємством до їх погашення або обліковуються за методом участі в капіталі) на дату балансу відображаються за справедливою вартістю.

Важливо пам'ятати, що сума збільшення або зменшення балансової вартості фінансових інвестицій на дату балансу відображається у складі інших доходів або інших витрат відповідно. Відтак від правильності оцінки справедливої вартості інвестиції на дату балансу залежить і сума визнаного доходу чи витрат, а отже й прибутку. Разом з тим, визначити справедливу вартість фінансових інвестицій на практиці у сучасних економічних умовах досить складно. До проблемних аспектів цього процесу, на нашу думку, відносить відсутність активного ринку інвестицій, непрозорість і здебільшого і закритість інформації про справжню ціну угоди їх купівлі-продажу, складність застосування класичних методів і прийомів оцінки в умовах вітчизняного ринку інвестицій, що характеризується нестабільністю та впливом інфляційних процесів.

Порівнюючи ці умови з розвинутим ринком венчурного інвестування можна привести досвід венчурного (ризикового) бізнесу американського та європейського формату кінця ХХ ст. Американська і європейська економіки в значній мірі зобов'язані своїм ростом в цьому періоді саме завдяки розквіту венчурного бізнесу. В США тільки за період з 1990 по 1995 рр. приватні інвестори вклали близько 130 млрд. дол. у розвиток нових перспективних фірм, що вперше запропонували свої акції на фондовому ринку. Ці кошти інвестувались, як правило, в розрахунку на зростання курсової вартості протягом тривалого періоду і найоптимістичніші прогнози по їх курсовій вартості справджувались. Звісно в таких умовах розвинутого активного ринку венчурних інвестицій і венчурного капіталу існують як методична так і інформаційна база оцінки даних інвестицій.

В Україні, на жаль, ці механізми не спрацьовують і оцінка справедливої вартості будь-яких фінансових інвестицій є досить складною неоднозначною справою. Ще більше труднощів викликає оцінка саме венчурних капіталів. Як відмічають експерти галузі проблема молодих підприємств, що розробляють інноваційну продукцію, – надзвичайно високий рівень невизначеності щодо результатів їх діяльності, а також значна інформаційна асиметрія між керівництвом підприємств та інвесторами. Підприємці, які добре знаються на всіх тонкощах свого бізнесу, представляють бізнес-план інвесторам, які не володіють достатньо повною інформацією ні про компанії, ні про галузь. У результаті створюється асиметричність оцінки вартості бізнесу: інвестори схильні усереднювати вартість підприємств. Це призводить до того, що «якісні» підприємства (інвестиційний потенціал яких вище середнього) не хочуть отримувати інвестиції на основі занижених оцінок вартості. З іншого боку, «неякісні» підприємства (інвестиційний потенціал яких нижче середнього) із задоволенням приймають інвестиції, засновані на завищеній оцінці. У результаті інвестори ще більше знижують свою усереднену оцінку вартості підприємств, а ринок фінансування молодих інноваційних компаній може взагалі не сформуватися [5].

В разі неможливості достовірно оцінити справедливу вартість фінансові інвестиції Положенням [7] передбачена їх оцінка на дату балансу за собівартістю з урахуванням зменшення корисності. Втрати від зменшення корисності фінансових інвестицій відображаються у складі інших витрат з одночасним зменшенням балансової вартості фінансових інвестицій.

Висновки. Розглянута проблематика, на нашу думку, визначає важливий напрямок наукової дискусії, який є особливо актуальним враховуючи процеси

інтеграції України у світовий фінансово-економічний простір. Він полягає у необхідності визначення особливостей функціонування вітчизняного ринку венчурного інвестування, та їх врахуванні при розробці відповідної методології обліку. Наявність ефективного обліково-інформаційного забезпечення сприятиме активному впровадженню в практику прогресивних методів та інструментів фінансування інноваційного розвитку, яким є венчурний капітал.

Список використаних джерел:

1. Бездушна Ю.С. Методологія обліку і оцінки фінансових інструментів та її застосування аграрними підприємствами / Ю.С.Бездушна // Аграрний вісник Причорномор'я. Збірник наукових праць. Серія: економічні науки. – 2010. – Вип. 53. – С.18-23.
2. Граковський Ю. Фінансові інвестиції: бухгалтерський та податковий облік / Ю. Грабовський // Вісник податкової служби України. – 2010. – №20. – С.21-25.
3. Дудкина А. В. Проблемные вопросы учета финансовых вложений в коммерческой организации / А. В. Дудкина // Проблемы и перспективы экономики и управления: материалы II междунар. науч. конф. (г. Санкт-Петербург, июнь 2013 г.). — СПб.: Реноме, 2013. — С. 74-77.
4. Лукашова А.В. Венчурное финансирование : [Електрон. ресурс.]. – Режим доступу : http://www.globfin.ru/articles/venture/vid.htm
5. Слесарук С. Высокорисковые и венчурные инвестиции в Украине: [Електрон. ресурс.]. – Режим доступу : https://inventure.com.ua/news/ukraine/vysokoriskovye-i-venchurnye-investicii-v-ukraine#sthash.jCFKhttps://inventure.com.ua/news/ukraine/vysokoriskovye-i-venchurnye-investicii-v-ukraine#sthash.jCFKN0dO.dpuf
6. Сук Л. Облік фінансових інвестицій / Л. Сук, П. Сук, Щ. Криворот // Бухгалтерія в сільському господарстві. – 2010. – №12. – С.32-44.
7. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 12 «Фінансові інвестиції», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 26 квітня 2000 р. № 91 : [Електрон. ресурс.]. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0284-00
8. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 13 "Фінансові інструменти", затверджене наказом Міністерства фінансів України від 30 листопада 2001 р. № 559 : [Електрон. ресурс.]. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z1050-01
9. Яковець Г.Ю. Етапи життєвого циклу венчурного інвестування : [Електрон. ресурс.]. – Режим доступу : http://eztuir.ztu.edu.ua/6204/1/259.pdf

Рецензент д.е.н., професор Ніщенко В.С.

УДК 657.31

Садовська І.Б., к.е.н., професор
Луцький національний технічний університет

СУТНІСТЬ ІНЖИНІРИНГУ ТА ЙОГО ВПЛИВ НА РОЗВИТОК УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ

В статті розглянуто сутність інжинірингу, його застосування різними науками в якості інструментарію, методу чи прийому. Наведено обгрунтування доцільності і ефективності застосування інжинірингових методів та інструментів в управлінському обліку, що проявляється через міжпредметні переплетення методологій, запозичення інструментарію суміжними науками, консалтинг і аутсорсинг.

Ключові слова: інжиніринг, управлінський облік, інжинірингові методи та інструменти

Садовская И.Б.

СУЩНОСТЬ ИНЖИНИРИНГА И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА РАЗВИТИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА

В статье рассмотрены сущность инжиниринга, его применение различными науками в качестве инструментария, метода или приема. Приведено обоснование целесообразности и эффективности применения инжиниринговых методов и инструментов в управленческом учете, что проявляется через междупредметные переплетения методологий, заимствования инструментария смежными науками, консалтинг и аутсорсинг.

Ключевые слова: инжиниринг, управленческий учет, инжиниринговые методы и инструменты

Sadovska I.

THE ESSENCE OF ENGINEERING AND ITS IMPACT ON THE DEVELOPMENT OF MANAGEMENT ACCOUNTING

The article deals with the essence of engineering, its application in various Sciences as a tool, method or technique. The substantiation of the expediency and effectiveness of application of engineering methods and tools in management accounting are given, which is manifested through the interdisciplinary methodologies, drawing these tools by related Sciences, consulting and outsourcing.

Keywords: engineering, management accounting, engineering methods and tools

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Стрімкий розвиток цивілізації потребує інноваційних підходів до можливостей взаємного застосування методологій, інструментарію, способів і прийомів суміжних наук. Виклики інституціональної економіки спрямовують у нове русло потік наукових пошуків стосовно інформаційних систем, які б ефективно і оперативно давали відповідь на поставлені задачі сучасного бізнесу. Економіка сталого розвитку також потребує інноваційних підходів до формування інформаційного продукту, який би відображав поряд з економічною, соціальну і екологічну складові діяльності економічного суб'єкта. Окреслені проблеми в окремих випадках вирішуються через застосування інжинірингових методів та інструментів пов'язаними з економікою науками. Зокрема, фінансами, логістикою, управлінням, інформатикою тощо. За визначенням Європейської економічної комісії ООН, інжиніринг – це представлення ефективних послуг з індустріального створення унікальних об'єктів на основі застосування наукових методів, систематизації найкращих практик, ефективної економіки і організації діяльності [5, с. 370]. Тобто, інжиніринг знаходиться між наукою і самим виробництвом, формуючи основу ефективної діяльності економічного суб'єкта.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Значний внесок в розвиток теорії управлінського обліку в Україні здійснили такі вчені як С.Ф. Голов, В.М. Жук, Г.Г. Кірейцев, Л.В. Нападовська [5; 6; 15] та ін., які присвятили значну кількість праць та дисертаційні дослідження питанням в цій сфері.

На думку професора Легенчука С.Ф. «сьогодні сформувалась ситуація, за якої досить важко провести демаркацію між теорією та практикою, а також встановити значимість кожної зі складових в розвитку бухгалтерського обліку» [13, с.120]. Специфіка обліку закладена у місії обліку і предметній сутності його теорії. Місія обліку – донести і пояснити суспільству на зрозумілій для нього «мові» реальну картину економічного життя на основі конструктивного мислення і філософії людино центричного світосприйняття.

Конструктивне мислення спрямовує на глибинне вивчення і оцінку явища, звужуючи поле зору для акценту на найбільш вагомі фактори для означеної задачі. Формуються конкретні, типу інженерних, конструкції, які є альтернативними варіантами для прийняття управлінських рішень. На відміну від цього, об'єктивне мислення спрямоване на всебічне вивчення і оцінку явища, що перешкоджає зосередженню на вагомих факторах, розпорошує увагу суб'єкта, що здійснює облік.

Мета обліку – безперервне удосконалення методології пізнання економічного життя, очищення «мови бізнесу» від зайвих символів та неоднозначних і незрозумілих слів, розвиток професії, яка є уособленням облікової практики.

Традиційний підхід до розуміння взаємозв'язків між теорією, емпірикою і практикою обліку показує, що основу, тобто платформу емпіричних досліджень створює практика. На основі оцінки результатів емпіричного пізнання формуються постулати, твердження, доведення, які є конструкціями нової чи уточненням існуючої методології, базисом для теоретичного узагальнення мети, предметної сутності, функцій, завдань і принципів щодо їх виконання.

Створення у 1972 році Асоціації управлінських бухгалтерів (США) означило початок нового погляду на облікову професію. Поки у суспільстві склалась думка про найбільшу причетність професії до практичної діяльності. Проте, вимоги часу диктують нові правила гри. На арену проведення емпіричних досліджень і формування методології наукового пізнання також виходить професійний бухгалтер. Сьогодні

професія набуває суспільного визнання, посилюється рівень довіри до професії, що означає заміну усталених вікових стереотипів мислення на інноваційні, спрямовані на позитивний розвиток цивілізації. Об'єктивне пізнання реальності поступово витісняється конструктивним мисленням. І особливо це відчутно в обліковій галузі, яка найбільше причетна до першочергового відображення економічного життя у порівнянні з іншими економічними науками (економікою, фінансами, маркетингом тощо).

Цілі статті. Метою публікації є наукове дослідження сутності інжинірингу та можливостей його застосування у розвитку управлінського обліку.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. В науковому просторі інжиніринговий підхід є одним із перспективних і конструктивних в управлінні за процесами, спрямованому на безперервне удосконалення.

У сучасному процесному управлінні виділяють два концептуальні підходи вдосконалення бізнес-процесів:

- поступовий (покроковий) підхід (Е. Демінг);
- кардинальний підхід (М. Хаммер і Дж. Чампі).

Перший практикується в рамках існуючої організаційної структури управління і вимагає незначних капіталовкладень або не потребують їх взагалі. Другий веде до суттєвих змін процесу та фундаментальних змін в організаційній структурі управління.

Обидва підходи базуються на засадах теорії та методології управління процесами (опис меж процесів, опис самого процесу, встановлення контрольних точок у процесах, вимір показників процесу, аналіз отриманої інформації та пропозицій щодо вдосконалення). Вони єдині в тому, що спрямовані на виявлення дублювання функцій, вузьких місць, витратних центрів, якості окремих операцій, відсутньої інформації, можливості автоматизації та управління якістю.

Незважаючи на ряд загальних рис, ці підходи мають суттєві відмінності. Перший більшою мірою орієнтований на вдосконалення фрагментарних процесів у рамках функціонально-спеціалізованих структур управління з метою їх уніфікації і стандартизації в рамках ІСО. У підсумку не вирішується нагальна проблема управління – відхід від функціональної спеціалізації, навпаки, стандарти ІСО зміцнюють основу функціонально-ієрархічної моделі управління організацій, поглиблюючи проблеми слабкої адаптивності, гнучкості та високої бюрократизації в управлінні. Тут проявляється загальна тенденція реалізації даного підходу від «структури до процесу». Тому на практиці вдосконалення процесів в рамках цього підходу зводиться до перенесення функцій структурних підрозділів в новостворені процесні підрозділи, тобто до простого їх перейменування, а не зміни змісту і призначення.

Другий основний підхід до вдосконалення процесів передбачає, перш за все, дослідження самих процесів діяльності як сукупності операцій, що мають цінність для споживача. Його логіка полягає в дослідженні процесу як об'єкта управління з наступним переходом до процесно-орієнтованої моделі управління, тобто «від процесу до структури». У рамках цього підходу в повній мірі реалізується управління за процесами, з'являється можливість уникнути функціональної спеціалізації в управлінні або значно знизити її роль за допомогою інтеграції бізнес-процесів.

Класики менеджменту виділяють п'ять основних методів досягнення цілей вдосконалення бізнес-процесів організацій (рис. 1):

- методика швидкого аналізу рішення (FAST);
- бенчмаркінг процесу;
- перепроектування процесу;
- інжиніринг процесу;
- реінжиніринг процесу.

Рис. 1. Місце інжинірингового методу і системі основних методів досягнення цілей вдосконалення бізнес-процесів

Інжиніринг процесу як метод вдосконалення процесів організації сприймається сьогодні неоднозначно. Саме поняття «інжиніринг» запозичене з інженерної діяльності (від англ. Engineering – проектувати, винаходити, придумувати). Деякі дослідники розглядають інжиніринг процесів як загальне поняття, що включає реінжиніринг бізнес-процесів та вдосконалення бізнесу. Іншої позиції дотримуються А. Большаков і В. Михайлов [2], які вважають інжиніринг новим способом мислення, що формує погляд на побудову управління організацією як на інженерну діяльність. Більш детальне дослідження інжинірингу було зроблено П. Кутелевим [12]. Він, зокрема, виділяє поняття «організаційний інжиніринг» і характеризує його як проектування бізнес-процесів, об'єднаних в єдиному інформаційному полі. Крім того, в науковому середовищі, досить поширеними є «композиції» типу: бізнес-інжиніринг, фінансовий інжиніринг, банківський інжиніринг, інформаційний інжиніринг, інтелектуальний інжиніринг даних, територіально-логістичний інжиніринг, соціальний інжиніринг, інжиніринг логістичних проектів, зворотний інжиніринг, інжиніринг вартості, комп'ютерний інжиніринг, інжиніринг інформаційних систем, інжиніринг якості, інноваційний інжиніринг, онтологічний інжиніринг, організаційний інжиніринг, інжинірингові підприємства тощо [1-14; 16-19].

Ряд дослідників виділяють поняття бізнес-інжиніринг і визначають його як проектування бізнес-процесів і систем управління компанією «з чистого аркуша» (рис. 2). На наш погляд, для інформаційних наук, до яких ми відносимо управлінський облік, важливим способом інжинірингу є використання методів та інструментарію суміжних наук.

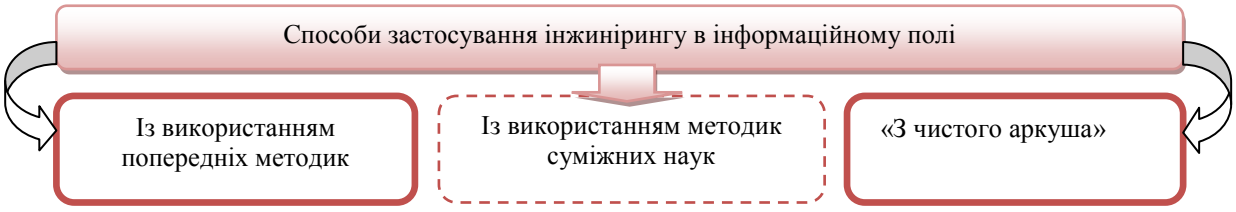


Рис. 2. Способи застосування інжинірингу в інформаційному полі

Інжиніринг як метод вдосконалення процесів функціонуючої організації, на нашу думку, складно уявити виходячи лише з того, що якщо функціонує організація, то вже здійснюється діяльність, значить, хочемо ми того чи ні, існують і процеси діяльності. Наскільки вони інтегровані і оптимальні – це питання іншого порядку. Його можна

вирішити за допомогою різних підходів до проектування. Тому було б справедливо інжиніринг процесу вважати методом проектування бізнес-процесів новостворюваних організацій або бізнес-процесів нових видів бізнесу в існуючих організаціях з урахуванням передового досвіду і принципу оптимальності в управлінні процесами. У залежності від того, на яку модель управління буде орієнтований інжиніринг процесу – функціонально-спеціалізоване або управління за процесами – буде залежати його радикальність. Тим не менш, ґрунтуючись на орієнтації інжинірингу, спрямованого на процеси діяльності (бізнес-процеси), його можна віднести до одного з методів управління за процесами. З іншого боку, якщо інжиніринг процесу в рамках діючої організації створює процеси нових видів діяльності, то, враховуючи взаємопов'язаність і взаємодію всіх процесів організації, в кінцевому рахунку це може привести до змін в існуючій бізнес-системі, бажано до позитивних. Якщо зміни стимулюють результативність організації, їх можна вважати спрямованими на вдосконалення. З цієї точки зору інжиніринг процесу можна побічно відносити до методів удосконалення процесів діяльності.

Інжиніринг вважається еволюційним методом безперервного удосконалення. Метод революційного перетворення діяльності підприємства, корінної перебудови його бізнесу, що отримав назву реінжиніринг, з'явився н в 1990 р. в США. Засновниками теорії реінжинірингу є Майкл Хаммер і Джеймс Чампі [19], які випустили книгу «Реінжиніринг корпорації: маніфест для революції в бізнесі». Автори визначили реінжиніринг як «...фундаментальне переосмислення і радикальне перепроектування бізнес-процесів для досягнення істотного поліпшення в таких ключових для сучасного бізнесу показниках результативності, як витрати, якість, рівень обслуговування та оперативність». З цього часу реінжиніринг викликає активний інтерес фахівців у сфері менеджменту та інформаційних технологій. Останні близькі за сутністю до управлінського обліку, що спонукало до припущення застосування для його розвитку інжинірингових методів та інструментів.

Властивості реінжинірингу у сфері розвитку управлінського обліку є наступними: 1) відмова від застарілих правил і підходів і початок ділового процесу щодо формування інформаційних потоків для менеджменту з нуля, що дозволяє подолати негативний вплив сформованих раніше облікових догм стосовно превалювання принципу історичності; 2) нехтування діючими системами, структурами і процедурами облікового процесу, які є неефективними і радикальна заміна способів, прийомів, методик та інструментарію, шляхом запозичення із суміжних наук; 3) приведення до значних змін показників обліково-аналітичної діяльності, які на порядок відрізняються від попередніх.

Проведені дослідження характеризують реінжиніринг бізнес-процесів як «революційне», «істотне», «кардинальне», «радикальне», «фундаментальне» перепроектування бізнес-процесів. Смислова спрямованість ключових слів «революційне» і «істотне» містить те загальне, що відображає значущі зміни, спрямовані на якісно новий рівень організаційного розвитку. Радикальне перепроектування означає звернення безпосередньо до коренів явищ: не косметичні зміни і не перетасування вже існуючих облікових систем, а рішуча відмова від усього віджилого, що стримує розвиток теорії і практики управлінського обліку.

Останнє ключове слово «фундаментальне» за своїм змістом пов'язане з ґрунтовним і глибоким усвідомленням чого-небудь. Приймаючи рішення про застосування інжинірингу чи реінжинірингу стосовно організації управлінського обліку, керівник повинен поставити на порядок дня основоположні питання, що стосуються його компанії та характеру її діяльності: «Чому ми займаємося тим, чим займаємося? І чому ми це робимо саме так?» Переймаючись подібними фундаментальними питаннями, люди часто змушені по-новому подивитися на сформовані негласні правила і припущення, виходячи з яких вони вибудовують власну обліково-інформаційну систему. І дуже часто подібні правила, які по суті є

неформальними інститутами, виявляються застарілими, нерозумними, а то і неприйнятними.

Враховуючи смисловий зміст наведених ключових слів, можна спробувати ввести нове поняття «обліковий реінжиніринг» і сформулювати його як фундаментальне осмислення і радикальне перепроектування обліково-аналітичних процесів, спрямоване на якісно новий рівень розвитку організації управлінського обліку.

Обліковий реінжиніринг – найбільш радикальний порівняно з обліковим інжинірингом, який більшою мірою є методом послідовного переходу на новий рівень обліково-аналітичного забезпечення менеджменту. Обліковий реінжиніринг забезпечує свіжий погляд на сутність і зміст облікового процесу і повністю ігнорує існуючий процес і структуру організації управлінського обліку.

Як правило, реінжиніринг управлінського обліку може здійснюватися багаторазово до тих пір, поки більшість обліково-аналітичних і контрольних процесів не буде повністю перепроектовано. Таким чином, робота розбивається на фази, кожна з яких має чітку мету – суттєво поліпшити організацію управлінського обліку, зробити його повноцінною інформаційною системою, здатною до самоорганізації і самовдосконалення на кшталт природних організмів.

Реалізація облікового реінжинірингу передбачає кілька етапів:

- розробка образу (vision) майбутнього організаційного проекту управлінського обліку, тобто побудова так званої інженерної конструкції, яка має чітко представити ключові точки, схеми і механізми розвитку обліково-інформаційної системи, щоб отримувати постійне інформаційне живлення для досягнення стратегічних цілей суб'єкта економічної діяльності;
- аналіз існуючого стану передбачає дослідження чинної організації управлінського обліку та складання схем її функціонування в даний момент;
- розробка нового організаційного проекту управлінського обліку – нові або змінені процеси і підтримуюча їх система спостереження і моніторингу за формування вхідних даних, підбір прототипів із суміжних наук і тестування нововведених облікових процесів;
- впровадження нового організаційного проекту управлінського обліку.

У зв'язку з цим слід зазначити, що перераховані етапи виконуються не послідовно, а паралельно, причому деякі з них повторюються.

За оцінками фахівців, у разі правильного проведення реінжинірингу облікового процесу знижуються витрати на здійснення облікових процедур, тривалість облікового циклу «вхід (дані) – опрацювання (інжинірингові схеми) – вихід (управлінська звітність)» скорочується на 60-90%, а рівень помилок – на 40-70%, що означає досягнення вищого рівня організації управлінського обліку.

Висновки. Таким чином, інжиніринг є досить впливовим методом для розвитку управлінського обліку. Його властивості, можливості і конструктивні пріоритети є тим переконливим важелем, який спонукає до перегляду існуючих облікових методологій і сприяє розвитку управлінського обліку в контексті створення інноваційної інжинірингової теорії. Проведений аналіз свідчить, що обліковий інжиніринг не є достатньо теоретично обґрунтованим і недостатньо вивченим галуззю економічної науки. Підсумовуючи все вищевикладене, слід зазначити, що у подальших дослідженнях необхідно звернути увагу на більш повне розкриття терміну «обліковий інжиніринг», засноване на системному та інноваційному підходах, виокремленні особливостей облікового інжинірингу щодо облікової діяльності підприємств, враховуючи при цьому мету, функції і завдання облікових систем.

Список використаних джерел:

1.Абдикеев Н.М. Реинжиниринг бизнес-процессов. Полный курс МВА: учебник / Н.М. Абдикеев, Т.П. Данько, С.В. Ильдеменов, А.Д. Киселев; ред. Н.М. Абдикеев, Т.П. Данько; Высшая школа МВА; РЭА им. Г.В.Плеханова. – [2-е изд., испр.]. – М.: Эксмо, 2007. – 592с. – (Полный курс МВА).

2.Большаков А.С., Михайлов В.И. Современный менеджмент: теория и практика – СПб: Питер, 2011. – 234 с.

3.Глущенко А. С. Ринок похідних фінансових інструментів в Україні: монографія / А. С. Глущенко, Д. М.

Загорська; Харк. нац. ун-т ім. В.Н. Каразіна. - Х., 2011. - 191 с.
4.Городиська Н. А. Поняття інжинірингу та його значення у ринкових умовах господарювання / Н. А. Городиська // Вісн. Нац. ун-ту "Львів. політехніка". - 2012. - № 727. - С. 33-39.
5.Жук В.Н. Основы институциональной теории бухгалтерского учета: монография [Текст] / В.Н. Жук. – СПб: АНО ИПЭВ, 2013. — 416 с.
6.Кирейцев Г.Г. Глобализация экономики и унификация методологии бухгалтерского учета / Г.Г. Кирейцев // Научный доклад. – Изд. 2-е, перераб. и доп. – Житомир/ЖГТУ, 2008. – 76 с.
7.Кірільєвніна О. О. Моделі та методи інформаційного інжинірингу підприємства: Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.03.02 / О. О. Кірільєвніна; Київ. нац. екон. ун-т. - К., 2005. - 21 с.
8.Корченко О. Г. Класифікація методів соціального інжинірингу / О. Г. Корченко, Є. В. Паціра, Д. А. Пуха // Захист інформації. - 2007. - № 4. - С. 37-45.
9.Костюк О. С. Стратегічне планування в системі інжинірингу логістичних проектів / О. С. Костюк // Вісн. Нац. ун-ту "Львів. політехніка". - 2007. - № 594. - С. 94-99.
10. Кузьмін О. Є. Концептуальні положення визначення сутності інжинірингових підприємств / О. Є. Кузьмін, Н. А. Городиська // Вісн. Нац. ун-ту "Львів. політехніка". - 2012. - № 722. - С. 131-134.
11. Кукленко Д. В. Моделі та інформаційні технології інтелектуального інжинірингу даних в автоматизованих системах управління технологічними процесами: Автореф. дис... канд. техн. наук : 05.13.06 / Д. В. Кукленко; Нац. техн. ун-т "Харк. політехн. ін-т". - Х., 2005. - 20 с.
12. Кутелев П.В. Технология реинжиниринга бизнеса: учеб. пособие / П.В. Кутелев, И.В. Мишурова. – М.: ИКЦ «МарТ»; Ростов н/Д.: Издательский центр «МарТ», 2003. – 176 с.
13. Легенчук С.Ф. Про теорію, емпірику та практику бухгалтерського обліку: в пошуках критеріїв демаркації / С.Ф. Легенчук. – Вісник ЖДТУ № 3 (53). Економічні науки. – 2010. – С. 120 –127.
14. Маслянко П. П. Бізнес-інжиніринг організаційних систем / П. П. Маслянко, О. С. Майстренко // Наук. вісті НТУУ "КПІ". - 2011. - № 1. - С. 69-78.
15. Нападовська Л.В. Управлінський облік в системі гірничорудних підприємств: Автореф. дис… на здоб. наук. ступ. д-ра економ. наук. – Київ: КНЕУ, 2002.- 30 с.
16. Поліщук В. Г. Фінансовий менеджмент та фінансовий інжиніринг бізнес-процесів: магістерський курс: навч. посіб.: в 2 т. Т. 2. Фінансовий інжиніринг бізнес-процесів / В. Г. Поліщук. - Луцьк, 2013. - 354 с.
17. Робсон М. Реинжиниринг бизнес-процессов: практическое руководство / Майк Робсон, Филип Уллах; пер. с англ. Л.Е. Долгова; под ред. Н.Д. Эриашвили. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 222 с.
18. Таранюк Л.Н. Экономические основы реинжиниринга бизнес-процессов: [монография] / Л.Н. Таранюк. – Сумы: Мрия-1, 2008. – 560с.
19. Хаммер М. Реинжиниринг корпорации. Манифест революции в бизнесе / Майкл Хаммер, Джеймс Чампи; пер. с англ. Ю.Е. Корнилович. – [2-е изд.] – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2007. – 288 с.

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ ТА СОЦІАЛЬНА ПОЛІТИКА

УДК 330.113.2
Бурлуцька С.В., к.е.н., доцент
Одеський національний економічний університет

ЕКСПОРТНА ДЕТЕРМІНАНТА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ ПРУЖНОСТІ

В статті здійснено дослідження впливу експортної детермінанти на параметри соціально-економічної пружності в умовах збурення. Доведено справедливість висновків щодо негативного впливу високої концентрації (низької товарної диверсифікації) експорту на реакцію економіки від шокових збурень. Визначено кількісні показники структурних зрушень в експорті України в залежності від фази пружної реакції.
Ключові слова: експортна детермінанта, соціально-економічна пружність, концентрація, диверсифікація, структурні зрушення.

Burlutska S.

THE EXPORT DETERMINANT OF SOCIO-ECONOMIC RESILIENCE

Research of effect export determinants on parameters of socio-economic resilience in terms of destruction is instrumented in the paper. Right conclusions of rather negative influence of high export concentration (low commodity diversification) on economic reaction to shock destruction are proved. Quantitative rates of structural shifts in Ukrainian export of depending on a resilience reaction phase are defined.
Keywords: export determinant, socio-economic resilience, concentration, diversification, structural shifts.

Бурлуцкая С.В.

ЭКСПОРТНАЯ ДЕТЕРМИНАНТА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УПРУГОСТИ

В статье проведено исследование влияния экспортной детерминанты на параметры социально-экономической упругости в условиях возмущения. Доказана справедливость выводов о негативном влиянии высокой концентрации (низкой товарной диверсификации) экспорта на реакцию экономики на шоковое возмущение. Определены количественные показатели структурных сдвигов в экспорте Украины в зависимости от фазы упругой реакции.
Ключевые слова: экспортная детерминанта, социально-экономическая упругость, концентрация, диверсификация, структурные сдвиги

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Функціонування сучасного світового господарства нерозривно пов'язане з розвитком глобалізаційних та інтеграційних процесів, посиленням взаємозв'язку та взаємодії структурних зрушень. Сформована в процесі еволюційних або революційних зрушень структура національної (регіональної) соціально-економічної системи обумовлює її ефективність та місце у світовому господарстві. З точки зору системної парадигми, у першому наближенні, проявом зовнішніх зв'язків відкритої економічної системи є експортно-імпортні потоки. А отже екзогенними чинниками структурних зрушень виступатиме кон'юнктура на світових ринках, а ендогенними – фактична спроможність національної (регіональної) системи генерувати відповідні товарні потоки. Світова фінансова криза 2008-2009 років, сучасні події в Україні були і є джерелом суттєвих збурень для національної економіки та чинником структурних зрушень в системних та міжсистемних зв'язках. Саме це

обумовлює актуальність дослідження впливу експортної детермінанти (її структурних характеристик) на розвиток соціально-економічної системи.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. В загальній теорії систем структурна диверсифікація відіграє ключову роль в забезпеченні надійності розвитку. Достатньо повний аналіз методичного інструментарію оцінки структурних чинників економічної динаміки наведено в останній публікації проф. Н. Михєєвої [1]. Комплексне дослідження впливу структурних змін та технологічного розвитку на ефективність еволюційних систем представлено у роботі проф. О. Сухарева [2]. Аналіз впливу дестабілізуючих чинників на регіональні відмінності розвитку в умовах структурної трансформаційної кризи присвячено дослідження проф. Л. Ковальської [3]. Разом з традиційними статистичними методами дослідження ступеню структурних змін доводиться доцільність використання ентропійних показників для оцінки диверсифікації зовнішньоторгового обороту в публікації проф. Г. Бакурової [4]. Разом з тим поза увагою вітчизняних дослідників залишається проблематика пружності соціально-економічних систем, як реакції на внутрішні та зовнішні збурення з метою збереження своєї функціональності та цільності. Структурні зрушення в експортних потоках є однією з визначальних детермінант пружної реакції на шоки як національної економіки, так і окремого регіону.

Цілі статті. Основною метою статті є дослідження впливу експортної детермінанти на параметри соціально-економічної пружності в умовах шокового збурення.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Безсумнівною перевагою диверсифікованих економік вважається їх менша чутливість до коливань динаміки окремих галузей та шокових збурень. Спад в одній галузі може компенсуватися ростом в іншій, що забезпечує стабільність економіки в цілому. Це також сприяє формуванню ефективної зайнятості: згладжування шоків в окремих галузях; формування більш гнучкого ринку праці за рахунок міжгалузевого переливу робочої сили. Різна ступінь еластичності попиту та пропозиції окремих галузей, відмінності у експортній орієнтації виробництв, диспропорції у капітало та працеозброєності (загалом диверсифікація економічних структур) гіпотетично повинні не тільки забезпечити меншу уразливість соціально-економічної системи до шоків, але й більш високі темпи відновлення від шоку. Система з спеціалізованою економічною базою буде більш сприйнятлива к певним (притаманним домінуючим галузям) шокам та матиме менші можливості до переорієнтації. Практично різноманітність альтернативних шляхів відновлення економіки залежить від специфіки існуючої спеціалізації. Так, домінування добувної промисловості матиме різний вплив на пружність соціально-економічної системи порівняно, наприклад, з переважаючим сектором високих технологій.

Систему структурних зрушень вважають специфічним чинником динаміки ефективності функціонування соціально-економічної системи. Основним показником ефективності економічної структури є максимізація національного продукту або у випадку регіонів – валового регіонального продукту. Формування національного (регіонального) продукту є результатом: по-перше, існуючої структури випуску(складу та пропорцій між галузями) ; по-друге, спрямованістю та структурою інвестицій; по – трете, внутрішнім та зовнішнім попитом. Значний промисловий потенціал України, сформований ще у часи СРСР, не можливо було реалізувати тільки в межах національної економіки. Значну частину продукції вітчизняної обробної та видобувної промисловості отримували закордонні споживачі. Так, за даними Державної служби статистики, за останні 5 років частка експорту товарів та послуг в структурі ВВП складала від 56,4% до 52,2% (у фактичних цінах). Разом з тим досить у експортних

потоках відбувалися значні структурні зрушення. Чинниками цих зрушень стали відсутність інвестицій спрямованих на модернізацію промислового комплексу, рентоорієнтована поведінка олігархічних структур, офшорна організація бізнесу [5, с.42]. Сформовані таким чином абсолютні та відносні переваги у міжнародній торгівлі забезпечили збагачення обмеженого кола зацікавлених осіб, та разом з тим стали драйверами системної економічної кризи та втрати Україною спроможності адсорбувати (пружно реагувати) на шокові збурення.

Фахівці бюджетного управління МВФ Н. Коста Нето та Р. Ромеу у результаті дослідження впливу фінансової кризи 2008-2009 років на обсяги експорту країн Латинської Америки визначили певні істотні залежності [6, p.4]: різноманітність експорту сприяє підвищенню продуктивності країни, а тому продуктова диверсифікація торгівлі здатна обумовлювати наслідки впливу кризи (криза створює більш несприятливий вплив на менш продуктивні виробництва або галузі). Це дозволяє висунути гіпотезу щодо можливості існування аналогічної залежності для вітчизняної економіки. Для аналізу концентрації торгівлі (експорту) використовується показник подібний до індексу Герфіндаля-Гіршмана. Експорт поділений на n груп, частка Si (у відсотковому виразі) кожної групи піднесена до квадрату, а індекс концентрації є сумою отриманих значень (максимальний рівень концентрації 10000):

$$IHH = \sum_{i=1}^{n} S_i^2. \quad (1)$$

Результати проведених розрахунків (рис.1) не дозволяють ідентифікувати безумовний якісний зв'язок між обсягами експорту та його товарною концентрацією.

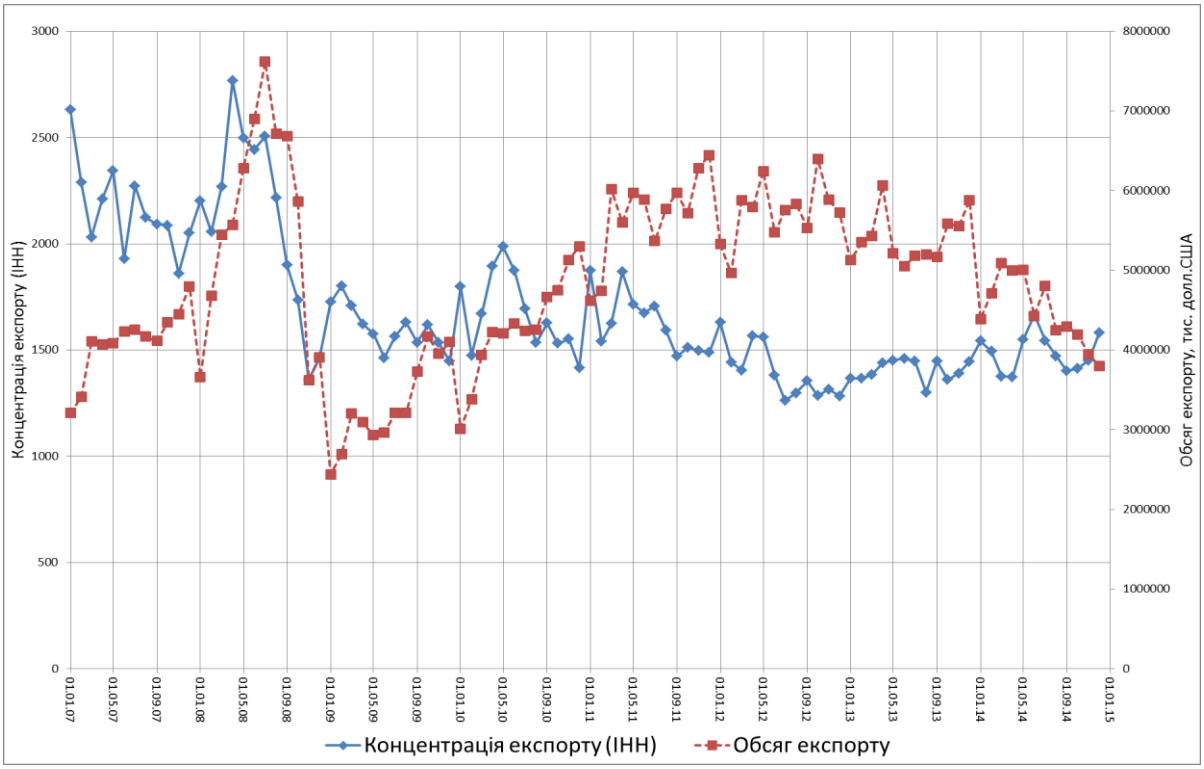


Рис.1. Динаміка обсягу експорту та його концентрації протягом 2007-2014 років

Загалом високий рівень концентрації у докризовому періоді (максимальне значення 2767,7) скоротився до рівня 1300-1600 одиниць у післякризовий період. Разом з тим, існує чітко визначений лаг відставання (3 місяці) екстремумів обсягу експорту від індексу концентрації. З урахуванням компенсації лагового відставання (табл. 1) справедливі такі висновки:

Таблиця 1

Показники структурних зрушень в експортному потоці за 2007-2014 роки

Показник		Період / динаміка обсягу експорту			
		Зростання 01.2007 – 07.2008	Падіння 07.2008 – 01.2009	Відновлення 01.2009 – 12.2011	Падіння 12.2011 – 12.2014
ІНН	Начало	2629,9	2505,3	1726,2	1487,4
	Кінець	2505,3	1726,2	1487,4	1579,8
ІНН (лаг)	Начало	-	2767,7	1736,2	1469,7
	Кінець	2767,7	1736,2	1469,7	1401,1
$\sigma_{d1/d0}$	За період	57,849	38,946	27,256	78,348
	Порівняно з 01.2007		92,752	91,620	208,706
Kg	За період	0,112	0,194	0,153	0,323
	Порівняно з 01.2007		0,256	0,343	0,520
Ks	За період	0,215	0,252	0,263	0,449
	Порівняно з 01.2007		0,269	0,328	0,452
Kr	За період	0,079	0,139	0,109	0,234
	Порівняно з 01.2007		0,184	0,250	0,395

1) у періоді зростання (01.2007 – 07.2008) еластичність експорту за рівнем концентрації складає 11,89 при варіації індексу ІНН не вище 10,44%. Отримані показники досить умовні, що обумовлено неврахуванням даних попередніх періодів, де також спостерігалося зростання;

2) у періоді падіння (07.2008 – 01.2009) показник концентрації скорочується від 2767,7 до 1736,2 одиниць (варіація 17,7%), що обумовлює еластичність експорту на рівні 1,82. Це свідчить, що зростання індексу концентрації експорту (ІНН) продукції до кризи на 1% (100 пунктів) обумовило б зростання на 1,82% обсягу скорочення експорту в умовах кризи. Отже надвисока концентрація експорту (переважно за рахунок домінування складової – «неблагородні метали та вироби з них») обумовила шоковий вплив світової фінансової кризи на вітчизняну економіку. За аналогічний період для країн Латинської Америки зростання індексу торгово-промислової концентрації на одну соту (при базовому середньозваженому рівні 2200 одиниць) приводило до скорочення експорту на 0,47% [6, p5].

3) у період відновлення (01.2009 – 12.2011) середньозважений індекс концентрації не перевищував значення 1631,9 одиниць (варіація 8,95%), а еластичність експорту мала від'ємне значення 4,37. Отже, підвищення диверсифікації продукції сприяло зростанню обсягів експорту. Разом з тим, повного відновлення експортних потоків не відбулося: максимальний обсяг після відновлення 6443 млн. дол. США порівняно з докризовим максимумом 7616 млн. долл. США. Зростання диверсифікації обумовлювалося, перед усе, не збільшенням обсягу експорту міноритарних товарних позицій, а скороченням частки домінуючих позицій. До того ж протягом 4 місяців від «дна» кризи індекс концентрації зростав від мінімальних до 1359,9 до максимальних 1801,2 одиниць, що й обумовлювалося більш високою швидкістю відновлення домінуючих позицій над міноритарними.

4) Період падіння (12.2011 – 12.2014) фактично складається з двох часових проміжків. До кінця 2013 року спостерігалися коливання експорту коло рівня 5500 млн. долл. США з періодом 5-6 місяців. З початку 2014 року почалося досить стрімке падіння експорту обумовлене (на відміну від падіння 2008 року) ендогенними причинами – порушенням функціонування промислового комплексу Донецької та

Луганської областей, проблемами у монетарному (кредитному) секторах економіки. В цілому еластичність експорту за рівнем концентрації склала 10,8 одиниць. Варіація індексу ІНН не перевищувала 7,03%, а падіння експорту склало 40,9% порівняно з максимумом 12.2011 року. Певне зростання концентрації експорту протягом останніх 4 місяців 2014 року є відображенням майже дворазового зростання частки «продуктів рослинного походження» (від 12,1% до 24,9%) в структурі експорту.

Для оцінки істотності структурних зрушень в дослідницькій практиці використовується сукупність інтегральних індексів. В межах даного аналізу обрано: квадратичний коефіцієнт відносних структурних зрушень ($\sigma_{d1/d0}$), інтегральний показник структурних розбіжностей А. Салаї (Ks), інтегральний коефіцієнт структурних зрушень К. Гатаєва (Kg) та індикатор відносних відмінностей структури В. Рябцева (Kr) [7, 8]. Результати розрахунку квадратичного коефіцієнту відносних структурних зрушень вказують на досить суттєві зміни у структурі експорту. У відносному вимірюванні в період реакції на шок 2008 року структура відхиляється на 92,752%, а у кризовий 2014 рік – на 208,706%. Індикатор В. Рябцева вказує на істотні структурні зрушення протягом 2007-2013 років та значні зрушення у 2014 році. Аналогічні висновки дає аналіз інших інтегральних коефіцієнтів. В цілому масштаб структурних зрушень 2014 року мав значно більші розміри ніж у 2008 році.

Висновки. Проведенні дослідження в цілому підтверджують справедливість висновків щодо негативного впливу високої концентрації (низької товарної диверсифікації) експорту на параметри реакції економіки на шокові збурення. Цей висновок справедливий як для зовнішніх, так і для внутрішніх драйверів кризи. Результати аналізу експортної детермінанти соціально-економічної пружності вказують на негативний вплив «сировинної» специфіки на здатність України забезпечувати сталий розвиток. Обмеженість формату статті залишає без відповіді питання пов'язане з наявністю випереджального лагу між динамікою рівня концентрації та обсягом експорту. Також потребує додаткового аналізу взаємозв'язок експортних та імпортних потоків. Додатково слід зазначити, що у дослідженнях Н. Коста Нето та Р. Ромеу емпірично доведено факт пом'якшення наслідків кризи через галузеву та продуктову диверсифікацію експорту, в той же час географічна диверсифікація не має суттєвого впливу. У випадку вітчизняної економіки перша теза знаходить свою верифікацію, проте нейтральність географічної диверсифікації є досить дискусійною, що обумовлює необхідність додаткових досліджень у цьому напрямку.

Список використаних джерел:

1. Михеева Н. Структурные факторы региональной динамики: измерение и оценка /Н.Михеева// Пространственная экономика. – 2013. – №1. – с. 11-32.

2. Сухарев О. Эволюция экономических систем: структурные изменения, проблемы технологического развития и эффективности / О. Сухарев. – Новочеркасск: «НОК», 2012 – 120 с

3. Ковальська Л. Економічна безпека регіону: оцінка та механізми забезпечення /Л. Ковальська, Л. Савош // Економічний форум. - 2014. - № 4. - С. 89-95.

4. Бакурова А. Энтропийная оценка состояния торгового баланса /А.Бакурова //Бізнес Інформ. - 2013. - № 4. - С. 138-141.

5. Бурлуцький С.В. Рентоорієнтована поведінка суб'єктів вітчизняної економіки в контексті «прокляття ресурсів» / С.В. Бурлуцький, С.В. Бурлуцька // Економіка та право. 2014 - №1 (38). – С.38 – 48

6. Rafael Romeu ; Nelson Camanho da Costa Neto Did Export Diversification Soften the Impact of the Global Financial Crisis? IMF. - Working Paper No. 11/99. – 23 p.

7. Казинец Л. Темпы роста и структурные сдвиги в экономике / Л. Казинец. – М.: Экономика, 1981. – 184 с.

8. Stewart J. Assessing alternative dissimilarity indexes for comparing activity profiles / J. Stewart // Electronic International Journal of Time Use Research. – 2006. – Vol. 3, No. 1. – P. 49 – 59

Рецензент д.е.н., професор Рекова Н.Ю.

УДК 364.48(23.0)(477.87)
Палійчук Є.С., к.е.н., доцент
Жуков С.А., к.е.н., с.н.с., доцент
ДВНЗ «Ужгородський національний університет»

АНАЛІЗ СТАНУ СОЦІАЛЬНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ ЗАКАРПАТСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Стаття присвячена проблемам розвитку та функціонування галузей соціальної інфраструктури у Закарпатської області. У роботі досліджено показники стану галузей соціальної сфери та перспективи її розвитку в умовах економічної трансформації. Визначено економічні важелі, що забезпечують функціонування галузей соціальної інфраструктури села та проаналізовано джерела фінансування галузей соціальної сфери.
Ключові слова: соціальна сфера, соціальна інфраструктура, сільське населення.

Палийчук Є.С., Жуков С.А.

АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ ЗАКАРПАТСКОЙ ОБЛАСТИ

Статья посвящена проблемам развития и функционирования отраслей социальной инфраструктуры в Закарпатской области. В работе исследованы показатели состояния отраслей социальной сферы и перспективы ее развития в условиях экономической трансформации. Определены экономические рычаги, обеспечивающие функционирование отраслей социальной инфраструктуры села и проанализированы источники финансирования отраслей социальной сферы.
Ключевые слова: социальная сфера, социальная инфраструктура, сельское население.

Palyjchuk E.S., Zhukov S.A.

ANALYSIS OF SOCIAL INFRASTRUCTURE OF TRANSCARPATION REGION

This article is devoted to problems of development and operation of branches of social infrastructure in the Transcarpathian region. This work deal with the indicators of social sectors and its development prospects in the economic transformation. The economic levers, the operation of social infrastructure sectors and analyzes the sources of financing social sectors.
Keywords: social sphere, social infrastructure, rural people.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Важливою передумовою підвищення ефективності сільського господарства є функціонування та розвиток соціальної інфраструктури села. Вона не тільки дає можливість безпосередньо поліпшити якість життя селян, а й допоможе досягти іншої мети, яка поставлена перед сільським господарством.

Ефективне управління розвитком села вимагає не лише підтримки аграрного сектору економіки, а й забезпечення високої якості трудового потенціалу, поліпшення умов життя, праці, побуту, дозвілля сільського населення; оздоровлення демографічної ситуації тощо [2].

Соціальній інфраструктурі відведена роль задоволення загальнолюдських потреб, які пов'язані з життєдіяльністю, забезпеченням належних умов праці, відпочинку, культурно-освітнього рівня, рівня життя. Розвиток та функціонування соціальної інфраструктури та інвестування в неї коштів є нагальною проблемою, яка пов'язана з ліквідацією на Україні негативних соціально-економічних наслідків економічного спаду, високого рівня інфляції та безробіття. Зазначене питання тісно пов'язане **з**

соціально-економічними змінами, які відбулися в регіонах і вибором моделі, за якою регулюватиметься регіональний розвиток.

У Закарпатській області існує цілий спектр соціально-економічних проблем. Актуальними серед них є – безробіття та бідність, що зумовлюють трудову міграцію сільського населення; занепад соціальної сфери; поглиблення демографічної кризи, обезлюднення та відмирання сіл. Це є наслідком як попередніх, так і новітніх негативних процесів та явищ, зокрема економічної кризи 90-х років і прорахунків, допущених в процесі аграрних трансформацій. Специфічні умови гір істотно впливають на соціально-економічне життя населення гірських територій. Перш за все складні природні умови суттєво обмежують простір для вибору форм та видів господарської діяльності, звужують поле і сферу докладання праці. Це обумовлює негативні соціальні, економічні та екологічні тенденції у розвитку районів, які без активного втручання органів державної влади не можуть бути розв'язані. Тому дослідження розвитку та функціонування галузей соціальної інфраструктури, які визначають рівень життя населення, є доцільним та актуальним питанням у розвитку всієї Закарпатської області.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Питанням формування і розвитку соціальної сфери присвячені наукові дослідження та публікації українських вчених-економістів таких як: В.М. Вакуленко [7], Ковальська Л.Л. [3], Кришталь Т.М. [4], В.І. Ладика [5], М.К. Орлатий [7, 8], М.М. Тимошенко [9], Фімяр С.В. [10], Царук І.М. [11] та інших.

Цілі статті. Ціллю даного дослідження є аналіз стану галузей соціальної сфери Закарпатської області. Соціально-економічне дослідження розвитку соціальної інфраструктури включає нагромадження статистичних даних, їх аналіз, теоретичне обґрунтування, перевірку одержаних результатів і розробку заходів щодо удосконалення їх розвитку. При вивченні суті соціальної інфраструктури необхідний системний підхід, який вимагає комплексного аналізу її функціонування та розробки цільової програми її розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Головним завданням соціально-економічного розвитку України є обґрунтування заходів зі створення повноцінного середовища життя і діяльності народу, забезпечення гарантованих державою соціальних стандартів для кожного громадянина України, незалежно від місця його проживання. Для успішного вирішення цих задач необхідно, перш за все, сформувати розвинуту соціальну інфраструктуру населених пунктів, достатню для забезпечення оптимального рівня умов життєдіяльності їх мешканців. З особливою гостротою і складністю вирішується питання формування соціальної інфраструктури населених пунктів, достатню для забезпечення оптимального рівня умов життєдіяльності їх мешканців для сільських населених пунктів у зв'язку зі специфічними умовами сільського розселення в регіонах України, низьким бюджетним забезпеченням сільських територіальних громад та у зв'язку з інтенсивними соціально-економічними трансформаціями в аграрному секторі, що не відображають потреб розвитку соціальної інфраструктури. Тому закономірним є високий інтерес учених і практиків до теоретичних і методологічних проблем соціальної сфери сільської місцевості.

Для дослідження соціальної інфраструктури необхідним є визначення сукупності галузей, які складають структуру соціальної мережі. Соціальну інфраструктуру села складають: житлове та комунальне господарство, служба побуту, палаци культури (клуби), транспорт, що обслуговує населення, школи, дитячі дошкільні установи, лікарні, медпункти та ін. У найзагальнішому розумінні соціальна інфраструктура є системою елементів штучного місця існування, що виконує важливу соціальну

функцію – забезпечення умов для відтворення населення. Неабиякою є роль соціальної інфраструктури у зростанні значення людського фактора. Людський і економічний розвиток у сільській місцевості неможливий за умов відсутності об'єктів соціальної інфраструктури необхідної якості. Основну частину соціальної економіки формує соціальна інфраструктура.

Вплив соціальної інфраструктури на підвищення продуктивності праці виявляється в різних аспектах: розвиваються здібності людей до праці через піднесення освітнього і культурно-технічного рівня працівників, скорочуються втрати часу внаслідок скорочення захворюваності людей, створюються сприятливі соціально-побутові і житлові умови. Великою є роль соціальної інфраструктури й у виконанні таких соціальних завдань, як зближення за рівнем добробуту міського і сільського населення, згладжування регіональних відмінностей у рівні життя людей, посилення єдності у способі життя різних соціальних груп та прошарків населення. Активно впливає соціальна інфраструктура на формування прогресивної структури споживання і раціонального використання вільного часу працівників матеріального виробництва. В теперішній час розвиток галузей соціальної інфраструктури ще відстає від реальних потреб народу основним чином через дефіцит фінансових ресурсів.

Сприяють оптимізації використання фінансових коштів, спрямованих на розвиток соціальної інфраструктури, а також широке поширення ринкових форм господарювання в соціальному секторі економіки державні цільові програми розвитку, в основі яких лежать стимулюючі принципи і домінування субвенційних засад [10, с.12].

Усвідомлення ролі соціальної сфери як фактора економічного зростання держави, її комплексна оцінка в контексті соціально-економічного розвитку окремих регіонів дасть змогу:

1) виявити фактори, які впливають і визначають її динаміку, враховуючи при цьому регіональні особливості, а також тенденції базових соціальних ланок;

2) розробити обґрунтовані пропозиції, спрямовані на вдосконалення організаційно-економічних механізмів її функціонування і подолання територіальних диспропорцій соціального розвитку регіонів України [11, с. 3].

За останні роки в результаті різкого спаду сільськогосподарського виробництва і погіршення фінансового становища галузі, демонтажу старих організаційно-економічних механізмів розвитку соціальної інфраструктури села і соціального захисту населення, без заміни їх на нові, зумовило значне відставання сільських об'єктів соціальної інфраструктури від міських за рівнем і умовами життєдіяльності, наростання негативних змін в способі життя сільського населення і в цілому – кризовий стан соціальної інфраструктури села.

Основною причиною цього відставання є успадкована Україною економічна система, яка виробляла продукцію здебільшого для виробництва чи мілітарних потреб, а на соціальну інфраструктуру виділяли кошти за залишковим принципом. У сучасних умовах соціальна інфраструктура являє собою необхідну ланку розвинутої системи суспільного розподілу праці. Як і в матеріальному виробництві, у соціальній інфраструктурі мають місце економічні відносини.

Економічні відносини в соціальній інфраструктурі за своєю економічною суттю є відносинами споживчого, нематеріального виробництва і виявляють себе, по-перше, як економічні відносини доведення матеріальних благ до споживання в соціальній інфраструктурі, по-друге, як економічні відносини створення в соціальній інфраструктурі послуг.

Спектр галузей соціальної інфраструктури є достатньо широким, тому для оцінки стану соціальної сфери Закарпаття авторами виділені 4 основні галузі: освіта, культура, житловий фонд і охорона здоров'я.

Серед важливих показників забезпечення жителів соціальними послугами є наявність об'єктів освіти. Даний показник свідчить про загальну культуру та інтелектуальний розвиток особистості.

Найбільшою складовою за чисельністю серед структурних елементів освіти є середня освіта. У сільській місцевості Закарпатської області у 2014/2015 роках налічувалося 670 середніх закладів освіти, де навчаються 154,9 тисяч осіб. Загальноосвітні школи мають 490 сіл. При цьому майже кожне четверте село у Мукачівському, Рахівському і Хустському, кожне шосте – у Берегівському, Перечинському, Міжгірському та Ужгородському районах не мають шкіл.

Але в той час кількість вчителів у денних загальноосвітніх навчальних закладах Закарпатської області збільшилась (таблиця 1).

Таблиця 1

Загальноосвітні навчальні заклади*

(на початок навчального року)

Роки	Кількість закладів освіти	Кількість учнів у загальноосвітніх навчальних закладах (всього, тис. осіб)	Кількість учнів у загальноосвітніх навчальних закладах (тис. осіб)		Випуск учнів загальноосвітніми навчальними закладами (тис. осіб)		Кількість вчителів (тис. осіб)
			денних	вечірніх, заочних	закінчили школу II ст.	закінчили школу III ст.	
2004-2005	716	188,9	5,2	3,7	19,6	15,0	18,1
2005-2006	713	181,7	8,2	3,5	19,3	14,9	18,2
2006-2007	712	176,0	2,8	3,2	18,9	14,3	18,3
2007-2008	714	170,3	7,1	3,2	18,6	14,2	18,3
2008-2009	711	164,3	1,5	2,8	17,8	14,0	18,5
2009-2010	708	159,6	7,0	2,6	15,4	13,7	18,6
2010-2011	693	155,6	3,1	2,5	16,4	12,8	18,7
2011-2012	679	154,0	1,7	2,3	15,7	10,9	18,8
2012-2013	675	153,5	1,7	1,8	14,9	10,7	18,9
2013-2014	670	153,3	2,0	1,3	14,5	10,7	19,1
2014-2015	670	154,9	3,9	1,0	13,5	10,2	19,2

* – розраховано за даними Закарпатського обласного управління статистики [6].

Аналіз даних таблиці 1 свідчить про те, що кількість вчителів у школах Закарпатської області збільшилась на 6% у 2015 році проти 2005 року.

Із освітянською мережею тісно пов’язані заклади культури, особливо на сільських територіях. Помилки допущені у процесі економічних реформ негативно позначилися на розвитку культури, зокрема у сільській місцевості [7, с. 250]. Сучасна матеріальна база культурних установ внаслідок недофінансування не відповідає вимогам. В області спостерігається тенденція до скорочення кількості кінотеатрів як у містах, так і в селах: на початок 2015 року кількість демонстраторів фільмів по області склала 10 одиниць. За 10 років цей показник скоротився у 11 разів (у 2005 році функціонували 110 кінотеатрів).

На початок 2015 року по Закарпатській області кількість професійних театрів становила 4 одиниці, концертних організацій – 3 одиниці, музеїв – 15 одиниць.

У таблиці 2 представлений книжковий фонд і кількість бібліотек на Закарпатті.

Таблиця 2

Масові та універсальні бібліотеки та забезпеченість населення книжковим фондом*

Показник	2005 рік	2010 рік	2015 рік
Кількість бібліотек, одиниць	520	505	494
Кількість книжок і журналів, тис. прим.	6836,3	6473,3	5888,5

* – розраховано за даними Закарпатського обласного управління статистики [6].

Динаміка розвитку бібліотечної галузі має негативний характер – скорочується кількість бібліотек – з 520 одиниць у 2005 році до 494 у 2015 році (-5%); кількість

книжок знизилася на 14% за цей же період.

Кількість закладів культури клубного типу скоротилася з 488 одиниць на кінець 2005 року до 467 одиниць на кінець 2015 року. Із загальної кількості закладів 177 потребують капітального ремонту.

35,8 % загальної площі житлового фонду України розташовано в сільській місцевості [2]. Найвагоміша складова соціальної інфраструктури – житловий фонд. Це й зрозуміло: якщо у поселенні немає інших інфраструктурних об'єктів, то житлові будинки обов'язково є. Житло є головним елементом житлово-комунального комплексу. У нашому дослідженні було проведено аналіз житлового фонду, забезпечення населення житлом, устаткування житлового фонду, благоустрій населених пунктів.

Дані про житловий фонд Закарпатської області станом на 01.01.2015 року наведені у таблиці 3.

Таблиця 3

Динаміка житлового фонду Закарпатської області*

	2005 рік	2010 рік	2015 рік
Увесь житловий фонд, м²	26387	28000	31000
У середньому на одного жителя, м²	21,2	22,4	23,4
Питома вага загальної площі обладнаної, (%):			
- водопроводом	57,3	63,3	73,8
- каналізацією	56,3	62,3	73,0
- опаленням	43,3	51,0	70,0
- газом	78,1	79,4	83,6

* – розраховано за даними Закарпатського обласного управління статистики [6].

Житловий фонд населених пунктів Закарпатської області на початок 2015 року становив 31 млн. м² загальної площі, з якої дві треті належить сільської місцевості.

Нині в Україні існують такі види норм житлової площі у розрахунку на 1 особу:

- санітарна норма – 9 м^2 на 1 особу;
- соціальна норма – 13,65 м^2 на 1 особу;
- розрахункова норма – 5-7 м^2 на 1 особу – це розмір житлової площі, який застосовується при обчисленні потреби у житлі.

Треба зазначити, що у всіх районах Закарпатської області дотримано соціальну норму житлової площі на одну особу – 13,65 м^2.

Позитивною тенденцією є показники обладнання житлового фонду водопроводом, каналізацією, опаленням і газом, які кожного року зростають.

У структурі соціальних галузей домінуюче місце в забезпеченні відтворення сільського населення належить охороні здоров'я, фізичному розвитку та спорту. Саме ці сфери здійснюють найважливіший вплив на стан здоров'я сільських жителів.

У процесі дослідження виявлено, що мережа лікувальних закладів Закарпатської області зберігає тенденцію до скорочення (табл. 4).

Таблиця 4

Рівень медичного обслуговування в Закарпатській області за період 2005-2015 рр.*

Показники	2005 рік	2010 рік	2015 рік
Кількість лікарняних закладів, одиниць	69	70	54
Кількість лікувальних ліжок, тис.	10,2	10,0	9,0
Кількість лікувальних амбулаторно-поліклінічних закладів, од.	306	332	358
Кількість лікарів усіх спеціальностей, тис.	5,2	5,2	5,1
Кількість середнього медичного персоналу	12,9	11,5	10,9

* – розраховано за даними Закарпатського обласного управління статистики [6].

Так, згідно даних табл.. 4, кількість лікувальних закладів в 2015 році знизилася на 23% порівняно з 2010 роком, а кількість лікарів усіх спеціальностей порівняно з 2010 роком знизилася всього на 2%.

Ринкові відносини все більше з'являються в сільській медицині, що проявляється в

збільшенні обсягу платних послуг населенню і до того ж не тільки через приватні медичні заклади. Але все таки кількісні показники розвитку медицини не супроводжуються якісними змінами. Скорочується кількість лікувальних ліжок і місткість амбулаторно-поліклінічних закладів. Негативна ситуація в сільській місцевості також пов'язана з тим, що амбулаторно-поліклінічний заклад розміщений у районному центрі та віддалені села не отримують своєчасно та якісної медичної допомоги.

Висновки. Вихід із кризового стану, в якому опинилася соціальна сфера в селі, необхідно шукати в удосконаленні механізму фінансування діяльності об'єктів соціальної інфраструктури. У цілому вельми важливим є переведення їх на ринкові принципи діяльності, кооперація засобів місцевих бюджетів, підприємницьких структур і домогосподарств на соціальний розвиток, створення на регіональному рівні фондів соціального розвитку сільських територій. Враховуючи складність і важливість проблеми, необхідно провести дослідження у регіонах і виділити інвестиції на розвиток виробничої та соціальної інфраструктури для вимираючих сіл. В Україні відбувається процес децентралізації управління та регулювання розвитку соціальних галузей на селі. Залишковий принцип фінансування соціальної сфери відходить у минуле. Заклади соціальної інфраструктури села передаються у відання сільських громад, які повинні опікуватись задоволенням життєвих потреб сільського населення. Однак невирішеність багатьох важливих проблем стримує ефективне функціонування об’єктів соціальної інфраструктури, а в окремих випадках приводить до зупинки їх діяльності.

Серед економічних важелів, які забезпечують функціонування галузей соціальної інфраструктури села потрібно звернути увагу на ті, від яких безпосередньо залежить розвиток соціальної сфери у сільській місцевості, а саме:

- бюджетне фінансування галузей соціальної інфраструктури села;
- механізм оподаткування підприємств, які функціонують у сільській місцевості;
- державні та недержавні інвестиції;
- пільгові банківські кредити;
- створення на регіональному рівні фондів соціального розвитку сільських територій.

Цілком очевидним є те, що на сучасному етапі розвитку України та її регіонів система розробки концепцій, прогнозування, планування і розробка програм соціально-економічного розвитку повинні стати структурно-визначальною складовою загальної системи державного регулювання, дієвим інструментом реалізації економічної політики держави.

Подальші дослідження будуть містити розв'язання проблем фінансування галузей соціальної інфраструктури та розвитку районів Закарпатської області.

Список використаних джерел:

1.Гаврилко П.П. Пріоритети збереження трудового потенціалу сільських територій / П.П. Гаврилко // Ефективна економіка. – 2012. – № 5. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=1149.

2.Державна житлова політика України: проблема соціально-економічної ефективності: аналіт. доп. / О.А. Більовський. – К.: НІСД, 2012. – С. 15.

3.Ковальська Л.Л. Соціальна інфраструктура регіону: механізми формування та розвитку [Текст]: монографія / Л.Л. Ковальська, О.М. Салівончик; Луц. нац. техн. ун-т. – Луцьк: Гадяк Ж.В.: Волиньполіграф, 2012. – 227 с.

4.Кришталь Т.М. Соціальна інфраструктура регіону в ринкових умовах господарювання: проблеми та перспективи [Текст]: автореф. дис. ... д-ра екон. наук: 08.00.05 / Кришталь Тетяна Миколаївна; Черкас. держ. технол. ун-т. – Черкаси, 2013. – 40 с.

5.Ладика В.І. Розвиток сільських територій: стан та перспективи. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.propozitsiya.com/?page=149&itemid=3117&number=103.

6.Офіційний сайт Головного Управління статистики в Закарпатській області. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.uz.ukrstat.gov.ua/.

7.Соціальна інфраструктура регіону: навч. посіб. / Нац. акад. держ. упр. при Президентові України; авт.-упоряд: В.М. Вакуленко [та ін.]; заг. ред. В.М. Вакуленка, М.К. Орлатого. – К. : Фенікс, 2010. – 256 с.

8.Соціальна інфраструктура села: сучасний стан та перспективи: монографія / Укр. НДІ продуктивності АПК, Держ. служба статистики України, Нац. акад. держ. упр. при Президентові України; [авт.-упоряд.: М.К. Орлатий та ін.; за ред. М.К. Орлатого]. – К.: НДІ "Украгропромпродуктивність", 2012. – 249 с.

9.Тимошенко М.М. Теоретичні засади розвитку соціальної інфраструктури сільських територій. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3501.

10. Фімяр С.В. Соціальна інфраструктура регіону: механізм ринкової трансформації: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.07 / С.В. Фімяр; Донец. держ. ун-т упр. – Донецьк, 2010. – 20 с.
11. Царук І.М. Економічні передумови формування соціальної сфери регіону в умовах ринкових трансформацій: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.05 / І.М. Царук; Рада по вивч. продукт. сил України НАН України. – К., 2010. – 20 с.

УДК 331.5: 339.1
Почтовюк А.Б., д.е.н.
Кратт О.А., д.е.н., професор
Пряхіна К.А
Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського

КАДРОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДПРИЄМСТВА: МАРКЕТИНГОВИЙ ПІДХІД

Кадрове забезпечення є одним з найважливіших аспектів управління персоналом підприємства. У статті авторами проведений аналіз наукових розробок з питань категоріального апарату, який довів, що сучасний стан системи кадрового забезпечення підприємства, як основної функції управління персоналом, є незадовільним. Однією із умов результативного кадрового забезпечення на будь-якому етапі розвитку підприємства запропоновано маркетинговий підхід. В основі даного підходу закладено дві властивості товару: професія та кваліфікація. Визначено поняття «кадрове забезпечення». У статті проведений аналіз і взаємозв'язок дефініцій: «кадри», «робоча сила», «персонал».
Ключові слова: кадри, персонал, робоча сила, кадровий потенціал, кадрове забезпечення, маркетинговий підхід, професія, кваліфікація.

Pochtovyuk A., Kratt O., Pryakhina K.

STAFFING OF THE ENTERPRISE: MARKETING APPROACH

Staffing is one of the most important aspects of human resource management. In article authors carried out the analysis of scientific development of research on questions of the categorial device proved what is the state of system of staffing of the enterprise as main function of human resource management, is unsatisfactory. At any stage of development of the enterprise it is offered to one of conditions of productive staffing marketing approach. At the heart of this approach two properties of goods are put: profession and qualification. Defined the concept of «staffing». The article analyzes the relationship and definitions: «personnel», «labor», «personnel».
Keywords: cadre, personnel, labor, personnel potential, staffing, marketing approach, profession, qualification.

Почтовюк А.Б., Кратт О.А., Пряхина Е.А.

КАДРОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ: МАРКЕТИНГОВЫЙ ПОДХОД

Кадровое обеспечение является одним из важнейших аспектов управления персоналом. В статье авторами проведен анализ научных разработок по вопросам категориального аппарата, который доказал, что современное состояние системы кадрового обеспечения предприятия, как основной функции управления персоналом, является неудовлетворительным. Одним из условий результативного кадрового обеспечения на любом этапе развития предприятия предложен маркетинговый подход. В основе данного подхода заложено два свойства товара: профессия и квалификация. Определено понятие «кадровое обеспечение». В статье проведен анализ и взаимосвязь дефиниций: «кадры», «рабочая сила», «персонал».
Ключевые слова: кадры, персонал, рабочая сила, кадровый потенциал, кадровое обеспечение, маркетинговый подход, профессия, квалификация.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Наслідком ринкових перетворень

вітчизняної економіки, що мали місце протягом останньої чверті століття, стала повна господарська самостійність підприємств. За такий тривалий період вони у повній мірі усвідомили повноту відповідальності за всі аспекти своєї діяльності. Одним з таких аспектів є кадрове забезпечення. Слід визнати, що в умовах надлишкової пропозиції на ринку праці роботодавці мали можливість економити на робочій силі як чиннику виробництва. Їх мало цікавили питання, пов'язані з відтворенням висококваліфікованої робочої сили. У цій ситуації особистість обирала професію, орієнтуючись на пропозицію на ринку послуг вищої освіти, а не на потреби ринку праці. Одночасно відбувалось старіння кадрового складу. Протягом зазначеного періоду проблема все більше загострювалась. На сьогодні безумовність професійно-кваліфікаційного дисбалансу у сфері матеріального виробництва визнається як теоретиками, так і практиками. Проблема нестачі фахівців одних професій і надлишок спеціалістів інших давно вже вийшла за межі внутрішньофірмового ринку праці, перетнула кордони локальних ринків праці та досягла національного масштабу.

Розв'язання цієї доволі значущої проблеми передбачає пошук нетривіальних підходів, основу яких складають смислові конструкції розглянених понять, які дозволяють виявити справжні наміри сторін економічних відносин. Ось чому у першу чергу необхідно визначити та дослідити дефініцію поняття, що є підґрунтям вивчення мотивів поведінки роботодавців щодо задоволення їх потреби в кадрах відповідної професії та кваліфікації.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Кадрове забезпечення – поняття багатогранне. Нагальність проблеми кадрового забезпечення на підприємствах актуалізує необхідність її розв'язання шляхом ефективного використання, формування та розвитку кадрового потенціалу. Кадровий потенціал – невід'ємна складова розвитку підприємства на рівні з ресурсним, виробничим і фінансовим потенціалами. Якщо В. Москаленко приділяє увагу формуванню кадрового потенціалу, то І. Бажан визначає сутність категорії «трудовий потенціал» [2; 13]. А. Гольдфарб досліджує сучасні аспекти формування трудового потенціалу промислового підприємства, а А. Линенко здійснює аналіз трудового потенціалу підприємства за показниками ефективності його використання [14; 24]. Слід виділити також дослідження Ю. Рабиніної, яка розробляє науково-методичні рекомендації щодо проведення діагностування кадрового потенціалу в процесі реструктуризації промислового підприємства [1]. Щодо різних підходів до кадрового потенціалу виникає суперечливість у визначенні категоріального апарату. Так у працях Т. Давидюк та І. Кравченко висвітлено аналіз і взаємозв'язок дефініцій: «трудові ресурси», «трудовий потенціал», «робоча сила», «людський капітал», «людський потенціал» у працях [17; 18].

Формування та використання кадрового потенціалу підприємства зумовлене як внутрішньогосподарськими чинниками, так і загальнодержавними і ринковими механізмами**.** Але реалізація цілей і завдань управління кадровим потенціалом підприємства здійснюється через ефективну кадрову політику. Нові концептуальні-методологічні підходи до дослідження проблем формування і реалізації кадрової політики шукає О. Губа [8]. О. Воронько визначає кадрову політику як універсальний важіль державного будівництва та важливу складову політики держави у процесі розстановки та виховання кадрів [9]. Кадрова політика створює умови для раціонального використання кадрів на підприємстві. Разом із тим, інструментом реалізації кадрової політика є кадрове забезпечення. К. Лазановська аналізує кадрове забезпечення підприємства та матеріальне стимулювання [19]. В. Ткачук та А. Лаптєва досліджують питання ефективного забезпечення робітничими кадрами підприємств промисловості в цілому та на регіональному рівні [21; 22; 3]. Є. Красноносова та

Н. Жук вивчають аспекти кадрового забезпечення підприємств в галузевому розрізі [20; 23]. Р. Дарміць розробляє підходи щодо кадрового забезпечення з позиції глобалізації та розвитку міжнародної конкурентоспроможності [12].О. Грішнова і Є. Жорова досліджують проблеми належного кадрового забезпечення ефективної системи антикризового корпоративного управління [4]. Л. Гончарова, О. Вольська, В. Букіашвілі та В. Щербак – визначають сутність механізму кадрового забезпечення економіки та його місце в економічній системі суспільства [5; 7]. Сучасне підприємство зацікавлене в ефективній системі кадрового забезпечення, саме з цією метою використовується маркетинговий підхід. Актуальність даного підходу зумовлена необхідністю взаємодії між ринком робочих місць, покупців робочої сили і власне робочої сили, а також потребою внутрішньофірмового кадрового регулювання. Маркетинговому підходу в управлінні персоналом особливу увагу на сучасному етапі розвитку приділяє Ю. Горяйнова, досліджуючи даний напрям з позиції попиту та пропозиції на ринку праці [27]. Окремої уваги заслуговують праці Ю. Богоявленської, Г. Олійник та Ю. Кропивки, які застосовують маркетинг персоналу як інструмент розвитку підприємств [25; 26]. Н. Бородкіна та О. Крушельницька у своїх працях виокремлюють кадровий маркетинг у системі управління персоналом [6].

Аналіз публікацій дозволив зробити такі висновки. По-перше, усі автори дійшли висновку, що кадрове забезпечення є одним з найважливіших аспектів управління персоналом підприємства, оскільки кадрова складова ресурсного потенціалу є визначальною. По-друге, ситуація на внутрішньофірмовому ринку праці має проблемний характер, що потребує теоретичного підходу щодо визначення та застосування понять «трудовий потенціал», «кадрова політика» та «кадрове забезпечення», оскільки має місце суперечливість щодо визначення вищезазначених понять. Ось чому доцільно визначити взаємозв'язки та співвідношення категорій «персонал», «кадри», «робоча сила», а також визначити дефініцію «кадрове забезпечення». По-третє, виникає необхідність проведення досліджень у даній сфері з використанням нових підходів для підвищення ефективності кадрового забезпечення. Одним із таких підходів щодо формування ефективного кадрового забезпечення на будь-якому етапі розвитку підприємства може стати маркетинг. Сучасні інтерпретації маркетингу можуть використовуватися на будь-якому ринку. Тому можна припустити, що закономірним є процес використання маркетингового підходу до формування внутрішньофірмового ринку праці. Отже, необхідно аргументувати здійснення маркетингових досліджень внутрішньофірмового ринку праці в процесі кадрового забезпечення. По-четверте, у працях авторів домінує поняття «маркетинг персоналу». Як науковий напрям він виник не так давно, тому однозначного розуміння і чітких характерних рис щодо його формування ще не сформовано. При цьому науковці за межею досліджень залишають питання визначення властивостей товару з позиції продуктової концепції маркетингу. Товари так само, як і послуги та ідеї, є засобом задоволення фундаментальних потреб, а головна ідея маркетингу – продавати не товар як такий, а продавати засіб для розв'язання споживчих проблем.

Цілі статті – довести доцільність застосування маркетингового підходу до кадрового забезпечення підприємства у контексті визначення основних властивостей, що притаманні кадрам як специфічному товару на внутрішньофірмовому ринку праці.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Реалізація даної мети передбачає розв'язання п'яти завдань. Перше завдання – визначення змістовних меж проблеми, що досліджується. Сучасні умови господарювання потребують усвідомлення того факту, що людина стала одним з основних елементів суспільного виробництва. Ю. Рабиніна вважає, що економічна ефективність підприємств залежить від ефективності реалізації творчого

потенціалу працівників, мобілізації їх можливостей, раціональної організації трудового процесу [1, с. 3]. В. Москаленко звертає увагу на те, що існуючі проблеми необхідно розв'язувати через проведення ефективної політики кадрового забезпечення, розвиток інфраструктури підготовки кадрів, які могли бути корисними як на вітчизняному, так і на світовому ринках праці [2, с. 3].

А. Лаптєва зазначає, що істотною проблемою є невідповідність потреби ринку праці у фахівцях з вищою освітою обсягам їх підготовки [3, с. 199]. Виникнення проблеми дефіциту працівників пов'язане не стільки з відпливом кваліфікованих робітників з виробничої сфери, скільки з невідповідністю підготовки кадрів у професійно-технічних вищих навчальних закладах потребам економіки у професійно-кваліфікаційному розрізі. О. Грішнова і Є. Жорова окрім стурбованості щодо дефіциту кадрів, основною проблемою в умовах кризи визнають низьку якість кадрового забезпечення [4, с. 194].

На думку Л. Гончарової, О. Вольської та В. Букіашвілі, постійною причиною потреби у кадрах є невідповідність професійних та особистих якостей працівників вимогам посад, які виникають внаслідок НТП і зміни ринкового середовища та призводять до постійного старіння знань і вмінь працівників, що вимагає інших особистих якостей [5, с. 50]. Н. Бородкіна і О. Крушельницька наголошують на проблемах у кадровому забезпеченні промислового сектору і визначають їх причини: погіршення структури професійної підготовки у бік різкого зменшення виробничих спеціальностей; незадоволеність 40 % роботодавців якістю підготовки кваліфікованих працівників [6, с. 229]. В. Щербак, окрім нерозвиненої інфраструктури ринку праці та низької якості кадрів, вбачає проблеми у несприятливій загальноекономічній ситуації [7, с. 237].

Таким чином, науковці зазначають, що стан кадрового забезпечення підприємств є незадовільним. Авторів об'єднує думка, що одним із важливих складників ринку праці є якість кадрового забезпечення на підприємстві. Сучасна система кадрового забезпечення підприємства як функція управління персоналом охоплює низку її найважливіших складових – залучення, відбір і наймання кадрів; підбір і розміщення кадрів; професійна орієнтація та адаптація кадрів; мотивація та стимулювання кадрів; професійне навчання, атестація кадрів та просування по службі; управління діловою кар'єрою кадрів. Отже, система активно впливає на управління та на підприємство у цілому, бо надає йому основну умову сучасного функціонування – конкурентоздатний кадровий потенціал з високим рівнем професіоналізму та компетентності, особистісних якостей, працівників з інноваційним і мотиваційним механізмом.

Друге завдання – визначення понятійного апарату, що використовується у межах дослідження. Найбільш затребуваними є терміни «кадри», «персонал», «робоча сила», що використовуються як синоніми. Термін «кадри» запозичений управлінською наукою з армійського лексикону. Термін поширений у німецькій та французькій мовах з первинним значенням «cadre» – «рамка». О. Губа зазначає, що у радянський період здебільшого вживався термін «кадри», а також похідні від нього словосполучення – «кадрові служби», «кадрові можливості» і т. д. На думку О. Воронько, поняттям «кадри» охоплюється вся сукупність працездатних громадян, або постійний, підготовлений склад працівників різних сфер органів державної влади та місцевого самоврядування, працівників підприємств, установ, організацій, які забезпечують виконання покладених на них функцій [8, с. 284; 9, с. 142].

На думку Ю. Котельнікової, кадри − основна одиниця організаційно-економічного механізму підприємства; працівники зі складним комплексом економічних, соціальних, психологічних якостей, а також професійно-кваліфікаційними, статевими, віковими та іншими характеристиками [10, с. 333].

Г. Щекин визначає поняття «кадри» як основний штатний склад кваліфікованих працівників підприємства, що володіють спеціальними знаннями, трудовими навичками і виконують різноманітні виробничо-господарські функції [11, с. 445].

Р. Дарміць і Г. Горішна визначають понятя «кадри» у двох аспектах. У першому – це особи, зайняті розробкою та організацією виконання управлінських рішень. Кадри є основним елементом системи управління, оскільки одночасно можуть бути як об'єктом, так і суб'єктом управління. У другому аспекті кадри – це всі працездатні громадяни країни. Соціально-економічна категорія «кадри» означає постійний (штатний) кваліфікований склад працівників, тобто працездатних громадян, які перебувають у трудових відносинах з установами, підприємствами різних організаційно-правових форм власності, мають спеціальні знання, певну професійну підготовку, трудові навички, досвід роботи та забезпечують виконання покладених на них функцій [12, с. 29].

Поряд з поняттям «кадри» поширення набуло поняття «personnel» яке частіше вживається в англомовних країнах. І. Бажан [13, с. 56] вважає, що персоналом є «сукупність усіх людських ресурсів, які має організація». На думку А. Гольдфарба, персонал – це «сукупність постійних працівників, які отримали необхідну підготовку та мають досвід практичної діяльності» [14, с. 14]. Г. Щекин вважає, що «персонал» – це весь особовий склад підприємства, організації чи установи, включаючи найманих працівників, працюючих акціонерів і власників, тобто зайнятих суспільно корисною діяльністю, а «кадри» – це основна (штатна) частина зайнятих [11, с. 446]. На думку Р. Дарміць і Г. Горішної, термін «персонал» є доцільним на рівні організації, оскільки визначає її особовий склад, що працює за наймом, і характеризується ознаками, основними з яких є: трудові взаємовідносини з роботодавцем; певні якісні характеристики; поєднання особистих та організаційних цілей [12, с. 30].

Отже, персонал – сукупність працівників підприємства (постійних і тимчасових, кваліфікованих і некваліфікованих), які працюють за наймом і мають трудові відносини з роботодавцем. Персонал, на відміну від кадрів, є більш широким поняттям. Персонал – це весь особистий склад закладу, підприємства чи організації, або частина цього складу, що являє собою групу за професійною чи іншою ознакою. Провідні характеристики поняття «кадри» – професія та кваліфікація для поняття «персонал» не є обов'язковими.

К. Маркс під робочою силою, або здатністю до праці розумів сукупність фізичних і духовних можливостей, якими володіє організм, жива людина [15, с. 178]. Робоча сила за К. Марксом є «предметом природи», який стає об'єктом купівлі-продажу. Р. Еренберг і Р. Сміт уважають, що термін «робоча сила» слід сприймати як синонім терміна «економічно активне населення» (тобто частину працездатного населення, що зайняте або шукає роботу) з характеристикою тих, хто «може і бажає працювати» [16, с. 34]. Р. Дарміць і Г. Горішна визначають робочу силу як здатність людини до праці, її трудові можливості, сукупність фізичних і духовних здібностей, якими володіє людина, та, які використовуються нею при виробництві споживчих вартостей; економічне активне населення [12, с. 29]. Т. Давидюк зазначає, що поняття «робоча сила» та «економічно активне населення» тотожні, оскільки за міжнародними стандартами до економічно активного населення належать громадяни обох статей віком від 15 до 70 років (включно), які впродовж звітного періоду вели економічну діяльність або шукали роботу і готові були приступити до неї, тобто класифікувалися як «зайняті» або «безробітні» [17, с. 33]. Характеризуючи особливості робочої сили в умовах сучасного суспільства, І. Кравченко визначає робочу силу як сукупність фізичних і духовних здібностей людини, використовуваних нею в процесі створення благ і послуг. Разом із тим, зазначає, що робоча сила є товаром, який продають і купують на

специфічному ринку праці. Робоча сила є особливим товаром, який власне зацікавлений у розвитку власних творчих можливостей [18, с. 124].

Таким чином, аналіз вищезазначених категорій показав, що поняття у сукупності відображають еволюцію розвитку уявлень про місце і значення людини у виробництві та суспільному житті. Отже, «кадри» – штатний кваліфікований склад працівників, які перебувають у трудових відносинах з підприємствами, а термін «персонал» використовується у тих випадках, коли мова йде про сукупність усіх працівників підприємства: постійних і тимчасових, кваліфікованих і некваліфікованих. Персонал, на відміну від кадрів, більш широке поняття, при цьому основні характеристики поняття «кадри» – професія та кваліфікація, які для поняття «персонал» не є обов'язковими. Дефініцію «робоча сила» визначають як здатність людини до праці, сукупність фізичних і духовних здібностей, якими володіє людина. Окрім того, автори зазначають, що «робоча сила» є специфічним товаром. При цьому виробничі процеси на підприємстві забезпечується не робочою силою, а кадрами, які залучаються не просто для роботи, а для заповнення конкретних посад. Процес управління кадрами здійснюється завдяки кадровому забезпеченню.

Третє завдання – визначення змістовного навантаження поняття «кадрове забезпечення». Сучасні науковці дають власні визначення поняття кадрового забезпечення (табл. 1).

Таблиця 1

Визначення поняття «кадрове забезпечення»

Автор	Визначення
К. Лазановська	«…забезпечення необхідними кадрами є однією з важливих умов виробництва і зростання обсягу товарної продукції» [19, с. 198]
Є. Красноносова Ю. Котельнікова	«Кадрове забезпечення підприємства − здатність підприємства до реалізації потреб у людських ресурсах шляхом проведення низки заходів з метою досягнення в певних умовах намічених результатів» [20, с. 182]
В. Ткачук	«Організаційно-економічний механізм забезпечення кадрами робітничих професій підприємств промисловості − це регульована система соціальних, матеріальних, організаційно-економічних та інформаційних об'єктів, що у взаємодії між собою в кожній конкретній ринковій ситуації здійснюють забезпечення промислового виробництва робітничими кадрами» [21, с. 400]
В. Ткачук	«Залучені і не залучені у суспільне виробництво людські ресурси, які в даний момент можна кваліфікувати як незастосовувані, є джерелом задоволення потреби промисловості у кадрах, а процес самого задоволення потреби має назву «кадрового забезпечення промисловості» [22, с. 283]
Н. Жук	«Вважаємо, що повніше охарактеризувати стан кадрового забезпечення промисловості можна було б за допомогою інформації про якісні характеристики кадрів: кваліфікацію, віковий склад, стаж, освіту» [23, с. 46]
Р. Дарміць, Г. Горішна	«Кадрове забезпечення – комплекс дій, спрямованих на пошук, оцінювання і встановлення заздалегідь передбачених стосунків з робочою силою як в самій компанії для подальшого просування кар'єрною драбиною, так і поза її межами для нового найму тимчасових або постійних робітників» [12, с. 32]

Згідно зі змістом табл. 1 слід зазначити, що вчені розглядають кадрове забезпечення підприємства будь-якої галузі у кількісному та якісному аспектах. Кількісна потреба у кадрах визначається на основі встановлення вихідних даних та вибору методу розрахунку чисельності працівників на певний часовий період. Якісна потреба у кадрах визначається за категоріями, професіями, спеціальностями, рівнем кваліфікаційних вимог до персоналу. Розрахунок якісної потреби здійснюють, виходячи з професійно-кваліфікаційного поділу робіт, вимог до посад і робочих місць; штатного розпису підприємства; документації, що регламентує організаційно-управлінські процеси, з виділенням вимог за професійно-кваліфікаційним складом виконавців. Водночас, досліджень стосовно забезпеченості кадрами підприємств з обґрунтуванням показників ефективності кадрового забезпечення проведено порівняно

небагато, що, по-перше, зумовлює актуальність, а по-друге, вимагає вживання дієвого комплексу заходів, спрямованих на максимальне задоволення потреби підприємств у кадрах. А. Линенко визначає два напрями ефективного забезпечення підприємства трудовими ресурсами: аналіз кількості та структури трудових ресурсів та рух трудових ресурсів [24, с. 112].

Четверте завдання – визначення доцільності маркетингового підходу до кадрового забезпечення підприємства. Як вже зазначалось раніше, ефективним засобом розв'язання цієї проблеми є маркетинговий підхід до управління персоналом. Так, на думку Ю. Богоявленської та Г. Олійник, це зумовлено тим, що на сьогодні праця, її умови і робочі місця розглядаються як «продукти» маркетингу [25, с. 68]. Товаром можна назвати все, що здатне задовольнити потребу; тому це можуть бути робоча сила, організації, ідеї тощо.

На думку Ю. Кропивки, сучасним дієвим механізмом розв'язання проблем кадрового забезпечення вітчизняних підприємств на ринку праці є маркетинг персоналу [26, с. 165]. Ю. Горяйнова розглядає маркетингові дослідження ринку праці як збір і аналіз інформації про проблеми, пов'язані з узгодженням попиту і пропозиції робочої сили з метою зменшення невизначеності, відповідно до ухвалення маркетингових рішень [27, с. 111]. По суті, маркетингові дослідження ринку праці є складовою частиною системи маркетингу персоналу підприємства, що спрямована на задоволення якісних та кількісних потреб у персоналі організації. Використання інструментарію маркетингу персоналу дозволяє оцінити «якість» наявного персоналу і потенційних робітників та запропонувати оптимальне поєднання рівня кваліфікації та кількості робітників.

За умов зростання безробіття та загострення конкурентної боротьби на ринку праці досягти результативності кадрового забезпечення можливо лише завдяки використанню принципів маркетингу, оскільки для багатьох потенційних працівників головна проблема полягає не в тому, щоб отримати необхідну професію і спеціальність, а в тому, щоб знайти їй гідне застосування, реалізуватися через ринок праці.

Згідно з традиційним маркетингом товар є головним елементом комплексу. Концепція традиційного маркетингу основана на досягненні мети при точному визначенні потреб цільових ринків та забезпеченні їх задоволеності, порівняно з конкурентами, ефективнішими і продуктивнішими способами [28, с. 169]. Аксіоматично, що робоча сила, як будь-який інший товар, має властивості – вартість і споживчу вартість. Вартість визначається вартістю засобів існування робітника і його родини, необхідних для підтримки здатності до праці [29, с. 45]. Споживча вартість товару «робоча сила» складається з її якісних та кількісних характеристик, які, у свою чергу, формують кадри підприємства та забезпечують певний рівень його конкурентоспроможності та успішне функціонування і розвиток на ринку.

Потреба роботодавця у кадрах має дві базові властивості: «професія» та «кваліфікація». Загальновідомо, що термін «професія» латинського походження. Поняття професії та кваліфікації визначені Класифікатором професій ДК 003:2010 (далі – Класифікатор). Професія характеризує певний вид роботи в одній із галузей виробництва, що вимагає відповідного комплексу спеціальних знань і практичних навичок, необхідних для її виконання. У самій професії розрізняють спеціальності, що потребують додаткових знань і навичок для виконання роботи на певній ділянці даної галузі виробництва [30, с. 5]. По суті, професія – це вид трудової діяльності, а спеціальність – це її різновид. Професія суттєво впливає на життєдіяльність особи, спосіб її життя, поведінку та систему цінностей, бо є джерелом існування. Специфіка діяльності, характер продукції (послуги), рівень технічного розвитку обумовлює професійний склад кадрів підприємства. Кожна галузь має властиві лише їй професії та

спеціальності. Водночас існують загальні (наскрізні) професії робітників та службовців.

Для характеристики кадрів поряд з професією важливе значення має їх кваліфікаційний склад. Згідно з Класифікатором «кваліфікація – це сукупність знань та умінь виконувати роботи відповідного рівня складності на окремих ділянках виробництва» [30, с. 4]. Іншими словами, це ступінь підготовленості працівників до виконання професійних обов'язків (функцій). Вона визначає рівень їх майстерності та характеризується класністю, стажем роботи, тривалістю професійної підготовки. За рівнем кваліфікації виділено чотири групи працівників: висококваліфіковані, кваліфіковані, малокваліфіковані та некваліфіковані. Кваліфікаційний рівень демонструє можливості виконувати роботи відповідної складності. Кваліфікована праця оплачується вище, ніж некваліфікована, бо за одиницю часу створює більшу вартість.

У межах кожної робочої професії в організації можуть бути зайняті працівники різних кваліфікацій. Для фахівців і службовців рівень кваліфікації визначають, як правило, виходячи з рівня фахової освіти (наявності диплома про вищу або середню спеціальну освіту). Для робітників вихідним є тарифний розряд, присвоєний кожному з них за підсумками періодично проведених випробувань. Чим вище технологічний рівень виробництва, складніша система машин і технологія процесів, тим більш значні вимоги до кваліфікації робітника. Він має не тільки володіти певними прийомами виконання виробничої операції, але й знати конструкцію машини, властивості використаних сировини і матеріалів, розуміти теоретичні основи виробництва – технологію, економіку й організацію виробництва галузі, у якій він працює. У діяльності робітника високої кваліфікації зростає частка розумової праці, його функції наближаються до функцій інженерно-технічних працівників. Згідно з Класифікатором весь персонал працюючих в Україні поділяється на дев'ять груп (розділів професій) [30, с. 4].

П'яте завдання – оновлення змісту поняття «кадрове забезпечення» з урахуванням маркетингового підходу. Доведено, що професія та кваліфікація зумовлюють рівень фахової компетентності кадрів, оскільки саме ці властивості людини визначають ступінь підготовленості працівника до виконання професійних функцій відповідної складності. Властивості необхідно розглядати як базові умови кадрового забезпечення підприємства. Маркетинговий підхід до кадрового забезпечення передбачає, що професія і кваліфікація одночасно є характеристиками як потреб з боку роботодавців, так і пропозиції з боку робітників. При такому підході кадрове забезпечення спрямоване на збалансування якісного і кількісного аспектів потреб роботодавців та якостей працівників. Отже, кадрове забезпечення підприємства – це комплекс заходів, що дозволяє максимально досягти професійно-кваліфікаційної збалансованості потреб роботодавців та якостей найманих працівників.

Висновки. Таким чином, вищезазначене дозволяє зробити такі висновки. По-перше, на підприємствах кадрове забезпечення, що має потрібні саме для цього підприємства професійні та особистісні характеристики, є одним з найважливіших аспектів управління персоналом, оскільки кадрова складова ресурсного потенціалу є визначальною. Аналіз наукових розробок дослідження з питань категоріального апарату довів, що сучасний стан системи кадрового забезпечення підприємства, як основної функції управління персоналом, є незадовільним. По-друге, у ході дослідження, однією із умов результативного кадрового забезпечення на будь-якому етапі розвитку підприємства запропоновано маркетинговий підхід. В основі даного підходу закладено дві властивості товару: професія та кваліфікація, з огляду на це визначено поняття «кадрове забезпечення». По-третє, для повноцінного кадрового забезпечення необхідно враховувати всі особливості джерел, засобів та методів пошуку

працівників, зіставляти таку інформацію з потребами, фінансовим становищем, особливостями виробництва та праці підприємства для прийняття виважених рішень про використання комплексу засобів, які дозволили б якнайшвидше та найякісніше знайти та залучити до роботи необхідних фахівців. Кадрове забезпечення на внутрішньофірмовому ринку праці передбачає персоніфікацію галузі для уточнення і наповнення конкретним змістом категорій «професія» та «кваліфікація».

Список використаних джерел:

1. Рабиніна Ю. В. Кадрова реструктуризація на промислових підприємствах: Автореф. дис… кан-та екон. наук: 08.09.01 / Харківський національний економічний університет. – Харків, 2004. – 17 с.

2. Москаленко В. О. Формування кадрового потенціалу на підприємствах харчової промисловості України : Автореф. дис… кан-та екон. наук: 08.00.04 / Національний університет харчових технологій. – Київ, 2009. – 21 с.

3. Лаптєва А. В. Сучасний стан забезпечення кадрами робітничих професій на регіональному рівні / А. В. Лаптєва // Вісник ОНУ імені І. І. Мечникова. – 2013. – Вип 1/1. – Т. 18. – С. 199–203.

4. Грішнова О. А. Кадрове забезпечення ефективної системи антикризового корпоративного управління / О. А. Грішнова, Є. Р. Жорова // Проблеми економіки. – 2014. – № 1. – С. 193–198.

5. Гончарова Л. О. Сутність механізму кадрового забезпечення економіки та його місце в економічній системі суспільства / Л. О. Гончарова, О. М. Вольська, В. О. Букіашвілі // Економіка будівництва і міського господарства. – 2006. – № 1. – Т.1. – С. 47–52.

6. Бородкіна Н.О. Кадровий маркетинг в системі управління персоналом / Н.О. Бородкіна, О.В. Крушельницька // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія : Економічні науки – 2010. – Вип. 3 (53), Ч. 1. – С. 229–230.

7. Щербак В. М. Механізм кадрового забезпечення підприємств залізничного транспорту: тенденції та перспективи / В. М. Щербак // Право і Безпека. –2010. – № 5. – С. 237–242.

8. Губа О. Концептуальні-методологічні підходи до дослідження проблем формування і реалізації кадрової політики / О. Губа // Вісник УАДУ. – 2003. – № 3. – С. 284–293.

9. Воронько О. Кадрова політика – універсальний важіль державного будівництва / О. Воронько // Вісник УАДУ. – № 2. – С. 141–152.

10. Котельникова Ю. М. Система управління кадрами як основний елемент системи управління підприємством / Ю. М. Котельникова // Научно-технический сборник «Коммунальное хозяйство городов» (ХНАГХ, Харьков). – 2006. Випуск 68.– С. 332–339.

11. Щёкин Г. В. Социальная теория и кадровая политика: монографія / Г. В. Щекин. – К. : МАУП, 2000. – 576 с.

12. Дарміць Р. З. Кадрове забезпечення діяльності підприємства в умовах розвитку міжнародної конкурентоспроможності / Р. З. Дарміць, Г. П. Горішна // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2013. – № 778 : Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – С. 26–34.

13. Бажан І. І. Сутність категорії «трудовий потенціал» та її економічна природа / І. І. Бажан // Формування ринкових відносин в Україні. – 2003. – № 1 (20). – С. 69–73.

14. Гольдфарб А. Г. Среда формирования и реализации трудового потенциала промышленного предприятия / А. Г. Гольдфарб // Коммунальное хозяйство городов. – К. : Техніка. – 2004. – Вип. 59. – С. 231–238.

15. Маркс К. Сочинения в 50 т. / К. Маркс, Ф. Энгельс – 2-е изд., Т.23. – 907 с.

16. Эренберг Р. Дж. Современная экономика труда. Теория и государственная политика / Р. Дж. Эренберг, Р. С. Смит. – М. : Изд-во МГУ, 1996. – 800 с.

17. Давидюк Т. В. Трудові ресурси, трудовий потенціал, робоча сила, людський капітал: взаємозв'язок категорій / Т. В. Давидюк // Вісник Житомирського державного технологічного університету: Економічні науки. – Житомир : ЖДТУ. – 2009. – № 1 (47). – С. 30–35.

18. Кравченко І. М. Аналіз категорії «трудовий потенціал» в контексті категорій «робоча сила», «людський потенціал», «людський капітал» та «трудові ресурси» / І. М. Кравченко // Гуманітарний вісник ЗДІА. – 2012. – № 51.– С. 124-131.

19. Лазановська К. П. Аналіз кадрового забезпечення підприємства та рівня його використання і матеріального стимулювання / К. П. Лазановська // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.1. – С. 197–203.

20. Красноносова Є. Н. Кадрове забезпечення підприємств коксохімічної промисловості як складова їх конкурентоспроможності / Є. Н. Красноносова, Ю. Н. Котельнікова // Бізнесінформ. – 2011. – № 11. – С. 182–184.

21. Ткачук В. О. Теоретико-прикладні аспекти забезпечення кадрами робітничих професій промислових підприємств України / В. О. Ткачук // Формування ринкової економіки : зб. наук. праць. – Спец. вип. : у 3 т. Соціально-трудові відносини: теорія та практика. – К. : КНЕУ, 2010. – Т. 2. – 2010. – С. 399–408.

22. Ткачук В. О. Теоретичні основи ефективного забезпечення робітничими кадрами підприємств промисловості / В. О. Ткачук // Вісник ЖДТУ. – 1 (55). –2011. – С. 282–287.

23. Жук Н. І. Кадрове забезпечення економічного розвитку машинобудування України / Н. І. Жук // Вісник економічної науки України. – 2011. – № 2. – С. 46–49.

24. Линенко А. В. Сутність й аналіз трудового потенціалу підприємства за показниками ефективності його використання / А. В. Линенко // Держава та регіони. – 2011. – №4. – С. 111–116.
25. Богоявленська Ю. В. Маркетинг персоналу як інструмент розвитку соціальної відповідальності машинобудівних підприємств / Ю. В. Богоявленська, Г. І. Олійник // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Сер. : Економічні науки. – 2014. – № 1. – С. 68–75.
26. Кропивка Ю. Г. Економічна сутність маркетингу персоналу на засадах процесного і системного підходів / Ю. Г. Кропивка // Науковий вісник ЧДІЕУ. – 2011. – № 2 (10). – С. 164–170 .
27. Горяйнова Ю. С. Маркетинговые исследования спроса и предложения на рынке труда / Ю. С. Горяйнова // Научно-технический сборник. – 2002. – № 44. – С. 111–115.
28. Кармазін В. А. Маркетинг персоналу як фактор реалізації кадрової стратегії підприємства / В. А.Кармазін, О. О. Пермінова // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. – 2011. – Вип. 20, Ч. 1. – С. 168–175.
29. Маркс К. Капитал: критика политической экономики / К. Маркс, Ф. Енгельс. – М. : Политиздат, 1988. – Т. 1. Кн.1: Процесс производства капитала. – 891 с.
30. Класифікатор професій ДК 003:2010 / [уклад. : М. Гаврицька, В. Глоба, Т. Гречушкіна]. – Вид. офіц. – К. : Соцінформ, 2010. – 746 с.