

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ХЕРСОНСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ФАКУЛЬТЕТ ЕКОНОМІКИ І МЕНЕДЖМЕНТУ

**НАУКОВИЙ ВІСНИК
ХЕРСОНСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО
УНІВЕРСИТЕТУ**



Серія:
ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ
Випуск 8
Частина 2

Херсон
2014

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

Головний редактор:

Шапошников Костянтин Сергійович, доктор економічних наук, професор (декан факультету економіки і менеджменту, професор кафедри економічної теорії Херсонського державного університету).

Заступник головного редактора:

Соловйова Ніна Ігорівна, доктор економічних наук (професор кафедри менеджменту і адміністрування Херсонського державного університету).

Відповідальний секретар:

Станкевич Юлія Юріївна, кандидат економічних наук (доцент кафедри економічної теорії Херсонського державного університету).

Члени редакційної колегії:

Мохненко Андрій Сергійович, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри економіки підприємства Херсонського державного університету).

Мармуль Лариса Олександрівна, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри економіки підприємства Державного університету телекомунікацій).

Стратонов Василь Миколайович, доктор юридичних наук, професор (декан юридичного факультету Херсонського державного університету).

Іртищєва Інна Олександрівна, доктор економічних наук, професор (професор кафедри міжнародної економіки та економічної теорії Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського).

Сарапіна Ольга Андріївна, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри обліку та аудиту Херсонського національного технічного університету).

Хрущ Ніла Анатоліївна, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри фінансів та банківської справи Хмельницького національного університету).

Князева Олена Альбертівна, доктор економічних наук, професор (професор кафедри економіки підприємства та корпоративного управління Одеської національної академії зв'язку імені О. С. Попова).

Скидан Олег Васильович, доктор економічних наук, доцент (проректор з наукової роботи та інноваційного розвитку Житомирського національного агроекологічного університету).

Лозова Тамара Іллівна, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри бухгалтерського обліку Бориспільського інституту муніципального менеджменту Міжрегіональної академії управління персоналом).

Грегори Гарднер, Ph.D, професор економіки Державного університету штату Нью-Йорк у Потсдамі, США.

Едвін Португал, Ph.D, професор економіки Державного університету штату Нью-Йорк у Потсдамі, США.

Римантас Сташис, Ph.D, професор економіки, завідувач кафедри менеджменту Клайпедського університету, Литва.

Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки»

включено до переліку наукових фахових видань України з економіки
на підставі Наказу МОН України від 14 лютого 2014 року № 153

Рекомендовано до друку та поширення через мережу Internet

Херсонським державним університетом
на підставі Протоколу № 4 від 24.11.2014 р.

Свідectво про державну реєстрацію

друкованого засобу масової інформації серія KB № 19747-9547P,
видане Державною реєстраційною службою України 15.03.2013 р.

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Долбінєва Д.В.

УДОСКОНАЛЕННЯ МОДЕЛІ РЕГУЛЮВАННЯ ПРОФЕСІЇ БУХГАЛТЕРА
В УКРАЇНІ НА ОСНОВІ АДАПТАЦІЇ ДОСВІДУ ПРОВІДНИХ КРАЇН СВІТУ..... 9

СЕКЦІЯ 2

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Баклан Ю.С.

ОСОБЛИВОСТІ СПІВРОБІТНИЦТВА З ПИТАННЯ ІМПОРТУ
ПРОДУКЦІЇ В УКРАЇНУ З КИТАЮ..... 14

Зеліч В.В., Калин Н.І.

АНАЛІЗ ОСНОВНИХ МІЖНАРОДНИХ ПАРТНЕРІВ УКРАЇНИ
В ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНИХ ОПЕРАЦІЯХ..... 18

Поворознюк І.М.

ЄВРОПА У СТРУКТУРІ СВІТОВОГО РИНКУ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ..... 22

Покотилова В.І.

ВПЛИВ НТП НА ФОРМУВАННЯ ГЛОБАЛЬНОГО ПРОДОВОЛЬЧОГО РИНКУ..... 27

Стукало А.В.

РЕГУЛЮВАННЯ СВІТОВОГО РИНКУ ТРАНСПОРТНИХ ПОСЛУГ.
МІЖНАРОДНІ ТРАНСПОРТНІ ОРГАНІЗАЦІЇ..... 31

СЕКЦІЯ 3

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Вараксіна О.В.

ОЦІНКА РІВНЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ В УКРАЇНІ..... 36

Гераймович В.Л.

ВПЛИВ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК РЕГІОНУ..... 40

Діброва О.В.

АНАЛІЗ ІНФОРМАЦІЙНОГО ПРОСТОРУ НА МІЖНАРОДНІЙ АРЕНІ ТА В УКРАЇНІ..... 44

Лебедєва О.А.

ОЦІНЮВАННЯ РІВНЯ ТА СКЛАДОВИХ СОЦІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ..... 48

Мельник Ю.М.

МІСЦЕ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ БІЗНЕСУ
В СУЧАСНИХ НАУКОВИХ КОНЦЕПЦІЯХ..... 54

Невдачина О.І.

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ
АГРАРНОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ..... 57

Чала О.А.

ОЦІНЮВАННЯ ФІСКАЛЬНОГО ЗНАЧЕННЯ ЕКОЛОГІЧНОГО ПОДАТКУ В УКРАЇНІ..... 62

СЕКЦІЯ 4

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Артюх-Пасюта О.В.

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ
ТА ЙОГО МІСЦЕ У СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ..... 67

Базилевич В.М.

ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА В АПК ТА ЇЇ ЗАГРОЗИ: СУТНІСТЬ ТА ФОРМИ ПРОЯВУ..... 73

Баланович А.М.

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЙ
РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА..... 77

Баюра В.І.

НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА..... 81

Боковець В.В., Мануїлова В.Д.

УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМИ ПРОЦЕСАМИ
НА ПІДПРИЄМСТВАХ КОНДИТЕРСЬКОЇ ГАЛУЗІ..... 85

Вартанова О.В., Шестер І.В. БЕНЧМАРКІНГ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	89
Коваленко Є.В. НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ У СФЕРІ ЗЕД.....	92
Крамаренко А.В. СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ.....	95
Кривда О.В. ОРГАНІЗАЦІЯ ІНТЕГРОВАНОГО РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТУ В СУЧАСНИХ КОМПАНІЯХ.....	99
Меречина Ю.О. ОЦІНКА ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ РЕГІОНУ РАДІАЦІЙНОГО ЗАБРУДНЕННЯ НА ОСНОВІ КЛАСТЕРНОГО АНАЛІЗУ.....	103
Небилиця О.А. ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ІМІДЖУ МЕДИЧНИХ ЗАКЛАДІВ.....	110
Пішеніна Т.І. ОРГАНІЗАЦІЙНІ МЕХАНІЗМИ СУЧАСНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ КОРПОРАТИВНОЇ ІНФОРМАЦІЙНОЇ МЕРЕЖІ ПІДПРИЄМСТВ.....	114
Плахотнік О.О. МОДЕЛЬ МОНІТОРИНГУ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	117
Пугач А.В., Пугач А.М. ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ У РИНКОВОМУ СЕРЕДОВИЩІ.....	120
Соколи І.І., Аль-Мула Али К. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧЕСКИЕ ОСНОВЫ СИСТЕМНОГО УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЙ.....	124
Стельмашук А.М. УПРАВЛІННЯ ВІДТВОРЕННЯМ ОСНОВНОГО КАПІТАЛУ ПЕРЕРОВНИХ ПІДПРИЄМСТВ АПК: МЕТОДИЧНИЙ АСПЕКТ.....	128
Фірер Д.О. ПРЕДМЕТ ТА ОБ'ЄКТИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ АГРАРНОГО СЕКТОРА.....	132
Чернецька О.В. ІНСТРУМЕНТАРІЙ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	136

СЕКЦІЯ 5 РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Андрущенко Н.О. ОБґРУНТУВАННЯ ГОСПОДАРСЬКИХ РІШЕНЬ – ЗАПОРУКА ФАХОВОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ ЕКОНОМІСТА.....	140
Бурда А.І., Дусак Н.В. ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ ОСВІТНЬОГО ПОТЕНЦІАЛУ В КОНТЕКСТІ ІНФОРМАЦІЙНОГО СУСПІЛЬСТВА.....	144
Огліх В.В., Єфанова Т.І. РЕГІОНАЛЬНА РІЗНОМАНІТНІСТЬ: ОЦІНКА СОЦІАЛЬНОЇ СКЛАДОВОЇ РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ.....	148
Тур О.В. ФОРМУВАННЯ ПІДХОДУ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ОЗНАК ДЕПРЕСИВНОГО СТАНУ У СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОМУ РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІЙ З УРАХУВАННЯМ ОСОБЛИВОСТЕЙ АДМІНІСТРАТИВНО-ТЕРИТОРІАЛЬНОГО УСТРОЮ.....	153

СЕКЦІЯ 6 ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Кобзар О.М. ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ ЕКОНОМІЧНИХ МЕХАНІЗМІВ НАЦІОНАЛЬНИХ ЕКОЛОГІЧНИХ ПОЛІТИК УКРАЇНИ ТА МАКЕДОНІЇ: АДАПТАЦІЯ ДОСВІДУ ТА ПОПЕРЕДЖЕННЯ НЕЕФЕКТИВНОСТІ ДІЙ.....	157
Чернихівська А.В. «ЗЕЛЕНІ» ДЕРЖАВНІ ЗАКУПІВЛІ ЯК СТРАТЕГІЧНИЙ ІНСТРУМЕНТ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ.....	161

Шевченко І.В. СТРАТЕГІЧНА ЕКОЛОГІЧНА ОЦІНКА В СИСТЕМІ ФОРМУВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОЛОГІЧНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ.....	165
--	------------

СЕКЦІЯ 7 **ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА**

Авксентьев М.Ю. ПІДХОДИ ДО ПЛАНУВАННЯ ПОТРЕБИ У СПЕЦІАЛІСТАХ З ПРОФЕСІЙНО-ТЕХНІЧНОЮ ОСВІТОЮ.....	169
Баляба К.В. ВЗАЄМОЗАЛЕЖНІСТЬ ЕЛЕМЕНТІВ СОЦІАЛЬНО ВІДПОВІДАЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЩОДО ІСНУВАННЯ НЕЛЕГАЛЬНОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ.....	173
Дружиніна В.В. АДАПТАЦІЯ МЕТОДУ АНАЛІЗУ ІЄРАРХІЙ ДО ПРОГНОЗУВАННЯ СТАНУ МІСЬКОГО РИНКУ ПРАЦІ.....	177
Зюзіна О.О., Гринкевич С.С. ФОРМУВАННЯ НОВОЇ ПАРАДИГМИ УПРАВЛІННЯ ЗНАННЯМИ.....	182
Іртицева І.О., Стегней М.І., Козик І.М. ОЦІНКА НАУКОВО-КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ.....	186
Когатько Ю.Л. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ КАТЕГОРІЙ «РІВЕНЬ ТА ЯКІСТЬ ЖИТТЯ НАСЕЛЕННЯ».....	189
Петренко О.О. СТРУКТУРА СИСТЕМИ ПРОФЕСІЙНОГО НАВЧАННЯ ПРАЦІВНИКІВ ПРОМИСЛОВОСТІ.....	193
Терованесов М.Р. ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНА МОДЕЛЬ ВИЩОЇ ОСВІТИ.....	198
Шедяков В.Е. СОЦІАЛЬНО ОТВЕТСТВЕННОЕ ПОВЕДЕНИЕ БИЗНЕСА В КОНТЕКСТЕ ЗАДАЧ МОДЕРНИЗАЦИИ.....	203

СЕКЦІЯ 8 **ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ**

Гавриляк Т.С. ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОРТФЕЛЯ СТРАХОВИХ ОРГАНІЗАЦІЙ УКРАЇНИ.....	210
Горбунова А.І. УМОВИ ПРОВАДЖЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СТРАХОВИКА НА УКРАЇНСЬКОМУ РИНКУ СТРАХУВАННЯ ЗДОРОВ'Я.....	214
Гордей О.Д. ВЗАЄМОЗАЛЕЖНІСТЬ РІВНЯ ЖИТТЯ НАСЕЛЕННЯ ТА ІНДЕКСУ ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ.....	219
Чорна І.О. СТРАХОВИЙ ЗАХИСТ МАЙНА ГРОМАДЯН ВІД СТИХІЙНИХ ЛИХ: СВІТОВИЙ ДОСВІД ТА ВІТЧИЗНЯНІ РЕАЛІЇ.....	223

СЕКЦІЯ 9 **БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ**

Атаманчук Л.О. ОБЛІКОВЕ ВІДОБРАЖЕННЯ ГОСПОДАРСЬКИХ ОПЕРАЦІЙ У ПРОЦЕСІ ЛІКВІДАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ-БАНКРУТІВ.....	229
Садовська І.Б. УПРАВЛІНСЬКА ЗВІТНІСТЬ ТА ОБЛІКОВЕ ВІДОБРАЖЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ.....	233

СЕКЦІЯ 10 **МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ** **ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ.....**

237

Булкин С.М. СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ПОНЯТИЯ «ФИНАНСОВЫЙ КРИЗИС».....	237
---	------------

CONTENTS

SECTION 1

ECONOMIC THEORY AND HISTORY OF ECONOMIC THOUGHT

Dolbneva D.V.

IMPROVEMENT OF THE MODEL OF REGULATION OF THE ACCOUNTING PROFESSION IN UKRAINE ON THE BASIS OF THE ADAPTATION OF THE EXPERIENCE OF THE LEADING COUNTRIES OF THE WORLD.....	9
--	---

SECTION 2

WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Baklan J.S.

FEATURES OF COOPERATION ON IMPORT OF PRODUCTION TO UKRAINE FROM CHINA.....	14
---	----

Zelic V.V., Kalun N.I.

ANALYSIS OF KEY INTERNATIONAL PARTNERS IN UKRAINE EXPORT-IMPORT OPERATIONS.....	18
--	----

Povorozniuk I.M.

EUROPE IN THE STRUCTURE OF THE GLOBAL MARKET OF TOURISM SERVICES.....	22
---	----

Pokotilova V.I.

INFLUENCE ON FORMATION STP GLOBAL FOOD MARKET.....	27
--	----

Stukalo A.V.

REGULATION OF THE WORLD MARKET OF TRANSPORT SERVICES. INTERNATIONAL TRANSPORT ORGANIZATIONS.....	31
---	----

SECTION 3

ECONOMY AND OPERATION OF NATIONAL ECONOMY

Varaksina O.V.

THE EVALUATION OF PROVIDING OF FOOD SAFETY IN UKRAINE.....	36
--	----

Geraimovych V.L.

THE IMPACT OF THE INVESTMENT PROCESS ON ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE REGION.....	40
--	----

Dibrova O.V.

ANALYSIS OF THE INFORMATION SPACE ON THE INTERNATIONAL STAGE AND IN UKRAINE.....	44
---	----

Lebedeva E.A.

ASSESSING THE LEVEL AND CONSTITUTE SOCIAL DEVELOPMENT OF UKRAINE.....	48
---	----

Melnyk Yu.N.

PLASE SOCIAL RESPONSIBILITY IN MODERN SCIENTIFIC CONCEPTIONS.....	54
---	----

Nevdachina O.I.

TOPICAL PROBLEMS IMPROVE THE EFFICIENCY OF THE AGRICULTURAL SECTOR UKRAINE.....	57
--	----

Chala E.A.

EVALUATING FISCAL IMPORTANCE OF ENVIRONMENTAL TAXES IN UKRAINE.....	62
---	----

SECTION 4

ECONOMY AND ENTERPRISE MANAGEMENT

Artyukh-Pasyuta H.V.

THEORETICAL FOUNDATIONS OF INTERNAL AUDIT AND ITS PLACE IN ENTERPRISE MANAGEMENT SYSTEM.....	67
---	----

Bazylevych V.M.

ECONOMIC SECURITY AND ITS THREATS IN AGRIBUSINESS: ESSENCE AND FORMS.....	73
--	----

Balanovych A.M.

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL PRINCIPLES OF ENTERPRISES DEVELOPMENT STRATEGY FORMATION.....	77
---	----

Bayura V.I.

WAYS TO INCREASE THE COMPETITIVENESS OF ENTERPRISES.....	81
--	----

Bokovets V.V., Manuilova V.D. IMPROVING THE MANAGEMENT OF INNOVATION PROCESSES IN ENTERPRISES OF CONFECTIONERY INDUSTRY.....	85
Vartanova O.V., Shester I.V. BENCHMARKING OF INNOVATION POTENTIAL OF THE INDUSTRIAL ENTERPRISE.....	89
Kovalenko E.V. DIRECTIONS OF IMPROVING THE EFFICIENCY OF HUMAN RESOURCE CAPACITY OF AGRICULTURAL COMPANIES IN INTERNATIONAL MANAGEMENT.....	92
Kramarenko A.V. MODERN APPROACHES TO ASSESSMENT OF THE EFFECTIVENESS OF PERSONNEL MANAGEMENT.....	95
Kryvda O.V. ORGANIZATION INTEGRATED RISK MANAGEMENT IN MODERN COMPANIES.....	99
Merechina Y.A. EVALUATION OF THE FINANCIAL RESULTS OF THE AGRICULTURAL ENTERPRISES IN THE REGION OF RADIATION CONTAMINATION BASED ON CLUSTER ANALYSIS.....	103
Neblytsia O.A. FEATURES IMAGE FORMATION OF MEDICAL INSTITUTIONS.....	110
Pishenina T.I. MODERN MANAGEMENT INSTITUTIONAL ARRANGEMENTS OF CORPORATE ENTERPRISES INFORMATION NETWORK	114
Plakhotnik E.A. MODEL FOR MONITORING INVESTMENT ACTIVITY OF ENTERPRISES.....	117
Pugach A.V., Pugach A.N. INNOVATIVE DEVELOPMENT OF AGRICULTURAL ENTERPRISES IN THE MARKET ENVIRONMENT.....	120
Sokoli I.I., Al-Mula Ali K. THEORIST-METHODOLOGICAL BASE OF SYSTEM MANAGEMENT INNOVATIONS ACTIVITY ENTERPRISE.....	124
Stelmashchuk A.M. MANAGEMENT OF RECOVERY OF FIXED ASSETS OF PROCESSING ENTERPRISES OF AGRO-INDUSTRIAL COMPLEX: METHODOLOGICAL ASPECTS.....	128
Firer D.O. SUBJECT AND OBJECTS OF ACCOUNTING IN BUDGETARY INSTITUTIONS OF AGRICULTURAL SECTOR.....	132
Cherneckaya O.V. TOOLS OF MANAGEMENT FINANCIAL RESULTS OF AGRICULTURAL ENTERPRISES.....	136

SECTION 5

DEVELOPMENT OF PRODUCTIVE POTENTIAL AND REGIONAL ECONOMY

Andrushchenko N.O. SUBSTANTIATION OF ECONOMIC DECISIONS AS A GUARANTEE PROFESSIONAL COMPETENCE OF ECONOMIST.....	140
Burda A.I., Dusak N.V. FEATURES OF FORMING AND DEVELOPMENT OF EDUCATIONAL POTENTIAL IN CONTEXT OF INFORMATIVE SOCIETY.....	144
Oglih V.V., Efanova T.I. REGIONAL DIVERCITY: EVALUATION OF THE REGIONS SOCIAL COMPONENT.....	148
Tur O.V. FORMATION OF APPROACH TO DEPRESSION SIGNS IDENTIFICATION FOR SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF TERRITORIES TAKING INTO ACCOUNT PECULIARITIES OF THE ADMINISTRATIVE-TERRITORIAL STRUCTURE.....	153

SECTION 6

ECONOMY OF NATURAL RESOURCES MANAGEMENT AND ENVIRONMENT PROTECTION

Kobzar O.M. COMPARATIVE ANALYSIS OF THE ECONOMIC MECHANISMS OF NATIONAL ENVIRONMENTAL POLICY OF UKRAINE AND MACEDONIA: ADAPTATION EXPERIENCES AND PREVENTION INEFFECTIVENESS.....	157
---	-----

Chernyhivska A.V. GREEN PUBLIC PROCUREMENT AS A STRATEGIC TOOL FOR SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT.....	161
Shevchenko I.V. STRATEGIC ENVIRONMENTAL ASSESSMENT IN THE FORMATION OF NATIONAL ECOLOGICAL POLICY OF UKRAINE.....	165

SECTION 7

DEMOGRAPHY, LABOR ECONOMY, SOCIAL ECONOMY AND POLITICS

Avksientiev M.Y. APPROACHES TO PLANNING THE NEED FOR SPECIALISTS WITH PROFESSIONAL AND TECHNICAL EDUCATION.....	169
Baliaba K.V. INTERDEPENDENCE ELEMENTS SOCIALLY RESPONSIBLE ACTIVITIES CONCERNING THE EXISTENCE ILLEGAL ECONOMIC SECTORS.....	173
Druzhinina V.V. ADAPTATION OF THE ANALYTIC HIERARCHY PROCESS TO FORECASTING THE STATE OF THE URBAN LABOR MARKET.....	177
Hrynkevych S.S., Zuzina O.O. FORMATION THE NEW PARADIGM OF KNOWLEDGES MANAGEMENT.....	182
Irtysheva I.O., Stehnei M.I., Kozik I.N. ESTIMATION SCIENTIFICALLY SKILLED TO POTENTIAL OF UKRAINE.....	186
Kogatko Y.U. THEORETICAL AND METHODOLOGICAL APPROACHES TO CERTAIN SOCIAL-ECONOMIC CATEGORY «THE LEVEL AND QUALITY OF LIFE».....	189
Petrenko O.O. STRUCTURE OF PROFESSIONAL TRAINING INDUSTRY WORKERS.....	193
Terovanesov M.R. FINANCIAL-ECONOMIC MODEL OF HIGHER EDUCATION.....	198
Shedyakov V.E. SOCIAL RESPONSIBLE CONDUCTION OF BUSINESS IN THE CONTEXT OF MODERNIZATION'S TASKS.....	203

SECTION 8

MONEY, FINANCES AND CREDIT

Havrylyak T.S. FEATURES OF INVESTMENT PORTFOLIO OF UKRAINIAN INSURANCE ORGANISATIONS.....	210
Gorbunova A.I. THE CONDITIONS OF REALIZATION OF INSURER'S ACTIVITY AT UKRAINIAN HEALTH INSURANCE MARKET.....	214
Hordei O.D. INTERDEPENDENCE LIVING STANDARDS AND HUMAN DEVELOPMENT INDEX IN UKRAINE.....	219
Chorna I.O. INSURANCE PROTECTION OF CITIZENS PROPERTY FROM NATURAL DISASTERS: WORLD EXPERIENCE AND DOMESTIC REALITIES.....	223

SECTION 9

ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT

Atamanchuk L.O. ACCOUNTING REFLECTION OF BUSINESS TRANSACTIONS IN FAILING COMPANIES LIQUIDATION PROCESS.....	229
Sadovska I.B. MANAGEMENT REPORTING AND ACCOUNTING REFLECTION INNOVATION ACTIVITY.....	233

SECTION 10

MATHEMATICAL METHODS, MODELS AND INFORMATION TECHNOLOGIES IN ECONOMY

Bulkin S.M. MODERN APPROACHES TO THE DEFINITION OF «FINANCIAL CRISIS».....	237
--	-----

СЕКЦІЯ 1 ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 331.54:657

Долбнєва Д.В.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри обліку і аудиту
Львівської державної фінансової академії

УДОСКОНАЛЕННЯ МОДЕЛІ РЕГУЛЮВАННЯ ПРОФЕСІЇ БУХГАЛТЕРА В УКРАЇНІ НА ОСНОВІ АДАПТАЦІЇ ДОСВІДУ ПРОВІДНИХ КРАЇН СВІТУ

Стаття спрямована на визначення напрямів удосконалення регуляторної моделі професії бухгалтера в Україні шляхом проведення порівняльного аналізу напрямів, методів та суб'єктів регулювання бухгалтерської професії в Україні та за кордоном. У статті визначено переваги та недоліки кожної із розглянутих моделей з точки зору доцільності застосування окремих їх складових у вітчизняній практиці. Внесено пропозиції щодо стратегічних напрямів розвитку бухгалтерської професії в Україні в умовах сьогодення.

Ключові слова: державне регулювання, професійні організації бухгалтерів, регуляторна модель бухгалтерської професії, саморегулювання.

Долбнева Д.В. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МОДЕЛИ РЕГУЛИРОВАНИЯ ПРОФЕССИИ БУХГАЛТЕРА В УКРАИНЕ НА ОСНОВЕ ОПЫТА ВЕДУЩИХ СТРАН МИРА

Статья направлена на определение направлений совершенствования регуляторной модели профессии бухгалтера в Украине путем проведения сравнительного анализа направлений, методов и субъектов регулирования бухгалтерской профессии в Украине и за рубежом. В статье определены преимущества и недостатки каждой из рассмотренных моделей с точки зрения целесообразности применения отдельных их составляющих в отечественной практике. Внесены предложения относительно стратегических направлений развития бухгалтерской профессии в Украине в современных условиях.

Ключевые слова: государственное регулирование, профессиональные организации бухгалтеров, регуляторная модель бухгалтерской профессии, саморегулирование.

Dolbneva D.V. IMPROVEMENT OF THE MODEL OF REGULATION OF THE ACCOUNTING PROFESSION IN UKRAINE ON THE BASIS OF THE ADAPTATION OF THE EXPERIENCE OF THE LEADING COUNTRIES OF THE WORLD

The article is aimed at identifying ways of improving the regulatory model of the accounting profession in Ukraine by conducting a comparative analysis of trends, methods and subjects of regulation of the accountancy profession in Ukraine and abroad. The article identifies the advantages and disadvantages of each of the models considered from the point of view of rational use of their individual components in domestic practice. Suggestions regarding the strategic directions of development of the accounting profession in Ukraine in the conditions of modernity.

Keywords: state regulation, professional accountancy bodies, regulatory model of the accounting profession, self-regulation.

Постановка проблеми. На сучасному етапі функціонування національних облікових систем склалася ситуація, коли кожна країна чи їх об'єднання використовують власні, найбільш пристосовані під свої економічні особливості та особливості функціонування формальних (законодавчі та нормативно-правові вимоги), регуляторних (державне забезпечення) та неформальних інститутів (культура, професійна поведінка та етика, менталітет тощо), моделі регулювання бухгалтерської професії, які значним чином і визначають характер ведення обліку та складання звітності на підприємствах, взаємозв'язку усіх учасників облікового процесу не лише в межах окремого підприємства, бухгалтерської спільноти, але і на рівні держави.

Актуальність даного дослідження зумовлена тим, що в Україні відсутня цілісна регуляторна модель бухгалтерської професії, яка б надавала усім суб'єктам економічних відносин рівні можливості в отриманні облікової та звітної інформації, а також існує ряд проблем у регулюванні бухгалтерської професії, які негативно впливають на національну систему обліку та звітності і потребують швидкого вирішення шляхом адаптації досвіду провідних країн світу у даній сфері.

З огляду на це, виникає необхідність розгляду та порівняння особливостей функціонування вітчиз-

няної, американської та англійської регуляторних моделей, а також визначення основних напрямів і способів побудови в Україні такої моделі регулювання професії бухгалтера, яка б ефективно поєднувала державне регулювання, саморегулювання та взаємний професійний нагляд з чітким дотриманням принципів професійної етики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розвиток і функціонування моделей регулювання бухгалтерської професії, їх особливості та складові, роль та участь професійних організацій та держави у процесі регулювання бухгалтерської професії перебувають у постійній увазі як науковців, так і практиків. Серед них варто відзначити праці І. Белоусової [1], В. Жука [2; 3], С. Зубілевич [4], В. Метелиці [5; 6; 7], В. Пархоменка [9], О. Харламової [10] та інших.

Незважаючи на ряд досліджень з даної теми, на сьогодні не визначено чітких напрямів удосконалення вітчизняної регуляторної моделі бухгалтерської професії та не внесено пропозицій щодо ролі та місця держави, професійних організацій та бухгалтерів у цій моделі, закріплення за ними визначеного кола повноважень та функцій.

Постановка завдання. Завдання статті полягає у визначенні напрямів удосконалення регуляторної моделі професії бухгалтера в Україні на основі дослідження її сучасного стану функціонування та роз-

гляду характерних особливостей побудови, системи інститутів, інституцій та складових регуляторної моделі професії бухгалтерів як нашої держави, так і Сполучених Штатів Америки та Великої Британії.

Виклад основного матеріалу дослідження. Динамічні зміни, які відбуваються на сьогодні в Україні та світі та значним чином впливають на професійну діяльність бухгалтерів, а також необхідність стандартизації підходів до регулювання бухгалтерської професії в нашій країні вимагають від науковців нових поглядів та пропозицій щодо зміни вітчизняної регуляторної моделі бухгалтерської професії. Це, на нашу думку, стане можливим при проведенні всебічного порівняльного аналізу регуляторної моделі бухгалтерської професії в Україні з такими ж моделями провідних країн світу.

Суб'єктами, що здійснюють регулювання бухгалтерської професії, є держава в особі органів влади чи незалежних органів, наділених відповідними повноваженнями, та професійні об'єднання бухгалтерів. Відповідно до цього виокремлюють два основні види регулювання бухгалтерської професії: державне регулювання та саморегулювання [6, с. 38]. Проте в чистому вигляді жоден з видів практично не зустрічається, а тому обґрунтованим буде їх доповнення ще трьома видами: державне регулювання з наглядом з боку професійної спільноти, саморегулювання з наглядом з боку держави, поєднання зовнішнього регулювання і саморегулювання [6, с. 38].

Найбільш розповсюдженим видом регулювання є поєднання зовнішнього регулювання і саморегулювання, що зумовлене спільними цілями держави і професійних об'єднань щодо професійної діяльності бухгалтерів та прагненням посилити ефективність роботи кожного із регуляторів. При цьому і держава, і професійні об'єднання бухгалтерів розробляють і впроваджують професійні інститути у чітко розмежованих сферах діяльності [6, с. 38].

Для України характерним є те, що в основу функціонування моделі регулювання бухгалтерської професії покладено державне нормативно-правове регулювання, економічне регулювання та компетентісно-етичне регулювання професійними організаціями. Поряд з цим до сьогодні відсутнє ефективне

наглядове регулювання та моніторинг за рівнем дотримання практикуючими бухгалтерами визначених норм та стандартів, вимог законодавства тощо.

Відповідно до цього, складовими регуляторної моделі в Україні є державна складова, саморегулювання та несформована до кінця наглядова складова (рис. 1).

На сьогодні основними проблемами державного регулювання бухгалтерської професії є:

- недосконалість та обмеженість законодавства, зокрема Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність», Положення про Методичну раду з питань бухгалтерського обліку при Міністерстві аграрної політики України, Положення про Методичну раду з бухгалтерського обліку при Міністерстві фінансів України, Порядку подання фінансової звітності № 419, Кодексу України про адміністративні порушення;
- проблема уніфікації бухгалтерської, податкової, статистичної та інших видів звітності;
- проблема реалізації права галузевих міністерств на оперативне

отримання необхідної інформації та отримання повноважень на розробку, затвердження відповідних галузевих нормативно-правових актів та рекомендацій;

– відсутність правового поля по визначенню саморегулюючих положень діяльності професійних об'єднань (організацій) бухгалтерів та їх законодавче залучення до регуляторної моделі;

– підготовка професійних бухгалтерів;

– діяльність науково-практичних працівників тощо.

Компетентісно-етичне регулювання (саморегулювання) здійснюється членами професійних об'єднань, які у своїй діяльності керуються Законом України «Про громадські об'єднання». До них належать такі професійні організації (суб'єкти недержавного регулювання): Федерація професійних бухгалтерів та аудиторів України; Федерація аудиторів, бухгалтерів і фінансистів АПК України; Українська асоціація сертифікованих бухгалтерів і аудиторів; Рада незалежних бухгалтерів та аудиторів.

Ім, у відповідності до вищезгаданого закону, надано право брати участь у реалізації державної регуляторної політики, у роботі консультативних та дорадчих органів державної влади.

Вагомою проблемою, яка визначає функціонування компетентісно-етичної складової, є дуже низька чисельність активних членів самоорганізованого руху бухгалтерів, який свої зусилля спрямовує на відстоювання прав та інтересів представників бухгалтерської професії: близько 2% від загальної чисельності (на рівні 500 тис.) професійних бухгалтерів України.

Щодо регуляторної компоненти, то, як вже було нами визначено, вона є недостатньо ефективною і лише частково виконує покладені на неї завдання та функції. Її безпосередніми суб'єктами є державні органи влади, професійні об'єднання бухгалтерів, суб'єкти господарювання – підприємства. Саме вона потребує значного доопрацювання, виходячи із потреб держави, професійних організацій, бухгалтерів та підприємств.

Варто зазначити, що значний науково-практичний та міжнародний потенціал для



Рис. 1. Модель регулювання професії бухгалтера в Україні

здійснення активної участі у справі регулювання бухгалтерської діяльності сьогодні мають такі професійні бухгалтерські організації: Федерація професійних бухгалтерів та аудиторів України, Федерація професійних бухгалтерів та аудиторів, бухгалтерів і фінансистів агропромислового комплексу України, Спілка аудиторів України, Українська асоціація сертифікованих бухгалтерів та аудиторів [3].

Для внесення пропозицій по вирішенню визначених нами проблем вітчизняної регуляторної моделі професії бухгалтера та удосконаленню усіх її складових проведемо аналіз аналогічних моделей таких країн світу, як Сполучені Штати Америки та Велика Британія.

Англійська модель регулювання бухгалтерської професії еволюціонувала від конвенційних правил бухгалтерського обліку до сучасної моделі, яка ефективно поєднує у собі саморегулювання, державне регулювання, державний і професійний нагляд (рис. 2).

Провідну роль у цій моделі відіграє саморегулювання бухгалтерської професії. У Великій Британії налічується понад 800 тис. професійних фахівців: бухгалтери-практики, буккіпери, присяжні бухгалтери.

У Великій Британії основним Законом, що регулює професію бухгалтера, є Закон про компанії, у якому визначено обов'язкове ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності усіма підприємствами.

Реалізацію завдань державного регулювання у даній сфері перш за все забезпечує Рада з фінансової звітності. До її повноважень входять затвердження стандартів і керівництв з фінансової звітності, аудиту, моніторингу за їх дотриманням, нагляд за розробкою нормативних актів бухгалтерських об'єднань, виконання ролі дисциплінарного механізму.

Наглядова складова англійської регуляторної моделі професії бухгалтера представлена Комітетом з питань поведінки Ради з фінансової звітності, який

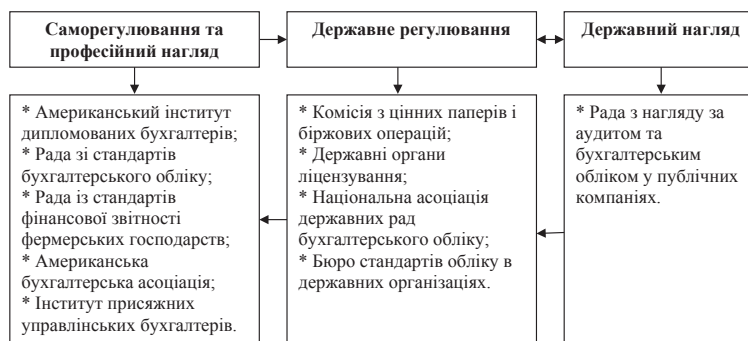


Рис. 3. Модель регулювання професії бухгалтера у Сполучених Штатах Америки

Складено на основі [6, с. 42]

займається оглядом якості аудиту і корпоративної звітності державних та великих приватних підприємств, здійснює загальний нагляд за регулюванням бухгалтерської професії та аудиту, вживає заходи до порушників професійної дисципліни.

Таким чином, ми можемо визначити, що особливістю англійської регуляторної моделі є поєднання державного нормативно-правового регулювання з компетентним наглядом професійних організацій за його здійсненням та саморегулюванням реалізації наукових та освітніх програм з підготовки та підвищення кваліфікації професійних бухгалтерів та аудиторів, розробки етичних принципів професійної поведінки з постійним наглядом уповноважених органів державної влади за цим процесом.

На протигагу англійській регуляторній моделі, яка базується на принципах партнерства, достовірності та неупередженості, американська модель характеризується жорсткою регламентацією та керованістю з боку держави. Спільним для обох моделей є лише їх складові (рис. 3).

У США чисельність бухгалтерської спільноти, яка забезпечує функціонування саморегулюючої складової даної моделі, сягає понад 1,2 млн бухгалтерів, 30% яких успішно склали уніфікований іспит, отримали найвищий професійний титул – «дипломований громадський бухгалтер» та стали членами Американського інституту дипломованих бухгалтерів.

Значна роль у саморегулюванні бухгалтерської професії відводиться Американській бухгалтерській асоціації; Інституту присяжних управлінських бухгалтерів. Компетентний та всебічний нагляд за професією бухгалтера у США забезпечує Рада з нагляду за аудитом та бухгалтерським обліком у публічних компаніях. Вона також проводить реєстрацію практикуючих бухгалтерів та бухгалтерських фірм, здійснює розробку та забезпечує адаптацію стандартів обліку та аудиту, контролює якість, рівень етики та незалежності бухгалтерів та аудиторів у процесі здійснення ними професійної діяльності та формування аудиторського висновку.

Загалом, аналіз складових американської регуляторної моделі бухгалтерської професії дає можливість визначити, що бухгалтерська професія підпадає під значний вплив регуляторів фондового ринку, характеризується жорстким нормативно-правовим регулюванням з боку держави, при цьому в ній вагома роль відводиться



Рис. 2. Модель регулювання професії бухгалтера у Великій Британії

Складено на основі [7, с. 42]

професійному саморегулюванню з питань науки, освіти, етики та професійної поведінки бухгалтерів.

Результати порівняльного аналізу трьох регуляторних моделей можна подати у вигляді таблиці (табл. 1).

Розподіл та законодавче закріплення функцій між органами державної влади та недержавного впливу з питань регулювання та контролю за реалізацією мети бухгалтерської професії та її виконання суб'єктами, покладених завдань у даній сфері суспільних відносин (табл. 2).

4. Створення при Міністерстві фінансів України Координаційної Ради професійних об'єднань бухгал-

терів як аналога Консультативному комітету органів бухгалтерського обліку у Великій Британії, Американській бухгалтерській асоціації.

До складу Координаційної ради мають входити представники Міністерства фінансів України, Міністерства освіти і науки України, Федерації професійних бухгалтерів та аудиторів України, Федерації аудиторів, бухгалтерів і фінансистів агропромислового комплексу України, Ради незалежних бухгалтерів та аудиторів, Української асоціації сертифікованих бухгалтерів та аудиторів.

5. Створення Національної комісії з нагляду за професією бухгалтера, яка функціонуватиме при Ка-

Таблиця 1

Порівняння особливостей функціонування регуляторних моделей бухгалтерської професії в Україні, Великій Британії та США

Складова регуляторної моделі	Вітчизняна регуляторна модель	Англійська регуляторна модель	Американська регуляторна модель
Державне регулювання	– нормативно-правове регулювання	– вагома роль Закону «Про компанії»	– застосування жорсткої регламентації та здатності до нормативно-правового регулювання обліку і звітності
	– регулювання професійної освіти	– суттєвий вплив регуляторів фондового ринку на професійну діяльність бухгалтерів емітентів цінних паперів	– суттєвий вплив інститутів фондового ринку
		– вимога страхування діяльності бухгалтерів	– наявність ряду жорстких формальних інститутів: Закон про цінні папери, Закон про цінні папери і біржі, Закон Сарбейнса-Окслі
		– обов'язковість застосування МСФЗ публічними підприємствами	– чіткий розподіл аудиторських і не аудиторських послуг
Саморегулювання	– самоорганізація	– потужна саморегулююча компонента з об'єднанням у професійні організації	– розвиток інституцій, які здійснюють розробку рекомендацій та інструкцій у сфері галузевого обліку та аудиту
	– саморегулювання професійної освіти та етики	– високий стан і тривілевий титул бухгалтерів	– застосування загальноприйнятих принципів бухгалтерського обліку (ЗПБО США), які розроблені професійними організаціями
	– нагляд з боку науково-професійної спільноти	– наука, освіта, професійна етика саморегулюються з наглядом з боку уповноважених державою органів	– забезпечення підвищення мобільності бухгалтерів в межах штатів
		– відсутність поділу професій бухгалтера та аудитора	
Нагляд (контроль)	– частковий нагляд	– моніторинг діяльності професійних організацій, здійснення аналізу якості аудиту та корпоративної звітності	– наявність механізму державного нагляду
		– застосування заходів професійної дисципліни	– встановлення цивільно-правової та кримінальної відповідальності бухгалтерів і фінансових директорів
		– загальний нагляд за регулюванням професій бухгалтера і актуарія	– наука, освіта, професійна етика перебувають під контролем з боку державних органів

Таблиця 2*

Розподіл та законодавче закріплення функцій між органами державної влади та недержавного впливу

Роль та функції держави	Роль та функції професійних організацій
Розробка, затвердження і впровадження національних чи адаптація міжнародних законодавчих актів, стандартів, концепцій у сфері бухгалтерського обліку, звітності, аудиту	Участь у розробці національних чи адаптації міжнародних формальних професійних інститутів, спрямованих на послідовне забезпечення якості бухгалтерських послуг
Запровадження системи статистичного моніторингу динаміки залучення бухгалтерів у професійний рух	Встановлення вимог до професійної компетентності для вступу і членства у професійній організації
Державний контроль і нагляд за дотриманням методології обліку, звітності, процедур аудиту	Громадський контроль і нагляд за дотриманням членами організації вимог членства, норм професійної етики, застосування дисциплінарних процедур у випадку виявлених порушень
Ініціювання взаємного визнання навчальних предметів академічною і професійною освітою	Розробка, затвердження і впровадження національних чи адаптація міжнародних стандартів професійної освіти, постійного підвищення кваліфікації, кваліфікаційних рівнів
Координація дій і співпраця з національними і міжнародними професійними об'єднаннями бухгалтерів	Координація дій з міжнародними бухгалтерськими інститутами і співпраця з державними органами чи незалежними органами, уповноваженими державою здійснювати регулювання бухгалтерської професії

* Складено на основі [6, с. 39]

бінеті Міністрів України. До її повноважень входить зовнішній контроль якості професійної діяльності бухгалтерів та аудиторів.

6. Внесення змін до Положення про Методичну раду з питань бухгалтерського обліку, яка створена і діє при Міністерстві аграрної політики України, Положення про Методичну раду з бухгалтерського обліку при Міністерстві фінансів України, Порядок подання фінансової звітності № 419. Розширення її прав та повноважень, посилення самостійності діяльності на основі розробленого Статуту, а не за Положенням про Методичну раду.

7. Відновлення та посилення впливу галузевого регулювання на методологію бухгалтерського обліку та фінансової звітності у розрізі галузей економіки, реалізація права на оперативне отримання галузевими відомствами необхідної бухгалтерської, фінансової, податкової та статистичної інформації (звітності).

8. Закріплення на законодавчому рівні відповідальності галузевих міністерств та відомств за невиконання чи неналежне виконання їхніх обов'язків.

9. Формування потужного інституту професійних бухгалтерів та аудиторів, законодавче закріплення прав та обов'язків його суб'єктів при регулюванні бухгалтерської професії.

10. Надання широких можливостей професійним організаціям бухгалтерів у сфері розробки освітніх програм підготовки та підвищення кваліфікації бухгалтерів, контролю за їх діяльністю та дотримання професійних принципів поведінки, проведення атестації та сертифікації бухгалтерських кадрів, участь у державній атестації випускників освітньо-кваліфікаційних рівнів з обліку та аудиту тощо [3].

11. Наділення практикуючих бухгалтерів більш широким колом прав та повноважень з питань організації та ведення бухгалтерського обліку.

12. Розробка за участю представників державної влади, професійних організацій та практикуючих бухгалтерів програм підвищення кваліфікації та сертифікації бухгалтерів та їх затвердження на законодавчому рівні.

13. Забезпечення розробки галузевих стандартів вищої освіти та робочих навчальних планів за освітньо-кваліфікаційними рівнями бакалавра та магістра з обліку та аудиту.

Висновки. Бухгалтерська професія підпадає під державне регулювання та саморегулювання. Залежно від ступеня впливу даних видів регулювання в основу регуляторної моделі бухгалтерської професії може бути покладено: державне регулювання з наглядом з боку професійної спільноти; саморегулювання з наглядом з боку держави; поєднання зовнішнього і внутрішнього саморегулювання.

В Україні в останні роки спостерігається тенденція до посилення ролі і значення саморегулюючої

компоненти регуляторної моделі. Однак ряд проблем, які притаманні вітчизняній регуляторній моделі бухгалтерської професії, зумовлюють необхідність перегляду ролі та функцій держави та професійних організацій у процесі формування сучасного підходу до побудови комплексної регуляторної моделі та визначення стратегічного напрямку розвитку професії бухгалтера у нашій державі.

Завдяки проведеному порівняльному аналізу функціонування регуляторних моделей бухгалтерської професії в Україні, Великій Британії та США нами було визначено основні напрями удосконалення вітчизняної моделі відповідно до сучасних світових тенденцій розвитку бухгалтерської професії, а також враховуючи національні особливості функціонування формальних та неформальних інститутів.

Перспективами подальших досліджень у даному напрямі є обґрунтування доцільності розробки комплексної системи підготовки кваліфікованих бухгалтерів, яка б забезпечила не лише базове, але й безперервне їх професійне навчання, визначення її змісту, суб'єктів та механізмів реалізації.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Белоусова І. Розвиток бухгалтерської професії як важливий чинник подолання економічної кризи в Україні / І. Белоусова // Бухгалтерський облік і аудит. – 2009. – № 5. – С. 3.
2. Жук В.М. Концепція розвитку бухгалтерського обліку в аграрному секторі економіки : [монографія] / В.М. Жук ; ред. О.О. Аврамчук. – К. : ННЦ «Інститут аграрної економіки» УААН, 2009. – 648 с.
3. Жук В.М. Інституціональний підхід до розв'язання проблем бухгалтерського обліку в Україні / В.М. Жук // Фінанси України. – 2009. – № 7. – С. 100-113.
4. Зубілевич С.Я. Модель присвоєння кваліфікації бухгалтерів в умовах ринкової економіки. Сучасні вимоги до обліку та контролю у контексті глобалізації / С.Я. Зубілевич : мат. Міжнар. наук.-практ. конф. : (Одеса, 22–23 травня 2009 р.). – Одеса : ОДЕУ, 2009. – 258 с.
5. Метелиця В.М. Тенденції розвитку бухгалтерської освіти / В.М. Метелиця // Облік і фінанси АПК. – 2010. – № 4. – С. 98-102.
6. Метелиця В.М. Міжнародні підходи до регулювання бухгалтерської професії / В.М. Метелиця // Облік і фінанси. – 2013. – № 3(61). – С. 35-47.
7. Метелиця В.М. Регулювання професії бухгалтера у Великій Британії, США та Російській Федерації / В.М. Метелиця // Бухгалтерський облік і аудит. – 2014. – № 1. – С. 41-51.
8. Метелиця В.М. Аналіз вітчизняної регуляторної моделі бухгалтерської професії / В.М. Метелиця // Бухгалтерський облік і аудит. – 2014. – № 3. – С. 35-43.
9. Пархоменко В.М. Проблема регулювання бухгалтерського обліку в Україні / В.М. Пархоменко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2009. – № 8-9. – С. 3-20.
10. Харламова О.В. Концептуальні напрями впровадження професійної сертифікації бухгалтерів / О.В. Харламова // Коммунальное хозяйство городов : научно-технический сборник. – 2007. – № 77. – С. 374-381.

СЕКЦІЯ 2 СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 339.56(477+510)(045)

Баклан Ю.С.

студентка

Національного авіаційного університету

ОСОБЛИВОСТІ СПІВРОБІТНИЦТВА З ПИТАННЯ ІМПОРТУ ПРОДУКЦІЇ В УКРАЇНУ З КИТАЮ

Стаття розкриває особливості українсько-китайської співпраці як фактора формування системи економічних відносин. Автор досліджує основні етапи побудови успішних торгівельних відносин з китайським контрагентом, виявляє основні проблеми, які виникають в українського імпортера при постачанні продукції з Китаю. Висуваються пропозиції щодо удосконалення процесу імпорту з Китайської Народної Республіки.

Ключові слова: українсько-китайські відносини, імпорт продукції, вибір постачальника, укладання контракту, проблеми постачання.

Баклан Ю.С. ОСОБЕННОСТИ СОТРУДНИЧЕСТВА ПО ВОПРОСАМ ИМПОРТА ПРОДУКЦИИ В УКРАИНУ ИЗ КИТАЯ

Статья раскрывает особенности украинско-китайского сотрудничества как фактора формирования системы экономических отношений. Автор исследует основные этапы построения успешных торговых отношений с китайским контрагентом, указывает на основные проблемы, которые возникают у украинского импортера при поставке продукции из Китая. Выдвигаются предложения относительно усовершенствования процесса импорта из Китайской Народной Республики.

Ключевые слова: украинско-китайские отношения, импорт продукции, выбор поставщика, заключение контракта, проблемы поставки.

Baklan J.S. FEATURES OF COOPERATION ON IMPORT OF PRODUCTION TO UKRAINE FROM CHINA

This article reveals peculiarities of the Ukrainian-Chinese cooperation as a factor of forming the system of economic relations. Author explores the main stages of creation successful trade relations with the Chinese contractor, highlights the main problems, which arise when Ukrainian importer supplies production from China. Proposition concerning improvement of process of import of the region of People's Republic of China are offered.

Keywords: Ukrainian-Chinese relationships, import of production, choice of the supplier, conclusion of the contract, delivery problem.

Постановка проблеми. Роль Китаю у світі все більше зростає. Розширення зв'язків із цією країною в економічній сфері є одним із важливих напрямів зовнішньої політики України.

Досить велика частка товарів, які можна побачити на українському ринку, імпортовані саме з Китаю. Сьогодні на ринку товарів Китаю майже кожен може знайти для себе прийнятний за ціною і якістю продукт. Продукція з Китаю долає будь-які бар'єри, товарний ринок нестримно розвивається.

Вигоди товарного ринку Китаю пов'язані з доступним за ціною і якістю товаром, що виробляється місцевими фабриками і заводами. Багато компаній вже відкрили для себе «китайський» шлях, і тепер їх винагорода – чималий прибуток і істотна економія витрат.

Основою для підвищеного інтересу до товарного ринку Китаю з боку торгових компаній і виробників є такі можливі вигоди: розвиток перспективних, комерційно вигідних напрямів, зміна постачальника, закупівля для подальшого реекспорту – в країни Європи і далі, рішення дилеми «робити або купувати/закуповувати», а також розміщення спецзамовлень на ексклюзивне, унікальне виробництво.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Для того щоб більш детально дослідити особливості співробітництва українського імпортера з Китаєм, слід звернутися до праць вітчизняних і зарубіжних авторів, зокрема Я.М. Бергера, Т.Г. Гурновича, В. Журби,

Н.Е. Заяц, В.В. Кузнецової, В.К. Ломакина, О.Е. Ползюкова, В.О. Портякова, В.В. Чуванова. Проте питання успішного імпорту з Китаю залишається предметом для потенційних економічних досліджень.

Постановка завдання полягає в аналізі стану і тенденцій розвитку українсько-китайських відносин в економічній сфері, виявленні особливостей імпорту товарів з Китаю в Україну та способів удосконалення цих імпортних операцій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні Китай – один із найпривабливіших торгових партнерів для підприємців всього світу. Налагодження ділової співпраці з Китаєм дає ряд серйозних переваг європейцям: виробництво на китайських фабриках і заводах обходиться значно дешевше, китайським робітникам властиві дивовижна працездатність і відповідальність, дешеві ціни на сировину, хороші споживчі якості товарів і багато іншого.

Останніми роками українські підприємці почали активно вибудовувати ділові стосунки з китайськими партнерами. Зростає кількість компаній, що будують свій бізнес на ввезенні товарів для масового споживання із Китаю в Україну. Китайські товари притягують українських споживачів доступними цінами і гідними споживчими якостями.

Сьогодні в Китаї представлені близько 400 галузей промисловості, за останні десятиліття побудовані більше 350 тисяч підприємств, по кількості заводів і вироблюваних товарів Китай займає перше місце

у світі. Це сотні тисяч товарних груп і мільйонний асортимент продукції, що випускається. У Китаї росте все що завгодно, на будь-який смак і колір.

Торговельно-економічна співпраця між Україною та Китайською Народною Республікою (КНР) регулюється Угодою між Урядом України та Урядом Китайської Народної Республіки про торговельно-економічне співробітництво, згідно з якою встановлено режим найбільшого сприяння щодо стягнення мита на експортні та імпорتنі товари двох країн, податків та інших внутрішніх зборів.

Загальний стан торгівлі України та КНР характеризується відновленням докризових показників зовнішньоторговельного обороту, його сталим зростанням при збереженні тенденції до суттєвого переважання імпорту з КНР над поставками української продукції до Китаю.

За даними Держкомстату України, у структурі китайського імпорту в 2013 році основними товарними групами були: машини, устаткування та механізми – 36%, недорогоцінні метали та вироби з них – 12%, текстиль та текстильні вироби – 10%, взуття, головні убори, парасольки – 9%, пластмаси та каучук – 7%. Згідно з даними Генеральної митної адміністрації КНР, у 2013 році основу українського імпорту з КНР складали: механічне обладнання, машини, устаткування та механізми – 31,7% (2 млрд 486,4 млн дол. США), текстиль та текстильні вироби – 16,8% (1 млрд 318,6 млн дол. США), недорогоцінні метали та вироби з них – 10,2% (803,4 млн дол. США), полімерні матеріали, пластмаси та каучук – 7,2% (563,4 млн дол. США), взуття, головні убори, парасольки – 6,3% (490,6 млн дол. США) [7].

Обираючи своїм контрагентом китайського виробника, слід звертати увагу на те, що їх ринок має ряд характерних особливостей, таких як:

- масова концентрація виробників типової (аналогічної) продукції в одному місті або провінції;
- китайським контрагентам притаманне недотримання корпоративної етики. Власник або керівник фабрики не посоромиться похвалитися перед своїми колегами великим покупцем або поскаржитися на невідомого клієнта;
- інформація розповсюджується завдяки сильній плінності кадрів. Співробітники компанії часто змінюють місце роботи, проте, як правило, у рамках певної галузі;
- у Китаї відсутня чиста конкуренція. Водночас різні підприємства можуть дублювати функції один одного, що спричиняє як позитивні наслідки (два потенційних конкурента можуть виявитися потенційними постачальниками або клієнтами один одного), **так і негативні наслідки** (перехоплення замовників у свого прямого конкурента).

Зазвичай схема імпорту товарів з Китаю припускає наступне.

По-перше, визначення товару. Імпортёр повинен знати свій товар і все, що з ним пов'язане: усі характеристики, особливості, унікальність, хто цим товаром користується і як часто його купують. Необхідно проаналізувати ті товари, які імпортуватимуться з Китаю, які з них мають підвищений попит в Україні, для яких з них конкуренція досить невелика, який зарібок на цьому товарі, як продаватиметься товар. Крім того, дуже важливо звертати увагу на те, росте попит або падає. Якщо вже імпортёр вирішує імпортувати товари з Китаю, краще купувати тільки якісну продукцію, не гнатися за низькими цінами, адже у більшості випадків ціна відповідає якості товару.

По-друге: вибір постачальника. Вибір відповідного постачальника – це основа успішного бізнесу при імпорті з Китаю. Тому підходить до цього вибору необхідно максимально відповідально.

Рекламні джерела, пошукові машини Google, Yandex, Rambler тощо, китайські портали і спеціалізовані сайти, каталоги виробників Китаю, виставки, «галузеві» міста – ось невеликий список тих варіантів пошуку, до яких доцільно звертатися українському імпортеру для вибору необхідного товару або виробника в Китаї. Найвірніший хід – довірити виконання цієї функції незалежній компанії, що представлена в Китаї і має багатий досвід у цій сфері, а також має необхідні зв'язки для оперативної обробки інформації.

Процес обрання китайського контрагента на сайтах, завдяки яким можна за декілька годин скласти список з декількох постачальників потрібного товару, з контактами, є нескладним. Проте існують складнощі у виявленні достовірної інформації, такої як: юридично зафіксована спеціалізація діяльності компанії-контрагента, якість продукції, ціна товару, умови оплати, гарантії доставки.

Часто український імпортёр стикається з проблемою – співпрацювати з фабрикою чи торговим представником. На сайті можуть виставляти продукцію не лише реальні заводи-виробники, але і торгові компанії, бізнес яких полягає в отриманні замовлення від клієнта і розміщення його на заводі. Заробляють такі агенти на комісії, яка включається в заводську ціну. При цьому добре, якщо імпортёр заздалегідь знає, з ким укладає угоду.

Проаналізувавши наявні контракти, варто відмітити, що працювати з торговими компаніями в деяких випадках вигідно. Наприклад, коли в один контейнер покупець завантажує декілька артикулів (найменувань) різнорідної продукції, яка робиться на різних заводах. Тоді зручніше укласти контракт з одним постачальником (торговою компанією), яка нестиме відповідальність за постачання усіх найменувань, що цікавлять імпортера, продукції за прийнятними цінами.

Агентська винагорода торгової компанії буде свого роду компенсацією за позбавлення українського покупця від роботи з декількома постачальниками і усіма пов'язаними з цим складнощами (необхідністю підписання декількох контрактів, оплатою декількох фабрик, відповідною паперовою тяганиною у банках тощо). Проте і в цьому випадку треба бути упевненим, що знайдений постачальник не зникне після отримання передплати.

Рекомендації, ціна, якість менеджменту, ринки збуту, наявність сертифікатів, близькість або віддаленість постачальника тощо. Необхідно порівняти усі ці моменти і максимально звузити круг потенційних постачальників китайського товару. Далі, щоб забезпечити себе, необхідно перевірити усю отриману інформацію і приступати до детальнішого вибору. Ніколи не можна зупинятися на одному претенденті, завжди має бути альтернатива, так імпортёр зможе уникнути цінового шантажу і мати запасний варіант.

По-третє: складання зовнішньоекономічного контракту з китайським контрагентом.

При імпорті з Китаю складання контракту з постачальником – це галузь, де більшість компаній здійснюють помилки, часто з дуже негативними наслідками. Потрібно звернути увагу на те, що контракт має бути індивідуальним, оскільки кожна угода індивідуальна і стандартний контракт не може по-

вністю відбити сутність подібної угоди (умови поставчання, вимоги до якості, гарантії тощо).

Контракт повинен містити версію китайською мовою, адже вона є єдиною офіційною мовою діловодства в Китаї. Законодавство КНР вимагає від китайських компаній, що експортують свою продукцію, виконання одного з екземплярів контракту на державній, тобто китайській мові. Цей екземпляр китайський постачальник повинен представляти до різних державних і контрольних установ КНР.

У преамбулі контракту має бути вказана компанія з повною юридичною назвою та відповідальністю китайською мовою. Проте як англійська назва не є офіційним перекладом. Якщо ж у контракті використовується тільки англійська назва, це рівнозначно укладенню контракту з офіційно не зареєстрованою компанією. Краще за все надіслати запит на офіційні документи (свідоцтво про реєстрацію і свідоцтво платника податків) китайському партнеру і переконатися, що де-юре і де-факто мова йде про одну і ту ж компанію.

Закладаючи контракт з китайським контрагентом, слід звернути увагу на підпис особи з компанії партнера, адже підписувати контракт з боку китайської компанії без доручення має право тільки юридичний (законний) представник компанії. Він має бути вказаний у свідоцтві про реєстрацію компанії. У протилежному випадку той, хто підписує договір з боку компанії, повинен пред'явити доручення від юридичного представника компанії з вказівкою усіх даних уповноваженої особи.

Печатка компанії-постачальника на контракті має бути зареєстрованою. Китайські компанії мають, як правило, одну головну печатку і декілька додаткових, у тому числі печатку для контрактів.

За прийнятою загальносвітовою практикою ведення зовнішньоекономічної діяльності з КНР, місце розгляду господарських суперечок (арбітражні засідання) вказується на теренах Китаю, що сприяє більш швидкому та чіткому розгляду суперечливих питань. Таким чином, якщо відповідачем є китайський партнер, позов розглядатиметься в арбітражі у Китаї.

Тобто контракт повинен чітко обумовлювати: відповідальність сторін, умови постачання, умови оплати, документи, які продавець надає покупцеві, яким чином, оригінали або копії документів, гарантійні зобов'язання, штрафні санкції, юридичні аспекти та правові норми по розгляду невиконання контрактних зобов'язань [6].

По-четверте: поставка товару з Китаю в Україну. Що стосується доставки, то можна отримати товари з Китаю поштою, через транспортні компанії або налагоджені системи доставки.

Для імпорту продукції з Китаю існують різні схеми перевезення, зазвичай це мультимодальне перевезення. Найбільш оптимальними вважаються морські і повітряні перевезення, за допомогою яких вантаж доставляється надійно, і майже у безмежних кількостях. Щодня з Китаю імпортується величезна кількість різної продукції.

Розглянувши основні етапи виробництва і імпорту в Україну стандартного споживчого товару з Китаю, можна сказати, що середній термін, який проходить від рішення про виробництво і закупівлю товару в Китаї до отримання першого товару на склад в Одесі складає 6-8 місяців. На збільшення цього терміну впливає ряд обставин, що можуть значно збільшити час отримання готової продукції замовником:

а) товар складний і на пошуки виробника вимагається більше часу;

б) у виробника немає зразків на складі і потрібне їх виробництво та потрібно виробництво по власному дизайну або під своєю торговою маркою;

в) потрібно отримати додаткову сертифікацію цього товару на Україні, яку необхідно провести перед початком імпорту з Китаю;

г) доставка з Китаю затримується із-за сезонності, завантаженості перевізників тощо;

д) при митному очищенні вантажу на Україні виникають проблеми, які затягують терміни випуску товару для вільного обігу.

До того ж країна походження Китай входить до групи ризику. Це необхідно розуміти при прорахунку терміну доставки і можливих додаткових витрат. Митниця застосовує особливі умови оцінювання продукції з Китаю, тобто підвищує митну вартість товару, що веде до збільшення ставки мита і ПДВ.

На даний момент 100% вантажів з Китаю проходять догляд. У результаті контейнер може знаходитися в портовому терміналі або на борту порома декілька днів/тижнів.

Краще всього з постачальником обумовлювати умови FCA (Free Carrier, або Франко перевізник), а з експедитором – від дверей (заводу) до дверей (склад розмитненої продукції). У такому разі можна отримати найнижчу ціну від постачальника, найвигіднішу ставку від експедитора і контролювати процес доставки.

Хоч ділова співпраця з представниками китайського бізнесу вигідна українському імпортеру, але існують проблеми поставчання, які можуть вплинути на ефективність імпортової операції.

Попри те, що більшість сучасних виробників у Китаї мають персонал, що володіє англійською мовою, його рівень не завжди достатній для повного взаєморозуміння. Крім того, велику роль грають етнічні відмінності. У процесі співпраці можливі варіанти довгих переговорів, різке неприйняття цін, які були запропоновані на початку переговорів, затягування розмов про вартість товару, довгі розмови про виробництво.

Не маючи досвіду співпраці з китайським експортером, дуже складно вибрати потрібного постачальника. Найкращий хід – довірити виконання цієї функції незалежній компанії, що представлена у Китаї і має багатий досвід у цій сфері, а також має необхідні зв'язки для оперативної обробки інформації. Досить часто буває так, що відповідний постачальник знайдений, але запропоновані їм ціни далекі від бажаних. Або умови неприйнятні (наприклад, 100% передплата). При цьому постачальник з небажанням або затримкою відповідає на листи і не йде на поступки.

Зважаючи на географічну віддаленість Китаю, питання ціни, умов поставчання, термінів слід фіксувати у будь-якому вигляді (контракт, договір, специфікація, будь-який інший документ) та одразу.

Найбільш ризикована (і дорога для бізнесу) ситуація при імпорті з Китаю – коли імпортер отримує товар не тієї номенклатури, що замовляв і чекав. Також поширена ризикова ситуація – коли імпортер отримує той товар, який замовляв, але неналежної якості [3].

Контроль якості є невід'ємною частиною поставчання товарів із КНР. Причому контроль якості у Китаї повинен здійснюватися з боку замовника і має бути триступеневим.

Контроль якості український імпортер може організувати самостійно. Все розпочинається із складання замовлення і обговорення зразків. Постачаль-

ник повинен мати максимальну кількість інформації щодо замовлення з усіма його властивостями та характеристиками. Потрібно уважно відноситися до затвердження зразків. Саме вони стануть еквівалентом якості продукції і головним аргументом при прийомі партії.

Письмово підготовлені вимоги до продукції, включаючи упаковку, маркування, написи і інші деталі, мають відповідати загальноприйнятим нормам, а також бути зрозумілими для китайського контрагента.

Особливо важливо при роботі з новими постачальниками перед запуском виробництва усієї партії те, щоб інспектор відвідав фабрику перед запуском виробництва для уникнення ймовірних ризиків.

Звичайно, одним із найважливіших етапів є робота з інспекторами замовленої продукції. Китайський товар рідко буває досконалим. Тому залежно від набору і відсотка недоліків інспекторові доводиться приймати рішення. І чим більше часу і сил витрачається на його підготовку, тим кращим буде продукція для українських споживачів. До того ж не потрібно вимагати від китайського виробника тієї якості, якої він не зможе досягти. Кращим варіантом для українського замовника буде вказати у специфікації до зовнішньоекономічного контракту середню якість товару для експортера та імпортера.

При постачанні продукції з Китаю український імпортер часто стикається з величезною кількістю посередників. Зазвичай присутність такої кількості посередників у ланцюжку постачання позначається на вартості продукції і можливості задовольнити вимоги імпортера.

У деяких випадках (наприклад, маленькі партії при величезному асортименті) без посередника обійтися складно, і це призводить до того, що імпортер несе додаткові витрати. Але якщо об'єми партії, що замовляються, дуже солідні, або вартість продукції цілком виправдовує купівлю у невеликій кількості (промислове устаткування або будівельна техніка), то лише при роботі із заводом-виробником у імпортера є шанс уникнути зайвих витрат і значно прискорити процес постачання товару.

Прямі поставки із Китаю можуть покращити імпортну операцію таким чином: а) ціна від виробника

значно менша від ціни поставки з використанням посередників; б) узгодженість якості продукції між замовником та виробником, що дасть змогу отримати саме те, що необхідно імпортеру; в) можливість виготовлення товару за кресленнями імпортера; г) відрегульований графік постачань, лише при роботі з виробником безпосередньо, у імпортера з'являється шанс створення схеми роботи, максимально захищеної від ризиків невиконання або неналежного виконання контрактних зобов'язань.

Висновки з проведеного дослідження. Перспективи ділової співпраці з представниками китайського бізнесу відкривають широкі можливості для малого і середнього бізнесу України. Саме тому у сферу міжнародної торгівлі з Китаєм і Південно-Східною Азією прагнуть увійти нові українські гравці. Проте на шляху до взаємовигідної співпраці існує безліч перешкод та складнощів, пов'язаних як із законодавчою базою, що регулює міжнародні торгові відносини, так і з особливостями менталітету китайських бізнесменів. Виявлення цих суперечливих питань і вміння оперувати ними дадуть змогу українському імпортеру вести прибутковий бізнес.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бергер Я.М. Посткризисный Китай в глобальной экономике // Свободная мысль. – 2010. – № 8. – С. 27-42.
2. Гайдуков Л. Основна на сьогодні тенденція: Українсько-китайські відносини: історія, сьогодення, перспективи // Політика і час. – 2001. – № 7. – С. 57-61.
3. Гайдуков Л. Українсько-китайські відносини: історія, сьогодення, перспективи // Політика і час. – 2001. – № 7.
4. Літвін І.А. Українсько-китайське співробітництво: від стагнації до прориву // Зовнішні справи. – 2010. – № 11-12. – С. 32-36.
5. Особливості ділового спілкування з китайцями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://scsgroup-consult.com/ru/articles/osobennosti_delovogo_obsheniya_s_kitaicami.
6. Практичні поради з питання імпорту з Китаю [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.astrabc.net/content/import-iz-kitaya>.
7. Торговельні зв'язки України із зарубіжними країнами // Вісник податкової служби України. – 2002. – № 42. – С. 29-31.
8. Торговельно-економічне співробітництво між Україною та Китаєм [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://china.mfa.gov.ua/ua/ukraine-cn/trade>.

УДК 339.5

Зеліч В.В.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародного бізнесу, логістики та менеджменту
факультету міжнародного менеджменту, логістики та бізнесу
Ужгородського національного університету*

Калин Н.І.

*студентка
факультету міжнародного менеджменту, логістики та бізнесу
Ужгородського національного університету*

АНАЛІЗ ОСНОВНИХ МІЖНАРОДНИХ ПАРТНЕРІВ УКРАЇНИ В ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНИХ ОПЕРАЦІЯХ

У статті досліджено загальні тенденції розвитку торгівлі з країнами Митного Союзу (МС) та Європейського Союзу (ЄС), а також інших країн; визначено головні проблеми та недоліки у формуванні торговельних відносин; проаналізовано пріоритетні напрями розвитку національної промисловості у контексті торгівлі з країнами МС та ЄС. Проаналізовано міжнародних партнерів України в експортно-імпорتنих операціях та сформовано основні пріоритетні напрями розвитку їх подальших відносин.

Ключові слова: експорт, імпорт, товарна позиція, зовнішньоторговельні пріоритети, промислові товари.

Зеліч В.В., Калин Н.І. АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ МЕЖДУНАРОДНЫХ ПАРТНЕРОВ УКРАИНЫ В ЭКСПОРТНО-ИМПОРТНЫХ ОПЕРАЦИЯХ

В статье исследованы общие тенденции развития торговли со странами Таможенного Союза (ТС) и Европейского Союза (ЕС), а также других стран; определены главные проблемы и недостатки в формировании торговых отношений; проанализированы приоритетные направления развития национальной промышленности в контексте торговли со странами ТС и ЕС.

Проанализированы международных партнеров Украины в экспортно-импортных операциях и сформированы основные приоритетные направления развития их дальнейших отношений.

Ключевые слова: экспорт, импорт, товарная позиция, внешнеторговые приоритеты, промышленные товары.

Zelic V.V., Kalun N.I. ANALYSIS OF KEY INTERNATIONAL PARTNERS IN UKRAINE EXPORT-IMPORT OPERATIONS

In the article the general trends of trade with the Customs Union (CU) and the European Union (EU) and other countries; identifies the key problems and defects in the formation of trade relations; analyzed the priorities of national industry in the context of trade with the EU and MS. Analyzed international partners in Ukraine export-import operations and formed the main priority areas for further development of their relations.

Keywords: export, import, heading, foreign trade priorities manufactured goods.

Постановка проблеми. Місце України у сучасній світогосподарській системі багато в чому залежить від її здатності і можливості створювати необхідні умови для постійного нарощування національного експортного потенціалу, забезпеченості країни внутрішніми ресурсами, про що ще згадував видатний німецький економіст Фрідріх Ліст, про важливість нарощування промислово-експортного потенціалу країни, покращення добробуту країни. У сучасних умовах створення механізму сталого розвитку експорту важливу роль відіграє можливість вітчизняних підприємств виробляти і реалізовувати товари, які відповідають вимогам світового ринку за якістю, ціною, рівнем сервісу та були конкурентоспроможними на ринках. Для того щоб Україна стала рівноправним членом ЄС та міжнародних економічних відносин, необхідно реалізовувати заходи, спрямовані на підвищення конкурентоспроможності національних підприємств на світовому ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Особливості торговельно-економічних відносин у контексті розвитку експортного потенціалу нашої країни досліджували багато вітчизняних і зарубіжних економістів та фахівців. Вагомий внесок у розвиток даної наукової проблематики зробили Л. Абалкін [1], В.С. Михайлов [2], Р.О. Кулинич [3], Н. Савко [4], О.Д. Давидов [5] та інші. Однак, враховуючи поглиблену теоретичну розробленість у сфері макро- та мікроекономічного аналізу експортного потенціалу в умовах динамізації і глобалізації інтеграційних про-

цесів, не вирішеним залишається питання практичного втілення інтеграційної стратегії країни щодо конкурентоспроможності національного експорту на ринку товарів і послуг країн Митного Союзу та Європейського Союзу.

Метою статті є дослідження та аналіз пріоритетів розвитку торговельного потенціалу України на основі комплексного аналізу чинників: аналізу основних міжнародних партнерів України, розгляд структури експорту та імпорту товарів.

Виклад основного матеріалу.

1. Основні країни-партнери України в експортно-імпорتنих операціях.

Аналіз територіальної структури імпорту товарів серед країн світу до нашої держави показав, що основними країнами-партнерами виступають Росія, Китай, Німеччина, з країн СНД: Білорусь, а також Польща і США. У порівнянні з обсягами імпорту послуг – 6 млрд 706 млн 251,8 тис. дол. – на товари припадає на порядок більше, адже за 2012 р. імпорт товарів склав 84 млрд 658 млн 059,9 дол., порівняно з 2011 р. експорт збільшився на 0,6%, а зовнішньоторговельні операції проводилися з партнерами із 215 країн світу.

У загальному обсязі імпорту найбільші надходження товарів здійснювалися з Російської Федерації – 27 млрд 418 млн 296,1 тис. дол., що у свою чергу становить (32,39%) від загального об'єму імпорту, вираженого у грошовому еквіваленті, до основних груп товарів відносяться: палива мінеральні, нафта і продукти її перегонки, механічні

машини, чорні метали. Друге місце за обсягами імпорту закріпив за собою Китай – 7 млрд 899 млн 639,6 тис. дол. (9,33%), до основних груп імпортованих товарів належать: електричні та механічні машини, взуття. Німеччина з показником 6 млрд 807 млн 143,2 тис. дол. (8,04%) замкнула трійку лідерів, експортуючи до України механічні машини, засоби наземного транспорту (окрім залізничного), фармацевтичну продукцію. Також вагомі частки в імпорті належать нашим сусідкам: Білорусі – 5 млрд 068 млн 567,1 тис. дол. (5,99%), яка експортує до нашої держави палива мінеральні, нафту і продукти її перегонки, засоби наземного транспорту (окрім залізничного) та добрива, а також Польщі – 3 млрд 567 млн 096,6 тис. дол. (4,2%), до основних категорій товарів належать: палива мінеральні, нафта і продукти її перегонки, пластмаси, полімерні матеріали, папір та картон. На США припало 2 млрд 905 млн 214 тис. дол., що за відносним показником становить 3,4%.

У порівнянні з обсягами експорту товарів з України, який становить у грошовому еквіваленті 68 млрд 809 млн 810,6 тис. дол., імпорт переважає експорт на 15 млрд 848 млн 249,3 тис. дол., утворюючи таким чином від'ємне сальдо в міжнародній торгівлі. Зважаючи на динаміку обсягів імпорту товарів, варто зазначити, що імпорتنі поставки з Китаю збільшилися на 26%, Білорусі – на 20,3%, США та Польщі – на 12,1%, а поставки з Російської Федерації, навпаки, зменшилися на 5,9%, що за абсолютним показником становить 2 млрд 753 млн 228,7 тис. дол. На фоні падіння обсягів імпорту з Російської Федерації максимальний абсолютний приріст обсягів імпорту продемонстрував Китай із показником у 1 млрд 630 млн 084,4 тис. дол., на другому місці Білорусь, трійку лідерів за нарощуванням обсягів імпорту займає Туреччина з показником приросту 470 млн 933,9 тис. дол. [6].

Структуру показників імпорту товарів з країн СНД, Європи, Азії та США проаналізовано авторами та зображено у таблиці 1.

Таблиця 1
Структура імпорту товарів з країн СНД, Європи, Азії та США

Країна-імпортер	Імпорт товарів	
	\$	%
Російська Федерація	27 млрд 418 млн 296,1 тис.	32,39
Китай	7 млрд 899 млн 639,6 тис.	9,33
Німеччина	6 млрд 807 млн 143,2 тис.	8,04
Білорусь	5 млрд 068 млн 567,1 тис.	5,99
Польща	3 млрд 567 млн 096,6 тис.	4,2
США	2 млрд 905 млн 214 тис.	3,4

Джерело: розраховано авторами

Отже, проаналізувавши вищенаведені дані, можемо сказати, що у загальному обсязі імпорту найбільші надходження товарів здійснювалися з таких країн: Російська Федерація, Китай та Німеччина, а також із Білорусі, Польщі та США. За частинами світу пер-

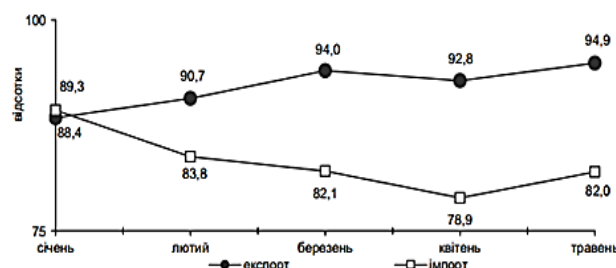
шість в імпорті, як і в експорті, належить країнам СНД – 34 млрд 452 млн 564,8 тис. дол. (40,70%), на Європу припадає 27 млрд 556 млн 004,8 тис. дол. (32,39%), Азію – 17 млрд 132 млн 686,4 тис. дол. (20,24%), Америку 4 млрд 453 млн 203,8 тис. дол. (5,26%), країни інших частин світу не мають значної ваги та в сумі становлять менше 2%.

Торговельно-економічні відносини України і Російської Федерації завжди були тісно пов'язані як з братською країною, про це свідчать стан їх співробітництва, який автори відобразили у таблиці 2. Стан торговельно-економічного співробітництва між Україною і Російською Федерацією за січень–квітень 2014 року (за даними Держстату України).

Протягом 2001–2009 років спостерігалось зменшення частки Росії у зовнішньоторговельному обороті України. Так, з 2001 року по 2009 рік вона зменшилася на 6,1%, але у 2010–2011 роках спостерігалася стабільна тенденція зростання частки Росії у зовнішньоторговельному обороті України [7].

Дивлячись на сьогоднішні реалії, з 2011 року по січень–квітень 2014 рік експорт та імпорт товарів суттєво зменшилися: експорт з 31,0% по 22,1% – на 8,9% менше, імпорт з 34,2% по 27,6% – на 6,6% менше та ЗТО з 32,7% по 24,7% – на 8% менше.

За січень–травень 2014 р. експорт товарів склав 24197,7 млн дол. США, імпорт – 23673,2 млн дол. Порівняно з січнем–травнем 2013 р. експорт скоротився на 5,1%, імпорт – на 18%. Позитивне сальдо становило 524,5 млн дол. (за січень–травень 2013 р. від'ємне – 3372,4 млн дол.). Детальніше розглянемо це у нижченаведених діаграмах.



Діаграма 1. Темпи зростання (зниження) експорту-імпорту товарів у 2014 році (до відповідного періоду попереднього року, наростаючим підсумком).

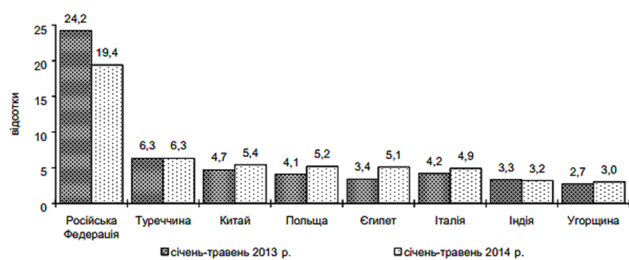
У вищенаведеній діаграмі ми бачимо зростання експорту з січня – 89,3% по травень – 94,9% 2014 р., та зниження імпорту з січня – 88,4% по травень – 82,0% 2014 р., можемо сказати, що експорт переважає імпорт, це свідчить про позитивний баланс зовнішньої торгівлі.

Розгляд основних партнерів України в експорті товарів засвідчив, що все ж таки основним партнером для нас є Російська Федерація, не дивлячись на сьогоднішню складну військову політику по відношенню до України. У свою чергу, потроху розвиваються відносини з іншими країнами. Що засвідчує діаграма 2.

Таблиця 2

Частка Російської Федерації у загальному обсязі зовнішньої торгівлі України товарами і послугами за 2004–2014 роки

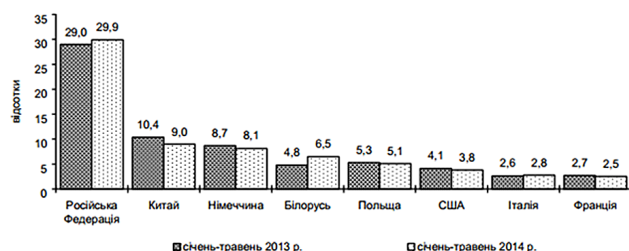
Роки	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	січень–квітень 2014 р.
Експорт	21,6	24,9	25,7	27,6	24,9	24,3	29,5	31,0	28,0	26,3	22,1
Імпорт	39,2	34,0	29,5	26,7	22,0	27,4	34,7	34,2	31,5	28,9	27,6
ЗТО	29,5	29,4	27,6	27,1	23,3	25,9	32,2	32,7	29,8	27,7	24,7



Діаграма 2. Основні країни-партнери в експорті товарів

Можна зазначити, що експорт товарів за січень-травень 2014 року в загальному збільшився порівняно з 2013 роком з такими країнами-партнерами, як Китай, Польща, Єгипет, Італія та Угорщина, в середньому не змінилася ситуація з Туреччиною та Індією та суттєво зменшився експорт товарів із Російської Федерацією. Одже, це свідчить про те, що потрібно свої експортні вектори спрямувати у бік країн, де збільшився експорт, максимально розвивати відносини з цими країнами для досягнення процвітання національної економіки.

Розгляд основних країн партнерів в імпорті товарів показав зниження імпорту товарів з більшістю країн, крім Російської Федерації, Білорусі, загалом спостерігається позитивна тенденція до зменшення імпорту в країну. Що продемонстровано у діаграмі 3.



Діаграма 3. Основні країни-партнери в імпорті товарів

Отже, як виявилось, імпорт товарів помітно знизився з січня-травня 2013 року по січень-травень 2014 року, що і забезпечило позитивне сальдо обсягів зовнішньої торгівлі нашої держави, що позитивно впливає на зростання темпів нашої економіки.

2. Стан та аналіз експортно-імпортних показників України.

У 2013 році основу товарної структури імпорتنних операцій України у січні-лютому 2013 року становили: паливно-енергетичні матеріали – 29% від загального імпорту України; машини, устаткування, обладнання, транспортні засоби – 24%; продукція хімічної промисловості – 16%; продовольчі товари, с/г продукція – 12%; метали та вироби з них – 6%.

Сумарна питома частка перелічених товарів складає 87% загального імпорту. Основу товарної структури експортних операцій України становили: продовольчі товари, с/г продукція – 28%; метали і вироби з них – 27%; машини, устаткування, обладнання, транспортні засоби – 16%; продукція хімічної промисловості – 10%; мінеральні продукти – 6%; паливно-енергетичні матеріали – 6%.

Сумарна питома частка перелічених товарів складає 93% загального експорту продуктів продовольчої групи Україна експортувала на 2,9 млрд дол. США – це 28% від загального обсягу експорту, а імпортувала на 1,3 млрд дол.США – 12% від загального обсягу імпорту [8].

Таблиця 3
Основа товарної структури імпорتنних операцій України у січні-лютому 2013 року

Найменування груп товарів	Експорт	Імпорт
	%	%
1. Паливно-енергетичні матеріали	6	29
2. Машини, устаткування, обладнання, транспортні засоби	16	24
3. Продукція хімічної промисловості	10	16
4. Продовольчі товари, с/г продукція	28	12
5. Метали та вироби з них	27	6
6. Мінеральні продукти	—	6
Усього	87	93

Джерело: розраховано авторами

Отже, ми бачимо, що імпортували ми більше, а саме: паливно-енергетичних матеріалів, машини, устаткування, обладнання, транспортні засоби, продукція хімічної промисловості, рятує ситуацію експорт товарів це: продовольчі вироби, сільськогосподарська продукція, метали та вироби з них, тому що, якщо експорт перевищує імпорт, то сальдо додатне, а торговельний баланс активний та підвищується курс національної валюти. Якщо ж імпорт перевищує експорт, то сальдо від'ємне, та виникає перевищення валютних витрат над валютними надходженнями, внаслідок чого курс національної валюти знижується.

У 2014 році відбувається позитивна зміна зовнішньоторговельного балансу, тобто експорт товарів з України вперше за 8 років перевищив імпорт. Профіцит зовнішньоторговельного балансу України за підсумками першого кварталу 2014 року становив 1,307 млрд доларів, у той час як за аналогічний період минулого року баланс зовнішньої торгівлі був зведений з дефіцитом у 1,197 млрд доларів.

Про це пише УНІАН з посиланням на дані Державної служби статистики України. За даними Держстату, в першому кварталі 2014 року порівняно з першим кварталом 2013 року дефіцит зовнішньої торгівлі товарами знизився у 53 рази, до 50,5 млн доларів, профіцит зовнішньої торгівлі послугами – на 155,7 млн доларів, або на 8,31%, до 1,719 млрд доларів.

За вказаний період імпорт товарів і послуг до України, без урахування послуг з переробки давальницької сировини, знизився на 3,841 млрд доларів, або на 19,82% – до 15,543 млрд доларів, експорт товарів і послуг з України – на 1,338 млрд доларів, або на 7,36%, – до 16,849 млрд доларів.

Як повідомлялося, дефіцит зовнішньоторговельного балансу України у 2013 році становив 8,476 млрд доларів, що на 5,67%, або на 509,5 млн доларів менше дефіциту за підсумками 2012 року в 8,985 млрд доларів.

Дефіцит зовнішньоторговельного балансу України у 2012 році становив 9,027 млрд доларів проти також дефіциту в розмірі 6,657 млрд доларів у 2011 році.

Останній раз позитивне сальдо зовнішньої торгівлі в Україні у розмірі 1,3 млрд доларів було зафіксовано за підсумками 2005 року, після чого торговельний баланс залишався дефіцитним [9].

Більш детально розглянемо профіцит зовнішньоторговельного балансу України за підсумками січня-липня 2014 та його зростання.

Профіцит зовнішньоторговельного балансу України за підсумками січня-липня 2014 р. зріс. Про це свідчить новий звіт, опублікований Держкомста-

том. Позитивне сальдо зовнішньої торгівлі товарами України за підсумками січня-липня 2014 року становило \$880,4 млн, тоді як за аналогічний період 2013 року баланс зовнішньої торгівлі товарами було зведено із дефіцитом у \$5,639 млрд.

У липні, порівняно з червнем, на дві країни збільшилася кількість зовнішньоторговельних партнерів України. Тепер Україна веде торгівлю з 208 країнами. Обсяг експорту товарів до країн Європейського Союзу становив 32,6% від загального обсягу експорту, до інших країн – 67,4% (за січень-липень 2013 року – 26,9% і 73,1%, відповідно).

Серед найбільших країн-партнерів експорт товарів збільшився до Єгипту – на 34,7%, Польщі – на 22,1%, Італії – на 13,9%, Німеччини – на 7%, Китаю та Угорщини – на 3,4%. Водночас продовжив скорочуватися експорт до Росії на 23,7%, Індії – на 2,2%.

На зниження експорту в січні-липні 2014 року на 1,560 млн дол. порівняно з січнем-липнем 2013 року істотно вплинуло зниження поставок вагонів залізничних або трамвайних – на \$808,4 млн (на 82%), добрив мінеральних або хімічних, азотних – на \$433 млн. дол. (на 50,3%), прокату чорних металів – на \$359,5 млн (на 8,1%), труб з ливарного чавуну і чорних металів – на \$327,7 млн (на 31,9%), коксу і напівкоксу з кам'яного вугілля – на \$110 млн (на 40%). Обсяг імпорту товарів з країн ЄС знизився проти січня-липня 2013 року на \$2,835 млрд (на 19,4%), зокрема за рахунок засобів наземного транспорту, окрім залізничного – на 54,4%, паперу і картону – на 31,9%, механічних машин – на 26,9%, різноманітної хімічної продукції – на 17%, пластмас, полімерних матеріалів – на 15,9%, електричних машин – на 15,3%, фармацевтичної продукції – на 10,2%.

Нагадаємо, за підсумками січня-червня 2014 року Україна суттєво скоротила експорт до Росії, але збільшила в країни ЄС. Також повідомлялося, що Росія з 16 червня припинила постачання газу до України, тому варто очікувати подальшого скорочення імпорту з цієї держави [10].

Отже, позитивним є те, що на дві країни збільшилася кількість зовнішньоторговельних партнерів України у липні порівняно з червнем. Експорт товарів до країн Європейського Союзу становив 32,6% збільшився на 5,7%, порівняно за січень-липень 2013 року становив 26,9%. Також у січні-червні 2014 року суттєво скоротився експорт до Російської Федерації, тому час освоювати нові ринки і думати про майбутнє.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Підводячи підсумки, необхідно сказати, що Україна має досить тісні зв'язки як з МС, так і з ЄС Україна не має права відмовлятися від вже напрацьованих

торговельно-економічних зв'язків, так як це у першу чергу болісно відобразиться на економіці країни. Тому, враховуючи наведені факти цієї статті, можна робити висновки про здійснення статистичних розрахунків зовнішньоторговельного балансу (сальдо) з країнами; зовнішньоторговельного обороту зовнішньої торгівлі по країнах; відносної частки країн у експорті, імпорті послуг та у зовнішньоторговельному балансі України має прикладне значення для економіки.

Зроблений детальний аналіз сальдо дозволяє встановити країни, з якими воно додатне, а з якими від'ємне. Тобто визначити пріоритет імпорту над експортом, а це, своєю чергою, дозволяє сформулювати економічні пропозиції на національному рівні економіки стосовно досягнення додатного сальдо балансу з тими країнами, з якими на цей час сальдо від'ємне. З точки зору суспільної економіки, від'ємне сальдо торгівлі негативно впливає на економіку й суспільний добробут громадян. Для покращення балансу з цими країнами потрібно здійснити низку економічних заходів: покращувати якість та конкурентоспроможність товарів і послуг; розширювати асортимент товарів і послуг; залучати іноземні інвестиції у розвиток виробничої сфери; розвивати і запроваджувати інноваційні технології у сферу виробництва і послуг; вести пошук нових ефективних партнерів ЗЕД.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Абалкін Л.І. Національна економіка [Текст] / Л.І. Абалкін, М.А. Атрамова, А.І. Олексійов. – М. : Видавництво «Економіст», 2007. – 864 с.
2. Михайлов В.С. Методичні аспекти розрахунків експортних (імпортних) цін суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності України // Формування ринкових відносин в Україні. Збірн. наук. праць НДЕІ Мінекономіки, 2004. – № 5(36). – С. 68-72. (0,3 друк. арк.)
3. Кулинич Р.О. Аналіз зовнішньоторгівельної діяльності як один із чинників формування обсягу ВВП України [Електронний ресурс] / Р.О. Кулинич. – Режим доступу : <http://www.univ.km.ua/visnyk/477.pdf>.
4. Савко Н. Торговельний потенціал України // Журнал «Бізнес». – 2010. – № 8. – С. 11-12.
5. Давидов Г.М. Аудит : [підручник] / Г.М. Давидов, І.Г. Давидов, Ю.Г. Давидов та ін. ; за ред. Г.М. Давидова, М.В. Кужельного. – 2-ге вид., переробл. і доповн. – К. : Знання, 2009. – 495 с.
6. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://infolight.org.ua/maps/geografichna-struktura-importu-tovariv-za-2012-rik>.
7. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://russia.mfa.gov.ua/ua/ukraine-ru/trade>.
8. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kmu.gov.ua/control/ru/publish/article?art_id=246175717&cat_id=244277212.
9. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.epravda.com.ua/news/2014/05/15/452901/>.
10. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://tyzhden.ua/News/119161>.

УДК 338.48

Поворознюк І.М.
*кандидат економічних наук,
доцент кафедри туризму та готельно-ресторанної справи
Уманського державного педагогічного університету імені Павла Тичини*

ЄВРОПА У СТРУКТУРІ СВІТОВОГО РИНКУ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ

У статті досліджуються питання розвитку європейського ринку туристичних послуг у структурі світового ринку туризму, який займає лідируючі позиції за кількістю міжнародних туристичних прибуттів та грошовими надходженнями. Більшість країн регіону економічно розвинені, мають розвинену інфраструктуру, природно-рекреаційні умови, що дозволяють розвивати дану сферу послуг, а державна політика сконцентрована на популяризацію як внутрішнього, так і міжнародного туризму.

Ключові слова: Європейський регіон, туристична індустрія, Всесвітня туристична організація, міжнародні туристичні прибуття, кількість міжнародних туристів, іноземний туризм.

Поворознюк И.Н. ЕВРОПА В СТРУКТУРЕ МИРОВОГО РЫНКА ТУРИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ

В статье исследуются вопросы развития европейского рынка туристических услуг в структуре мирового рынка туризма, который занимает лидирующие позиции за количеством международных туристических прибытий и денежными поступлениями. Большинство стран региона экономически развито и имеют развитую инфраструктуру, естественно-рекреационные условия, которые позволяют развивать данную сферу услуг, а государственная политика сконцентрирована на популяризацию как внутреннего, так и международного туризма.

Ключевые слова: Европейский регион, туристическая индустрия, Всемирная туристическая организация, международные туристические прибытия, количество международных туристов, иностранный туризм.

Povorozniuk I.M. EUROPE IN THE STRUCTURE OF THE GLOBAL MARKET OF TOURISM SERVICES

This article investigates questions of development the European of tourist services in the structure of the global tourism market, which is holds the leading position by the number international tourist arrivals and cash receipts. In the majority of economically developed countries having a developed infrastructure, natural and recreational conditions that allow to develop the service sector, public policy focused on the popularization of both internal and international tourism.

Keywords: European Region, tourism industry, World Tourism Organization, international tourist arrivals, amount of tourist, international tourism.

Постановка проблеми. Європейський ринок туристичних послуг є найпопулярнішим та найпотужнішим у світі. Щороку завдяки наявній інфраструктурі та сфері гостинності, розгорнутій маркетинговій діяльності він приваблює мільйони туристів. Завдяки значним прибуткам від туристичної діяльності велика частка країн Європейського регіону підтримує свою економічну стабільність та розвивається. Проте, незважаючи на передові позиції у світі за кількістю міжнародних туристичних прибуттів і грошовими надходженнями від туристичної діяльності в Європейському регіоні з 2010 р. помітна тенденція щодо сповільнення темпів приросту міжнародних туристичних прибуттів, що, відповідно, стало цікавою та актуальною темою для дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дане дослідження базується на численних наукових роботах, які були здійснені провідними вітчизняними та зарубіжними науковцями. Разом з тим недостатньо дослідженими залишаються питання оцінки сучасних процесів, що відбуваються на європейському туристичному ринку в сучасних умовах регіональної трансформації, та дослідження механізму подальшого розвитку світового ринку туристичних послуг.

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження європейського ринку туристичних послуг у структурі світового ринку туризму.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасна туристична індустрія у світовій господарській системі посідає провідні позиції: на неї припадає близько 10% від виробленого у світі валового продукту, близько 30% світової торгівлі послугами, 7% загального обсягу світових інвестицій, 11% світових споживчих витрат. За останні 16 років доходи від міжнародного туризму зростали в середньому на 9% в рік. Для більш ніж 40 країн світу туристична галузь є осно-

вним джерелом надходжень до національного бюджету, а для 70 – однією з трьох його основних галузей. Наприклад, в Іспанії частка прибутків від іноземного туризму в загальній сумі надходжень від експорту товарів та послуг становить 35%, на Кіпрі та в Панамі – понад 50%, на Гаїті – більш як 70% [3].

Міжнародний туризм, будучи важливою галуззю світового господарства, відрізняється вкрай нерівномірним рівнем розвитку у регіонах світу. Всесвітня туристична організація (ВТО) виділяє 5 регіонів світу: Америка, Африка, Європа, Азійсько-Тихоокеанський та Близький Схід [2], але деякі науковці, такі як М.П. Мальська, ділять світ на 6 регіонів, виділяючи ще Південноазійський [3, с. 79]. Кожен із регіонів відрізняється різними рівнями соціально-економічного розвитку, відмінностями у структурі споживчого попиту, наявністю різноманітних соціальних і демографічних груп населення, нерівномірністю розподілу рекреаційно-туристських ресурсів та політикою держав.

Європейський ринок туристичних послуг є найпотужнішим у світі. За даними Всесвітньої туристичної організації (ВТО), Європейський регіон охоплює територію 43 країн. До складу регіону входять країни Західної, Північної, Південної, Центральної та Східної Європи, включаючи всі колишні республіки СРСР, а також держави Східного Середземномор'я (Ізраїль, Кіпр, Туреччина).

Передові позиції Європейського регіону пояснюються певними чинниками. По-перше, потужний і багатоманітний туристичний природний і культурно-історичний потенціал: тисячі кілометрів морських пляжів, освоєні гірські системи, мозаїчність і різноманітність ландшафтів, ясна річкова й озерна мережа, багаті бальнеологічні ресурси, багатство різноманітних історичних, архітектурних і археологічних

пам'яток, значна кількість культурних, сакральних і техногенних атракцій (мегаліти, монастирі, церкви, музеї, тематичні парки, аквапарки, розважальні заклади тощо), численні події, які використовуються у туристичній індустрії і формують значні туристичні потоки.

По-друге, сприятливі соціально-економічні та суспільно-географічні чинники: високий рівень економічного розвитку більшості країн регіону, якісна транспортна і соціальна інфраструктура, тісне сусідство держав, давні та багаті культурні традиції, у тому числі напрацьована культура відпочинку і подорожі, релігійна й етнічна толерантність, притаманна населенню більшості країн Європи, відносно низький рівень злочинності і висока безпека життя, якісні трудові ресурси, традиційно високий рівень розвитку туристичної індустрії та якості обслуговування.

По-третє, сприятливий політичний клімат: давні демократичні традиції суспільно-політичних устроїв, стабільність політичної ситуації в більшості європейських країн, функціонування Європейського Союзу, формування єдиної єврозони і спрощення процедур в'їзду-виїзду туристів, що дозволяє безперешкодно відвідувати ряд країн.

Здійснити вартісну оцінку розвитку міжнародного туризму дозволяє такий показник, як надходження від міжнародного туризму. За даними ВТО [2], можна зробити висновок, що в цілому регіональний розподіл надходжень в основному збігається з географією туристичних прибуттів, найбільший обсяг доходів серед туристичних регіонів має Європейський регіон, отримуючи 45% всіх світових доходів від туристичної сфери. Однак його частка в загальному обсязі надходжень постійно коливається і має тенденцію до зменшення, що пояснюється розвитком туризму в інших макрорегіонах та регіональним перерозподілом фінансового ринку. Друге місце за кількістю грошових надходжень від туристичної індустрії посідає Азійсько-Тихоокеанський регіон – 28%, Американський регіон – 19%, Близький Схід – 5% та останнє місце займає Африканський регіон з 3%. Така тенденція щодо кількості грошових надходжень зберігається уже на протязі 2006–2012 рр.

Що стосується найбільш відвідуваних туристами країн у світі, то ВТО виділяє Топ-10 найбільш відвідуваних країн світу. Даний рейтинг складається щороку, проте з 2010 по 2012 роки дана десятка лідерів є незмінною і навіть розташування їх у рейтинговому порядку залишається сталим (рис. 1).

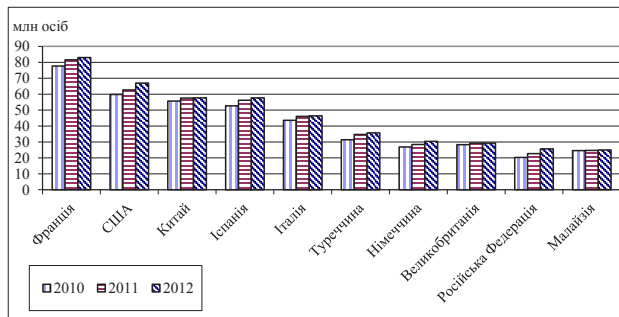


Рис. 1. Рейтинг найбільш відвідуваних країн світу 2010–2012 рр.

Джерело: розроблено автором за даними [1, с. 13]

За підрахунками ВТО, у 2012 р. передові місця за кількістю міжнародних туристів посідає Франція – 83,0 млн осіб, на протязі трьох останніх ро-

ків (2010–2012 рр.) в середньому кількість туристів збільшується на 3,5%. Наступною країною у рейтингу є США – 67,0 млн осіб зі щорічним збільшенням туристів на 5,5%, та третє місце займає Китай – 57,7 млн осіб, що становить 2% щорічного збільшення туристичних прибуттів. Лідерство даних країн забезпечується розвинутою інфраструктурою, наявністю туристичних ресурсів, сприятливими економічними та соціально-політичними умовами для розвитку туризму. В десятку лідерів потрапили також Іспанія (57,7 млн осіб), Італія (46,4 млн осіб), Туреччина (35,7 млн осіб), Німеччини (30,4 млн осіб), Великобританія (29,3 млн осіб), Російська Федерація (25,7 млн осіб) та Малайзія (25,0 млн осіб). Найбільші темпи приросту туристів має Російська Федерація, де на протязі 2010–2012 рр. середній приріст туристів становив 12%, та Туреччина – 6,5%, що пояснюється статусом цих країн маловідомих, та цікавими для туристів.

Також можна зазначити, що з десяти країн лідерів за кількістю туристичних прибуттів п'ять з них: Франція, Іспанія, Італія, Великобританія та Німеччина входять до складу Європейського регіону, що говорить про популярність даного регіону серед туристів.

Що ж стосується грошових надходжень, то ВТО також щороку складає рейтинг країн, які отримали найбільші прибутки від туристичної діяльності (рис. 2).

Аналізуючи рис. 2, можна простежити лідерство США на протязі 2010–2012 рр. за кількістю доходів від туристичної діяльності. США щороку збільшує свої грошові надходження від даного виду діяльності в середньому на 10,5%.

У 2012 р. ця країна поповнила свій державний бюджет на 126,2 млрд дол. лише від діяльності у туристичній сфері. Друге місце за кількістю грошових надходжень від туристичної діяльності на 2012 р. займає Іспанія – 55,9 млрд дол.

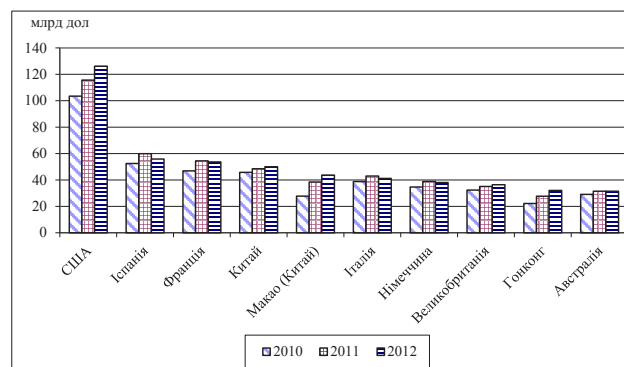


Рис. 2. Країни з найбільшим прибутком від туризму за 2010–2012 рр.

Джерело: розроблено автором за даними [1, с. 11]

Ця країна характеризується нерівномірністю грошових потоків від туризму, адже порівняно з 2011 р. у 2012 р. зменшилися на 6,6%. Таку ж ситуацію по зменшенню грошових надходжень від туризму можна побачити на прикладі Франції, яка займає у рейтингу третє місце. У 2012 р. Франція від туристичного сектору отримала 53,7 млрд дол., але це на 1,5% менше ніж у 2011 р.

Схожу ситуацію можна побачити і в інших країнах, таких як Італія та Німеччина. Цікавим фактом є те, що усі перелічені країни, які мають регресивну тенденцію в грошових надходженнях від туристичної діяльності, знаходяться в Європейському регіоні. Це спровоковано

розвитком інших країн, які до цього часу були мало відомими та не користувалися популярністю серед туристів. Однією із таких країн є Китай, що підтверджують дані рисунка 2. У 2012 р. дана країна від туристичної діяльності отримала 50 млрд дол. і зайняла четверте місце в рейтингу світових грошових потоків від даного виду діяльності. Щороку Китай збільшує свої прибутки приблизно на 4,5%. Про популярність даної країни говорить і той факт що два Китайських міста – Макао та Гонконг – також потрапили у цей рейтинг, тобто можна стверджувати, що ці міста займають лідируючі позиції серед всіх міст світу за кількістю грошових потоків від туризму.

Порівнявши рис. 1. та рис. 2, можна простежити диспропорцію між кількістю туристичних прибуттів і грошовими потоками від туристичної діяльності на прикладі таких країн, як Іспанія, Франція, Італія, Німеччина, адже кількість туристів збільшується, а грошові потоки зменшуються. Такий парадокс пояснюється тим, що ці країни уже на протязі багатьох років є популярними серед туристів, тому туристи уже знають місцевість і шукають нові туристичні ринки.

З кожним роком кількість прибуттів туристів у даний регіон збільшується, що підтверджують статистичні показники ВТО (рис. 3).

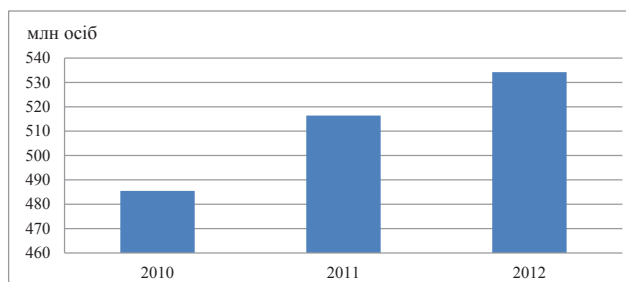


Рис. 3. Кількість туристичних прибуттів у Європейський регіон за 2010–2012 рр.

Джерело: розроблено автором за даними [1, с. 7]

З рисунка 3 можна простежити помітне збільшення кількості туристів: у 2011 р. кількість туристів збільшилася до 516 млн осіб, а у 2012 р. досягла позначки 534 млн осіб. Проте негативним фактором є те, що у відсотковому еквіваленті кількість туристів зменшується. Порівнюючи з 2010 р. по 2011 р. приріст туристів до Європейського регіону становив 6,4% (31 млн осіб), тоді як у період між 2011 р. і 2012 р. – лише 3,4% (18 млн осіб), тобто зменшилася кількість туристів на 3%. Таке падіння кількості туристів негативно вплинуло на туристичну індустрію, адже, відповідно, зменшилися грошові надходження від туристичної галузі (рис. 4).

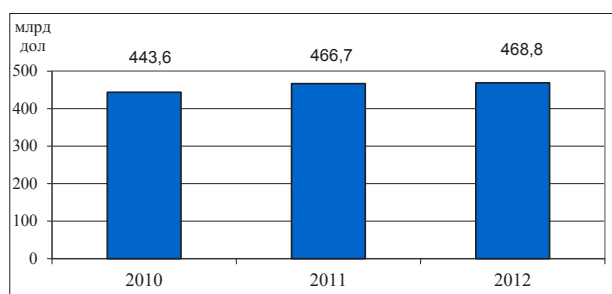


Рис. 4. Грошові надходження від туристичної діяльності в Європейському регіоні за 2011–2012 рр.

Джерело: розроблено автором за даними [1, с. 10]

З рисунка 4 помітно, що кожного року кількість грошових надходжень у Європейський регіон збільшується: у 2010 р. – 443,6 млрд дол., 2011 – 466,7 млрд дол., 2012 – 468,8 млрд дол. Проте, якщо порівнювати приріст грошових надходжень, то на 2012 р. помітний спад: з 2010 р. на 2011 р. приріст грошових надходжень становив 5,2% (23,1 млрд дол.), тоді як з 2011 р. по 2012 р. – 2,3% (8,9 млрд дол.), тобто зменшилися на 2,9%.

Отже, проаналізувавши рисунки 3 та 4, можна побачити пряму залежність між кількістю туристичних прибуттів та кількістю грошових надходжень: чим більша кількість туристичних потоків, тим більше коштів надходить від туристичної індустрії, і навпаки. Для Європейського регіону на 2012 р. наявна тенденція до зменшення кількості туристських прибуттів, а відповідно, і грошових надходжень.

Така ситуація пояснюється старінням туристичного продукту, високими цінами, труднощами у пристосуванні східноєвропейських країн до ринкової економіки.

Проте зниження частки європейського ринку в міжнародному туризмі відбувається на тлі збільшення прибуттів у регіон і надходжень від туризму. Туристські потоки в основному спрямовані в центри відпочинку Західної і Південної Європи. Ці зони нараховують 67% усіх прибуттів у Європу (рис. 5). Така туристська концентрація – результат звички проводити літні канікули на пляжах.

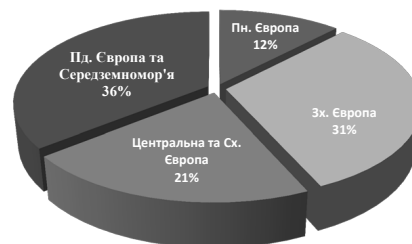


Рис. 5. Розподіл туристських прибуттів Європейського регіону на 2012 р.

Джерело: розроблено автором за даними [1, с. 12]

Південна Європа та Середземномор'я охоплює такі країни, як Албанія, Андорра, Боснія і Герцеговина, Хорватія, Кіпр, Македонія, Греція, Ізраїль, Італія, Мальта, Монте-Карло, Португалія, Сан-Марино, Сербія, Словенія, Іспанія та Туреччина та отримує 36% світових туристичних прибуттів.

Передові позиції даного району забезпечується розвинутою рекреаційною галуззю, рекреаційними можливостями Альп, морським узбережжям і островами, культурною спадщиною. На цій території розташовані курортні зони всесвітнього значення, такі як: Коста-Брава, Коста-Бланка, Коста-дель-Соль, Балеарські та Канарські острови (Іспанія), Лігурійська Рів'єра з центром у Сан-Ремо, узбережжя Адріатики (Італія), острови Егейського моря (Греція), Мальта.

Середземномор'я охоплює територію Середземного моря та острови на ньому, регіони Західної Азії та Північної Африки. Площа території біля 4 млн км². Характерною особливістю Середземномор'я є його географічне положення, оскільки знаходиться на території двох континентів.

Середземномор'я знаходиться у межах Альпійської складчастої геосинклінальної області, багато районів відрізняються сильною сейсмічною активністю, є діючі вулкани (Етна, Везувій, Стромболі), що і є чи не одним із єдиних негативних чинників розвитку туристичної галузі на даній території.

Оскільки район Південної Європи та Середземномор'я є найпопулярнішим серед туристів Європейського регіону, відповідно, кількість туристичних прибуттів з кожним роком збільшується (рис. 6).

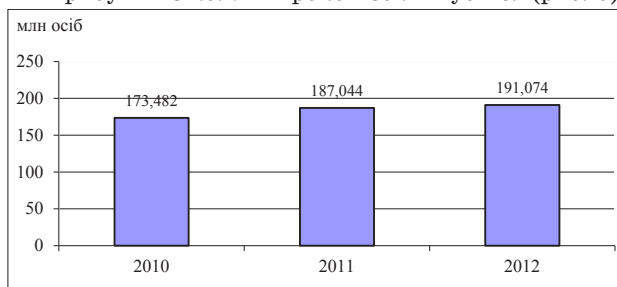


Рис. 6. Кількість туристичних прибуттів до Південної Європи та Середземномор'я за 2010–2012 рр.

Джерело: розроблено автором за даними [1, с. 11]

Проаналізувавши дані рисунка 6, можна зробити висновок, що приріст туристичних прибуттів з 2010 по 2012 рр. збільшився на 3,5%. Серед країн Південної Європи та Середземномор'я на 2012 р. лідирують за кількістю туристів Іспанія – 56,177 тис осіб, Італія – 46,119 тис осіб, та Туреччина – 31,364 тис. осіб. Передові місця трійки країн-лідерів забезпечило те, що на їх території найпопулярнішим видом туризму є пляжний, що і приваблює велику кількість туристів.

Грошові надходження від туристичної діяльності в районі є найвищими в Європі й на 2012 р. складає 171,437 млн дол. За період 2010–2012 рр. щорічний середній приріст грошових надходжень складає близько 4,1%.

Тепле море, середземноморський клімат, багата субтропічна рослинність, численні пам'ятки давньої культури та архітектури – головні чинники, завдяки яким Південна Європа та Середземномор'я є улюбленим місцем відпочинку й розваг багатьох рекреантів світу, одним з найбільш туристичних центрів світу.

Західна Європа – традиційний туристичний район світового рівня, індустрія туризму якого пропонує високоякісний і різнохарактерний туристичний продукт – від пляжно-купального відпочинку і гірськолижного туризму до паломництва й екологічних турів. Розвинута культура та система гостинності, високі гарантії особистої безпеки, політична стабільність, міжособистісна, міжетнічна і міжконфесійна толерантність, можливість вільного перетину державних кордонів перетворили Західну Європу на взірцевий туристичний простір. Щороку район відвідує близько 31% всіх міжнародних туристичних прибуттів.

Ринок туристичних послуг Західної Європи є досить популярним серед міжнародних туристів. Щороку кількість прибуттів міжнародних туристів зростає (рис. 7).

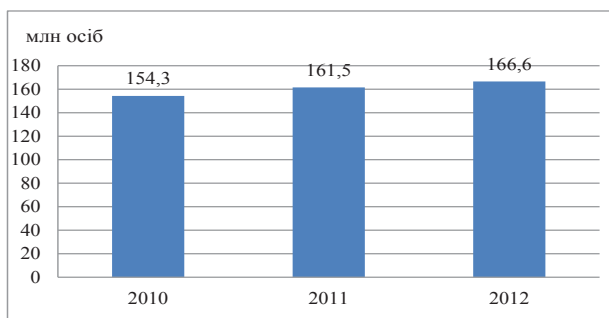


Рис. 7. Кількість туристських прибуттів до Західної Європи за 2010–2012 рр.

Джерело: розроблено автором за даними [1, с. 12]

року кількість прибуттів міжнародних туристів зростає (рис. 7).

З рисунка 7 помітна тенденція до зростання кількості туристичних потоків, що спровоковане розвиненою інфраструктурою, наявністю сприятливих умов для різноманітних видів туризму. У відсотковому вираженні кількість туристів зростає з кожним роком приблизно на 6%.

Грошові надходження від туристичної діяльності в районі є одними з найвищих в Європі й на 2012 р. складає 157,040 млн дол. За період 2010–2012 рр. щорічний середній приріст грошових надходжень складає близько 3,9%.

До складу Західної Європи входять такі країни: Німеччина, Австрія, Швейцарія, Ліхтенштейн, Люксембург, Нідерланди, Монако, Бельгія та Франція.

З країн Західної Європи у 2012 р. найбільшою популярністю серед туристів користуються Франція, яку відвідали 50% (83,018 млн осіб) усіх західноєвропейських туристів, Німеччина – 18% (28,352 млн осіб) та Австрія – 14% (23,012 млн осіб). Передові місця трійки країн-лідерів забезпечило те, що на їх території найпопулярнішим видом туризму є діловий туризм, що і приваблює велику кількість туристів з метою відвідування конференцій та інших ділових зустрічей.

Третє місце за кількістю туристичних прибуттів посідає Центральна та Східна частина Європи, отримуючи близько 21% світових туристичних прибуттів. (рис. 5). Центральнo-Східноєвропейський туристичний район складається з країн із різними рівнями соціально-економічного розвитку і несхожими культурами, які заселені народами із відмінними ментальностями. У західній частині знаходяться Чехія, Польща, Угорщина, Словаччина, Румунія, країни Прибалтики та ін. – держави, які неоднаково успішно здійснили перехід від командно-адміністративної до регульованої ринкової економіки і стали членами Європейського Союзу. На іншому боці – Туркменістан, Узбекистан, Киргизстан – типові азіатські держави із сировинно орієнтованими економіками й авторитарними політичними системами. Особливе місце і в районі, і в усьому світі посідає Російська Федерація з її претензіями на геополітичну винятковість і економічну роль в Європі та світі. Специфічне культурне й економічне середовище формують республіки Закавказзя.

Центральнo-Східний район багатий на рекреаційні ресурси. Найважливішими передумовами розвитку туризму є гірські курорти Карпат, Криму, чудові узбережжя Чорного, Азовського і Балтійського морів, унікальні ландшафти Карелії, Уралу, озера Балатон, озерні ландшафти Білорусі та Польщі, курорти з цілющими водами у Чехії, Угорщині, Лит-

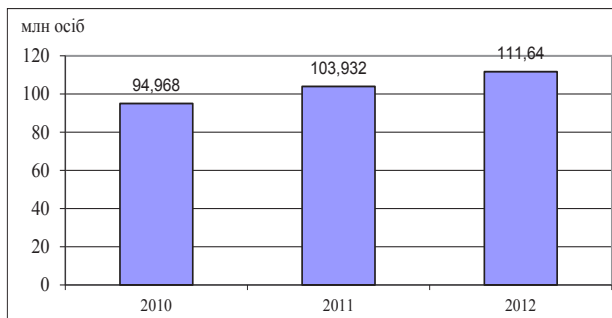


Рис. 8. Кількість туристичних прибуттів у Центральнo-Східному районі за 2010–2012 рр.

Джерело: розроблено автором за даними [1, с. 12]

ві, Росії, Україні, багаті на історичні та культурні пам'ятки міста.

Оскільки велику частину Центрально-Східного району займають пострадянські країни, які отримали відносно недавно незалежність після розпаді СРСР, ці країни тільки відкриваються для всесвітнього огляду. У таких країнах ринок туристичних послуг знаходиться на стадії розвитку, але щорічне збільшення відвідувачів помітне вже у 2012 р. (рис. 8).

Проаналізувавши дані рисунка 8, можна зробити висновок, що у період з 2010 по 2012 рр. помітне збільшення кількості туристів у Центрально-Східному районі: 2010 р. – 94,968 млн осіб, 2011 р. – 103,932 млн осіб, 2012 р. 111,640 млн осіб. Середній приріст туристичних прибуттів з 2010 по 2012 рр. становить близько 8%. За даними ВТО, у 2012 р. перше місце в Центрально-Східному районі за кількістю туристичних прибуттів посідає Російська Федерація – 25,736 осіб, друге місце – Україна – 23,013 осіб і третє місце – Польща – 14, 840 осіб.

Передові місця трійки країн-лідерів забезпечила наявність туристично-рекреаційних умов для розвитку туризму, розвинутою інфраструктурою, особливо на території Російської Федерації. Україна і Польща підвищили свій рейтинг завдяки проведенню чемпіонату з футболу Євро-2012, що відкрило ці країни для пізнання великої кількості європейських туристів.

Грошові надходження від туристичної діяльності в районі є найнижчими в Європі й на 2012 р. складає 56,971 млн дол. Але район найшвидше розвивається у туристичному напрямі, про що свідчить найвищий рівень приросту грошових надходжень у регіоні та становить в середньому за 2010–2012 рр. близько 6,6%.

Східноєвропейські країни мають давню історію, пам'ятки якої є подекуди унікальними туристичними об'єктами. Проте туризм у них (крім Чехії та Словаччини) не отримав значного міжнародного розвитку. Це зумовлено як напруженим політичним становищем у деяких районах, так і недостатнім економічним розвитком.

Північна Європа посідає останнє – четверте – місце за кількістю туристичних прибуттів у Європейському регіоні, отримуючи щороку близько 12% всіх світових міжнародних туристичних прибуттів (рис. 5). Грошові надходження від туристичної діяльності в районі є на 2012 р. складає 72, 384 млн дол. Щорічний приріст грошових надходжень за період 2010–2012 рр. є найнижчим і становить у середньому 1,8%.

Незважаючи на останню позицію за кількістю туристичних відвідувань, регіон щороку приваблює все більшу кількість туристів (рис. 9), що пояснюється наявністю потужного рекреаційного потенціалу для розвитку туризму: гірські ландшафти, Лахті (Фінляндія) – «столиця» лижного спорту, наявні умови для зимових видів спорту, прибережні острови, озерні ландшафти, гарячі джерела Ісландії, заполярне літо, культурна спадщина (пам'ятки епохи вікінгів), архітектурні споруди.

Проаналізувавши рисунок 9, можна побачити збільшення кількості туристів з 2010 по 2012 рр.: 2010 р. – 62,752 млн осіб, 2011 р. – 63,970 млн осіб, 2012 р. – 64,878 млн осіб. У середньому приріст кількості туристів складає 1,5%. За даними ВТО, на 2012 рік

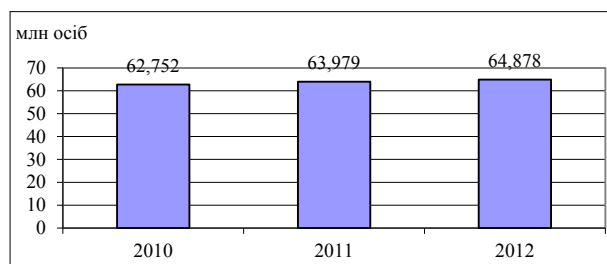


Рис. 9. Кількість туристичних прибуттів в Північному районі за 2010–2012 рр.

Джерело: розроблено автором за даними [1, с. 12]

у Північній Європі найбільш відвідуваними країнами стали: Великобританія – 29,282 осіб та Швеція – 10,914 осіб. Лідерство країн зумовлено високим розвитком та відмінною туристичною інфраструктурою. Чисте повітря, незаймана природа, затишні мальовничі озера приваблюють туристів, кількість яких щорічно зростає.

Проаналізувавши країни Європейського регіону, можна стверджувати, що у 2012 р. у регіоні найбільш відвідуваними країнами стали: Франція – 83,018 осіб, Іспанія – 57,701 осіб та Італія – 46,360 осіб. Лідерство країн зумовлено розвинутою туристичною інфраструктурою та наявністю різноманітних видів туризму. Характерною особливістю є те, що країни-лідери уже на протязі трьох років утримують перші місця за кількістю туристичних прибуттів у регіоні та кількість туристів щороку зростає.

Висновки. Проаналізувавши ситуацію в Європейському регіоні, можна зробити висновок, що регіон має всі передумови для подальшого розвитку туризму, у межах регіону провідну роль за рівнем розвитку міжнародного туризму відіграють Південна Європа та Середземномор'я і Західна Європа. Позитивну динаміку зростання кількості міжнародних прибуттів демонструють країни Центральної і Східної Європи, що пояснюється ліквідацією «залізної завіси» між Заходом і Східною Європою та СРСР, яка після розпаду відкрилася суспільству. В кожному з регіонів у період з 2010 по 2012 рр. помітне збільшення кількості туристів, що позитивно впливає на всю туристичну індустрію Європейського регіону.

Це пояснюється сусідством невеликих країн, що стимулює чисельні потоки туристів до короткотермінових подорожей із перетинанням кордонів; розвинутою туристичною інфраструктурою і високим рівнем транспортного обслуговування; наявністю природних і культурних визначних пам'яток світового значення; широким асортиментом турпродуктів – від відпочинку на пляжі до спортивного зимового відпочинку; наявністю висококваліфікованого персоналу тощо.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. World Tourism Barometer / World Tourism Organization, Madrid. – Spain. – April. – September. – 2012. – 16 p.
2. Офіційний сайт Всесвітньої туристичної організації [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www2.unwto.org/>.
3. Мальська М.П. Міжнародний туризм і сфера послуг : підручник / М.П. Мальська, Н.В. Антоноук. – К., 2008. – 661 с.
4. Yearbook of Tourism Statistics / World Tourism Organization, Madrid. – Spain. – April. – 2012. – 135 p.

УДК 330.341

Покотилова В.І.
доктор економічних наук,
ректор

Херсонського економічно-правового інституту

ВПЛИВ НТП НА ФОРМУВАННЯ ГЛОБАЛЬНОГО ПРОДОВОЛЬЧОГО РИНКУ

У статті досліджено та проаналізовано вплив рівня науково-технічного прогресу на формування глобального продовольчого ринку. Сукупність загальних і специфічних факторів НТП у даний час впливає на ринок продовольства, радикально змінюючи стійкі поняття та категорії. У міру накопичення наукових знань в області виробництва нових типів продовольства, їх впливу на навколишнє середовище і людину, а також адаптації психології споживача до переваг та ризиків нового продовольства буде відбуватися еволюційний розвиток глобального продовольчого ринку.

Ключові слова: світова продовольча система, науково-технічний прогрес, продовольчий ринок, генетично модифіковані продукти.

Покотилова В.И. ВЛИЯНИЕ НТП НА ФОРМИРОВАНИЕ ГЛОБАЛЬНОГО ПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО РЫНКА

В статье исследовано и проанализировано влияние уровня научно-технического прогресса на формирование глобального продовольственного рынка. Совокупность общих и специфических факторов НТП в настоящее время влияет на рынок продовольствия, радикально изменяя устойчивые понятия и категории. По мере накопления научных знаний в области производства новых типов продовольствия, их влияния на окружающую среду и человека, а также адаптации психологии потребителя к преимуществам и рискам нового продовольствия будет происходить эволюционное развитие глобального продовольственного рынка.

Ключевые слова: мировая продовольственная система, научно-технический прогресс, продовольственный рынок, генетически модифицированные продукты.

Pokotilova V.I. INFLUENCE ON FORMATION STP GLOBAL FOOD MARKET

The paper studied and analyzed the influence of the level of scientific-technical progress on the formation of the global food market. The set of general and specific factors of STP currently affects the food market, radically altering the stable concepts and categories. With the accumulation of scientific knowledge in the production of new types of food, their impact on the environment and humans, as well as adaptation of consumer psychology to the benefits and risks of new food will be an evolutionary development of the global food market.

Keywords: world food system, scientific-technical progress, food market, genetically modified foods.

Постановка проблеми. У теорії економічної кон'юнктури НТП вважається одним з найважливіших умов формування і розвитку товарних ринків, однак його практичний вплив на окремі галузеві ринки відрізняється значними відмінностями за інтенсивністю, ступенем ефективності окремих напрямків і їх значенням для економічного розвитку в цілому. Найбільш ефективно вплив НТП проявляється на ринках машин і обладнання, в значно меншому ступені – на ринках промислової сировини і сільськогосподарських товарів, особливо продовольчих.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми розвитку глобального продовольчого ринку досліджувались у роботах О. Белорус, В. Власов, П. Гайдучий, Т. Осташко, О. Онищенко, Б. Пасхалер, П. Саблук, О. Шпичак, В. Юрчишин та ін. [1-4]. У більшості досліджень авторами розглядається загальна тенденція розвитку світового продовольчого ринку і місце України в цій системі, проте вплив НТП на формування глобального продовольчого ринку потребує додаткового дослідження.

Постановка завдання. Мета статті – висвітлення теоретичних та практичних аспектів впливу НТП на формування глобального продовольчого ринку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Відносний консерватизм ринку продовольства як суб'єкта прояви результатів НТП в довгостроковому плані пояснюється, перш за все, його ендегенними характеристиками. Для виробництва продовольства людство використовує поновлювані і непоновлювані ресурси, серед яких основним є земля.

Нерівномірність розподілу родючої орної землі лежить в основі міжнародного поділу праці в продовольчих галузях і формує специфіку тенденцій ринку, яка доповнюється специфічними продовольчими циклами в сировинному секторі та сукупністю природно-кліматичних факторів виробництва харчових продуктів.

Нерівномірність у співвідношенні попиту і позиції, що періодично виникає на основі взаємодії кон'юктуроуворюючих факторів із загальноекономічними тенденціями, проявляється в наявності специфічних циклів розвитку ринку продуктів харчування та диспропорційності в забезпеченні населення планети продовольством.

Під впливом НТП на тривалому часовому відрізку відбувається вирівнювання деяких диспропорцій в рамках світової продовольчої системи, проте одночасно з'являються нові диспропорції, часом все більш значимі та все важче подолані в рамках існуючого світового економічного порядку.

За останні півстоліття в загальносвітовому масштабі спостерігається абсолютне зростання виробництва продовольства при відносному зниженні його частки в загальносвітовому товарному виробництві.

Згідно з прогнозом ФАО обсяги продовольчого споживання в світі зростуть до 2020 р. на 30%, що означає підвищення погектарного виходу продукції сільського господарства на чверть і збільшення на 1% щорічно продовольчого виробництва на одну душу (табл. 1) [9].

Цей процес супроводжувався як абсолютним, так і середньодушовим зростанням споживання, особливо помітним у країнах, що розвиваються. Одночасно відбувалося посилення концентрації виробництва продовольства в розвинутих державах, а також зміна структури його споживання. При цьому потреби людства в продовольстві задовольняються у більшій мірі в залежності від економічного стану країн і індивідуумів, у меншій – від фізіологічних параметрів забезпечення життєдіяльності.

В умовах, коли сьомою частиною населення планети недоїдає або голодує і одночасно в найбільш розвинених державах світу існує довгострокова проблема перевиробництва продовольства, очевидно є

Таблиця 1
Індекс світового сільськогосподарського
виробництва (1990 р. = 100%)

	2000 р.	2012 р.	2020 р. (прогноз)
Чисельність населення	115,2	124,0	145,0
Площа сільськогосподарських земель в обробітку	100,9	102,8	105,0
Сільськогосподарське виробництво	124,3	143,8	185,0
Площа сільськогосподарських земель на душу населення	87,6	82,2	72,4
Сільськогосподарське виробництво на одиницю земельної площі	123,2	147,9	176,2
Сільськогосподарське виробництво на душу населення	107,9	118,2	127,6

об'єктивна необхідність оптимізації функціонування світової продовольчої системи. Можливості поступального руху в цьому напрямку можуть бути забезпечені лише за рахунок зростання ефективності використовуваних ресурсів на основі розвитку НТП.

Протягом ХХ ст. при поступальному розвитку процесів НТП можна виділити декілька його хвиль. Перша хвиля спостерігалася в 30-ті рр. ХХ ст. і була пов'язана з механізацією процесів виробництва продовольчої сировини та її переробки. Друга і третя припали на період після Другої світової війни і отримали назву «зеленої» та «генної» революцій.

На сучасному «генному» етапі науково-технічного прогресу взаємозв'язок фундаментальної і прикладної наук з традиційною світовою продовольчою системою має надзвичайно суперечливий характер. Ті напрямки конструкторської та технологічної гілок НТП, які ведуть до зниження витрат виробництва та зростання продуктивності праці, не зачіпаючи природну основу самого продовольчого продукту, реалізуються за загальним для аграрних галузей законам розвитку техноекономічних відносин. Впровадження в харкову промисловість і сільське господарство технологій, удосконалюють споживчі властивості товару на принципово новій основі зі зміною генної структури (ГМП – генетично модифіковані продукти), та надходження цих товарів на світовий ринок супроводжуються конфліктами інтересів та гострими протиріччями між суб'єктами світової продовольчої системи, а саме:

- між виробниками та кінцевими споживачами продовольства з питань безпеки ГМП;
- між виробниками ГМ-ресурсів та фермерами, що входять у вертикально інтегровані структури, з проблеми зниження ступеня технологічної і відповідної економічної свободи;
- між приватним характером власності на результати НДДКР в області технологій одержання нового продовольства і на нові товари, з одного боку, і глобальними потребами всього людського співтовариства у збільшенні виробництва продовольства, з іншого боку;
- між інтересами аграрних біотехнологічних фірм і виробників традиційних ресурсів для сільського господарства.

Крім того, суспільство відчуває безліч сумнівів і проблем неекономічного характеру, пов'язаних з новими тенденціями на ринку продовольства.

Головна функція світового ринку продовольства залишається незмінною протягом усього періоду його

існування. Вона може бути сформульована як забезпечення через систему транскордонного обміну взаємодії всіх елементів світової продовольчої системи і всіх ланок продовольчого ланцюга для постачання населення планети поживними речовинами, необхідними для підтримки життя. Згідно даного визначення ця головна функція поєднує в собі дві нерозривні задачі: власне економічну – обмін товарами та супутніми послугами між суб'єктами ринку та цивілізаційну, а саме – біологічне виживання і відтворення людства. Укладена в цьому єдність протиріччя між доцільністю та змістом дії ринкового механізму, орієнтованого на отримання прибутку, і посиленням в ХХІ ст. соціально-гуманітарної спрямованості обміну продовольством лежить в основі формування нових тенденцій розвитку світового ринку продуктів харчування.

У період глобалізації світової економіки роль цивілізаційної функції продовольчого ринку буде посилюватися. Це означає, що при дослідженні розглянутого ринку в систему кон'юнктуруотворюючих факторів необхідно вводити все більшу кількість соціальних, демографічних, політичних, юридичних та природознавчих параметрів. При цьому з усієї групи нових факторів в останні роки виділилися такі, як посилення ролі філософсько-світоглядного осмислення процесів підтримки життя на Землі та проникнення в продовольчі галузі найсучасніших наукомістких технологій. Хоча перші з них більшою мірою видозмінюють взаємодію в групі факторів попиту, а другі – пропозиції, між ними існує тісний взаємозв'язок.

Результатом сучасного впливу НТП на сільськогосподарське виробництво стало його розшарування на три типи технологічних систем і відповідно диференціація світового ринку продовольства на три типи товарів: традиційні, генетично модифіковані та органічні. При цьому необхідно мати на увазі, що нові типи харчових продуктів надійшли в міжнародний товарообіг із країн з високим ступенем наукомісткого та технологічного розвитку аграрних галузей, а також з високим рівнем самозабезпеченості продовольством.

Диференціація продовольчого ринку з технологічних методів виробництва сільськогосподарської сировини сприяла активному розвитку інновацій у виробництві готового продовольства. На основі генетично модифікованої та органічної сировини товарні нововведення в промисловому секторі продовольчих галузей здобули принципово нових напрямків, багато з яких визначають розвиток ринку на найближчі десятиліття. Це, перш за все, товари з заданими властивостями, продукти для спеціального харчування, нутрицевтики.

Наслідком настільки радикальних процесів диференціації ринку з'явилася необхідність товарної ідентифікації продовольства.

Вимога споживачів ідентифікувати харчові продукти за способом виробництва за допомогою спеціального маркування придбало на даному етапі розвитку НТП воістину світові масштаби і вже не може бути проігноровано ринком та промисловістю.

Однак оптимальний шлях реалізації принципу ідентифікації продовольства поки не знайдений.

Одночасно формується сегрегована за типом товарів система товароруху. При цьому процеси сегрегації ініційовані в сфері міжнародного товарообігу ГМП як наслідок негативної реакції ряду країн на появу цих продуктів і обмеження ними ввезення таких товарів. Ця тенденція поширилася на внутрішні ринки країн-виробників ГМП в якості засобу збереження каналів збуту сільськогосподарської продукції.

На відміну від ринку ГМП в секторі органічних продуктів, навпаки, створення самостійною, відокремленою від традиційного і ГМ секторів системи виробництва і збуту є дієвим засобом отримання додаткових вигод, перш за все гарантування більш високих цін на екологічно чисті продукти на внутрішніх ринках розвинених країн. Створення специфічних каналів міжнародної торгівлі органічними продуктами між розвиненими країнами та подальше залучення в цю сферу продовольчих компаній країн, що розвиваються, стали другим етапом цього складного процесу.

Обсяг продажу органічними продуктами зростає в світі в середньому на 20%. Найбільшими споживачами органічної продукції є Австралія, Китай, Аргентина, США, в Європі – Італія. У 2012 році італійці витрачали на купівлю органічних продуктів в середньому на душу населення 32 євро. Найвищі витрати на органічні продукти в Європі в Швейцарії – 105 євро на одну особу [9].

Сегрегація світового ринку продовольства за типовою ознакою є додатковою і досить дієвою причиною поглиблення деференційності цін. Поява нових типів товарів сприяла також корегуванню загальної тривалої тенденції до зниження цін на продовольство.

З одного боку, деяке зниження витрат виробництва сільськогосподарської сировини за рахунок поліпшення агрономічних властивостей ГМ-насіння та зменшення обсягу споживання хімічних засобів захисту рослин призводить до зниження цін на такі базові товари, як зернові та олійні, і, як наслідок, до зниження цін у всіх ланках продовольчого ланцюга. З іншого боку, зростання витрат на сегрегації ланцюга товароруку та створення нової інфраструктури дає поштовх до підвищення цін на продовольство. Особливо наочно таке підвищення спостерігається в секторі органічних продуктів. Ціни в США на органічні вищі від цін на традиційні продукти вище в середньому на 50-80% (табл. 2). Найбільш помітними зовнішніми проявами сучасної модифікації ринку продовольства є формування принципово нової інфраструктури, адекватної типології ринку, і зміна його організаційної структури. При цьому відбувається активна адаптація збутової та цінової політики продовольчих транснаціональних корпорацій до реалій трьохсекторного товарного простору, що змінює умови та рівень конкуренції в галузях, які найбільшою мірою піддані впливу нових технологій.

Таблиця 2
Ціна на органічні продукти США [12]

Продукти	Традиційні	Органічні
Молоко, пів галона (1,8 л)	1,8 дол.	3,5 дол.
Морква, фунт (біла 450 г)	80 центів	1 дол.
Салат, фунт	2,5 дол.	4 дол.
Полуниця, фунт	1,5 дол.	3 дол.
Чорниця, упаковка (125 г)	1,3 дол.	2,5 дол.

Відмінною особливістю світової продовольчої системи є те, що головними її суб'єктами стають ТНК. Проте в результаті політики багатьох розвинених держав, спрямованої на підтримку комплексного розвитку аграрно-ландшафтних, а також традиційних культурно-побутових систем (в основному на базі органічних і традиційних для конкретної місцевості методів ведення сільського господарства), одночасно зберігається і міцнішає система дрібних і середніх господарств. При цьому в дрібнотоварно-

му секторі функція виробництва продовольства доповнюється рішенням рекреаційних, екологічних, культурно-пізнавальних завдань, а також так званим селянським туризмом.

У країнах, що розвиваються, посилюються процеси вертикальної інтеграції. Впровадження досягнень генної інженерії в державах, позбавлених власної бази проведення досліджень в галузі високих технологій, можливо і реально лише при наявності цієї умови.

Посилення вертикальної інтеграції сприяє росту централізації і концентрації виробництва і торгівлі продовольством. Як видається, в найближчій перспективі найбільш імовірно паралельний розвиток у всіх групах країн таких різних за основними параметрами господарської діяльності структур, як продовольчі та ресурсні ТНК і дрібні та середні фермерські господарства, а також їх взаємодія.

Загострення конкуренції між ТНК буде супроводжуватися збільшенням ступеня їх співпраці в області формування нової сегрегованої системи виробництва та збуту ГМП, а також створення альянсів для досягнення цілей підвищення довіри споживачів до товарів нових типів, особливо ГМП, і лобювання інтересів фірм, які оперують в галузі аграрних біотехнологій.

При загальносвітовій тенденції до лібералізації зовнішньої торгівлі продовольчими товарами регулювання ринку стає все більш різноманітним і складним. З'являються мотивації до посилення норм регулювання нових типів товарів, що базуються на об'єктивних особливостях розвитку науково-технічного прогресу, що призводить до загострення торговельних конфліктів та суперечок.

Слід зазначити, що в секторах ГМ і органічних продуктів рівень державного регулювання вище, ніж у традиційному секторі. В інструментарії специфічного регулювання в цих секторах використовуються в основному нетарифні заходи. Однак правомірно говорити також про наявність і про ефективний вплив на ринок субсидування органічного сектора в розвинених країнах під приводом збереження традиційного укладу життя, ландшафтів, вирішення екологічних завдань.

Розширення арсеналу нетарифних заходів регулювання та специфічного субсидування окремих секторів продовольчого ринку дозволяє говорити про деякі відходи від загальної тенденції лібералізації аграрних ринків, яка була визначена Угодою по сільському господарству та іншими документами Уругвайського раунду ГАТТ/СОТ. При цьому заходи регулювання нових продовольчих товарів відіграють двояку роль у світовій торгівлі. З одного боку, вони пропонують конкретні та транспарентні правила, що полегшують торгівлю, з іншого – можуть знизити рівень міжнародної конкуренції, сприяти зміні географічної та організаційної структур ринку, обмежити доступ на його окремі сегменти великої кількості країн і фірм.

Лідерство країн Північної Америки (США та Канади) у розвитку аграрних технологій і ступінь їх впровадження в продовольчий сектор визначає їх агресивну політику просування ГМП на світові ринки. Ці держави, а також країни, які гармонізували свої національні системи регулювання виробництва і обігу продовольства з північноамериканськими, прагнуть досягти зниження числа нетарифних заходів такого регулювання.

Європейські країни, перш за все що входять до ЄС, навпаки активно використовують технічні, санітарні та фітосанітарні норми для обмеження імпорту

ГМП за мотивами захисту інтересів споживачів та охорони навколишнього середовища. Втрати американських експортерів з-за введення цих норм становлять сотні мільйонів доларів на рік [11].

Така протидія протягом останніх років сприяла розвитку нового витка «торгових воєн» на продовольчих ринках між найбільшими світовими експортерами.

Найбільш гострим є питання ідентифікації продовольчих товарів за виробничо-технологічною ознакою з використанням обов'язкового позитивного або негативного маркування.

Однак зовнішнім мотивом розбіжностей служить не фактор конкуренції, а інтереси найбільш вразливих країн із недостатнім рівнем самозабезпеченості продовольством. При цьому в самих країнах, що розвиваються, складаються діаметрально протилежні погляди на проблему імпорту ГМП з розвинених країн.

Частина з них вітає можливість одержання нових генетично модифікованих ресурсів та продуктів, однак не має достатніх коштів для оплати нових технологій, інша, навпаки, не бажає перетворювати своє населення в об'єкт експериментів з продуктами, повна безпека яких на даному етапі розвитку науки не гарантована, і навіть часто відмовляються від продовольчої допомоги, представленої ГМП.

Спори з проблем регулювання ринків нових продовольчих товарів переносяться зі сфери двосторонніх відносин у СОТ. Інтенсивність офіційних і неофіційних претензій між прихильниками та противниками ГМП, а також ступінь гостроти конфліктів не зменшується протягом усього періоду комерційного використання продукції нової технологічної схеми.

До теперішнього часу сформувався протиріччя між торгово-економічною та соціально-гуманістичною функціями державного регулювання ринку продовольчих товарів.

Норми, що забезпечують безпечне харчування, захист навколишнього середовища та здоров'я людини, гуманне ставлення до вирощуваних тварин, обмежують торгівлю продовольством і за своєю економічною суттю є протекціоністськими. Розширення числа цих норм і сфери їхнього застосування, їх жорсткість відбуваються під впливом споживачів, наукових і суспільно-політичних кіл в основному в розвинених країнах.

У залежності від ступеня залучення окремих продовольчих продуктів у процес товарної диференціації під впливом сучасної «генної» хвилі НТП відбуваються зміна об'єму і перерозподіл структури і географічного напрямку їх експорту та імпорту.

Висновки з проведеного дослідження. З наведеного вище можна зробити наступні висновки. Сукупність загальних і специфічних факторів НТП в даний час впливає на ринок продовольства, радикально змінюючи стійкі поняття та категорії. У міру накопичення наукових знань в області виробництва нових типів продовольства, їх впливу на навколишнє середовище і людину, а також адаптації психології споживача до переваг та ризиків нового продовольства буде відбуватися еволюційний розвиток світового ринку харчових продуктів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Белорус О.Г. Экономическая система глобализма. – К. : ИМЭМ КНЭУ НАНУ, 2003. – 380 с.
2. Вебер А.М. Парадоксы свободного рынка // Свободная мысль. – 1994. – № 7. – С. 43-53.
3. Власов В.І. Глобалізація і глобальна продовольча проблема / Економіка АПК, – 2004. – № 1. – С. 15-22.
4. Глобальна торгова система: розвиток інститутів, правил, інструментів СОТ / За ред. Т.М. Циганової. – К. : КНЕУ, 2003. – С. 30-31.
5. Гладій І.Й. Регіоналізація світового ринку: Євроінтеграційний аспект: / Монографія. – Тернопіль: Екон. думка, 2006. – 544 с.
6. Дем'яненко М.Я., Іванина Ф.В. Проблеми аграрної економіки із вступом України до СОТ // [М.Я. Дем'яненко, Ф.В. Іванина]. – Економіка АПК. – 2003. – № 11. – С. 60-66.
7. Міжнародні організації. Навч. Посібник / За ред. Козака Ю.Г., Ковалевського В.В. [Ю.Г. Козак, В.В. Ковалевський]. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 440 с.
8. Філіпченко А.С. Міжнародні економічні відносини: теорія. Підруч. для студ. екон. спец. вищ. навч. закл. / А.С. Філіпченко. – К. : Либідь, 2008. – 380 с.
9. Статистичні дані FAOSTAT [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://faostat.fao.org/site/339/default.aspx>.
10. Статистичні дані MBS [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://unstats.un.org/unsd/mbs/app/DataSearchTable.aspx>.
11. OECD-FAO Agricultural Outlook 2013-2022 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.oecd.org/site/oecd-faoagriculturaloutlook/highlights-2013-EN.pdf>
12. Розвиток органічного ринку в світі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://organic.ua>

УДК 339.9:629

Стукало А.В.

кандидат економічних наук,

старший викладач кафедри «Вагони і вагонне господарство»
Державного економіко-технологічного університету транспорту

РЕГУЛЮВАННЯ СВІТОВОГО РИНКУ ТРАНСПОРТНИХ ПОСЛУГ. МІЖНАРОДНІ ТРАНСПОРТНІ ОРГАНІЗАЦІЇ

Розглядаються основні питання регулювання світового ринку транспортних послуг в умовах глобалізації. Обґрунтована необхідність адаптації ринку транспортних послуг України до вимог і стандартів Європейського співтовариства. Розглядається роль і місце глобалізації на транспортному ринку та її вплив на розвиток міжнародних перевезень. Досліджується діяльність міжнародних транспортних організацій (МТО). Розглядаючи етапи створення МТО, автор виділяє окремі з них та досліджує їхній вплив на розвиток міжнародного транспорту. Визначено роль і місце міжнародних транспортних організацій у регулюванні світового транспортного ринку.

Ключові слова: глобалізація, міжнародні транспортні організації, світовий ринок, транспортні послуги, регулювання, адаптація, міжнародні перевезення.

Стукало А.В. РЕГУЛИРОВАНИЕ МИРОВОГО РЫНКА ТРАНСПОРТНЫХ УСЛУГ. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ТРАНСПОРТНЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ

Рассматриваются основные вопросы регулирования мирового рынка транспортных услуг в условиях глобализации. Обоснована необходимость адаптации рынка транспортных услуг Украины к требованиям и стандартам Европейского сообщества. Рассматривается роль и место глобализации на транспортном рынке и ее влияние на развитие международных перевозок. Исследуется деятельность международных транспортных организаций (МТО). Рассматривая этапы создания МТО, автор выделяет некоторые из них и исследует их влияние на развитие международного транспорта. Определены роль и место международных транспортных организаций в регулировании мирового транспортного рынка.

Ключевые слова: глобализация, международные транспортные организации, мировой рынок, транспортные услуги, регулирования, адаптация, международные перевозки.

Stukalo A.V. REGULATION OF THE WORLD MARKET OF TRANSPORT SERVICES. INTERNATIONAL TRANSPORT ORGANIZATIONS

The article deals the basic questions of regulation of the world market of transport services in the context of globalization. The author substantiates the need to adapt the transport market of Ukraine to the requirements and standards of the European Community. The article examines the role and place of globalization in the transport market and its impact on the development of international transport. It explores the activity of international transport organizations (ITO). Considering the stages of creating the ITO, the author identifies some of them and explore their impact on the development of international transport. The author defines the role and place of international transport organizations in regulating global transport market.

Keywords: globalization, international transport organizations, the global market, transport services, regulation adaptation, international transport.

Постановка проблеми. Сучасні тенденції розвитку світової економіки визначаються постійним розширенням глобалізаційних процесів, пов'язаних із пошуком нових джерел відновлення світової економіки. При цьому необхідною умовою виходу України з фінансової і економічної кризи в умовах стрімкої глобалізації ринків є вирішення завдань щодо підвищення конкурентоспроможності національної економіки та її інтеграція в європейські і світові ринки.

У зв'язку з цим у дослідженнях українських економістів з'ясовуються сутність, закономірності та рушійні сили глобалізації, характер участі в ній провідних галузей економіки, взаємовплив глобалізації та економічних криз у цих галузях, що у першу чергу стосується транспортної галузі України.

Глобалізація, яка охопила багато областей світових господарських відносин, не могла не поширитися на транскордонні перевезення, які є основою товарообігу. Разом із тим вплив глобалізації на міжнародний транспорт через деякі об'єктивні причини суттєво відрізняється від впливу на інші сфери міждержавного економічного співробітництва.

Транспорт належить до об'єктів підвищеної небезпеки для використання і навколишнього середовища. Розвиток засобів транспорту нерозривно пов'язано із забезпеченням безпеки для пасажирів і вантажів, а послуги в області транспорту, як зазначалося, є об'єктом страхування. Це зумовило зацікавленість

світової спільноти в його впорядкуванні та координації діяльності на багатосторонньому рівні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням міжнародних перевезень приділяли увагу багато вчених-економістів, таких як Р.О. Заблоцька, О.О. Донченко, К.І. Плужников, Г.О. Анцелевич, В.О. Голубева, Т.В. Злуніцина та ін. Особливо питаннями правового регулювання міжнародних перевезень займалися Д.В. Авчинкін, М.А. Алахвердов, В.Н. Гречуха, В.Н. Дягтяренко, А.Н. Романович, К.І. Принилов, О.Н. Дозорець та ін.

Постановка завдання. Метою даної статті є дослідження регулювання світового ринку транспортних послуг та діяльності міжнародних транспортних організацій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні транспортна галузь має виключно важливе значення для розвитку економіки і зовнішньоекономічних зв'язків нашої країни. Окрім того, з одного боку, транспорт – це ключовий інфраструктурний компонент зовнішньої торгівлі, а з іншого – велика і зростаюча стаття торгівлі послугами, яка забезпечує більше 23% всього українського зовнішньоторговельного обороту у сфері послуг. Господарські операції по цій статті демонструють стійке позитивне сальдо (експорт більше, ніж у 1,5 рази перевищує по вартості імпорту), що вигідно відрізняє транспортну сферу від більшості інших видів послуг, за яки-

ми Україна є великим нетто-імпортером. При цьому вкрай тривожною тенденцією є недостатня конкурентоспроможність транспортного комплексу України на зовнішньому ринку за цілим рядом позицій, що пов'язано з катастрофічним старінням основних фондів і в першу чергу їх активної частини, а також зі зростанням витрат у галузі.

Вирішення цієї проблеми сьогодні є вкрай актуальним. Підписану 27 липня 2014 року Угоду про асоціацію України з Європейським Союзом [1] було ратифіковано Верховною Радою України 16 вересня 2014 року та прийнято закон «Про ратифікацію Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом» [2], який був підписаний в цей же день Президентом України. Це обумовлює необхідність адаптації та модернізації економіки залізничного транспорту і всіх його технічних регламентів до стандартів Європейського Союзу, що, у свою чергу, потребує закупівлі сучасного рухомого складу і розширення законодавчої бази України по імплементації рішень Європейського Союзу у сфері залізничного транспорту.

Говорячи про історичну подію ратифікації Угоди про асоціацію України і Європейського Союзу необхідно підкреслити, що ратифікація цієї Угоди в Парламенті України пішла синхронно з розглядом цього питання в Європарламенті, де за ратифікацію проголосувало 74% депутатів Європарламенту. Після цього рішення, у відповідності зі статтею 49 Угоди про асоціацію, Україна має європейську перспективу і може стати членом Європейського Союзу при умові, що буде дотримуватися принципів демократії, поважати основні свободи, права людини, права меншості та забезпечувати верховенство права.

При цьому, щоб отримати погодження Європарламенту на приєднання до Євросоюзу, держава-заявник має задовольняти політичним і економічним умовам, які загальновідомі як Копенгагенські критерії [3] (на честь Саміту Європейського Союзу, який пройшов у Копенгагені у 1993 р.): стабільність установ, які гарантують демократію, верховенство права, дотримання прав людини та захист прав меншин; дієва ринкова економіка; зобов'язання, що випливають із факту вступу до ЄС, зокрема визнання його політичних, економічних та монетарних цілей.

Згідно з Маастрихтським договором [4], кожна держава-член, а також Європарламент повинні прийти до згоди стосовно будь-якого рішення. Необхідно відмітити, що вступ до Європейського Союзу відбувається у декілька етапів:

1. Підписання Угоди про асоціацію.
2. Включення в офіційну програму розширення Європейського Союзу.
3. Подача заяви про вступ.
4. Отримання статусу кандидата в Європейському Союзі.
5. Вступ до Європейського Союзу.

Сьогодні Україна знаходиться тільки на першому етапі. На думку Президента України Петра Порошенка, Україна тільки до 2025 р. може стати повноправним членом Європейського Союзу.

В умовах підписання між Україною та Європейським Союзом Угоди про асоціацію набувають актуальності питання регулювання ринку транспортних послуг, оскільки адаптація до європейських вимог і стандартів вимагає більш детального аналізу і дослідження світового досвіду. Історично Україна володіє сприятливими природно-географічними умовами для нарощування міжнародних транспортних операцій, що є важливою передумовою для отримання значно-

го економічного ефекту від цих операцій. Однак варто відмітити, що вони не забезпечують у повній мірі міжнародну конкурентоспроможність транспортного комплексу України. Тому для зміцнення позицій України на світовому ринку транспортних послуг необхідне створення сучасної транспортної інфраструктури і корінна організаційна і технологічна модифікація усієї транспортної системи України.

Нова геополітична ситуація, яка складається у світовій економіці, значною мірою визначає конструкцію трансконтинентальних транспортних комунікацій України, адекватних можливостям і потребам основних планетарних гравців сучасної цивілізації. У сучасних умовах цілісність економічного простору країни, міцність зв'язків між її регіонами значно більше, ніж раніше, стали залежати від рівня розвитку транспортного комплексу. У той же час позиціонування України в європейське співтовариство в якості сучасної держави висуває нові вимоги до місії її транспортного комплексу. При цьому, враховуючи місце ролі транспорту як інструменту для пасажирів і вантажообміну, системоутворюючого каркасу для забезпечення цілісності держави виникає нова місія транспортно-комунікативних систем – бути інструментом для цілей гармонічного входження країни в європейське співтовариство і відстоювання національних інтересів з позицій транспортної безпеки. Концептуальний економіко-політичний підхід визначає ефективну транспортну систему, з одного боку, як основний елемент інфраструктури теперішнього і майбутнього зростання економіки, з іншого – як фактор міжнародних інтеграційних зв'язків країни.

У зв'язку з цим все більш важливим напрямом у підвищенні конкурентоспроможності транспортної системи України, передусім її Міжнародного сектору, в умовах інтеграції нашої країни в європейське господарство стає розвиток її транспортної інфраструктури. Крім того, регулювання міжнародних транспортних послуг в Україні повинно відповідати принципам Генеральної угоди про торгівлю послугами (ГАТС) [4], усієї існуючої світової системи регулювання. При цьому адміністративні методи повинні поступатися місцем економічним механізмам. Серед актуальних завдань – вивчення європейського законодавства та його застосування на практиці. Для пом'якшення глобальної конкуренції, що наростає, необхідні також розроблення та використання протекціоністських інструментів в больових точках українських транспортних послуг, що потребує розуміння логіки і реалій державного регулювання за кордоном.

При цьому дуже важливо враховувати, що приєднання України до Світової Організації Торгівлі, створюючи можливості для розширення транспортних послуг, підвищення їх якості, полегшення доступу до європейських ринків, захисту від дискримінації, одночасно вимагатиме від українських перевізників і держави особливих зусиль для забезпечення необхідного міжнародного конкурентного рівня галузі в умовах лібералізації важливих сегментів українського транспортного ринку. У зв'язку з цим вкрай актуальним є проведення комплексного дослідження світового транспортного ринку з акцентом на його регулювання, оскільки на основі такого аналізу можливо уточнити шляхи і напрями удосконалення міжнародної транспортної політики України.

Глобалізація транспортної діяльності викликала суперечливі явища й процеси, спричинені поступовим стиранням кордонів ринків, посиленням залежності національних економік від зовнішніх шоків,

ризиків тощо. В останні десятиліття серед транспортних науковців відбувається зумовлена глобалізацією дискусія стосовно сутності, ролі та функцій держави у регулюванні ринку транспортних послуг. У зв'язку з цим необхідно підкреслити, що транспортні послуги пов'язані з міжнародними економічними стосунками подвійно. Це обумовлено тими обставинами, що перевезення вантажів і пасажирів, з одного боку, є самостійною сферою надання комерційних послуг на світовому ринку, а з іншого – це ключова посередницька ланка, необхідна для багатьох видів цих відносин у формі купівлі-продажу товарів і надання послуг. Тому у світовій практиці регулювання транспортних перевезень має важливе значення для ефективності міжнародної торгівлі, а також для розвитку економічно вигідних маршрутів перевезень, окремих регіонів, країн і світового господарства, особливо у період глобалізації.

При цьому необхідно відмітити, що регулювання міжнародних перевезень поєднано зі значними труднощами, які обумовлені не тільки значенням цих перевезень, але і швидким науково-технічним прогресом і структурними змінами на транспорті, посиленням конкуренції і монополізації в галузі, а також значними розбіжностями в потенціалі та вартості перевезень в окремих транспортних галузях та іншими факторами, у тому числі далеко не в останню чергу специфікою організації і здійснення перевезень.

Найбільш важливу роль в регулюванні міжнародних перевезень відіграють спеціалізовані міжнародні організації в області транспорту. Багатосторонні організації в галузі транспорту або ті, які пов'язані з транспортом і сприяють його розвитку, стали виникати в світі одними з перших – наприкінці XIX ст. і на початку XX ст. зі збільшенням міжнародних перевезень вантажів і пасажирів, що були у той час найважливішою сферою зовнішньоекономічних послуг. Зокрема, у 1874 р. був створений Міжнародний союз морського страхування зі штаб-квартирою в Цюриху, у 1884 р. виникла Міжнародна асоціація залізничних конгресів в Лондоні, у 1897 р. був утворений Міжнародний морський комітет в Антверпені, у 1900 р. з'явилася Постійна міжнародна асоціація конгресів з судноплавства у Брюсселі, у 1905 р. – Балтійська і міжнародна морська конференція в Копенгагені, у 1919 р. – Міжнародна асоціація повітряних перевізників у Гаазі, а у 1934 р. засновано Міжнародний союз авіаційних страховиків у Лондоні.

Перелічені організації зазвичай охоплювали порівняно вузькі сфери діяльності, що мали, однак, істотне значення для організації та розвитку міждержавних перевезень, оскільки таким шляхом вдалося спільно вирішувати питання, що вимагали узгодження. Наприклад, Міжнародний союз морського страхування дозволив розширити діяльність національних страхових компаній, що сприяли зростанню вантажообігу небезпечного виду транспорту, який обслуговував зовнішньоторговельні перевезення в найбільших масштабах [5]. Через три десятиліття з початку транскордонних авіаперевезень потрібно було створення аналогічної організації для зниження ризиків при використанні повітряного транспорту.

У післявоєнний період число міжнародних організацій в області транспорту збільшилася (але на початку 70-х років цей процес призупинився, досягнувши, мабуть, достатнього рівня), розширилася сфера їх діяльності і підвищилася ефективність. Ці організації стали однією із найбільш представницьких галузевих груп (див. табл. 1).

Серед основних міжнародних транспортних або

сприяючих розвитку транспорту організацій є спеціалізовані в окремих областях співробітництва (наприклад, як зазначалося, в області морського чи авіаційного страхування), в окремих секторах сфери послуг (портове господарство, власники танкерів, автодорожній холодильний транспорт), або які займаються усіма питаннями певного виду транспорту – водного, авіаційного, автодорожнього.

Таблиця 1
Основні міжнародні транспортні організації,
створені після Другої світової війни [6]

Найменування	Абревіатура	Рік	Місто створення штаб-квартири
Міжнародна організація цивільної авіації	ІКАО	1944	Монреаль
Міжнародна авіатранспортна організація	IATA	1945	Монреаль
Міжнародний союз автомобільного транспорту	МСАТ	1947	Женева
Міжнародна палата судноплавства	МПС	1948	Лондон
Міжнародний союз річного судноплавства	ІЮІН	1952	Антверпен
Центральна організація автодорожнього холдингового транспорту		1955	Женева
Міжнародна асоціація портів і гаваней	МАПГ	1955	Токіо
Міжнародна морська організація	ІМО	1959	Лондон
Міжнародна асоціація цивільних авіапортів	ІКАА	1962	Париж
Міжнародна асоціація незалежних власників танкерів	Інтертанко	1971	Осло

За кількістю міжнародних організацій виділяється водний транспорт. Із 16 основних організацій на водний транспорт припадає 9, у тому числі 4 організації з 6 довоєнних і 5 організацій з 10 повоєнних. Це пов'язано з історією розвитку міжнародного транспорту за допомогою освоєння морських шляхів великим зовнішньоторговельним вантажообігом, який досі здійснюється водним транспортом, і з глобалізацією плавання торговельних суден. Як справедливо відзначають російські експерти, морський транспорт «...є найважливішим для світових зв'язків і найбільш міжнародним за своєю діяльністю» [7].

Серед міжнародних транспортних організацій, що займаються широким колом питань, можна виділити Міжнародну морську організацію та Міжнародну організацію цивільної авіації. Вони входять у якості спеціалізованих установ у систему ООН, функціонують вже декілька десятиліть і, представляючи основні засоби перевезення зовнішньоторговельних вантажів, добилися істотних практично корисних результатів.

Крім багатосторонніх транспортних організацій, істотне значення в регулюванні світового ринку послуг мають і регіональні, причому деякі з них поширюють свою діяльність у комплексі на ряд видів транспорту. Однією із найбільш важливих таких організацій є Європейська конференція міністрів транспорту (ЄКМТ), створена у 1953 р. в Парижі групою міністрів цього континенту. У даний час повноправними членами Конференції є представники понад 30 країн; крім того, асоційованими членами виступають США, Канада, Японія та ін. У сферу її компетенції входять залізничний, автодорожній і річковий тран-

спорт.

ЄКМТ тісно пов'язана з ОЕСР. Зокрема, остання здійснює фінансування Конференції, комплектує її Секретаріат своїми фахівцями і «дала притулок» у своїй штаб-квартирі. Метою Конференції є розробка і проведення заходів, які сприяють оптимальному використанню внутрішньоєвропейського транспорту, що має міжнародне значення. ЄКМТ виступає координатором діяльності інших транспортних організацій в Європі та сприяє їх роботі. Експерти Конференції ведуть дослідження у галузі економіки транспорту, прогнозують розвиток попиту і готують проекти міжнародних конвенцій.

Конференція розробляє основні напрями транспортної політики, включаючи питання безпеки і правил дорожнього руху, інвестицій і застосування нових технологій. У 1972 р. за рішенням ЄКМТ почала діяти система «Міжнародне співробітництво в галузі транспортної документації». У 1995 р. Рада міністрів Конференції прийняла рішення про розробку концепції всеєвропейської транспортної політики в умовах зростаючої переваженості доріг у Європі та про полегшення доступу на європейський транспортний ринок шляхом гармонізації діючих норм, у тому числі перехідних (шляхом лібералізації та інтеграції, встановлення єдиних правил для автобусного сполучення, приєднання до міжнародних угод Європейської економічної комісії ООН).

Серед найбільш важливих галузевих регіональних транспортних організацій можна відзначити Європейську конференцію цивільної авіації (ЕКАК). Створена у 1995 р. у Страсбурзі з ініціативи Європейської ради і за підтримки ІКАО, налічує понад 30 членів. Займається координацією повітряних перевезень в Європі, а також питаннями більш ефективного використання та безпечного розвитку цивільної авіації. Експерти Конференції збирають і аналізують економічну і технічну інформацію про регулярні та нерегулярні перевезення; розробляють рекомендації і проекти угод для урядів. Користується послугами Секретаріату ІКАО.

Діяльність Конференції будується на трьох принципах: зацікавленості більшості країн у вирішенні істотного питання, можливості його прийняття на взаємовигідній основі, специфічності проблеми для європейських країн і корисність врегулювання останньою для ІКАО. Оскільки літаки стають швидкісними, потенціал авіаперевезень все більше залежить від механізму контролю за транспортними потоками, які наближаються до граничного насичення на певних трасах, і від стану інфраструктури аеропортів, оперативного обслуговуючих польоти, особливо у години пік. Останнім часом на подолання зазначених рамок для розширення використання цивільної авіації націлені зусилля членів Конференції.

Зокрема, у 1988 р. в рамках ЕКАК було розроблено пропозицію про створення єдиного органу управління повітряним рухом в Європі. У 1990 р. прийнята стратегія Конференції на майбутнє десятиліття, яка орієнтує країни-члени на завершення гармонізованої та інтегрованої системи аеронавігаційного контролю. Передбачена повна гармонізація служб контролю у 1995–1998 рр. і намічено здійснення їх інтеграції на початку ХХІ ст. [8].

Крім того, необхідно підкреслити, що регулювання світового ринку транспортних послуг формується під впливом трьох основних факторів: міжнародних економічних відносин, у тому числі змін у структурі товарообігу, торгівлі послугами по перевезенню вантажів і пасажирів, включаючи обслуговування цих

перевезень (впливає також різна частка вантажів і пасажирів у перевезеннях національними видами транспорту) і, власне, транспорту (у цілому і окремих його конкурентних видів).

Ринок транспортних послуг теоретично сприймається і аналізований як єдине ціле, на практиці сильно диференційований. Це відноситься не тільки до окремих видів транспорту – водного, залізничного, автодорожнього та авіаційного (вони розвиваються в різних умовах і управляються, як правило, самостійними державними структурами), але і до концентрації капіталу в них: при порівняно високій монополізації залізничного та повітряного транспорту відносно вільна конкуренція існує в галузі водного і особливо автодорожнього транспорту, де успішно знаходять свою «нішу» не тільки великі, а й середні і навіть малі компанії.

Міжнародні транспортні організації почали свою діяльність з налагодження постійної співпраці між національними компаніями, їх об'єднаннями та урядовими установами з метою усунення невинуватених технічних і правових відмінностей, які створювали бар'єри для транскордонних перевезень, обтяжували останні додатковими витратами, затримували доставку пасажирів і вантажів. Ця діяльність здійснюється і в даний час, але вона є далеко не єдиною і не визначальною.

Велика увага приділяється стандартизації та раціоналізації національних правил і вимог щодо експлуатації транспортних засобів та інфраструктури, а також створенню оптимальних умов для трансграничного переміщення пасажирів і вантажів.

Формою лібералізації торгівлі транспортними послугами, що успішно розвивається, є активна діяльність багатосторонніх організацій з гармонізації, уніфікації та спрощення транспортних і супутніх перевезень документів і процедур, тобто шляхом скорочення й усунення технічних бар'єрів.

До особливостей регулювання світового ринку транспортних послуг можна віднести такі.

Більшість міжнародних організацій, незалежно від сфери їхньої діяльності і складу учасників, займаються питаннями безпеки, які розглядаються як інструмент сприяння розвитку транскордонних перевезень та світового ринку транспортних послуг. З тих же міркувань багато міжнародних організацій вважають пріоритетною сферою своєї діяльності вдосконалення транспортних засобів та технічного оснащення портів.

У регулюванні ринку співіснують дві взаємозалежні системи: двосторонні угоди між країнами, що визначають умови взаємного надання транспортних послуг, у тому числі преференційний режим по деяких операціях, і багатостороннє регулювання (особливо в області морських, повітряних та залізничних перевезень), що передбачає правила експлуатації транспортних засобів і заходи з контролю за виконанням прийнятих зобов'язань країнами-членами.

Існуюча система міжнародних організацій включає дві принципово різні їх групи: меншу за кількістю, але найбільш авторитетну й представницьку за складом членів, утворюють організації, що встановлюють фактично обов'язкові для всіх країн правила і вимоги, наприклад ІМО і ІКАО (міжурядові організації, що входять в ООН і налічують понад 100 членів), а більшу за кількістю, але меншу за представництвом (об'єднують переважно асоціації, союзи підприємств галузі та великі компанії) – організації, що сприяють діяльності їх членів і готують пропозиції та рекомендації для національних урядів та ін-

ших міжнародних економічних організацій, у тому числі які входять у першу групу.

У розвитку регулювання національних ринків транспортних послуг можна виявити певний «поділ праці»: у торгово-політичному регулюванні, включаючи часткову лібералізацію, домінують двосторонні угоди, а в організаційно-технічному – домовленості на багатосторонньому рівні. Останнє пов'язано з тим, що заходи у цій області представляють практичний інтерес для всього ділового світу і не пов'язані напяму з допуском іноземців на внутрішній ринок.

У багатьох спеціалізованих міжнародних організаціях створені підрозділи, що здійснюють збір, аналіз та розповсюдження інформації, що представляє практичний інтерес для їхніх членів. При цьому інформаційні «ніші» організацій диференційовані, охоплюючи, зокрема, стан кон'юнктури на ринку, проведення торгово-політичних заходів, випадки недобросовісної комерційної практики тощо.

При значній кількості міжнародних організацій загального характеру та галузевої спеціалізації неминуче дублювання діяльності. Але у цьому можна углядіти і раціональний елемент: створення умов для конкуренції та підвищення ефективності.

Висновки з проведеного дослідження. Регулювання світового ринку транспортних послуг є складним багатостороннім процесом пошуку рішень для забезпечення функціонування транспортного комплексу в умовах глобалізації. Міжнародні транспортні організації відіграють у цьому складному процесі найважливішу роль, сприяючи розвитку світового транспортного комплексу.

Сучасне регулювання світового ринку транспортних

послуг являє собою постійний пошук взаємоприйнятних рішень у вкрай складному комплексі торгово-політичних, організаційно-технічних і правових проблем для забезпечення безпеки і економічності функціонування цієї галузі відповідно до сучасних потреб продуктивних сил і розвитку процесів глобалізації.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Угода про асоціацію між Україною та Європейським Союзом [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kmu.gov.ua/control/publish/article?art_id=246581344.
2. Закон України «Про ратифікацію Угоди про асоціацію між Україною, з одного боку, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншого боку» [Електронний ресурс] Верховна Рада України. Офіційний веб-сайт. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1678-vii>
3. Копенгагські критерії [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://ru.wikipedia.org/wiki/копенгагские_критерии.
4. Генеральное соглашение по торговле услугами [Электронный ресурс] Мировая организация торговли. Официальный веб-сайт. – Режим доступа : http://www.rgwtо.com/wto.asp?id=3668&doc_id=2111.
5. Авдеевич М. Современные тенденции многостороннего регулирования международных экономических отношений [Текст] / М. Авдеевич. – М., 2002. – С. 9.
6. Фаризов М. Международные экономические организации : справочник. [Текст] / М. Фаризов. – М., 1982. – С. 286.
7. Могилевкин И. Транспорт и коммуникации: прошлое, настоящее и будущее [Текст] / И. Могилевкин. – М., 2005. – С. 272.
8. Дворецкий А. Н. Развитие и регулирование мирового рынка транспортных услуг в условиях глобализации [Текст] : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.14 / А.Н. Дворецкий. – Москва, 2005. – 62 с.

СЕКЦІЯ 3

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 338.43-049.5(477)

Вараксіна О.В.
старший викладач
Аграрно-економічного коледжу
Полтавської державної аграрної академії

ОЦІНКА РІВНЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ В УКРАЇНІ

Розглянуто рівень забезпечення продовольством населення країни. Зокрема, проаналізовано середньодобову поживність раціону, достатність споживання продуктів харчування, диференціацію доходів населення. Вказано на вагомі чинники підвищення конкурентоспроможності вітчизняного аграрного виробництва.

Ключові слова: продовольча безпека, економічна доступність продуктів харчування, фізична доступність продуктів харчування, якість продовольства, сукупні витрати домогосподарств, конкурентоспроможність аграрного виробництва.

Вараксіна Е.В. ОЦЕНКА УРОВНЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В УКРАИНЕ

Рассмотрен уровень обеспечения продовольствием населения страны. В частности, проанализирована среднесуточная питательность рациона, достаточность потребления продуктов питания, дифференциация доходов населения. Указано на задачи повышения конкурентоспособности отечественного аграрного производства.

Ключевые слова: продовольственная безопасность, экономическая доступность продуктов питания, физическая доступность продуктов питания, качество продовольствия, совокупные расходы домохозяйств, конкурентоспособность аграрного производства.

Varaksina O.V. THE EVALUATION OF PROVIDING OF FOOD SAFETY IN UKRAINE

It was considered the level of the food security of the population. In particular it was analyzed the average daily nutritional ration, the sufficiency of food consumption, income differentiation of the population. There was indicated the task of improving the competitiveness of domestic agricultural production.

Keywords: food safety, economic affordability of food, physical affordability of food, quality of food, total household expenditures, competitiveness of agricultural production.

Постановка проблеми. Проблема продовольчої безпеки в Україні є досить гострою і щільно пов'язана із кризовим станом економіки, обмеженістю матеріальних і фінансових ресурсів, робочої сили, депопуляції сільського населення та іншими чинниками, що негативно впливають на процес забезпечення продовольчої безпеки. В останні роки співвідношення між вітчизняним і імпортним продовольством становило 50% до 50%, що перевищило критичні межі імпортованих товарів у загальній структурі на 20%.

Україна потребує нової стратегії розвитку аграрного сектору з урахуванням ефективного використання його потенціалу, зменшення імпортованої продукції та посилення експортної орієнтації.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Велику кількість досліджень було присвячено питанням, пов'язаним із світовим продовольчим і сільськогосподарським станом, забезпеченням населення продуктами харчування, державним регулюванням сільського господарства, проведенням реформ у сфері аграрної політики в Україні та інших країнах.

Суттєвий внесок до аналізу загальних проблем продовольчої безпеки і стабілізації агропродовольчого сектору зробили наукові праці таких вчених, як І.І. Лукінов, П.Т. Саблук, В.М. Трегобчук, М.А. Хвесик, А.С. Лисецький, П.П. Борщевський, Л.В. Дейнеко, О.М. Царенко, В.А. Ілляшенко, М.Й. Хорунжий, В.М. Гець, М.В. Калиничук та інші.

Постановка завдання. Метою дослідження є аналіз рівня продовольчого забезпечення населення України та визначення основних цілей конкурентоспроможного розвитку аграрного сектору держави.

У відповідності до поставленої мети визначимо коло завдань, спрямованих на її досягнення:

- проаналізувати рівень забезпечення продовольством населення країни;
- охарактеризувати середньодобову поживність раціону, достатність споживання продуктів харчування та диференціацію доходів населення країни;
- запропонувати ефективні шляхи підвищення конкурентоспроможності вітчизняного аграрного виробництва.

Виклад основного матеріалу дослідження. За висновками експертів, обсяги середнього споживання харчових продуктів на одну особу та енергетичний вміст добових раціонів є недостатніми для підтримки на нормальному рівні здоров'я, працездатності та демографічного відтворення населення, при цьому продовольча безпека родин з низькими доходами перебуває у загрозовому стані [3, с. 58].

Порогом бідності визначається душевий добовий раціон харчування з енергетичною цінністю, нижчою за 2,5 тис. ккал та часткою продовольчих затрат у сімейному бюджеті понад 60%. За показником продовольчої доступності нинішній український рівень вищий від порога бідності, але майже у півтора рази нижчий від власної докризової позначки.

В Україні спостерігається тенденція загальної зниження фактичного споживання продуктів та значного погіршення структури раціону харчування. Це виявилось не лише у зменшенні споживання продуктів тваринного походження (м'ясо, риба, молоко, яйця), але й у падінні частки цих білкових продуктів у загальному раціоні. Разом з тим за такими продук-

товими групами, як хліб і хлібні продукти відбувається перевищення рекомендованих норм.

Порушенням умов продовольчої безпеки на сьогодні є майже неконтрольоване ввезення в країну сировини та готових продуктів харчування, що містять різні харчові добавки та генетично модифіковані об'єкти (ГМО), дія яких на людину ще не досліджена [1, с. 14].

Агресивне використання сільськогосподарських угідь, монокультуризація, масове недотримання сівозмін тощо та істотне зменшення обсягів природоохоронної діяльності створили реальну загрозу ресурсо-екологічній безпеці розвитку аграрного сектору і загалом держави. Зростання в аграрному секторі, що відбувається завдяки концентрації землекористування, інтенсифікації сільськогосподарського виробництва та нарощенню його експортного потенціалу, трактується в Україні як безперечно позитивний процес, що сприяє виходу країни з кризи.

У 2011 р. стан продовольчої безпеки в Україні покращився, про що свідчать дані Звіту про стан продовольчої безпеки держави. Такі висновки можна зробити відповідно до покращення наступних показників. Середньодобова поживність раціону становила 2951 ккал, що на 18% перевищує граничний критерій (2500 ккал). Порівняно із попереднім роком споживання калорій населенням України збільшилося на 0,6%.

Зростання калорійності добового раціону відбулося за рахунок споживання продуктів харчування рослинного походження. Невідповідним до норм залишається співвідношення частки калорій, що споживаються із продукції рослинного та тваринного походження.

Пороговим вважаються значення, за якими 45% середньодобового раціону забезпечується за рахунок споживання продукції рослинного походження, а 55% – тваринного. Натомість лише 27,3% середньодобового раціону забезпечується за рахунок споживання продукції тваринного походження, що у 2 рази нижче за встановлений пороговий критерій [5]. Енергетична цінність раціону одного українця до стандарту споживання становить 98,4%.

Динаміка калорійності раціону населення країни зображена на рисунку 1.

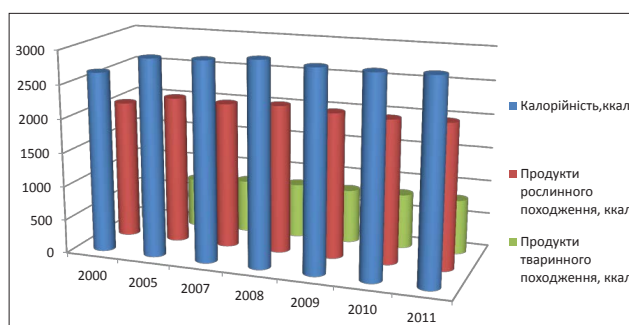


Рис. 1. Динаміка калорійності добового раціону харчування

Низький рівень споживання продуктів харчування тваринного пояснюється не лише проблемою недовиробництва потрібних обсягів продовольства аграрним сектором економіки. Це є проблемою всієї економіки, адже у значній частини населення немає коштів на повноцінне збалансоване харчування.

Зокрема, у 2011р. спостерігається недостатність споживання молока і молокопродуктів – на 46%, плодів, ягід і винограду – на 42%, м'яса і м'ясопродуктів – на 36%, риби та рибопродуктів – на 33% (табл. 1).

У 2011 р. порівняно з 2010 р. найбільше зросло споживання овоче-баштанної продукції (на 13,4%), яке досягло свого раціонального рівня, що пояснюється минулорічним високим врожаєм цих культур.

Споживання овочево-баштанної продукції було недостатнім у 2007 р. на 26%, у 2010 р. – на 11%. У 2007 р. недостатність споживання ячної продукції становила 13%, а вже у 2010 р. фактичне споживання яєць було оптимальним, тобто дорівнювало раціональним нормам. У 2011 р. порівняно з 2010 р. споживання яєць зросло на 6,9%.

У зв'язку із зменшенням поголів'я корів в усіх категоріях господарств споживання населенням молока і молокопродуктів зменшилося у 2011 р. по-

Таблиця 1

Розрахунок індикатора достатності споживання продуктів харчування (на особу на рік, кг)

Назва продуктів харчування	Раціональна норма	2007 р.		2010 р.		2011 р.		Відхилення індикатора у 2011 р. до, (+,-)	
		фактичне споживання	індикатор достатності	фактичне споживання	індикатор достатності	фактичне споживання	індикатор достатності	2007 р.	2010 р.
Хліб і хлібопродукти	101,0	115,9	1,15	111,3	1,10	110,4	1,09	-0,06	-0,01
М'ясо і м'ясопродукти	80,0	45,7	0,57	52,0	0,65	51,2	0,64	0,07	-0,01
Молоко і молокопродукти	380,0	224,6	0,59	206,4	0,54	204,9	0,54	-0,05	0,00
Риба і рибопродукти	20,0	15,3	0,77	14,5	0,73	13,4	0,67	-0,1	-0,05
Яйця (шт.)	290	252	0,87	290	1,00	310	1,07	0,2	0,07
Овочі та баштанні	161,0	118,4	0,74	143,5	0,89	162,8	1,01	0,27	0,12
Плоди, ягоди, виноград	90,0	42,1	0,47	48,0	0,53	52,6	0,58	0,11	0,05
Картопля	124,0	130,4	1,05	128,9	1,04	139,3	1,12	0,07	0,08
Цукор	38,0	40,0	1,05	37,1	0,98	38,5	1,01	-0,04	0,03
Олія рослинна всіх видів	13,0	14,3	1,10	14,8	1,14	13,7	1,05	-0,05	-0,09

Розраховано за даними Державної статистичної служби України [8; 9]

рівняно з 2007 р. на 8,8%, а порівняно з 2010 р. – на 0,7%. У 2011 р. порівняно з 2010 р. внаслідок скорочення вилову риби на 3,4% та імпорту – на 14,2% споживання населенням риби та рибопродуктів зменшилося на 7,6%, а у порівнянні з 2007 р. – на 12,4% [4].

Фактичне споживання хліба і хлібопродуктів, яєць, картоплі, цукру, олії перевищувало раціональні норми і вкотре підтвердило той факт, що українці продовжують незбалансовано харчуватися і зловживати дешевшими продуктами харчування.

Проблема доступності продовольства – іншої важливої складової продовольчої безпеки – пов'язана перш за все з рівнем доходів, купівельною спроможністю населення та ціною доступності продуктів харчування. В Україні частка продовольчих затрат у сімейному бюджеті постійно зростає, що свідчить про низький рівень життя населення. Таке положення зумовлено загальним зниженням життєвого рівня переважної більшості населення, частина якого живе за межею бідності, та значною поляризацією між багатими та бідними [10, с. 124].

Економічна доступність продуктів харчування у 2007 р. становила 53,2% за порогового значення 60%. У 2011 р. цей показник становив 53,1%, що на 0,1% менше показника у 2007 р. і на 0,3% вище показника попереднього року.

Для порівняння зазначимо, що в країнах Європи доступність становить 20–25%. Якщо розглянути структуру витрат домогосподарств на продукти харчування, то найбільшу частку займають витрати на м'ясо (23%), на хліб і молоко порівну – по 13%, на овочі – 10%. Лише 3% витрачається на харчування поза домом і 2% на купівлю яєць.

У 2011 р. порівняно з 2010 р. місткість внутрішнього ринку овоче-баштанних продуктів зросла на 13%, плодово-ягідної продукції – на 9,2%, картоплі – на 7,7%, яєць – на 6,7%. А от місткість ринків олії і риби зменшилася однаково – на 8%, молока і хліба – на 1%, м'яса – на 2% (табл. 2).

Зменшення в раціоні населення кількості спожитого м'яса, молока, риби і збільшення картоплі свідчить про негативну ознаку споживання некалорійних і недорогих продуктів.

За даними Державного комітету статистики, у 2011 р. сукупні витрати домогосподарств становили 3456,01 грн на місяць, що на 12,5% більше, ніж у 2010 р. Із загальної суми домогосподарства витрачали на харчування 1836,69 грн на місяць проти 1639,92 грн у 2010 р. Індикатор доступності продуктів харчування становив 53,1% (граничний критерій – 60%). У загальній структурі витрат на продукти харчування найвищу питому вагу займали витрати на: м'ясо і м'ясопродукти – 23% [5].

Таким чином, на фоні позитивних тенденцій зростання доходної частини сімейного бюджету пересічного громадянина України у структурі його витратної частини все ще значну частку займають витрати на продукти харчування. Так, протягом 2000–2011 рр. цей показник зменшився на 16,9 відсоткових пункти, проте ще залишається високим та у 2011 р. склав 51,3%, тоді як у розвинених країнах світу його коливання відбуваються в межах 9–12%. Збільшилася частка витрат на непродовольчі товари та послуги, яка у 2011 р. становила 35,5%, в основному за рахунок збільшення витрат на житло, воду, електроенергію, газ і транспорт.

У 2011 р. на придбання продуктів харчування пересічний громадянин витрачав протягом місяця

Таблиця 2

Оцінка ємності внутрішнього ринку (тис. тонн)

Назва продуктів харчування	Ємність внутрішнього ринку			2011 р. до, %	
	2007 р.	2010 р.	2011 р.	2007 р.	2010 р.
Хліб і хлібопродукти	5392,2	5105,9	5046,8	93,6	98,8
М'ясо і м'ясопродукти	2124,6	2384,0	2339,4	110,1	98,1
Молоко і молокопродукти	10448,1	9469,8	9363,0	89,6	98,9
Риба і рибопродукти	710,3	667,0	614,3	86,5	92,1
Яйця (млн шт.)	11741,0	13279,6	14165,0	120,6	106,7
Овочі	5509,0	6581,3	7440,0	135,1	113,0
Плоди, ягоди, виноград	1958,0	2203,2	2405,0	122,8	109,2
Картопля	6065,0	5913,8	6368,3	105,0	107,7
Цукор	1860,0	1704,0	1758,3	94,5	103,2
Олія рослинна всіх видів	664,2	680,0	625,3	94,1	92,0
із неї олія соняшникова	450,0	428,0	426,0	94,7	99,5

Розраховано за даними Державної статистичної служби України [8; 9]

Таблиця 3

Диференціація доходів населення України

Рік	По всіх групах населення, грн на 1 особу	Децильні (10%) групи домогосподарств за рівнем середньодушових загальних доходів		Співвідношення вищого і нижчого децилів
		перший (нижчий) дециль (грн на одну особу)	десятий (вищий) дециль (грн на одну особу)	
2004	348,0	181,2	789,7	4,4
2005	506,3	270,9	1136,5	4,2
2006	619,9	327,6	1432,1	4,4
2007	773,9	346,9	1828,7	5,3
2008	1112,6	479,9	2783,0	5,8
2009	1159,7	518,2	2901,3	5,6
2010	1339,4	615,4	3302,4	5,4
2011	1483,3	709,0	3465,8	4,9

Розраховано за даними Державної статистичної служби України [8; 9]

685 грн, що складає 75% від розміру прожиткового мінімуму. Аналіз структури споживчого кошика в розрізі видів продовольства протягом 2004–2011 рр. (табл. 3) свідчить про зменшення частки на придбання м'яса та м'ясопродуктів, що на фоні збільшення їх споживання у натуральному вимірі є досить позитивною тенденцією, також зменшилася частка витрат на придбання олії та цукру. Натомість населення більше стало витрачати на молоко і молокопродукти (у 3 рази) та фрукти (у 3,5 рази) на фоні зростання витрат на придбання всього продовольчого кошика у 2,5 рази.

Критична ситуація з купівельною спроможністю населення України полягає не лише в тому, що за багатьма видами продукції (м'ясо, молоко, плоди, ягоди, риба) не досягнуто раціональних норм споживання, а ще і у великій диференціації споживання продуктів харчування в домогосподарствах залежно від розміру середньодушових загальних доходів за рік на одну особу. Так, у 2011 р. коливання між споживанням продуктів харчування в групах населення з максимальними і мінімальними доходами становили по м'ясу і м'ясопродуктах у 3,3 рази, молоку і молокопродуктах – у 6 разів, фруктах і ягодах – у 16 рази, рибі і рибопродуктах – у 7 разів.

Лише по хлібу, хлібобулочних виобах і картоплі коливання становлять 1,5–2,5 рази. Порівняно з 2005 р. розрив у споживанні продуктів харчування між цими верствами населення збільшився. Нині основним джерелом надходження продуктів харчування для жителів сільської місцевості стали особисті селянські господарства.

Протягом останніх років намітилася тенденція скорочення розриву між групами населення з мінімальними та максимальними доходами. Якщо у 2008 р. розрив у доходах між крайніми децильними групами складав 5,8 рази, то у 2011 р. цей показник складав 4,9 рази. Проте все ще залишається досить високий розрив між цими прошарками населення, зокрема у 2003 р. цей показник складав 4,1 рази.

Як відзначив А.В. Чаянов: «Грізна година, коли виявляється безсилями всі методи підприємництва, коли економічна криза і удари організованого супротивника змитають наші складні підприємства, для нас можливий єдиний вірний шлях порятунку ... шлях цей: перекласти на плечі того атланта, яким тримається вся наша робота, та, по суті, і все народне господарство нашої Батьківщини, на плечі селянського господарства. Ці плечі зможуть витримати всяку складність, якщо ... тільки захочуть підставити себе» [11, с. 456].

Як показало проведене дослідження, в Україні спостерігається тенденція загального зниження фактичного споживання продуктів та значного погіршення структури раціону харчування. Це виявилось не лише у зменшенні споживання продуктів тваринного походження (м'ясо, риба, молоко, яйця), але й у падінні частки цих білкових продуктів у загальному раціоні. Разом з тим за такими продуктовими групами, як хліб і хлібні продукти відбувається перевищення рекомендованих норм.

Відмінна риса стану продовольчої безпеки в Україні полягає в тому, що дефіциту продуктів харчування немає, але рівень його споживання внаслідок зниження купівельної спроможності населення, низької заробітної плати і високих цін знижується.

Отже, стан продовольчої безпеки у 2011 р. покращився за рахунок зростання середньодушової калорійності раціону населення країни, поліпшення рівня доступності продуктів харчування для насе-

лення країни, забезпечення формування державного інтервенційного фонду продовольчого зерна, задоволення потреб населення у продовольстві, у межах його купівельної спроможності продовольчих груп за рахунок продукції вітчизняного виробництва. Проте незбалансованість раціонів харчування та значна частка витрат на продукти харчування, на нашу думку, залишається однією з основних проблем, що заважає забезпеченню продовольчої безпеки у межах держави на достатньому рівні.

Вітчизняна модель аграрного виробництва, сформована упродовж двох останніх десятиліть, дає змогу досягати економічного зростання, а також забезпечувати вагомі фінансові результати певному колу виробників. Водночас суспільні блага, у тому числі такі важливі, як продовольче самозабезпечення, економічна база життєдіяльності сільського населення, відтворення селянства та підтримання екологічної рівноваги, що повинні створюватися у процесі сільськогосподарського виробництва, продукуються недостатньо, а сімейний тип господарювання, який найповніше зорієнтований на створення цих благ, не отримує належного розвитку. Тому існуюча модель аграрного виробництва потребує всебічної модернізації, здійснюваної на соціоекономічних засадах.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, існуюча модель аграрного виробництва потребує переорієнтації та всебічної модернізації. Це необхідно зафіксувати у формуванні мети стратегії, визначивши її як створення організаційно-економічних умов для ефективного розвитку аграрного сектора на основі єдності економічних, соціальних та екологічних інтересів суспільства для задоволення його потреб не лише у якісному та безпечному продовольстві та сільськогосподарській сировині, а також у суспільних послугах нетоварного характеру. Останнє зобов'язує до посилення аспектів сільського розвитку у викладі стратегічних цілей аграрного сектора [6].

Таким чином, завдання підвищення конкурентоспроможності вітчизняного аграрного виробництва полягає у створенні умов для зростання загального рівня продуктивності сектору на засадах сталості, при гармонійному поєднанні різних галузей сільського господарства і типів господарств (великих, середніх і малих), коли кожне з них займає найбільш притаманну йому ринкову нішу. Це поєднання має відкрити можливості для раціонального використання земельно-ресурсного потенціалу, а також створення умов рівного доступу виробників до техніко-технологічних та організаційних інновацій, фінансів, ринкової інфраструктури, вигід від експорту продукції [7].

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Вадзюк С.Н. Медико-екологічні проблеми в сучасних умовах / С.Н. Вадзюк, О.Є. Федорців // Екол. вісн.: Київ. – 2008. – № 1. – С. 14–15.
2. Волченко Н.В. Сутність та поточний стан продовольчої безпеки держави / Н.В. Волченко // Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія «Економіка і менеджмент». – 2013. – № 5(56). – С. 15.
3. Гросул В.О. Забезпечення продовольчої безпеки України / Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції «Регуляторні механізми у сфері виробництва та споживання продовольчих товарів в умовах інтеграційних процесів» / В.О. Гросул. – Миколаїв. – 2010. – С. 58–61.
4. Звіт про стан продовольчої безпеки України у 2011 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.me.gov.ua/file/link/187457/file/zvit2011.doc.
5. Крупа О.М. Оцінка стану продовольчої безпеки в Україні [Електронний ресурс] / О.М. Крупа // Ефективна економіка. – 2013. – № 6. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua>.

6. Присяжнюк М.В. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.zakonoproekt.org.ua/Kabinet_Ministriv_Ukrainy_proponuje_Radi_proekt_Zakonu_Pro_prodovoljchu_bezpeku.aspx Пояснювальна записка до проекту Закону України «Про продовольчу безпеку України» / М.В. Присяжнюк [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.zakonoproekt.org.ua/Kabinet_Ministriv_Ukrainy_proponuje_Radi_proekt_Zakonu_Pro_prodovoljchu_bezpeku.aspx.
7. Прокопа І., Бородіна О. Яка модель агросектору необхідна Україні? / І. Прокопа, О. Бородіна // Дзеркало тижня. Україна [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://dt.ua/ECONOMICS/yaka_model_agrosetoru_neobhidna_ukrayini-102318.html. – 2012. – 18 – 25.05.
8. Сільське господарство України у 2011 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://agroua.net/news/news_38766.html.
9. Статистичний збірник «Сільське господарство України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.org/uk/druk/publicat/Arhiv>.
10. Стратегія національної безпеки України в контексті досвіду світової спільноти : зб. ст. за матеріалами міжнародної конференції / Національний інститут стратегічних досліджень, центр міжнародної безпеки та стратегічних студій ; голов. ред. О.Ф. Белов. – К. : ТОВ ВКФ «Сатсанга», 2001. – 224 с.
11. Чаянов А.В. Организация крестьянского хозяйства / А.В. Чаянов // Великий незнакомец. – М. : Политиздат, 1992. – 673 с.

УДК 330.322:631.164.23

Гераймович В.Л.

кандидат економічних наук,

асистент кафедри «Фінанси і кредит»

Національного університету біоресурсів і природокористування України

ВПЛИВ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК РЕГІОНУ

Узагальнено теоретичні положення, проаналізовано особливості та розроблено методичні та практичні рекомендації щодо підвищення ефективності управління інвестиційним процесом. Визначено його вплив на розвиток аграрного сектору. Обґрунтовано механізм визначення впливу інвестиційної політики в аграрній сфері на розвиток інвестиційного процесу.

Ключові слова: аграрний сектор, інвестиції, інвестиційний процес, інвестиційна діяльність, інвестиційна політика, інвестиційна стратегія.

Гераймович В.Л. ВЛИЯНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЦЕССА НА ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РЕГИОНА

Обобщены теоретические положения, проанализированы особенности и разработаны методические и практические рекомендации по повышению эффективности управления инвестиционным процессом. Определено его влияние на экономическое развитие аграрного сектора. Обоснован механизм оценки влияния инвестиционной аграрной политики страны на развитие инвестиционного процесса, определены направления активизации и повышения эффективности инвестиционного процесса.

Ключевые слова: аграрный сектор, инвестиции, инвестиционный процесс, инвестиционная деятельность, инвестиционная политика, инвестиционная стратегия.

Geraimovych V.L. THE IMPACT OF THE INVESTMENT PROCESS ON ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE REGION

The methodical and practical recommendations for the investment process management efficiency improvement as well as assessment of its impact on the economic development of the agricultural sector of the region are developed. The mechanism for the assessment of agricultural sector investment policy impact on investment process development is substantiated.

Keywords: agricultural sector, investment, investment process, investment activity, investment policy, investment strategy.

Постановка проблеми. Сучасний розвиток будь-якого суспільства важко уявити без такого економіко-правового явища, як інвестування, що водночас стало однією з найгостріших проблем активізації соціально-економічного розвитку аграрного сектору, визнаного пріоритетною галуззю національної економіки України.

Залучення інвестиційних ресурсів в аграрну сферу економіку країни за рахунок створення сприятливого інвестиційного клімату, законодавчого забезпечення гарантій збереження капіталу і стимулюючого оподаткування мають важливе практичне значення. Відповідно, постає комплекс завдань щодо обсягу інвестицій, вибору оптимальних варіантів інвестиційних вкладень, активізації інвестиційних процесів та удосконалення процесів прийняття раціональних управлінських рішень щодо інвестиційної діяльності.

Визначення необхідних обсягів залучення інвестицій без детального обґрунтування можливостей їх ефективного освоєння не можуть бути адекватними критеріями оцінки економічного розвитку та конкурентоспроможності галузей аграрної економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Активізації інвестиційних процесів в аграрному секторі економіки, підвищенню інвестиційної привабливості галузей і підприємств та їх державної підтримки надають у своїх дослідженнях першочергового значення К.С. Берестовий, О.Г. Боброва, О.А. Бондаренко, О.П. Бондарчук, К.Б. Волощук, А.П. Гайдучкий, Ю.В. Герасименко, С.О. Гуткевич, О. М. Дуфенюк, М.І. Кісіль, М.Ю. Коденська, Г.П. Лайко, Ю.О. Лупенко, О.М. Могильний, П.Т. Саблук, Г.В. Сеніна, О.В. Скидан, А.В. Чупіс, В.С. Шебанін та ін. Проте проблеми підвищення ефективності механізму регулювання інвестиційних процесів в аграрній сфері потребують подальших досліджень.

Нагальною залишається потреба підвищення ефективності організаційно-економічного механізму регулювання інвестиційної діяльності, мобілізації внутрішніх резервів, створення сприятливих умов для залучення інвестицій, формування наукових підходів до розробки дієвих напрямів здійснення інвестиційного процесу в умовах невизначеності й ризику, обґрунтування практичних засад для їх ре-

алізації, що й визначило актуальність теми дисертаційної роботи та її прикладне значення.

Постановка завдання. Метою статті є узагальнення теоретичних положень, аналіз особливостей і розробка методичних та практичних рекомендацій щодо підвищення ефективності управління інвестиційним процесом та визначення його впливу на економічний розвиток аграрного сектору. У вирішенні поставлених завдань досить актуальне визначення і оцінювання складників узагальнюючого показника ефективності інвестиційного процесу в аграрному секторі, що передбачає кількісну характеристику динаміки чинників впливу, а також інтегрального показника на ефективність використання ресурсів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Обов'язковими елементами інвестиційної діяльності в агропромисловому виробництві є вибір конкурентоспроможних проектів на конкурсній основі, орієнтація на швидку віддачу витрат, економічне обґрунтування інвестицій з врахуванням ринку збуту продукції і її якості, облік виробничих можливостей конкурентів. Вибір пріоритетності напрямів інвести-

ційної діяльності в агропромисловому виробництві, рішення питань щодо реалізації конкретного інвестиційного проекту потребують аналізу сукупності економічних, екологічних, соціальних критеріїв, характеристик та наслідків його реалізації.

Агропромислове виробництво є однією із найважливіших сфер економіки, ефективний розвиток якої гарантує продовольчу безпеку, здійснення зовнішньоекономічної діяльності, забезпечення функціонування багатьох галузей економіки, створення надійних джерел бюджетних надходжень і потужний виробничо-економічний потенціал для розвитку сільських територій. Стратегічна важливість аграрного сектору водночас з його низькою інвестиційною привабливістю для вітчизняних та іноземних інвесторів і кредиторів зумовлюють необхідність впровадження дієвих механізмів інвестиційного розвитку.

Київська область завдяки високому рівню виробництва продукції та досить широкому переліку виробничих галузей входить у десятку найбільш індустріально розвинених областей України. Аграрна політика області спрямована на досягнення прибут-

Таблиця 1

Основні показники розвитку агропромислового виробництва в Київській області та Україні у 2012 р.

Показник	Україна	Київська область	Питома вага в Україні, %
Площа сільгоспугідь у володінні і користуванні усіх категорій господарств, тис. га	41536,3	1513,7	3,6
Продукція сільськогосподарства (усі категорії господарств; у постійних цінах 2010 року), млн грн	112841,8	14786,16	13,1
Рівень рентабельності сільськогосподарського виробництва, %	20,5	33,8	–
Виробництво основних продуктів рослинництва і тваринництва (усі категорії господарств), тис. т у т. ч.: зернові культури	46216,2	3190	6,9
соняшник	8387,1	210,0	2,5
картопля	23250,2	1741,05	7,5
овочі	10016,7	568,32	5,7
плоди та ягоди	2008,7	56,58	2,8
цукрові буряки	18438,9	1200,24	6,5
м'ясо (у забійній вазі)	2209,6	227,4	10,3
молоко	11377,6	476,3	4,2
яйця, млн шт.	19110,5	2479,0	13,0
Чисельність поголів'я худоби і птиці, тис. голів Велика рогата худоба	4645,9	148,3	3,2
у т. ч.: корови	2554,3	79,3	3,1
свині	7576,7	508,7	6,7
вівці і кози	1738,2	30,4	1,7
птиця, млн голів	214,6	22,2	10,3
Виробництво продукції харчової промисловості, тис. т м'ясо і субпродукти харчові	855,4	108,4	12,7
вирази ковбасні	294	7,9	2,7
соки фруктові та овочеві, нектари	761	13,3	1,7
молоко оброблене рідке	909	93,8	10,3
масло вершкове	88,6	5,0	5,6
продукти кисломолочні	328	79,9	24,4
борошно	2597	109,5	4,2
круп	364	26,0	7,1
олія соняшникова	3799	123,9	3,3
вирази хлібобулочні	1679	72,7	4,3
вирази макаронні	106	6,9	6,5
цукор білий	2143	201,5	9,4
сири	168	1,8	1,1
води натуральні, тис. дал.	145700	8440	5,8

Джерело: дані Головного управління статистики у Київській області

ковості сільськогосподарського виробництва як одного із важливих чинників забезпечення інвестиційного процесу, економічного та соціального розвитку аграрного сектору.

Важливою проблемою сучасного етапу розвитку аграрної економіки України є пошук напрямів ефективного використання наявних виробничих ресурсів сільського господарства та формування інвестиційного потенціалу для нарощення виробництва аграрної продукції. Ця проблема набуває особливого значення у зв'язку із випередженням темпів витрачання матеріальних ресурсів, порівняно з темпами виробництва продукції.

Основними чинниками, які гальмують ефективний розвиток сільськогосподарських виробників, їх швидку інтеграцію в аграрні ринкові відносини, є коливання диспаритету цін на сільськогосподарську продукцію і матеріально-технічні ресурси, дефіцит власних фінансових ресурсів, труднощі в залученні кредитних та інвестиційних ресурсів, необґрунтоване засилля посередників, трейдерів, дистриб'юторів, що подовжують шлях продовольчих товарів від виробника до споживачів і відчутно впливають на зростання цін.

Відносну сталість виробництва слід розглядати як здатність системи здійснювати розширене відтворення за збалансованого використання обмежених ресурсів і досягнень науково-технічного прогресу, задовольняти продовольчі й соціальні потреби населення, високу якість життя сільського населення без позбавлення такої можливості у майбутньому, зберігати і примножувати природний потенціал. Розв'язання цієї проблеми залежить від створення системи організаційно-економічних умов, що забезпечують сталий розвиток сільського господарства, адекватний вимогам ринкової економіки.

Таким чином, агропромислове виробництво потребує розроблення і впровадження інвестиційних механізмів розвитку, які б дали можливість максимально задовольняти потреби у фінансових ресурсах, враховувати і страхувати ризики, залучати інноваційні продукти та за допомогою їх використання виробляти якісну й конкурентоспроможну продукцію, отримувати доходи.

Варто зазначити, що агропромисловий комплекс Київської області є цілісною системою взаємопов'язаних і взаємозумовлених підприємств, установ, організацій, які забезпечують виробництво сільськогосподарської сировини і продовольства, їх заготівлю, зберігання, переробку і реалізацію населенню.

Зокрема, Київщина для України – провідна агропромислова область. Загальна площа сільськогосподарських угідь становить близько 1,6 млн га (4% сільгоспугідь України), з яких майже 1,2 млн га становить рілля. В області зареєстровано понад 2,3 тис. підприємницьких структур аграрної сфери. За обсягом виробництва валової продукції сільського господарства Київщина посідає перше місце серед областей України.

Аграрний сектор економіки Київської області є цілісною системою взаємопов'язаних підприємств, установ, організацій, які забезпечують виробництво сільськогосподарської сировини та продовольства, їх заготівлю, зберігання, переробку і реалізацію населенню (табл. 1).

В області виробляється 13,1% загальнодержавного обсягу виробництва сільськогосподарської продукції, 6,9% виробництва зерна, 10,3% виробництва м'яса, 6,5% виробництва цукрових буряків, 13% ви-

робництва продукції птахівництва, 24,4% виробництва молочних продуктів.

Загальний прибуток економіки Київської області у 2012 р. досяг 8048,0 млн грн, причому сільське господарство надало майже 40% цього результату. Рентабельність сільськогосподарського виробництва склала у 2012 р. 33,8%, а харчової промисловості – усього 3,7% [4; 5].

Прибутки від виробництва продукції сільського господарства і надання послуг у рослинництві і тваринництві отримав 81% суб'єктів господарювання, сума прибутку в середньому на 1 підприємство становила 7,2 млн грн. Проте 19% підприємств отримали збитки, сума у розрахунку на 1 підприємство склала 2,1 млн грн (у 2011 р. – відповідно 23% і 1,5 млн грн).

Протягом аналізованого періоду загальний обсяг експорту з Київської області збільшився удвічі, а імпорту – на 38,4%. Обсяги експорту продукції агропромислового виробництва збільшилися майже у 3 рази – від 245,1 млн дол. США у 2008 р. до 670,6 млн дол. США у 2012 р. Частка продукції у загальному обсязі експорту збільшилася від 26,0 до 33,8%, а коефіцієнт покриття експорту продукції аграрного сектору імпортом зріс від 0,59 до 1,57, що свідчить про наявність тенденцій подальшого розвитку [5; 7; 8].

Результати оцінки сукупного показника ефективності розвитку агропромислового виробництва Київської області показують, що протягом 2005–2012 рр. виявлена чітка тенденція до його зростання – від 11,68 у 2005 р. до 17,86 у 2012 р. З огляду на це, існують об'єктивні підстави щодо можливості розроблення і впровадження інвестиційних механізмів подальшого економічного зростання аграрного сектору.

Із загального обсягу капітальних інвестицій, вкладених в економіку України станом на кінець 2012 р. на Київську область припадало 7,4% (20,4 млрд грн). Найвагомішу частку капітальних інвестицій (99,4% від загального обсягу) спрямовано у матеріальні активи. Інвестиції в основний капітал (у капітальне будівництво та придбання машин і обладнання) становили 80,2% загального обсягу капітальних інвестицій. Частка інвестицій у розвиток промислових видів діяльності за аналізований період збільшилася від 19,1 до 33,0%, у харчову промисловість області – скоротилася від 41,9 до 13,4%. Частка інвестицій у сільське господарство Київської області скоротилася від 19,1% у 2005 р. до 7,1% у 2012 р. Має місце відносно позитивна динаміка зростання обсягів інвестиційних вкладень у підприємства аграрної сфери області – у середньому на 2% у сільськогосподарські підприємства та на 4% у підприємства харчової промисловості [5; 7; 8].

Обсяг іноземних інвестицій у сільському господарстві Київської області становив 128,6 млн дол. США (6,7% загального обсягу прямих інвестицій). На підприємствах промисловості зосереджено 893,6 млн дол. США (46,4% загального обсягу прямих інвестицій в область), у т.ч. переробної – 830,5 млн дол. США. Серед галузей переробної промисловості у виробництво харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів залучено 496,8 млн дол. США прямих інвестицій.

У 2012 р. із загального обсягу державного фінансування за основними бюджетними програмами розвитку підприємств аграрного сектору частка Київської області становила 3,8%, порівняно з 17,1% у 2011 році. За період 2011–2012 рр. загальний обсяг бюджетного фінансування агропромислового комп-

лексу Київської області скоротився більше, ніж у 2 рази – від 700,7 до 302,4 млн грн. Обсяг видатків загального фонду зменшився у 4 рази – від 293,2 до 71,3 млн грн. Обсяг видатків спеціального фонду – від 407,6 до 231,1 млн грн. Відповідно суттєво скоротилися обсяги фінансування конкретних програм розвитку агропромислових підприємств [5].

Методичний підхід до оцінки інвестиційної привабливості районів дав змогу типізувати райони Київської області за рівнем інвестиційної привабливості. Так, Бориспільський, К.-Святошинський та Вишгородський райони Київської області визнані районами пріоритетної інвестиційної привабливості. Дев'ять районів області мають достатню інвестиційну привабливість. Низьку інвестиційну привабливість мають чотири райони області – Богуславський, Бородянський, Іванківський, Поліський.

За допомогою методу оцінки пріоритетності галузей агропромислового виробництва за рівнем економічного стану та потенційної привабливості щодо інвестиційного розвитку найбільш ефективною, інвестиційно-привабливою галуззю аграрного сектору Київської області є виробництво олійних культур (коефіцієнт 0,75), виробництво продукції птахівництва (1), виробництво зернових культур (1,25). Менш привабливими з точки зору залучення інвестиційних ресурсів у галузь виявилися м'ясо-молочне виробництво (коефіцієнти склали 2,75 та 3,25 відповідно). Сукупний критерій оцінки ефективності управління інвестиційним процесом у аграрному секторі за аналізований період збільшився 0,287 до 0,538, аналогічний показник галузей харчової промисловості зріс з 0,58 до 1,598. Сукупний критерій ефективності управління інвестиційними процесами в агропромисловому виробництві області становив 0,927.

Упродовж тривалого періоду часу високий рейтинг інвестиційної привабливості серед галузей агропромислового виробництва займала харчова промисловість та перероблення сільськогосподарських продуктів. Цьому сприяли порівняно високий рівень прибутковості підприємств, їх експортоспроможність, вищі темпи зростання масштабу виробництва, продуктивності праці, а також кращі умови ліквідності інвестицій. Нині інвестиційна привабливість харчової промисловості забезпечується переважно за рахунок виробництва напоїв, рослинної олії та тютюнових виробів. У ринкових умовах господарювання сільськогосподарські товаровиробники переорієнтувалися на виробництво продукції рослинництва, як більш рентабельної.

Крім того, особлива увага приділяється питанням контролю за якістю та безпечністю харчових продуктів, що дає можливість забезпечити споживачів якісними харчовими продуктами, як вітчизняного так і іноземного походження, а також підвищити конкурентоспроможність продукції українських виробників з метою виходу на міжнародний торговий ринок, в тому числі і до країн – членів Європейського Союзу.

При виявленні чинників впливу на виробничо-фінансову діяльність аграрного підприємства важливе значення має вибір показників на основі системного підходу, що враховує вплив організаційно-економічного механізму на кінцеві результати агропромислового виробництва.

Склад і зміст системи показників економічної оцінки регулювання інвестиційних процесів може бути різноманітним, але підсумок про кінцевий варіант оцінки повинен відображати сукупність критеріїв ефективності та бажаних результатів самих інвесторів і керівництва аграрних підприємств. По-

казники інвестиційної діяльності мають характеризувати рівень ефективності адаптації технології до виробництва й раціональності залучення і освоєння інвестиційних ресурсів [2; 3].

В умовах дефіциту державних інвестицій та загальної необхідності їх ефективного використання, зосередження зусиль на залученні в область іноземних інвестицій слід вважати виправданим. Залучення інвестицій необхідно здійснювати шляхом створення сприятливих умов для всіх інвесторів, як іноземних, так й вітчизняних. Іноземне інвестування, як найбільш динамічна і багатостороння форма міжнародних економічних відносин, стало невід'ємною складовою внутрішніх соціально-економічних процесів багатьох країн, і значною мірою визначає їх зовнішньоекономічну стратегію. Обсяг прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу), залучених у Київську область з початку інвестування, станом на 31 грудня 2012 р. склав 1927,7 млн дол. США, що на 10% більше обсягів інвестицій на початок 2012 р. та в розрахунок на одну особу становив 1124 дол. США. З країн ЄС надійшло 1609,9 млн дол. США (83,5% загального обсягу акціонерного капіталу), з країн СНД – 109,4 (5,7%), з інших країн світу – 208,4 млн дол. США (10,8%).

Інвестиції в Київську область надійшли з 61 країни світу. До десятки основних країн-інвесторів, на які припало понад 90% загального обсягу прямих іноземних інвестицій, входять: Кіпр – 543,3 млн дол. США, Нідерланди – 524,4, Велика Британія – 232,3, Польща – 105,1, Німеччина – 103,5, Російська Федерація – 85,8, Панама – 68, Віргінські Острови (Брит.) – 65,5, Австрія – 40,4 та США – 33,2 млн дол. США [7; 8].

Таким чином, іноземний капітал стає одним із важливих джерел формування фінансово-кредитних ресурсів Київської області й одним із напрямів стимулювання інвестиційного розвитку в аграрному секторі економіки та усунення локальних диспропорцій.

Висновок. Економічна ситуація в Київській області та в Україні в цілому потребує ефективних та обґрунтованих заходів щодо поліпшення інвестиційного клімату в аграрній сфері. Однак ці заходи не можуть бути реалізовані одночасно. Першочерговою умовою досягнення мети є швидка переорієнтація економіки на шлях інвестиційного розвитку, відродження пріоритетності національно-державних інтересів, результатами яких повинно стати формування ефективно зростаючої аграрної економіки з широкими можливостями прояву підприємницької ініціативи.

При цьому слід враховувати, що перелік і значущість основних цілей залежить від загальної економічної та політичної ситуації у країні, від сили впливу зовнішніх і внутрішніх чинників. Пріоритетними заходами стабілізації та ефективного розвитку агропромислового виробництва є стимулювання інвестиційної та інноваційної активності, вдосконалення механізмів залучення інвестицій, повне і всебічне використання закладеного в них потенціалу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Корнєєва Н.О. Організаційні засади статистичного аналізу інвестиційної привабливості на регіональному рівні / Н.О. Корнєєва // Формування ринкових відносин в Україні. – 2007. – № 5. – С. 73-76.
2. Кісіль М.І. Проблеми інвестиційного забезпечення сільського господарства і міжгалузеві диспропорції // Вісник ХНАУ: Серія Економіка АПК і природокористування / ХНАУ, 2004. – № 7. – С. 89-94.

3. Кісіль М.І. Про необхідність усунення міжгалузевих диспропорцій з метою інвестиційного забезпечення розвитку сільськогосподарства // Наукові праці КНТУ: Економічні науки. – Кіровоград : КНТУ, 2004. – Вип. 6. – С. 226-233.
4. Матеріали Прес-служби Мінагрополітики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://minagro.gov.ua/uk/node/2888>.
5. Офіційний сайт Київської обласної ради [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://kor.gov.ua/node/5802>.
6. Саблук П.Т. Структурно-інноваційні зрушення в аграрному секторі України як фактор його соціально-економічного зростання / П.Т. Саблук // Економіка АПК. – 2004. – № 6. – С. 3-9.
7. Статистичний щорічник України в цифрах у 2011 році / Державний комітет статистики України ; за ред. О.Г. Осауленка – Київ, 2012. – 250 с.
8. Статистичний щорічник Київської області за 2011 рік / Державний комітет статистики України ; за ред. С.І. Коханчук. – Київ, 2012. – 503 с.

УДК 330:004

Діброва О.В.*аспірант кафедри економічної кібернетики та маркетингу
Київського національного університету технологій та дизайну*

АНАЛІЗ ІНФОРМАЦІЙНОГО ПРОСТОРУ НА МІЖНАРОДНІЙ АРЕНІ ТА В УКРАЇНІ

Стаття присвячена аналізу стану інформаційного простору в Україні у сучасних умовах глобальної інформатизації держави та суспільства. Досліджуються взаємозв'язок та вплив формування інформаційного простору, а саме його такої складової, як інформаційна безпека на сферу економіки. Детально розглядається динаміка кіберзлочинності у світі та в Україні. Також у статті розглянуто основні проблеми сучасного інформаційного простору України. Обґрунтовується необхідність здійснення реформ у сфері інформатизації держави задля покращення економічного добробуту та підвищення рівня конкурентоспроможності національної економіки.

Ключові слова: інформаційна безпека, безпека інформації, вплив інформаційної безпеки на економіку, динаміка кіберзлочинності, правове регулювання інформаційної безпеки, інформаційний простір.

Диброва О.В. АНАЛИЗ ИНФОРМАЦИОННОГО ПРОСТРАНСТВА НА МЕЖДУНАРОДНОЙ АРЕНЕ И В УКРАИНЕ

Статья посвящена анализу состояния информационного пространства в Украине в современных условиях глобальной информатизации государства и общества. Исследуются взаимосвязь и влияние на формирование информационного пространства, а именно его такой составляющей, как информационная безопасность на сферу экономики. Подробно рассматривается динамика киберпреступности в мире и в Украине. Также в статье рассмотрены основные проблемы современного информационного пространства Украины. Обосновывается необходимость осуществления реформ в сфере информатизации государства для улучшения экономического благосостояния и повышения уровня конкурентоспособности национальной экономики.

Ключевые слова: информационная безопасность, безопасность информации, влияние информационной безопасности на экономику, динамика киберпреступности, правовое регулирование информационной безопасности, информационное пространство.

Dibrova O.V. ANALYSIS OF THE INFORMATION SPACE ON THE INTERNATIONAL STAGE AND IN UKRAINE

The article analyzes the state of information space in Ukraine in modern conditions of global informatization of society and of the state. Researched the relationship and influence on the information space, namely its following part as information security in the sphere of economy. Regarded in details dynamics of cybercrime in the world and in Ukraine. Also the article analyzes the main problems of modern Ukraine's information space. Considered the necessity of reforms in informatization area of the state to improve the economic prosperity and improve the competitiveness of the national economy.

Keywords: information security, information security impact on the economy, dynamics of cybercrime, legal regulation of information security, information space.

Постановка проблеми. Головною тенденцією розвитку світу та суспільства у сучасних умовах є широкі інформатизація усіх сфер діяльності як держави, так і окремих підприємств та людини. В умовах стрімкого розвитку інформаційних технологій категорія «інформація» перестає бути суто технічною чи філософською. Інформація відтепер досить часто є категорією економічною – товаром, а також важелем впливу як на сферу економіки, так і на інші сфери діяльності. Проте формування інформаційного простору відбувається набагато повільніше ніж впроваджуються в повсякденне життя новітні інформаційні технології та розробки. Але інформаційний простір є дуже важливим для держави і має бути пріоритетним у питаннях державної політики після державної незалежності, адже інформаційний простір є ключем до економічного добробуту. А тому виникає гостра необхідність у забезпеченні інформаційної безпеки на всіх рівнях: від національного до безпеки окремої особи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вітчизняними науковцями В.О. Бондаренко, О.В. Литвиненко було сформульовано ондеренно цілі політики інформаційної безпеки та напрями забезпечення інформаційної безпеки. В.А. Ліпкан досліджує інформаційну безпеку як складову національної безпеки та її нормативно-правове забезпечення. О.В. Карпенко розглянуто проблеми сучасного функціонування інформаційної політики у контексті національної безпеки. О.В. Соснін дослідив інформаційну політику України та проблеми правового регулювання. В. Хімей розглянув основні проблеми інформаційної безпеки в Україні та визначив головні негативні чинники, які впливають на інформаційний простір України. А зарубіжними науковцями, такими як Лоуренс А. Гордон, Мартін П. Лоеб, Алессандро Акісті, Брюс Шнайер та Росс Андерсон охарактеризовано економічну необхідність у забезпеченні інформаційної безпеки. Зокрема, оцінено необхідність інвестицій у сферу інформаційної безпеки підприємства та висунуто

тезу, згідно з якою більшість проблем безпеки належать не до технічної сфери, а до економічної.

Постановка завдання. На основі викладеного та беручи до уваги швидкі темпи розвитку інформаційних технологій і доволі повільний розвиток засобів та механізмів забезпечення інформаційної безпеки, варто проаналізувати особливості інформаційного простору та його впливи на сферу економіки, а отже, можна сформулювати дослідження, яке полягає в аналізі сучасного стану інформаційної безпеки, визначенні поняття інформаційної безпеки та її рівнів, дослідженні динаміки кіберзлочинності та її впливу на економічну сферу діяльності як держави, так і підприємств та громадян, і проаналізувати діяльність держави щодо створення умов для розвитку інформаційного простору та забезпечення захисту від інформаційних впливів, які можуть нашкодити.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах глобалізаційних процесів та щодня зростаючого впливу інформаційних технологій на формування інформаційного простору на міжнародній арені та в Україні питання інформаційної безпеки постає на першому місці, адже інформація стає однією із головних категорій, що впливають практично на всі сфери діяльності держави: від політики до економіки та культури. Тому важливими на цей час є питання, що належать до інформаційної сфери та їх впливи на економіку. Розглянемо детальніше поняття інформаційної безпеки.

Об'єктами інформаційної безпеки можуть бути: свідомість, психіка людей; інформаційні системи різного масштабу і різного призначення. До соціальних об'єктів інформаційної безпеки звичайно відносять особистість, колектив, суспільство, державу, світове товариство [1].

Найчастіше інформаційну безпеку визначають як різновид соціальної діяльності, який полягає у створенні державними і недержавними інституціями необхідних умов для розвитку національних інтересів в інформаційній сфері.

Інформаційна безпека є складовою загальної проблеми інформаційного забезпечення розвитку людини, держави і суспільства. Вона орієнтована на захист важливих об'єктів інформаційних ресурсів, законних інтересів [1, с. 18].

Розглядаючи класифікацію безпеки на рисунку 1, ми бачимо, що управління інформаційною безпекою здійснюється на кожному із рівнів: на міжнародному, національному, рівні підприємства та особи, що ще раз доводить про широкі масштаби інформатизації сучасного світу.

Міжнародна інформаційна безпека визначається як взаємодія учасників міжнародних відносин з операції підтримання сталого миру на основі захисту міжнародної іоносфери (кіберпростору разом із засобами масової інформації), глобальної інфраструктури та суспільної свідомості світової спільноти від реальних інформаційних загроз [2].

Інформаційна безпека як складова національної безпеки – це стан захищеності життєво важливих інтересів людини, суспільства і держави, при якому запобігається нанесення шкоди через: неповноту, невчасність та невірогідність інформації, що використовується; негативний інформаційний вплив; негативні наслідки застосування інформаційних технологій; несанкціоноване розповсюдження, вико-



Рис. 1. Види безпеки

ристання і порушення цілісності, конфіденційності та доступності інформації [3].

Інформаційна безпека як складова безпеки підприємства – це захист інформації, якою володіє підприємство (виробляє, передає або отримує) від несанкціонованого доступу, руйнування, модифікації, розкриття і затримок при надходженні. Крім того, під інформаційною безпекою розуміють захищеність інформації та підтримуючої її інфраструктури від будь-яких випадкових або зловмисних дій, результатом яких може виявитися нанесення збитку самій інформації, її власникам або підтримуючої інфраструктури [4].

Інформаційна безпека як складова особистої безпеки особи характеризується як стан захищеності особистості, різноманітних соціальних груп та об'єднань людей від впливів, здатних проти їхньої волі та бажання змінювати психічні стани і психологічні характеристики людини, модифікувати її поведінку та обмежувати свободу вибору [5].

Але інформаційна безпека у сучасних умовах – це не лише забезпечення безпеки інформації, яка міститься чи зберігається на електронних носіях, серверах чи персональних пристроях. Це також раціональна інформаційна політика на рівні держави та підприємства, що не порушує обмежує законних прав людини і громадянина на доступ до інформації, але й у свою чергу регулює інформаційні відносини.

В Україні регулювання інформаційної безпеки на державному рівні здійснюється за допомогою наступних нормативно-правових актів: Закон України «Про основні засади розвитку інформаційного суспільства в Україні на 2007–2015 роки», Закон України «Про інформацію», Закон України «Про Національну програму інформатизації», Указ Президента України «Про Доктрину інформаційної безпеки України», Концепція національної безпеки України та Конституція України.

Чинне правове підґрунтя має доволі розвинений характер, адже більшість нормативно-правових актів відповідають міжнародним стандартам, принципам і нормам забезпечення прав громадян на свободу слова, отримання та розповсюдження інформації. Але водночас нормативно-правова база у сфері інформаційної безпеки вимагає вдосконалення [6, с. 16]. Також інформаційна безпека регулюється рядом наступних міжнародних стандартів та норм: CoBiT (Control Objectives for Information and Related Technology),

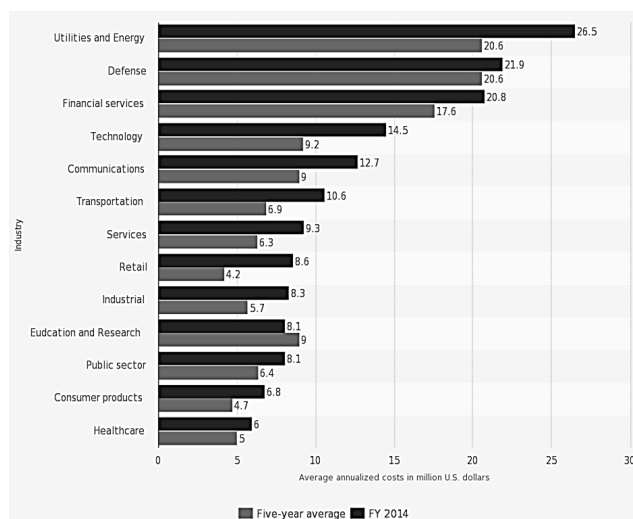


Рис. 2. Середньорічні витрати, пов'язані з кіберзлочинністю, у США за 2014 рік (у млн дол. США) [10]

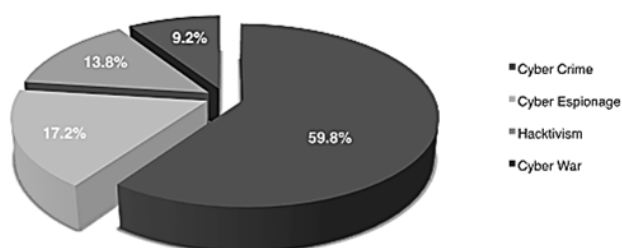


Рис. 3. Мотиви скоєння кіберзлочинів у США за 2014 рік [10]

Top 15 der Ursprungsländer von Angriffen (2014-05)

Quelle	Anzahl
Russische Föderation	6.910.798
China	3.247.727
Vereinigte Staaten	930.059
Deutschland	510.708
Kanada	140.597
Taiwan	113.441
Palästinensische Gebiete	97.421
Australien	96.623
Frankreich	95.502
Spanien	66.259
Republik Korea	58.251
Brasilien	45.230
Vereinigtes Königreich	43.768
Polen	39.705
Japan	36.108

Top 15 der Ursprungsländer von Angriffen (2014-10)

Quelle	Anzahl
Russische Föderation	2.792.403
Deutschland	1.427.451
Vereinigte Staaten	1.230.475
China	1.072.880
Vietnam	793.615
Frankreich	480.791
Rumänien	420.216
Taiwan	352.219
Vereinigtes Königreich	203.092
Niederlande	160.072
Venezuela	147.887
Australien	122.199
Ukraine	116.182
Litauen	86.941
Indonesien	85.702

Рис. 4. Динаміка зміни країн за кількістю вихідних з країни кібер за травень та вересень 2014 року відповідно [8]

ITIL (Information Technology Infrastructure Library), ISO/IEC 27001:2005, ISO/IEC 17799, ISO/IEC 15408.

Проте механізми управління інформаційною безпекою відстають у розвитку від сучасного рівня інформатизації, що сприяє зростання рівня кіберзлочинності, яка спричиняє серйозні, а іноді й незворотні наслідки для держави, підприємства, суспільства, особи. У глобальному плані спостерігається широкий діапазон кіберзлочинів, які включають злочини, що здійснюються в цілях отримання фінансової вигоди, злочини, пов'язані з використанням інформації, яка міститься у комп'ютері, а також злочини, спрямовані проти конфіденційності, цілісності та доступності комп'ютерних систем [7, с. 8].

Боротьбу з кіберзлочинністю регулює Будапештська Конвенція, згідно з якою виділяють такі види кіберзлочинів:

1. Правопорушення проти конфіденційності, цілісності та доступності комп'ютерних даних і систем (так звані «CIA-злочини»), зокрема: незаконний доступ, нелегальне перехоплення комп'ютерних даних; втручання у дані, включаючи навмисне пошкодження, знищення, погіршення, зміну або приховування комп'ютерної інформації без права на це; втручання у систему, включаючи навмисне створення серйозних перешкод функціонуванню комп'ютерної системи, наприклад, шляхом розподілених атак на ключову інформаційну інфраструктуру; зловживання пристроями, тобто виготовлення, продаж, придбання для використання, розповсюдження пристроїв, комп'ютерних програм, комп'ютерних паролів або кодів доступу з метою здійснення «CIA-злочинів» [10];

2. Правопорушення, пов'язані з комп'ютерами, включаючи підробку і шахрайство, здійснені з використанням комп'ютерів [10];

3. Правопорушення, пов'язані зі змістом інформації [10].

4. Правопорушення, пов'язані з порушенням авторських і суміжних прав, наприклад незаконне відтворення і використання комп'ютерних програм, аудіо/відео та інших видів цифрової продукції, а також баз даних і книг [10].

Розглянемо статистику скоєння кіберзлочинів у США за 2014 рік за галузями промисловості на рисунку 2.

Як бачимо з наведеного рисунку, найбільше збитків отримують у сфері комунальних послуг та енергії (utilities and energy), оборони (defense) та фінансових послуг (financial services).

На рисунку 3 зображено статистику основних мотивів скоєння злочинів, пов'язаних з інформацією.

З рисунку 4 ми бачимо, що основними мотивами скоєння злочинів, пов'язаних з інформацією

є саме кіберзлочинність у 59,8% зафіксованих випадків, та кібершпигунство в 17,2% випадків, хакерство 13,8%, а лише 9,2% це ведення кібервійни.

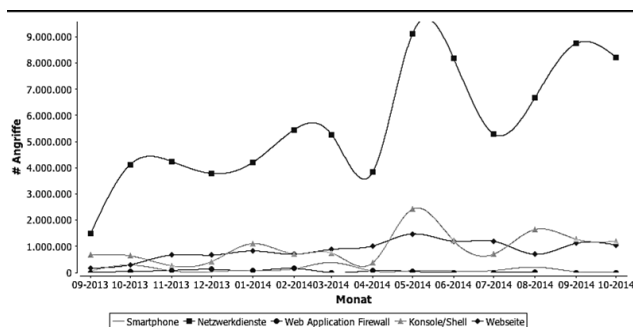


Рис. 5. Розподіл за типами атак за 2013 та 2014 роки [8]

З рисунку видно, що найбільша кількість атак здійснюється за допомогою мережеслужб (Netzwerkdienste).

Пояснити таке стрімке зростання рівня кіберзлочинності можливо швидкими темпами впровадження інформаційних технологій у повсякденне життя та усі сфери діяльності держави, наприклад впровадження електронного документообігу. У такому випадку викрадення чи пошкодження інформації може спричинити збитки, що можуть у кілька разів перевищити вартість самої інформації.

У 2012 році компанія Symantec представила доповідь «2012 Norton Cybercrime Report», у якій були опубліковані результати щорічного дослідження за статистикою кіберзлочинів, скоєних щодо користувачів.

Представлені дані показують, що понад 31 млн росіян стали жертвами, а кожну секунду в світі відбувається в середньому 18 кіберзлочинів, а в усьому світі за минулий рік число жертв досягло 556 млн. Загальний збиток користувачів від кіберзлочинів фахівці оцінили в 110 млрд дол, з них в Росії – близько 2 млрд дол. Збитки від кіберзлочинності наведені у таблиці 1.

Таблиця 1

Збитки від кіберзлочинності

	У світі (по 24 країнам)
Загальні чисті втрати / збиток від кіберзлочинів за останні 12 місяців	US \$110 млрд
Середній збиток від одного кіберзлочину за останні 12 місяців	US \$197

Отже, ми бачимо, що головною «жертвою» кіберзлочинності є сфера економіки. Економічні наслідки в інформаційному просторі досить важко підрахувати, тому що за розслідуванням таких випадків звертається лише третина постраждалих, а також тому що відсутні механізми оцінки фактичних наслідків та ймовірних наслідків певних інформаційних загроз та інформаційних впливів. За даними Ради Європи, шахрайство з кредитними картками обходиться в 400 млн дол. збитків щорічно, віруси за той же час спричиняють збитків на 12 млн дол., а прибутки від незаконного використання патентів та торгових марок складають 250 млн дол., що становить 5% від обсягів світової торгівлі [9].

На відміну від світової спільноти в Україні детальна інформація щодо динаміки кіберзлочинів та рівня збитків від таких злочинів практично відсутня, що свідчить про недостатню увагу цим питанням з боку держави. Але навіть з тими наявними даними можливо зробити висновок, що збитки від злочинів, пов'язаних з інформацією, збільшуються.

Так, за інформацією НБУ України, за 2012 р. загальна кількість шахрайських операцій з платіжними картами в нашій країні зростає відразу на 47% і з 35 до 57 збільшилася кількість банків, з рахунків яких пропали кошти. А станом на 1 жовтня 2013 року в Україні перебуває в обігу 68,1 млн платіжних карток, з яких 33,9 млн карток є активними. При цьому сума операцій, проведених з використанням платіжних карток, за 9 місяців 2013 року становить близько 650,0 млрд грн [6].

Висновки з проведеного дослідження. З наведеного вище можна зробити наступні висновки. Для активного формування, розвитку та захисту національного інформаційного простору й ресурсів мають використовуватися адекватні методи і засоби, які базуються на відповідних сучасних інформаційних та інформаційно-аналітичних технологіях, яким на сьогодні приділяється мало уваги на державному рівні.

Нинішня ситуація в Україні за умов недосконалої інформатизації та затримки з вирішенням проблем інформаційної безпеки та негативних інформаційних впливів призводить до величезних збитків, падіння економічного розвитку та конкурентоспроможності на світовому ринку. Для запобігання цьому необхідне як міжнародне співробітництво, зумовлене відсутністю досвіду розв'язання питання щодо створення сучасного інформаційного простору в Україні та системи його захисту, так і раціональні реформи у сфері інформатизації та інформаційної політики держави в цілому.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ліпкан В.А., Максименко Ю.Є., Желіховський В.М. Інформаційна безпека України в умовах євроінтеграції: навчальний посібник. – К.: КНТ, 2006. – 280 с. (Серія: Національна і міжнародна безпека).
2. Кашпрук Н. Міжнародна інформаційна безпека як актуальна проблема сучасності [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://naub.org.ua/?p=1050>.
3. Закон України про Основні засади розвитку інформаційного суспільства в Україні на 2007-2015 роки // Відомості Верховної ради України. – 2007. – № 12. – С. 511.
4. Садердинов А.А., Трайнев В.А., Федулов А.А. Информационная безопасность предприятия: учебное пособие. 2-е изд. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°». – 2005. – 336 с.
5. Сащук Г. Інформаційна безпека в системі забезпечення національної безпеки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://journ.univ.kiev.ua/trk/publikacii/satshuk_publ.php.
6. Барінов А. Информационный суверенитет или информационная безопасность? // Національна безпека і оборона. – 2001. – № 1. – С. 70-76
7. Державна служба фінансового моніторингу України [Електронний ресурс]: Кіберзлочинність та відмивання коштів. – Режим доступу: www.minfin.gov.ua/file/link/396800/file/tipolog2013.pdf.
8. Deutsche Telekom [Електронний ресурс]: віртуалізована карта країн – джерел кібератак. – Режим доступу: <http://sicherheitstacho.eu/?lang=de>.
9. Рада Європи [Електронний ресурс]: шахрайство з кредитних карток. – Режим доступу: www.coe.int.
10. Конвенція про кіберзлочинність [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/994_575.

УДК 332.055.2:330.59

Лебедева О.А.*аспірант кафедри економічної теорії, національної
та прикладної економіки
Класичного приватного університету*

ОЦІНЮВАННЯ РІВНЯ ТА СКЛАДОВИХ СОЦІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

Здійснено аналіз та оцінювання складових соціального розвитку за України у контексті забезпечення його економічною складовою у динаміці. Шляхом використання інтегрального оцінювання отримано показник соціального розвитку України, який за своїм рівнем занижений та демонструє низхідні тенденції у динаміці. Така тенденція пояснюється погіршенням рівня показників людських ресурсів, освіти та охорони здоров'я, що характеризують людський капітал України. Зростаючі тенденції за індексами таких груп, як економічні ресурси, культура, житлові умови життя та соціальний захист якісно не впливають на рівень соціального розвитку у державі, оскільки мають несистемний характер та поверхневу природу формування.

Ключові слова: соціальний розвиток, економічний розвиток, людські ресурси, освітній розвиток, культурний розвиток, екологічний розвиток, охорона здоров'я, соціальний захист, житлові умови, інтегральна оцінка.

Лебедева Е.А. ОЦЕНИВАНИЕ УРОВНЯ И СОСТАВЛЯЮЩИХ СОЦИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ УКРАИНЫ

Осуществлены анализ и оценка составляющих социального развития по Украине в контексте обеспечения его экономической составляющей в динамике. Путем использования интегрального оценивания получен показатель социального развития Украины, который по своему уровню низкий и демонстрирует нисходящие тенденции в динамике. Такая тенденция объясняется ухудшением уровня показателей человеческих ресурсов, образования и здравоохранения, характеризующих человеческий капитал Украины. Растущие тенденции по индексам таких групп, как экономические ресурсы, культура, жилищные условия жизни и социальная защита качественно не влияют на уровень социального развития в государстве, поскольку имеют несистемный характер и поверхностную природу формирования.

Ключевые слова: социальное развитие, экономическое развитие, человеческие ресурсы, образовательное развитие, культурное развитие, экологическое развитие, здравоохранение, социальная защита, жилищные условия, интегральная оценка.

Lebedeva E.A. ASSESSING THE LEVEL AND CONSTITUTE SOCIAL DEVELOPMENT OF UKRAINE

The analysis and evaluation components of social development in Ukraine in the context of its economic component dynamics. By using an integrated assessment indicator Integral Social Development of Ukraine, which by its terms is low and shows a downward trend in the dynamics. This trend is explained by the deterioration of the indicators of human resources, education and health which characterize the human capital of Ukraine. The growing trend for index groups such as economic resources, culture, living conditions and social protection, not qualitatively affect the level of social development in the country because they are not systemic in nature and the nature of its surface.

Keywords: social development, economic development, human resources, educational development, cultural development, environmental development, health, social protection, housing, integral evaluation.

Постановка проблеми. Криза у суспільно-політичній та соціально-економічній сферах життєдіяльності українців спонукає владні структури та науковців до пошуку принципово нових підходів щодо узгодження інтересів усіх сторін. Метою пошуку є зростання добробуту населення та якості життя в Україні. Такі вичерпні напрями розвитку необхідно забезпечувати відповідними структурними змінами і в національній економіці, яка є основоположним аспектом соціального розвитку. На даний момент зруйнована українська економіка не в змозі забезпечити сучасні потреби соціального відновлення та розвитку, оскільки функціонування її елементів не відповідає суті та принципам ринкових відносин, що породжує деструктивні зміни у соціально-економічній системі держави, які потребують системного моніторингу та оцінювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями оцінювання та розвитку соціально-економічних аспектів держави займалися такі провідні вчені, як В.Д. Базилевич, Л.І. Безтелесна [3], А.К. Василевський, В.М. Гець [1, 2], М.О. Кизим, Е.М. Лібанова [4], С.В. Мочерний, Ю.М. Пахомов та інші. Проте в умовах суспільно-політичної та фінансово-економічної кризи в Україні актуальними є дослідження результатуючої тенденції соціального розвитку в державі.

Постановка завдання. Завдання статті полягає в тому, щоб дослідити тенденції соціального розвитку України у контексті забезпечення його економічною складовою.

Виклад основного матеріалу дослідження. Дослідження тенденцій соціального розвитку держави характеризується вирішенням таких питань, як обґрунтування статистичних показників, що максимально відображають соціальні аспекти розвитку. Вагомим чинником залишається обрання методу дослідження, який відповідає суті та природі досліджуваного явища або процесу. Класичним підходом для дослідження соціального розвитку держави вважається застосування інтегрального оцінювання, що представляє собою ряд способів згортання системи обраних статистичних показників. У контексті нашого дослідження обрані статистичні показники групуються за соціальними напрямками розвитку, див. табл. 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, аналіз яких формує уявлення про сучасну траєкторію соціального розвитку України.

Загалом, показники людських ресурсів за досліджений період демонструють низхідні тенденції. Проте, показник кількості живонароджених осіб залишає незначне зростання. Суттєво знижується показник кількості померлих у віці до 1 року. Суттєвих змін зазнали показники кількості осіб, прибулих до України, особливо у 2012 р., та кількості вибулих осіб. (Вже у 2013 р. зазначені показники суттєво скоротилися, і темп зростання склав 36% і 39% відповідно.) Нестабільну тенденцію виявляють показники кількості шлюбів та кількості розлучень в Україні. Проте вже у 2013 р. показники темпів росту кількості шлюбів випереджали показники темпів росту кількості розлучень.

Таблиця 1

Динаміка показників людських ресурсів в Україні [5]

Найменування показника	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	Зміни, %
Чисельність наявного населення, осіб	45962947	45778534	45633637	45553047	45426249	98,83
Чисельність наявного міського населення, осіб	31524795	31441649	31380874	31378639	31336623	99,40
Чисельність наявного сільського населення, осіб	14438152	14336885	14252763	14174408	14089626	97,59
Чисельність постійного населення, осіб	45782592	45598179	45453282	45372692	45245894	98,83
Чисельність постійного міського населення, осіб	31269164	31186018	31125243	31123007	31080991	99,40
Чисельність постійного сільського населення, осіб	14513428	14412161	14328039	14249685	14164903	97,60
Кількість живонароджених осіб	512525	497689	502595	503656	520704	101,60
Кількість пенсіонерів, тис. осіб	13749,8	13721,1	13738	13820,5	13639,7	99,20
Кількість померлих у віці до 1 року, осіб	4802	4564	4511	4371	4030	83,92
Кількість померлих, осіб	706739	698235	664588	663100	662400	93,73
Внутрішня міграція, число прибулих, осіб	32917	30810	31684	726226	261723	795,10
Зовнішня міграція, число вибулих, осіб	19470	14677	14588	664382	261723	1344,24
Кількість шлюбів, од.	318198	305933	355880	278300	304200	95,60
Кількість розлучень, од.	145439	126068	61872	168500	164900	113,38

Таблиця 2

Динаміка показників економічних ресурсів населення України [5]

Найменування показника	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	Зміни, %
Середній розмір місячної пенсії, грн	934,3	1032,6	1151,9	1253,3	1470,7	157,41
Економічно активне населення у віці 15-70 років, тис. осіб	22150,3	22051,6	22056,9	22011,5	21980,6	99,23
Зайняте населення, тис. осіб	20191,5	20266	20324,2	20354,3	20404,1	101,05
Безробітне населення у віці 15-70 років за методологією МОП, тис. осіб	1958,8	1785,6	1732,7	1657,2	1576,5	80,48
Середньооблікова кількість штатних працівників, тис. осіб	10653	10758	10556	10589	10164	95,41
Коефіцієнт обороту робочої сили по прийому, у % до середньооблікової кількості штатних працівників	22,5	25,3	28,6	26,4	26,9	119,56
Коефіцієнт обороту робочої сили по звільненню, у % до середньооблікової кількості штатних працівників	28,7	28,1	30,9	30,3	30,6	106,62
Доходи населення, млн грн	897669	1101015	1251005	1407197	1529406	170,38
Витрати та заощадження, млн грн	897669	1101015	1251005	1407197	1529406	170,38
Наявний дохід, млн грн	672662	841591	971231	1091100	1190351	176,96
Середньомісячний наявний дохід у розрахунку на 1 особу, млн грн	1217,2	1528,9	1770,8	1994,3	2180,6	179,15
Реальний наявний дохід, % до попереднього року	91,5	116,2	106,1	109,7	105,3	115,08
Середньомісячна заробітна плата, грн	1906	2239	2633	3026	3265	171,30
Індекс реальної заробітної плати, % до попереднього року	90,8	110,2	108,7	114,4	108,2	119,16
Заборгованість із заробітної плати, млн грн	1473,3	1218,1	977,4	893,7	808,2	54,86
Заборгованість населення по сплаті житлово-комунальних послуг, млн грн	10574	11365	11798	12680	12529	118,49
ВВП на одну особу, грн	19832	23600	28488	30953	31984	161,27
Потреба у робочій силі, тис. осіб	65,8	63,9	59,3	48,6	47,5	72,19

Динаміка показників економічних ресурсів соціального розвитку в Україні є нестабільною. Відновлення після фінансово-економічної кризи досить помірне та майже невідчутно по показникам, які так і не показали тенденції зростання, а саме: потреба у робочій силі, кількість економічно активного населення у віці 15-70 років; кількість середньооблікової кількості штатних працівників. Позитивну низхідну тенденцію демонструють показники темпів зростання безробітного населення у віці 15-70 років за методологією МОП; знижується заборгованість із заробітної плати до 2011 р. проте у 2012–2013 рр. зазначений показник зростає; показник темпу зростання заборгованості населення по сплаті житлово-комунальних послуг скоротився з рівня 121% до

98%; показник темпу зростання ВВП на одну особу скоротився з 120% до 103%. Доходи населення стрімко падають та майже досягли рівня кризового періоду. Розглянемо соціальні умови розвитку українців (табл. 3).

За даними таблиці 3 спостерігаємо нестабільну низхідну тенденцію показників темпів росту кількості сімей та однаків, які перебували на квартирному обліку на кінець року, та кількості сімей та однаків, які отримали житло протягом року. Частка сімей та однаків, які отримали житло від загального показника кількості сімей та однаків, які перебували на квартирному обліку на кінець року, знизилася з рівня з 1,36% до 0,68%. Показники темпів росту пасажирських перевезень зросли з рівня 94% до

Таблиця 3

Динаміка показників житлових умов для українців [5]

Найменування показника	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	Зміни, %
Введення в експлуатацію загальної площі житла, млн кв. м	6,4	9,3	9,4	10,75	11,217	175,27
Весь житловий фонд загальною площею, млн кв. м	1072,2	1079,5	1086	1094,2	1096,6	102,28
Житловий фонд у середньому на одного жителя, кв. м	23	23,3	23,5	23,7	23,8	103,48
Кількість квартир, усього, тис. од.	19288	19322	19327	19370	19368	100,41
Кількість сімей та однаків, які перебували на квартирному обліку на кінець року, тис.	1174	1139	1084	1022	808	68,82
Кількість сімей та однаків, які одержали житло протягом року, тис.	11	11	7	7	6	54,55
Перевезено пасажирів, млн	7274,1	6837,7	6972,9	6812,3	6620	91,01
Пасажирооборот, млн пас. км	130106,8	129815,3	134254	132479,7	128508,2	98,77

Таблиця 4

Динаміка показників умов здійснення охорони здоров'я українців [5; 6; 8]

Найменування показника	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	Зміни, %
Кількість лікарняних закладів, тис.	2,8	2,8	2,5	2,4	2,2	78,57
Кількість лікарняних ліжок, тис.	431	429	412	404	398	92,34
Кількість лікарських амбулаторно-поліклінічних закладів, тис.	8,8	9	8,2	8,3	10,8	122,73
Кількість відвідувань лікарських амбулаторно-поліклінічних закладів за зміну, тис.	1000	993	999	1023	1037	103,70
Кількість уперше зареєстрованих випадків захворювань, тис.	33032	33080	32381	31162	31024	93,92
Травматизм, пов'язаний з виробництвом (кількість потерпілих), осіб	12760	12234	10914	10067	8538	66,91
Видатки зведеного бюджету на охорону здоров'я, у % від загальних видатків	11,8	11,8	11,6	11,8	12,2	103,39

Таблиця 5

Динаміка показників здійснення соціального захисту українців [5; 6; 8]

Найменування показника	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	Зміни, %
Чисельність дітей, усиновлених протягом року	5274	4865	4416	4079	3732	70,76
Загальна чисельність дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування, на кінець року	100787	98119	95956	92865	90772	90,06
Кількість інтернатів та закладів соц. захисту дітей	78	77	72	64	47	60,26
Кількість інвалідів, тис. осіб	2430,1	2631,1	2777,6	2788,2	2831,7	116,53
Кількість вільних робочих місць для інвалідів	9353	8228	8493	7774	*	83,12
Працевлаштовано інвалідів за рік	7578	8929	10812	12195	*	160,93
Загальна сума призначених субсидій на оплату житло-комунальних послуг, млн грн	143,4	237,4	237,4	292,4	272,5	190,03
Загальна сума призначених субсидій на оплату скрапленого газу та палива, млн грн	89,2	137,4	137,4	244,6	214,6	240,58
Видатки зведеного бюджету на соціальний захист та соціальне забезпечення, у % від загальних видатків	25,4	27,6	25	25,3	28,7	112,99
Витрати громадських організацій на благодійну діяльність, тис. грн	355 623,40	593 352,90	695 842,80	699 525,40	653 891,90	183,87

97%. Показники темпів зростання пасажирообороту випереджають показники темпів зростання пасажирських перевезень у середньому на 2,5%.

Показники темпів зростання кількості лікарняних закладів, ліжок, уперше зареєстрованих випадків захворювань, травматизму, пов'язаного з виробництвом, суттєво скорочуються. Проте показники темпів зростання кількості лікарських амбулаторно-поліклінічних закладів та аналогічних їм за зміну значно зростають у 2013 р. і становлять 130%. Показники темпів зростання видатків зведеного бюджету на охорону здоров'я скорочуються до 2011 р. (темп зростання склав 98%), а потім зростають до рівня 103% у 2013 р.

Охарактеризуємо аспекти соціального захисту в Україні, див. табл. 5.

Спостерігаємо позитивні тенденції, а саме: також скорочуються темпи зростання показників чисельності дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування. Також скорочується кількість інтер-

натів та закладів соціального захисту дітей. Темпи зростання показників чисельності інвалідів зросли у 2010–2011 рр. до рівня 108% та 105% відповідно, проте вже з 2012 р. суттєво знизилися. Викликає занепокоєння динаміка показників кількості робочих місць для інвалідів, яка суттєво знизилася після 2008 р. Позитивним є те, що рівень працевлаштування інвалідів перевищує попередній аналогічний період. Суттєво скоротилися показники темпів зростання загальної суми призначених субсидій на оплату житлово-комунальних послуг. Подібна тенденція простежується у показників темпів зростання загальної суми призначених субсидій на оплату скрапленого газу та палива, зниження яких здійснювалося з рівня 154% у 2010 р. до 87% у 2013 р. Такі тенденції спостерігаються на фоні загального зниження показників темпів зростання видатків зведеного бюджету на соціальний захист та соціальне забезпечення до рівня 90% у 2011 р. та поступового його зростання до рівня 113% у 2013 р. Витрати громадських орга-

Таблиця 6

Динаміка показників умов освітнього розвитку українців [5; 6; 8]

Найменування показника	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	Зміни, %
Дошкільні навчальні заклади, тис.	15,5	15,6	16,1	16,4	16,7	107,74
Кількість дітей у дошкільних навчальних закладах, тис.	1214	1273	1354	1428	1471	121,17
Охоплення дітей дошкільними закладами, % до кількості дітей відповідного віку	53	53	55	57	62	116,98
Загальноосвітні навчальні заклади, тис.	20,6	20,3	19,9	19,7	19,3	93,69
Кількість учнів у загальноосвітніх навчальних закладах, тис.	4495	4299	4292	4222	4204	93,53
Професійно-технічні навчальні заклади	975	976	976	972	968	99,28
Кількість учнів у професійно-технічних навчальних закладах, тис.	424,3	433,5	409,4	423,3	391	92,15
Кількість вищих навчальних закладів 1-2 рівня акредитації	511	505	501	489	478	93,54
Кількість студентів у вищих навчальних закладах 1-2 рівня акредитації, тис.	354,2	361,5	356,8	345,2	329	92,89
Кількість вищих навчальних закладів 3-4 рівнів акредитації	350	349	345	334	325	92,86
Кількість студентів у вищих навчальних закладах 3-4 рівнів акредитації, тис.	2245,2	2129,8	1954,8	1824,9	1723,7	76,77
Видатки зведеного бюджету на освіту, у % від загальних видатків	21,5	21,1	20,5	20,5	21,2	98,60

Таблиця 7

Динаміка показників умов культурного розвитку українців [5; 6; 8]

Найменування показника	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	Зміни, %
Кількість професійних театрів	136	140	133	132	133	97,79
Кількість відвідувань театрів за рік, млн	6,2	6,6	6,7	6,7	6,9	111,29
Кількість концертних організацій	77	83	82	88	85	110,39
Кількість слухачів на концертах за рік, млн	3,8	4,2	4,1	4,6	4,6	121,05
Кількість музеїв	499	546	570	592	608	121,84
Кількість відвідувань музеїв за рік, млн	20,8	21,7	21,8	22,4	22,3	107,21
Кількість масових та універсальних бібліотек, тис.	20,1	19,5	19,3	19,2	19,1	95,02
Бібліотечний фонд, млн примірників	338	326	318	315	311	92,01
Кількість демонстраторів фільмів, тис.	2,2	2,2	2,2	1,7	1,6	72,73
Кількість глядачів на сеансах за рік, млн	11	9	15	16	14	127,27
Кількість клубних закладів, тис.	18,7	18,6	18,5	18,5	18,5	98,93
Випуск книжок та брошур	22491	22557	22826	26036	26323	117,04
Випуск журналів та інших періодичних видань	2515	2822	2886	2945	3259	129,58
Кількість газет	2499	2347	2266	2343	2270	90,84
Середньодобовий обсяг телемовлення, годин	490,5	443,8	417,2	1078,5	1081,6	220,51
Середньодобовий обсяг радіомовлення, годин	386,5	361,8	355,4	376,2	354,5	91,72
Видатки зведеного бюджету на культуру та мистецтво, у % від загальних видатків	1,5	1,6	1,6	1,6	1,7	113,33

нізацій на благодійну діяльність зростали до 2010 р. і суттєво знизилися до рівня 93% у 2013 р.

З усіх показників освітнього розвитку українців поступово зростає тільки кількість дошкільних навчальних закладів, кількість дітей у дошкільних навчальних закладах та рівень охоплення дітей дошкільними закладами. Проте всі інші показники, а саме кількість навчальних закладів усіх рівнів та кількість у них учнів систематично зменшуються. Рівень видатків зведеного бюджету на освіту у 2013 р. відповідає рівню 2009 р., що становить 21% від загальних видатків зведеного бюджету України.

Показники темпів зростання кількості культурних закладів в Україні суттєво відрізняються у різні періоди. Так, кількість професійних театрів поступово скорочується з 140 од. до 133 од. на фоні постійного зростання їх відвідувань з рівня 6,2 млн у 2009 р. до 6,9 млн у 2013 р. Коливаються показники кількості концертних організацій та їх слухачів, се-

редньодобового обсягу телемовлення та радіомовлення. За досліджений період на одну тисячу скорочуються показники кількості масових та універсальних бібліотек, на 27 млн примірників скоротився бібліотечний фонд. За досліджений період кількість музеїв зросла на 109 од., рівень їх відвідувань за рік – на 1,5 млн. Рівень видатків зведеного бюджету України на культурний розвиток у загальному обсязі видатків зріс з рівня 1,5% до 1,7%.

Поступово зростають обсяги викидів забруднюючих речовин в атмосферне повітря від стаціонарних та пересувних джерел забруднення у розрахунку на кв. км до 2011 р. та спостерігаємо поступове зниження цього показника у 2013 р. Порівняно з рівнем 2009 р. обсяги утворення відходів зросли у 2010 р. у 340 разів. Потім зазначений показник ще зростав до 2012 р. та знизився у 2013 р. на 2,5 тис. кг. За досліджений період скорочується показник відтворення лісів з рівня 80,9 тис. га до рівня 67,7 тис. га. Зростають показники площі заповідників, національних

Таблиця 8

Динаміка показників умов екологічного розвитку українців [7]

Найменування показника	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	Зміни, %
Викиди забруднюючих речовин у атмосферне повітря від стаціонарних та пересувних джерел забруднення у розрахунку на км ² , т	10,7	11,1	11,4	11,3	11,1	103,74
Викиди забруднюючих речовин у атмосферне повітря від стаціонарних та пересувних джерел забруднення у розрахунку на 1 особу, кг	139,9	145,6	150,5	149,6	147,7	105,58
Обсяги утворення відходів, тис. тонн	1230,3	419191,8	447641,2	450726,8	448117,6	36423,44
Відтворення лісів, тис. га	80,9	70,1	72,4	70,1	67,7	83,68
Заповідники, національні природні парки, площа, тис. га	1225,7	1310,5	1382,8	1565,2	1576,1	128,59
Потужність водних очисних споруд, млн куб. м	7581	7425	7687	7577	7592	100,15
Прийняття в експлуатацію станцій для очищення стічних вод, тис. куб. м за добу	30	110	52	111	90	300,00
Прийняття в експлуатацію системи оборотного водопостачання, тис. куб. м за добу	1	14	16	80	0,4	40,00
Прийняття в експлуатацію установки для уловлювання та знешкодження забруднюючих речовин з відхідних газів, тис. м ³ газу за годину	184	500	2213	3363	0	2012/2009 рр. 1827,72

Таблиця 9

Динаміка показників умов економічного розвитку українців [5]

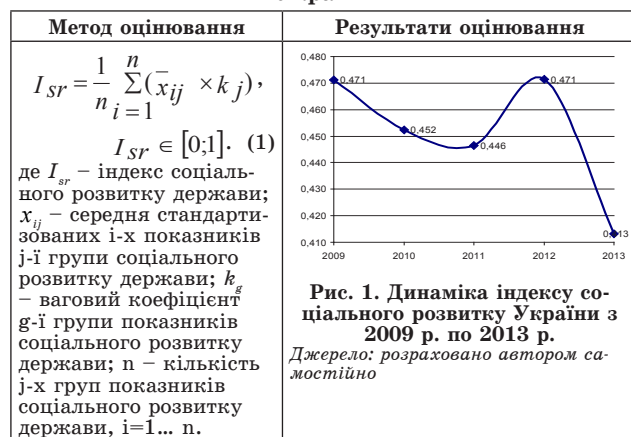
Найменування показника	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	Зміни, %
Індекс споживчих цін	112,3	109,1	104,6	99,8	100,5	89,49
Індекс цін на:						
1. Продукти харчування та безалкогольні напої	110,9	110,6	101,7	97,7	99,3	89,54
2. Алкогольні напої, тютюнові вироби	138,4	122,1	108,8	107	110,1	79,55
3. Одяг і взуття	107,6	102,2	101	97,7	96,5	89,68
4. Житло, вода, електроенергія, газ та інші види палива	108,2	113,8	111	100,7	100,3	92,70
5. Предмети домашнього вжитку, побутова техніка та поточне утримання житла	114,3	101,2	103,5	100,5	99,3	86,88
6. Охорона здоров'я	126,3	105,8	106,4	102	103	81,55
7. Транспорт	119,2	106,6	120,9	104,1	101,3	84,98
8. Зв'язок	104,3	91,1	103,5	101,4	100,7	96,55
9. Відпочинок і культура	111,8	102,5	103,2	100,2	99,7	89,18
10. Освіта	115,1	110,3	105,7	104,4	102,2	88,79
11. Ресторани та готелі	110	107,4	107,2	102,8	101,4	92,18
12. Різні товари та послуги	119,1	108,7	105,4	102,2	102,5	86,06

природних парків з рівня 1225,7 тис. га у 2009 р. до 1576,1 тис. га у 2013 р. Майже не змінюється показник потужності водних очисних споруд та у середньому знаходиться на рівні 7,5 млн куб. м.

За даними таблиці 9 спостерігаємо поступове зниження індексу споживчих цін з рівня 112,3% у 2009 р. до 100, 5% у 2013 р. Досліджуючи показники індексів цін на окремі групи товарів та послуг спостерігаємо загальне поступове зниження показника індексу цін, але за такими групами, як транспорт, ресторани та готелі зростання показника індексу цін припадає на 2011 р., однак вже з 2012 р. показники знижуються. Продовжують зростати показники індексу цін на алкогольні напої та тютюнові вироби.

Для узагальнення основних тенденцій соціального розвитку пропонуємо згорнути отримані статистичні дані у інтегрований показник (формула (1)), що характеризує основну траєкторію розвитку у соціальній системі держави. У результаті проведених розрахунків за вищезазначеною формулою отримано наступну тенденцію соціального розвитку України в період 2009–2013 рр., рис. 1.

Таблиця 10
Результати оцінювання соціального розвитку України



Джерело: розробка автора

Представлено нестійку тенденцію до зниження соціального розвитку в Україні. Стійке зниження інтегрального показника з рівня 0,471 у 2009 р. до 0,446

у 2011 р. змінилося значним зростанням у 2012 р. до рівня 0,471. Тенденція до зростання у 2013 р. не збереглася, тому інтегральний показник соціального розвитку знизився до рівня 0,413. Загалом рівень інтегрального показника соціального розвитку держави демонструє не тільки низхідні тенденції, а і загалом має дуже низький рівень – близько 40% від бажаного.

Висновки. У підсумку зазначимо, що загальні тенденції соціального розвитку в Україні зазнають суттєвих деструктивних змін. Низький загальний рівень соціального розвитку у державі характеризується негативними тенденціями у групі показників людських ресурсів, освіти та охорони здоров'я, тобто суттєво знижується людський капітал України. Зростаючі тенденції за індексами таких груп, як економічні ресурси, культура, житлові умови життя та соціальний захист якісно не впливають на рівень соціального розвитку у державі, оскільки мають несистемний характер і поверхневу природу формування.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Геєць В.М. Суспільство, держава, економіка: феноменологія взаємодії та розвитку – Національна академія наук України, ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України». Віддруковано у ВПЦ «Експрес», 2009. – 864 с.
- Геєць В.М. Про єдність і суперечності у розвитку суспільства, держави та економіки / В.М. Геєць // Економіка України. – 2012. – № 11. – С. 4-22.
- Безтелесна Л.І. Управління людським розвитком та його фінансове забезпечення в Україні: оцінка і перспективи : монографія. – Рівне : НУВГП, 2010. – 361 с.
- Лібанова Е.М. Вплив сучасної кризи на ментальні особливості, психологічні орієнтації та настанови населення України / Е.М. Лібанова // Глобальна економічна криза 2008–2010 років: досвід та шляхи подолання в Україні : моногр. / [В.П. Антонюк, С.С. Аптекар, Н.А. Балтачєєва та ін.]; за заг. ред. В.І. Ляшенка. – Донецьк : Юго-Восток, 2010. – С. 279-285.
- Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua/>.
- Офіційний сайт Міністерства фінансів України: показники виконання державного бюджету України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/archive/main?cat_id=77643.
- Аналітична доповідь «Довкілля України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2012/ns_rik/analit/arhiv.htm.
- Веб-портал Державної казначейської служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://treasury.gov.ua/main/uk/index>.

УДК 336.6:330.1

Мельник Ю.М.

здобувач

Одеської національної академії харчових технологій

МІСЦЕ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ БІЗНЕСУ В СУЧАСНИХ НАУКОВИХ КОНЦЕПЦІЯХ

Сучасні процеси розвитку соціально орієнтованої економіки, пошук нових підходів до ведення бізнесу вимагають дослідження питання формування та розвитку соціальної відповідальності бізнесу. Соціальна відповідальність бізнесу є інструментом підвищення добробуту суспільства, репутації підприємства, довіри з боку громад, інвестиційної привабливості, зростання ринкової вартості фірми та конкурентоспроможності як окремого підприємства, так і країни в цілому, досягнення стійкого розвитку за соціальним, економічним і екологічним напрямками. У публікації проаналізовано сучасні наукові концепції формування та розвитку соціальної відповідальності бізнесу, узагальнено підходи до розуміння соціальної відповідальності в аспекті соціології, управління та економіки, права, філософії.

Ключові слова: соціальна відповідальність бізнесу, соціальні норми, соціальні ініціативи, соціальні інвестиції.

Мельник Ю.М. МЕСТО СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ БИЗНЕСА В СОВРЕМЕННЫХ НАУЧНЫХ КОНЦЕПЦИЯХ

Современные процессы развития социально ориентированной экономики, поиск новых подходов к ведению бизнеса требуют исследования вопроса формирования и развития социальной ответственности бизнеса. Социальная ответственность бизнеса является инструментом повышения благосостояния общества, репутации предприятия, доверия со стороны общин, инвестиционной привлекательности, рост рыночной стоимости фирмы и конкурентоспособности как отдельного предприятия, так и страны в целом, достижения устойчивого развития по социальному, экономическому и экологическому направлениям. В публикации проанализированы современные научные концепции формирования и развития социальной ответственности бизнеса, обобщены подходы к пониманию социальной ответственности в аспекте социологии, управления и экономики, права, философии.

Ключевые слова: социальная ответственность бизнеса, социальные нормы, социальные инициативы, социальные инвестиции.

Melnyk Yu.N. PLASE SOCIAL RESPONSIBILITY IN MODERN SCIENTIFIC CONCEPTIONS

Modern processes of socially oriented economy, the search for new approaches to business studies require the formation and development of the social responsibility of business. Social responsibility of business is the tool to improve the welfare of society, the reputation of the company, the confidence of the community, investment attractiveness, the market value of firm growth and competitiveness as a separate company, and the country as a whole, to achieve sustainable development of the social, economic and environmental fronts. This publication analyzes the modern scientific concept formation and development of corporate social responsibility, generalized approaches to the understanding of social responsibility in terms of sociology, management and economics, law and philosophy.

Keywords: corporate social responsibility, social norms, social initiatives, social investments.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими та практичними завданнями. Ринкове середовище, у якому функціонують підприємства, протягом останніх років суттєво змінилося, зростає ступінь його невизначеності, ризику. У цих умовах великого значення набувають інноваційні управлінські та економічні концепції, основна мета яких полягає у вирішенні складних завдань гармонізації інтересів підприємства і суб'єктів зовнішнього середовища. Одним із напрямів вирішення поставлених завдань є посилення соціальної спрямованості бізнесу.

Проблематика соціальної відповідальності бізнесу є надзвичайно актуальною сьогодні у зв'язку з низкою факторів, зокрема євроінтеграційними процесами, які відбуваються в Україні, зростанням рівня прозорості українських кордонів для іноземних капіталів і виходом вітчизняного виробника на зовнішні ринки. Широке впровадження соціально-відповідального бізнесу сприятиме підвищенню конкурентної спроможності підприємств, стане дієвим інструментом мінімізації ризиків і забезпечення сталого розвитку суспільства.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Питання розвитку теорії та практики аспектів соціальної відповідальності бізнесу знайшли висвітлення у роботах зарубіжних та українських вчених: О.В. Черних, А. Алексеева, А.Е. Гессен, С. Деркач, Т.С. Смовженко, А.Я. Кузне-

цова, О.Б. Сівак, А.М. Колот, П. Друкер, А. Керолл, М. Мескон. Серед українських вчених аналізу цієї проблеми у різних її контекстах присвятили свої дослідження І.Ю. Гришова, В.В. Кужель, Т.С. Шабатура, О.Г. Чирва, Т.Н. Гнат'єва, наукові розробки яких висвітлюють аспекти формування інноваційного потенціалу підприємств, фінансового забезпечення їх стратегічного розвитку, державну підтримку інноваційного розвитку підприємств аграрного сектора та базуються на досвіді зарубіжних країн і моделях соціальної відповідальності [1-13].

Разом з тим визначення поняття «соціальної відповідальності бізнесу» ще не чітко сформульованим, а сучасний етап розвитку економіки зумовлює необхідність дослідження новітньої парадигми формування механізму соціальної відповідальності бізнесу та узагальнення напрямів її реалізації.

Цілі статті. Метою даної публікації є аналіз сучасних наукових концепцій формування та розвитку соціальної відповідальності бізнесу, узагальнення підходів до розуміння соціальної відповідальності в аспекті соціології, управління та економіки, права, філософії.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Концепція Національної стратегії соціальної відповідальності бізнесу в Україні визначає соціальну відповідальність як довгострокове зобов'язання компаній поводитися етично та сприяти економічно-

му розвитку, водночас покращуючи життя співробітників і їх родин, громади і суспільства загалом [1].

Виникнення та формування соціальної відповідальності пов'язане з розвитком людини як соціальної істоти та суспільних відносин. Коли поведінка особи набуває суспільного значення, починається регулювання цих відносин за допомогою соціальних норм. З погляду філософії, природно тлумачити поняття «соціальна відповідальність» на основі сутності родового поняття «відповідальність», що відображає об'єктивний, історично-конкретний характер взаємовідносин між особистістю, спільнотами, соціальними групами з позиції усвідомленого виконання взаємних вимог, обов'язків.

У психології під «відповідальністю» розуміють різні форми контролю суб'єкта за своєю діяльністю з погляду виконання прийнятих норм і правил [2, с. 140]. Відповідальність завжди нерозривно пов'язана з необхідністю дотримання приписів, правил поведінки, підкорення, узгодження своєї поведінки з об'єктивними законами природи та суспільства. Соціальні норми різноманітні, а це зумовлює різні види соціальної відповідальності: політичної, моральної, юридичної тощо.

У цьому контексті сутність відповідальності полягає в обов'язках індивіда виконувати відповідні політичні, моральні, юридичні вимоги, що ставить перед ним суспільство, держава, колектив.

На думку В.М. Малиновської, у соціальній відповідальності слід розрізняти два аспекти, два значення стосовно усіх соціальних норм: відповідальність за виконання обов'язку, що передбачена соціальною нормою; відповідальність за порушення такого обов'язку. Ці два аспекти відповідальності вказують на існування позитивної (перспективної) та негативної (ретроспективної) відповідальності [3, с. 58].

Г. Алоні детально розглянув принципи соціальної відповідальності бізнесу як похідні від її концепцій, і проаналізовано різні форми прояву соціоморальної відповідальності підприємця. Основним проявом цієї концепції є «служіння суспільству», сприяння членам певної соціальної спільноти, соціалізація молоді та людей з обмеженими фізичними можливостями тощо. Тобто соціальна відповідальність, на думку автора, має першочергово стати якісною характеристикою особистості, а тоді вже способом ведення бізнесу [3].

О.В. Бігняк трактує соціальну відповідальність бізнесу у контексті пов'язаних питань: відповідальність бізнесу і відповідальність держави перед бізнесом. Соціальна відповідальність знаходиться у взаємозалежності між індивідуумами, фірмами і соціальними інститутами. Фірма має здійснювати діяльність, засновану на конкретних цілях, встановлених з урахуванням суспільних інтересів, на основі поведінки, що відображає моральні, етичні та економічні цінності [5].

Економічне розуміння соціальної відповідальності бізнесу вбачаємо у здійсненні комерційної діяльності для створення позитивного впливу на суспільство, у результаті якого виграють бізнес, який має лояльного споживача, відданий персонал, репутацію, стабільну позицію на ринку, а отже збільшення прибутку, та суспільство, яке має перспективи розвитку.

В.В. Кужель розглядає соціальну відповідальність бізнесу як засіб імунізації та модернізації економіки агропродовольчої сфери в контексті реалізації її принципів, очікуваного ефекту та впливу на стратегічний розвиток даної сфери [9; 10; 13].

На думку учасників Міжнародного форуму лідерів бізнесу (IBLF), соціальна відповідальність бізнесу

– це сприяння відповідальній діловій практиці, що дає вигоду бізнесу та суспільству і допомагає досягти соціального, економічного й екологічного сталого розвитку через максимальне збільшення позитивного впливу бізнесу на суспільство з одночасною мінімізацією його негативного впливу [6].

Вчений А. Керолл у своїй концепції обов'язків стверджує, що про фірми слід судити не лише за економічними успіхом, але й за неекономічними критеріями. Щоб відігравати належну громадянську роль, фірма має виконувати наступні обов'язки: економічні – отримувати достатній прибуток на власний акціонерний капітал для задоволення акціонерів; надавати продукцію, що варта сплатених за неї грошей, для задоволення покупців; створювати нові робочі місця та нові матеріальні цінності для свого бізнесу, заохочувати інновації; правові – дотримуватися закону; етичні – бути моральною, чесною, справедливою, поважати права людей, уникати заподіяння шкоди чи соціальної кривди, запобігати завданню шкоди іншими; філантропічні – здійснювати корисну для суспільства діяльність [7].

У 2010 р. впроваджений Міжнародний стандарт ISO 26000 «Керівництво з соціальної відповідальності», який має таке визначення: «соціальна відповідальність – відповідальність організації за вплив своїх рішень та діяльності на суспільство і навколишнє середовище через прозору та етичну поведінку, яка: сприяє сталому розвитку, включаючи здоров'я і добробут суспільства; враховує очікування зацікавлених сторін; відповідає вживаному законодавству і узгоджується з міжнародними нормами поведінки; введено в усій організації» [8].

Наведені підходи до розкриття соціальної відповідальності єдині в тому, що соціальна відповідальність бізнесу – це відповідальність компанії (фірми) перед усіма фізичними і юридичними особами, з якими вона має справу у процесі діяльності, і перед суспільством загалом.

Узагальнюючи наведені визначення, зазначимо, що соціальна відповідальність бізнесу – модель стратегічного поводження підприємства, спрямована на забезпечення і підтримку сталого розвитку компанії, держави та суспільства в економічній, природоохоронній та соціальній сферах.

Переорієнтація бізнесу на соціальну спрямованість враховує дії компанії відносно середовища, у якій вона функціонує, і її вплив на це середовище. Велике значення при цьому має оточення компанії, яке представлене безпосередньо і побічно зацікавленими особами в діяльності компанії: партнерів, споживачів, працівників та їх представників, співтовариств, у яких знаходиться компанія, неурядових організацій, фінансових інститутів, інвесторів, держави тощо.

Сукупна діяльність і активність зазначених вище зацікавлених осіб може суттєво вплинути на: конкурентні переваги компанії; її репутацію; її здатність залучати та утримувати працівників, споживачів, клієнтів або користувачів; забезпечення внутрішньої мотивації працівників, у тому числі шляхом підвищення продуктивності їхньої праці; підвищення привабливості компанії для фінансових агентів (інвесторів, кредиторів тощо); її відносини із зовнішнім оточенням – партнерами, державою, ЗМІ, споживачами і суспільством, в якому вона функціонує. Визначаючи впливові для неї зацікавлені особи та їх групи, компанія може взяти до уваги наступні групи відносин [1]:

«Бізнес – влада – бізнес» – у своїй діяльності компанія, яка прагне реалізувати заходи щодо соціаль-

ної відповідальності, повинна будувати гармонійні відносини з органами влади, засновані на дотриманні законів, перешкоджанні корупції та активній позиції щодо побудови діалогу влади з професійними організаціями та об'єднаннями, що представляють і захищають інтереси бізнесу. Відповідно, влада, її органи повинні поважати бізнес і визнавати його роль у житті суспільства, не давати підстав для виникнення корупції та вести діалог з бізнесом.

«Бізнес – суспільство – бізнес» – співпраця з товариством, побудова конструктивного діалогу з суспільством; всі значущі для оточуючих компанії рішення повинні бути доведені до громадськості та обговорені з уповноваженими органами на предмет їх користі чи шкоди для суспільства. Відповідно, суспільство у своїх відносинах з бізнесом має дотримуватися певних правил, зокрема: не відмовлятися від діалогу, який пропонує бізнес; намагатися включити в діалог якомога більшу кількість компаній, що знаходяться на відповідній території.

«Бізнес – споживачі – бізнес» – споживачі становлять невід'ємну частину ведення бізнесу практично будь-якої компанії. Компанія повинна будувати максимально відверті і чесні відносини зі своїми споживачами, використовуючи всі можливі способи їх інформування про властивості і особливості своєї продукції, діяльності чи послуг. При цьому основними способами досягнення цього можуть виступати: відкритий маркетинг, правдива інформація і справедливі контракти. Саме такими способами можуть бути максимально повно досягнуті такі цілі, як забезпечення здоров'я та безпеки споживача, формування політики відповідального споживання і сприяння її розвитку.

Одночасно споживачі, будуючи свої відносини з компанією, повинні бути активними у прагненні дізнатися більше про продукт, послугу або діяльність компанії за допомогою законних заходів; вступати в діалог з компанією; там, де це можливо і доцільно, брати участь в реалізації компанією політики відповідального споживання.

«Бізнес – наймані працівники – бізнес» – компанія у побудові своїх відносин з працівниками, на додаток до заходів, передбачених законодавством, використовує колективний договір, систему персональних бонусів або поєднання цих механізмів. Політика соціальної відповідальності компанії обов'язково повинна передбачати активне включення працівників різного рівня компанії в різні етапи розробки, реалізації та оцінки ефективності виконання політики соціальної відповідальності компанії. При залученні працівників компанія повинна дотримуватися таких позицій: виконання передбачених законодавством та колективним договором обов'язків по відношенню до працівників; залучення до формування, реалізації та оцінки ефективності виконання політики соціальної відповідальності різних категорій працівників; виходити з принципів взаємної поваги та можливості врахування різних думок при формуванні політики соціальної відповідальності.

Відповідно, працівники при залученні до реалізації політики соціальної відповідальності компанії повинні брати активну участь у різних заходах з розробки та реалізації політики соціальної відповідальності компанії; лояльно ставитися до можливостей виконання певних видів робіт, які можуть бути віднесені компанією до таких, які формують політику соціальної відповідальності.

«Бізнес – ставлення до партнерів» – характеризується наступними ознаками: рівність, взаємоповага,

добровільність ведення справ тощо. Етична складова, яку представляє практика реалізації соціальної відповідальності бізнесу, додає до цих принципів чесність, доцільну прозорість своєї діяльності.

Компанії, що прагнуть будувати відносини зі своїми партнерами на принципах соціальної відповідальності, повинні формувати відповідну структуру управління, що сприятиме впровадженню етичної поведінки в рамках компанії і в її взаємодії з іншими партнерами; запобігати виникненню та розв'язувати конфлікти інтересів в рамках компанії в максимальному моральний спосіб.

Враховуючи значимість залучення інвестицій як одного з важливих джерел розвитку бізнесу, ми пропонуємо окремо виділити групу відносин «Бізнес – відносини з інвесторами». Головною метою діяльності у відносинах з інвесторами є покращення відносин між компанією та її потенційними і поточними акціонерами, інвесторами і аналітиками з точки зору продажу або придбання. Важливо нарощувати довіру і надійність компанії в очах інвестиційних партнерів, зокрема у контексті реалізації принципів соціальної відповідальності.

Створення відділу відносин з інвесторами на підприємстві стане інструментом практичної реалізації ефективного залучення капіталу. Відносини з інвесторами визначаються як стратегічна корпоративна маркетингова діяльність, яка поєднує у собі комунікації, фінанси, запобігання ризикам, етику та імідж фірми. Через зростаючу важливість капітальних ринків в усьому світі діяльність з відносин з інвесторами стає для компаній стратегічним питанням, яке є засобом покращення інтересу інвесторів у спрямуванні грошей на фінансування капіталу фірми і конкретних проектів.

Ключовими факторами, що сприятимуть реальному втіленню соціальної відповідальності бізнесу, є:

- нормативна та законодавча діяльність уряду в сфері соціальної політики та звітності;
- зростаюча вимогливість громадянського суспільства до аспектів соціальної відповідальності бізнесу;
- численні соціальні ініціативи бізнесу.

До негативних факторів, які перешкоджають широкому впровадженню позиції соціально відповідального бізнесу, можемо віднести:

- недостатньо виважену державну політику партнерства щодо бізнесу;
- відсутність з боку держави реального стимулювання та прозорості соціальної відповідальності бізнесу;
- вузьке розуміння завдань, що стоять перед бізнесом;
- слабка інформованість громадськості про цілі та результати діяльності більшості організацій;
- критичне ставлення до якості інформації про діяльність бізнес-суб'єктів.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розробок у даному напрямі. У сучасних умовах господарювання держава повинна стимулювати впровадження програм соціальної відповідальності бізнесу та залучення до них якомога більше підприємств і організацій незалежно від форм власності. Такі програми сприяють суттєвому зниженню соціальної напруженості та нівелюванню соціальної несправедливості. А головним завданням бізнесу, окрім економічних цілей максимізації прибутку, стає соціальна відповідальність, що адекватна очікуванням суспільства.

Збалансована і результативна соціальна відпові-

дальність компаній знижує підприємницькі ризики, зміцнює конкурентоспроможність, підвищує ефективність персоналу і лояльність споживачів, покращує репутацію підприємців, компаній і бізнес-спільноти в цілому.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Концепція Національної стратегії соціальної відповідальності бізнесу в Україні (проект) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.uspp.org.ua/media/%20KCB+_1.doc.
2. Гальчак Х.Р. Соціальна відповідальність бізнесу в ринкових умовах господарювання / Гальчак Х.Р. // Вісн. Нац. ун-ту «Львівська політехніка». – 2011. – № 698. – С. 140-146.
3. Малиновська В.М. Юридична відповідальність як різновид соціальної відповідальності / В.М. Малиновська // Вісн. Вищої ради юстиції. – 2010. – № 2. – С. 58-65.
4. Алоні Г. Етика бізнесу: соціально-філософський аспект : автореф. дис. ... канд. філос. наук : 09.00.03 / Г. Алоні ; АПН України. Ін-т вищ. освіти. – К., 2008. – 16 с.
5. Бігняк О.В. Юридична і соціальна відповідальність суб'єктів підприємництва / О.В. Бігняк // Університетські наукові записки. Часопис Хмельницького ун-ту управління та права. – 2006. – № 1(17). – С. 150-154.
6. Corporate Social Responsibility and Corporate Values [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.eba.com.ua/>.
7. Carroll Archie B. The Pyramid of Corporate Social Responsibility: Toward the Moral Management of Organizational Stakeholders [<http://bas.sagepub.com/cgi/content/refs/38/3/268>] / Carroll Archie B. // Business Horizons, 2001.
8. Международный стандарт ISO 26000 «Руководство по социальной ответственности» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.iso.org>.
9. Кужель В.В. Очікуваний результат соціальної відповідальності бізнесу та його вплив на стратегічний розвиток економіки агропродовольчої сфери [Електронний ресурс] / В.В. Кужель // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – 2014. – № 3. – Режим доступу : <http://economics.opu.ua/files/archive/2014/n3.html>.
10. Кужель В.В. Імунізація економіки агропродовольчої сфери в контексті реалізації принципів соціальної відповідальності бізнесу / В.В. Кужель // Економічний форум. – 2014. – № 3. – С. 17-22.
11. Гришова І.Ю. Імплементация принципів соціально-орієнтованого бізнесу в площину економічного розвитку потенціалу харчових підприємств / І.Ю. Гришова, Т.С. Шабатура // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – 2014. – № 3. – С. 13-22 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://economics.opu.ua/files/archive/2014/n3.html>.
12. Гришова І.Ю. Соціальні інвестиції як інструмент реалізації соціально-орієнтованого бізнесу / І.Ю. Гришова, Т.С. Шабатура // Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія «Економіка і менеджмент». Випуск 4, 2014. – С. 183-187.
13. Кужель В.В. Теоретичні засади модернізації аграрної економіки / В.В. Кужель, Я.В. Солтик // Вектор науки ТГУ. Серия: Экономика и управление. – Россия. Тольятти, 2012. – № 4. – С. 83-87.

УДК 339.972

Невдачина О.І.

викладач кафедри фінансів і кредиту
Харківського інституту фінансів

Українського державного університету фінансів та міжнародної торгівлі

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

У статті розглянуто поняття агропромислового комплексу, його інституційну структуру, найбільш пріоритетні види вирощуваної сільськогосподарської продукції та співвідношення імпорту і експорту в сільськогосподарському виробництві України. Проаналізовано функціонування сучасного агропромислового комплексу і виявлено проблеми нині діючої моделі аграрного сектору держави. Запропоновано напрями вирішення основних питань у діяльності аграрного комплексу.

Ключові слова: агропромисловий комплекс, природний потенціал, аграрний сектор, інфраструктура, інвестиційна привабливість.

Невдачина О.И. АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ

В статье рассмотрены понятие агропромышленного комплекса, его институциональная структура, наиболее приоритетные виды выращиваемой сельскохозяйственной продукции и соотношение импорта и экспорта в сельскохозяйственном производстве Украины. Проанализировано функционирование современного агропромышленного комплекса и выявлены проблемы ныне действующей модели аграрного сектора государства. Предложены направления решения основных вопросов в деятельности аграрного комплекса.

Ключевые слова: агропромышленный комплекс, природный потенциал, аграрный сектор, инфраструктура, инвестиционная привлекательность.

Невдачина О.І. TOPICAL PROBLEMS IMPROVE THE EFFICIENCY OF THE AGRICULTURAL SECTOR UKRAINE

The article discusses the concept of agriculture, its institutional structure, the most priority species grown on agricultural production and value of imports and exports in agricultural production in Ukraine. Analysis of the functioning of modern agriculture and identified problems of the current model of the agricultural sector of the state. Directions addressing the major issues in the activities of the agricultural sector.

Keywords: agriculture, natural potential, agriculture, infrastructure, investment attractiveness.

Постановка проблеми. Проголошення незалежності та вихід України на світові товарні ринки супроводжувалися низкою реформаційних перетворень національної економіки, що проявилася у реформу-

ванні державного апарату, вдосконаленні законодавчої бази та структурній перебудові економічної інфраструктури в цілому. Зазначені процеси не минули і аграрний сектор як провідну ланку національної

економіки. Незважаючи на ряд позитивних змін в інституційній структурі, правовому полі та механізмах державного регулювання аграрного сектору економіки України, до сьогодні залишаються актуальними проблеми підвищення ефективності функціонування аграрного сектору, що неможливо без поглибленого дослідження його сучасного стану, визначення тенденцій розвитку та ідентифікації ключових проблем на шляху вдосконалення аграрного господарства в Україні. Додаткових викликів та загроз зазнав агропромисловий комплекс у період глобальної кризи 2008–2009 років. Внаслідок труднощів, викликаних кризою, економіка зазнала значних потрясінь, зокрема зниження рівня ВВП та обсягів виробництва сільськогосподарської продукції.

Аналіз останніх публікацій і досліджень. Проблемам розвитку агропромислового комплексу присвячено безліч статей вітчизняних та зарубіжних науковців. Вагомий внесок за останні роки у розвиток АПК зробили такі науковці: О.П. Атамас [2], виявлено сутність та класифікацію виробничої інфраструктури АПК; В.М. Гайворонський [3], комплексне дослідження аграрного права України; О.О. Мамалуй [4], обґрунтовано основи економічної теорії; А.Й. Сиротенко, Б.О. Чернов [7], удосконалено значення АПК України та його структуру; Л.А. Швайка [11], А.А. Чухно [10], висвітлено основи економічної теорії; Н.В. Черевик, М.В. Вітченко [9], зазначено проблеми та перспективи розвитку АПК. Незважаючи на існуючі на сьогодні досягнення, у дослідженнях питань розвитку та сталого економічного росту агропромислового комплексу є чимало питань.

Постановка завдання. Завдання статті полягає у дослідженні та удосконаленні сутності поняття агропромислового комплексу, обґрунтуванні інституцій-

ної структури аграрного сектору та виявленні складових елементів аграрної сфери.

Виклад основного матеріалу. Головною перешкодою для економічного підйому та визнання країни світовою спільнотою є подолання кризового стану. Падіння економіки держави найбільш негативно впливає на функціонування агропромислового комплексу. Вагомий вплив темпів розвитку АПК значною мірою впливає на рівень добробуту суспільства. Саме задоволення потреб населення якісними продуктами харчування, додатковими робочими місцями, стабільною та високою заробітною платою набуває гостроти сьогодні. Тому ця галузь першочергово потребує уваги науковців, суб'єктів сільського господарства, політиків та державних діячів [7].

Доцільним є дослідження визначення поняття агропромислового комплексу сучасними науковцями. Трактуючи поняття «АПК» деякими сучасними авторами представлено у таблиці 1.

Можна стверджувати, що до складу аграрного сектору входить понад сто галузей народного господарства [9]. Основною складовою аграрного сектору виступає сільське господарство, на базі якого будується решта галузей, зокрема: харчова та переробна промисловості, заготівля та зберігання сировини, машинобудівна та транспортна промисловості, доведення кінцевих продуктів виробництва до споживачів. Майже на всій території країни розповсюджена сільськогосподарська діяльність, понад 4 мільйони населення зайняті саме у цій сфері [5]. Основні ланки які входять до складу АПК, на думку сучасних науковців, представлено у таблиці 2.

Визначені відомими науковцями основні ланки аграрного сектору доводять, що агропромисловий комплекс є системоутворювальним підґрунтям на-

Таблиця 1

Визначення сутності агропромислового комплексу держави

№ з/п	Джерело	Поняття	Ключові слова
1.	А.А. Чухно [10] О. О. Мамалуй [4]	Аграрно-промисловий комплекс – це вертикально інтегрована і скоординована сукупність галузей і підприємств, зайнятих виробництвом продовольства, продуктів з сільськогосподарської сировини, їхнім зберіганням, переробкою і доведенням до споживача.	Сукупність галузей і підприємств, зайнятих виробництвом продовольства, продуктів з сільськогосподарської сировини
2.	Л.А. Швайка [11]	Агропромисловий комплекс України – це цілісна народногосподарська система взаємопов'язаних між собою галузей, об'єднаних в єдине ціле з метою виробництва продовольства, сільськогосподарської сировини для переробних галузей промисловості.	Це цілісна народногосподарська система взаємопов'язаних між собою галузей,
3.	А.Й. Сиротенко, Б.О. Чернов [7]	Агропромисловий комплекс – важлива складова частина народного господарства. Завдання АПК – забезпечити населення продуктами харчування, а промисловість – сировиною. Це можливо за умови ефективної роботи всіх ланок, що входять до складу АПК.	Важлива складова частина народного господарства.
4.	О.П. Атамас [2]	Агропромисловий комплекс України є провідною міжгалузевою територіально-виробничою одиницею, від рівня і збалансованості розвитку складових сфер якої залежить забезпеченість потреб населення в продовольчій продукції, його добробут. Одним із основних факторів від якого залежить стабільна та ритмічна робота окремих підрозділів і всього господарського комплексу є виробнича інфраструктура.	Одним із основних факторів від якого залежить ритмічна робота окремих підрозділів і всього господарського комплексу є виробнича інфраструктура.
5.	С.Л. Дусановський, Є.М. Білан [12]	Агропромисловий комплекс України – складна виробничо-економічна система, яка становить групу технологічно й економічно взаємозв'язаних галузей народного господарства, промисловості. Усі елементи АПК як циклоподібного міжгалузевого комплексу взаємопов'язані. Зміни в одному з них вимагають відповідної перебудови всієї структури комплексу. Тому АПК слід розглядати як динамічну систему, яка дає можливість моделювати міжгалузеві взаємозв'язки та пропорції	Виробничо-економічна система, яка становить групу технологічно й економічно взаємозв'язаних галузей народного господарства, промисловості

Таким чином, АПК – фундаментальна основа економіки держави, яка взаємопов'язує між собою різні галузі народного господарства та забезпечує їх цілісне функціонування.

ціональної економіки країни, забезпечує виробництво, переробку, обслуговування та розповсюдження готової продукції до споживання населенню, а також відіграє велику роль у соціальному, економічному та продовольчо-незалежному розвитку сільських територій і держави в цілому [8]. Основними постачальниками сировини є сільськогосподарські виробники. Провідними галузями сільськогосподарства є землеробство та скотарство. Однією з головних переваг успішного розвитку землеробства та скотарства слугують природно-кліматичні та географічні умови. Серед розвинених країн світу Україна посідає чільне місце, де рівень сільськогосподарського використання земельного фонду один з найвищих. Більшість території України має досить родючі землі. Велику територію займають водоймища, болота, ліса, шляхи та будівлі. Але більша частина території країни зайнята саме сільським господарством. Основні складові елементи агропромислового комплексу, які проводять свою діяльність на території України, наведено на рисунку 1.

Серед наведених складових аграрного сектору кожний елемент має свої переваги та недоліки. Так, крупні оператори ринку, до складу яких входять агрохолдинги та фінансово-промислові групи, користуються неабиякою популярністю як на внутрішніх, так і зовнішніх ринках. Вони є лідерами серед експорту товарів та забезпечують велику частку серед внутрішнього споживання продукції агропромисло-



Рис. 1. Складові елементи (суб'єкти) Агропромислового комплексу України [1]

вого комплексу. Єдиними проблемами, які можуть стати на заваді успішного розвитку даного елементу, є жорстка конкуренція серед великих операторів ринку та нестабільність законодавчої бази у сфері земельного законодавства.

Натомість малі й середні підприємства користуються попитом лише на внутрішніх ринках та, як правило, слугують постачальниками сировини для переробної та харчової промисловості. Головними проблемами серед об'єднань даного типу є висока конкурентоспроможність великих операторів ринку та застаріла матеріально-технічна база.

У свою чергу, приватні господарства існують виключно для власних потреб. Лише в деяких випадках, якщо господарство має належну матеріально-технічну базу, приватні господарства виступають постачальниками на внутрішньому ринку. Головними проблемами серед комплексів цього типу є стара

Таблиця 2

Структура агропромислового комплексу

Основні ланки АПК	Джерело	Сиротенко А.Й., Чернов Б.О. [7]	Чухно А.А. [10]	Мамалуй О.О. [4]	Атамас О.П. [2]
Сільське господарство		+	+	+	+
Заготівля сільськогосподарської продукції		+		+	+
Транспортування сільськогосподарської продукції		+		+	+
Переробка сільськогосподарської продукції		+		+	+
Промисловість, що виробляє машини для сільського господарства		+		+	+
Промисловість, що виробляє обладнання для сільського господарства		+		+	+
Промисловість, що виробляє добрива для сільського господарства		+			
Промисловість, що виробляє отрутохімікати для сільського господарства		+			
Машинобудування (тракторне і сільськогосподарське, для легкої та харчової промисловості)			+		
Хімічну промисловість (виробництво мінеральних добрив, засобів захисту рослин)			+		
Мікробіологічну й комбікормову галузі			+		
Власне сільське господарство			+	+	
Забезпечують доведення сільськогосподарської продукції до споживача (заготівля, переробка, зберігання, транспортування, реалізація продукції)			+	+	
Виробничої та соціальної інфраструктури (шляхи сполучення, зв'язок, матеріально-технічне постачання, складське і тарне господарство та сфера, що забезпечує загальні умови життєдіяльності людей – культурно-побутове обслуговування населення) тощо			+		
Агротехнічне і ветеринарне обслуговування					+
Служби захисту рослин					+

техніка, яка потребує негайної модернізації та обмеження щодо банківського кредитування. У свою чергу, державні компанії мають велику перевагу над рештою суб'єктів агропромислового комплексу, вони мають постійний ринок збуту виготовленої продукції, чого не має жодне з вищезгаданих господарств. Але, як і решта компаній, потребують капіталовкладень та модернізації обладнання [1].

З наведеного рисунку 2 можна побачити, що кількість діючих сільськогосподарських підприємств за останні роки значно знизилася. Передумовою стрімкого скорочення в Україні суб'єктів агропромислового комплексу слугувала криза 2008–2009 років. Лише за період з 2008 по 2009 рік кількість діючих підприємств знизилася на 1907, а в 2011 році у порівнянні з 2008 роком – на 2926. Скорочення кількості сільськогосподарських підприємств спричинило низку глобальних проблем. Як вже відомо, народне господарство слугує підґрунтям для успішного розвитку внутрішніх і зовнішніх ринків країни.

Якщо розглянути сільськогосподарські підприємства у розрізі організаційно-правових форм господарювання, як представлено на рисунку 3, то бачимо, що найбільше в Україні зареєстровано фермерських господарств. Державні підприємства, виробничі кооперативи, приватні підприємства, господарські товариства взагалі припиняють функціонувати.

До кризи 2008 року кількість фермерських господарств сягала 43894. У той же час державних підприємств налічувалося лише 354. Кількість фермерських господарств на 80% перевищує кількість державних підприємств, що може свідчити про недостатню підтримку сільськогосподарських товаровиробників з боку держави. Слабка фінансова підтримка, жорсткі рамки закону та швидкі темпи розвитку інноваційних процесів не дозволяють державним підприємствам бути конкурентоспроможними на світовому ринку та швидко реагувати на вимоги споживачів. Застаріла техніка та швидке її зношення вагомо впливають на здатність підприємства своєчасно реагувати на трансформаційні перетворення. У той час коли світова спільнота робить великі кроки на зустріч науково-технічному прогресу, переходить на новий рівень розвитку виробництва, у якому велику частку займають автоматизовані робочі місця, Україна щороку втрачає існуючі парки сільськогосподарських машин. З кожним роком економіка України втрачає інвестиційну привабливість перед іноземними інвесторами.

З наведеного рисунку 3 чітко видно як швидкими темпами скорочується кількість тракторів та зернозбиральних машин сільськогосподарських підприємств. Дана тенденція свідчить про остаточне зношення існуючої техніки, та повну відсутність заміни старої на нову. В результаті нестачі тракторів та зернозбиральних комбайнів підприємства не в змозі своєчасно збирати врожаї, переробляти та транспортувати їх. Також застарілі технології не дають змоги господарствам переробляти сировину належним чином, у результаті чого товари не відповідають світовим стандартам, знакам якості та не користуються попитом на товарних ринках. Натомість Україна змушена імпортувати субпродукти для забезпечення власного виробництва. Співвідношення імпорту і експорту товарів в Україні наведено у таблиці 3.

Протягом 2011 року Україна експортувала велику кількість товарів, серед яких біль-

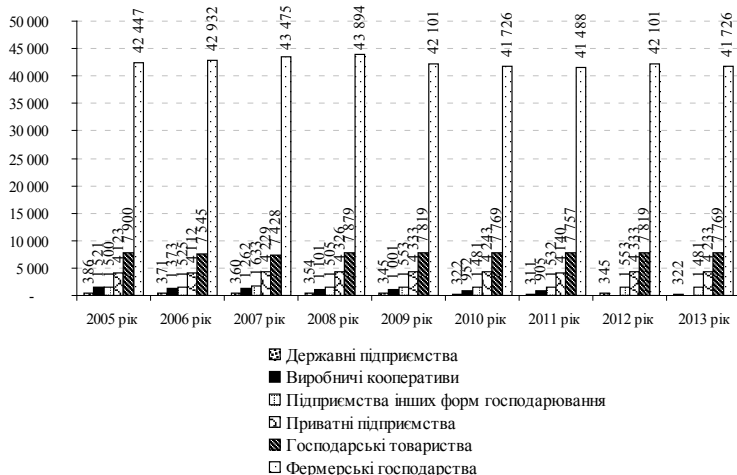


Рис. 2. Динаміка кількості діючих в Україні сільськогосподарських підприємств за період 2005–2013 рр.

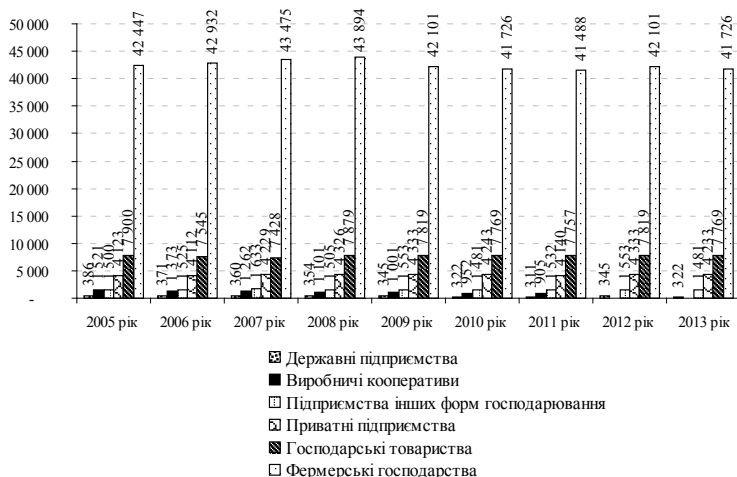


Рис. 3. Кількість діючих сільськогосподарських підприємств за організаційно-правовими формами господарювання за період 2005–2011 рр.

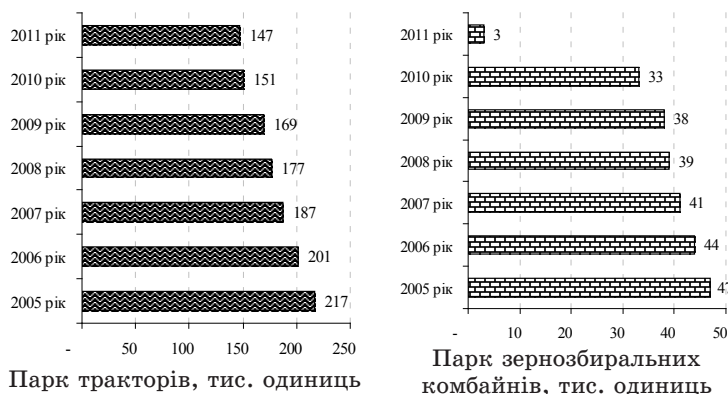


Рис. 4. Парк тракторів і зернозбиральних комбайнів сільськогосподарських підприємств України за період 2005–2011 рр.

Таблиця 3
Співвідношення імпорту та експорту
сільськогосподарської продукції в Україні
у 2011 році [1]

№ з/п	Назва товару	Імпорт, т	Експорт, т
1.	Кукурудза	45 83	7 806 321
2.	Пшениця	2119	4 097 311
3.	Олія соняшникова	1232	2 683 335
4.	Ячмінь	39 834	2 144 738
5.	Соеві боби	2 131	1 096 301
6.	Насіння рапсу	3 131	1 010 738
7.	Насіння соняшнику	13 296	406 073
8.	Борошно пшеничне	5 511	119 527
9.	Зерно зернових культур	15 084	55 312
10.	Сорго	161	53122
11.	Насіння і плоди інших олійних культур	7 831	41 364
12.	Гречка, просо, інші зернові культури	20	38 068
13.	Олія	67	38 045
14.	Крупи з зерна зернових культур	1 714	30535
15.	Масло пальмове	189 821	28167
16.	Солод	36 914	22794
17.	Насіння льону	110	18643
18.	Олія свиріпова, ріпакова, гірчична	93	12158
19.	Жито	13	6326
20.	Борошно із зерна інших зернових культур	1 864	4707
21.	Борошно з насіння чи плодів олійних культур	38	3692
22.	Рис	61 359	3012
23.	Овес	3 785	398
24.	Борошно, крупи та порошок із сушених бобових	57	170

шу частку займають зернові культури, мукомольно-кру'пні, масло та рослинні жири. Велику частку серед товарів, що експортуються, займають молочні та м'ясні продукти. Основними країнами, до яких Україна експортує товари, є Білорусь, Казахстан і Молдова. Натомість у структурі товарів, що імпортується в Україну, перше місце займає масло пальмове. Серед головних країн – імпортерів України є Бразилія, Польща Німеччина, Білорусія та Франція [1].

Висновки. Ситуація, яка склалася в країні, потребує негайного вирішення. У процесі дослідження виявлено багато проблем агропромислового комплексу, які носять системний характер та потребують глобальних змін як на місцевому, так і на рівні країни. Першочергово потребують уваги програми розвитку сільськогосподарських підприємств. Враховуючи той факт, що між галузями аграрного сектору існує

досить тісний зв'язок, внаслідок чого окремий розвиток ланок агропромислового сектору стає неможливим, програма розвитку повинна бути єдиною для всіх учасників агропромислового сектору та мати регулярну фінансову підтримку. Ще одним не менш важливим фактором, від якого залежить подальший розвиток аграрної сфери, є стабільна законодавча база. Під час проведення реформ аграрне законодавство зазнає багато змін, що не дає змоги господарюючим суб'єктам своєчасно та на повну силу реалізовувати свої широкі можливості. Протягом тривалого часу великої уваги потребує вирішення питань земельного законодавства, що є головною завадою розвитку та успішної діяльності більшості суб'єктів аграрного сектору.

Вирішення хоча б основних з вищезазначених питань дасть змогу забезпечити цілісне та безперервне функціонування системи агропромислового комплексу, що, у свою чергу, гарантуватиме державі продовольчу незалежність та можливість виходу на міжнародні ринки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Агропромышленный комплекс Украины – результаты деятельности в 2011 году. Украинское Кредитно-Рейтинговое Агентство [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ucra.com.ua.
2. Атамас О.П. Сутність та класифікація виробничої інфраструктури АПК [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=826>.
3. Гайворонський В.М. Аграрне право України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrkniga.org.ua/ukrkniga-text/668/10/>.
4. Мамалуй О.О. Основи економічної теорії [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://pidruchniki.ws/15950210/polit-ekonomiya/agropromisloviy_kompleks_yogo_struktura_vidi-silskogospodarskih_pidpriemstv_novi_formi_gospodaryuv.
5. Про затвердження Державної цільової програми розвитку українського села на період до 2015 року : Постанова Кабінету Міністрів України : № 1158 від 19 вересня 2007 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1158-2007-%D0%BF>.
6. Про фермерське господарство : Закон України: від 19.06.2003 р., № 973-IV// Відомості Верховної Ради.
7. Сиротенко А.Й. Географія України. Значення АПК України та його структура / А.Й. Сиротенко, Б.О. Чернов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://eduknigi.com/geo_view.php?id=577.
8. Стратегія розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року : Розпорядження Кабінету Міністрів від 17 жовтня 2013 р. № 806-р/– [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/806-2013-%D1%80>.
9. Черевик Н.В. Проблеми та перспективи розвитку АПК / М.В. Вітченко, А.О. Титаренко, Н.В. Черевик [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://eztuir.ztu.edu.ua/2801/1/235.pdf>.
10. Чухно А.А. Основи економічної теорії (2001) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://library.if.ua/book/61/4379.html>.
11. Швайка Л.А. Державне регулювання економіки : навчальний посібник / Л.А. Швайка. – К. : Знання, 2006. – 435 с.
12. Дусановський С.Л., Білан Є.М. Економічні основи розвитку АПК в ринкових умовах. – Тернопіль : «Збруч», 2003. – 182 с.

УДК 336.226.44:338

Чала О.А.

аспірант кафедри економічної теорії, національної
та прикладної економіки
Класичного приватного університету

ОЦІНЮВАННЯ ФІСКАЛЬНОГО ЗНАЧЕННЯ ЕКОЛОГІЧНОГО ПОДАТКУ В УКРАЇНІ

Проведено оцінювання фінансового значення екологічного податку в Україні. Проаналізовано показники надходжень за складовими екологічного податку у частині їх зарахування за різними рівнями бюджету держави в контексті державних витрат на охорону навколишнього природного середовища. У межах питань екологізації національної економіки суть та потенціал екологічного податку пропонується не обмежувати параметрами податків та зборів, а розглядати його як фінансовий інструмент.

Ключові слова: екологічний податок, європейські країни, державний бюджет, місцевий бюджет, ВВП, податкові надходження, фінанське значення.

Чала Е.А. ОЦЕНИВАНИЕ ФИСКАЛЬНОГО ЗНАЧЕНИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО НАЛОГА В УКРАИНЕ

Проведена оценка фискального значения экологического налога в Украине. Проанализированы показатели поступлений по составляющим экологического налога в части их зачисления по разным уровням бюджета государства в контексте государственных расходов на охрану окружающей среды. В пределах вопросов экологизации национальной экономики суть и потенциал экологического налога предлагается не ограничивать параметрами налогов и сборов, а рассматривать его как финансовый инструмент.

Ключевые слова: экологический налог, европейские страны, государственный бюджет, местный бюджет, ВВП, налоговые поступления, фискальное значение.

Chala E.A. EVALUATING FISCAL IMPORTANCE OF ENVIRONMENTAL TAXES IN UKRAINE

Estimation of the fiscal importance of environmental tax in Ukraine. Analysis of revenue performance by components of the environmental tax in their enrollment at different levels of the state budget in the context of public spending environment. Within greening of the national economy on the nature and potential of the proposed environmental tax does not limit the options of taxes, and treat it as a financial instrument.

Keywords: environmental tax, European countries, state budget, local budget, GDP, tax revenues, fiscal value.

Постановка проблеми. Питання фінансового значення нововведеного екологічного податку набуває особливої актуальності у контексті катастрофічної нестачі коштів на природоохоронну сферу в Україні та взагалі складною ситуацією із державним боргом. Проте, незважаючи на суспільно-політичну та соціально-економічну кризи, неможливо відволікатися від першочергового завдання будь-яких умов існування та розвитку – екологізації національної економіки. Незважаючи на складну, затяжну низку кризових явищ, доцільно скористатися етапом спаду для трансформації та перебудови принципів споживання та виробництва, що дасть можливість стимулювати відновлення розвитку економіки держави на принципово новому якісному рівні. Саме тому на механізм екологічного оподаткування покладають свої надії зарубіжні та вітчизняні фахівці й науковці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями становлення та розвитку екологічного оподаткування займалися такі вчені, як Б. Буркинський, О. Веклич, В. Вишневецький, Т. Галушкіна, Л. Грановська, В. Загорський, Л. Мельник, В. Опарін, О. Попова, В. Паламарчук, Д. Серебрянський, А. Соколовська, В. Степанова, А. Гусев, І. Майбуров. Проте питання фінансового значення екологічного податку залишається актуальним з погляду можливості повноцінного фінансового забезпечення процесів екологізації національної економіки.

Постановка завдання. Завдання статті полягає в тому, щоб оцінити фінанське значення вітчизняного екологічного податку в умовах сталості кризових явищ суспільно-економічного життя.

Виклад основного матеріалу дослідження. Потенціал екологічного податку до розвитку та відновлення природоохоронної сфери на даному етапі його становлення в Україні формується крізь призму фінансового стимулювання процесів екологізації на-

ціональної економіки, оскільки саме ці чинники та особливості вітчизняного економічного простору системно дестабілізують екосистему держави. На прикладі зарубіжного досвіду, де екологічне оподаткування набуває все більшої актуальності та вагомості, розглянемо його фінанське значення у деяких європейських країнах та Україні (рис. 1).

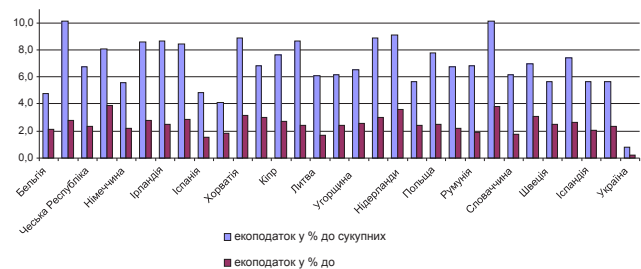


Рис. 1. Показники фінансового значення екологічних податків у європейських країнах та Україні у 2012 р.

Джерело: побудовано автором за даними [1]

Розрахунок середнього показника частки обсягів екологічного податку в обсязі сукупних податків за період 2000–2012 рр. показав, що середній показник знаходиться в межах від 1,9% до 4,5%. Максимальне його значення спостерігається у наступних країнах: Данія (4,5%), Хорватія (3,7%), Кіпр (3,2%), Мальта (3,3%), Нідерланди (3,7%), Словенія (3,3%). Мінімальний середній показник демонструють Іспанія та Франція (1,9%), Словаччина (2,1%). В Україні даний показник відповідає рівню 0,78%.

Межі середнього показника обсягів екологічного податку у відсотках до ВВП країн за період 2000–2012 рр. складають від 4,4% до 10,4%. Максимальні показники відзначені у таких країнах: Болгарія

(9,7%), Данія (9,2%), Ірландія (8,4%), Хорватія (10,1%), Кіпр (9,3%), Мальта (10,4%), Нідерланди (9,7%), Португалія (8,6%), Словенія (8,7%). Мінімальний рівень спостерігається у Бельгії (5,2%), Іспанії (5,5%), Франції (4,4%), Австрії (5,9%), Швеції (5,8%). Для України даний показник становить на рівні 0,2%. Отже, в Україні екологічний податок не набрав ще повноцінних обертів, проте має фінансовий потенціал до зростання його значення для екологізації національної економіки.

В Україні інноваційний екологічний податок став логічним продовженням свого попередника – збору за забруднення навколишнього природного середовища та формує свій фінансовий потенціал за рахунок таких складових, як: надходження від викидів забруднюючих речовин в атмосферне повітря стаціонарними джерелами забруднення; надходження від скидів забруднюючих речовин безпосередньо у водні об'єкти; надходження від розміщення відходів у спеціально відведених для цього місцях чи на об'єктах, крім розміщення окремих видів відходів як вторинної сировини; екологічний податок, який справляється за утворення радіоактивних відходів (включаючи вже накопичені) та/або тимчасове зберігання радіоактивних відходів їх виробниками понад установлений особливими умовами ліцензій строк; надходження від здійснення торгівлі на митній території України паливом власного виробництва та/або виробленим з давальницької сировини податковими агентами; надходження від ввезення палива на митну територію України податковими агентами [2].

З 01.01.2011–2012 рр., згідно з п. 51 Розділу VI «Прикінцеві та перехідні положення» Бюджетного кодексу України (далі за текстом БК України), екологічний податок зараховується до спеціального фонду державного та місцевого бюджетів у наступних частинах [6]: до спеціального фонду державного бюджету надходило всього 30%, а до місцевого – 70% (п. 10, ч. 2, ст. 69 БК України).

З 01.01.2014 р. ситуація кардинально змінюється наступним чином: до спеціального фонду державного бюджету – 65%, з них 50% – із спрямуванням на фінансове забезпечення виключно цільових про-

єктів екологічної модернізації підприємств у межах сум сплаченого ними екологічного податку у порядку, встановленому Кабінетом Міністрів України; до спеціального фонду місцевого бюджету – 35% (ч. 2, п. 5-1 Прикінцеві та перехідні положення БК України). Отже, за останні три роки державна влада поступово перебирає у своє розпорядження вдвічі більшу частку обсягу надходжень від екологічного податку, що породжує низку фінансових складнощів щодо завдань екологізації окремих регіонів, які за темпами наближення техногенної катастрофи суттєво різняться.

У контексті вищезазначеного доцільно дослідити динаміку показників структури зарахування екологічного податку до місцевого та державного бюджетів (табл. 1).

За даними таблиці 1, спостерігається суттєве зростання у 2013 р. за усіма структурними елементами екологічного податку в Україні, показник якого зріс на 87% за рахунок обсягів надходжень за забруднення навколишнього природного середовища, темпи росту яких перевищують показник у 2,5 рази. Всього на 6% зріс показник надходжень від екологічного податку за утворення радіоактивних відходів. Суттєво зростає показник обсягів надходжень від ввезення палива на митну територію України податковими агентами, темп росту якого склав у 2013 р. 470%. Надходження від здійснення торгівлі на митній території України паливом власного виробництва та/або виробленим з давальницької сировини податковими агентами також демонструють зростання на 79%. Тобто усі зміни податкового законодавства безпосередньо вплинули на обсяги податкових надходжень від екологічного податку, що, безумовно, є позитивним, проте постає питання щодо достатності таких обсягів поточним завданням екологізації національної економіки.

Загальну структуру екологічного податку за рівнями бюджету України у 2012–2013 рр. представимо наочно (рис. 2). Отже, спостерігаємо суттєву зміну структурних показників у спеціальному фонді державного бюджету від знаходження складових екологічного податку у 2013 р. Так, майже на 12% зріс показник частки надходжень від викидів забрудню-

Таблиця 1

Показники надходження екологічного податку за рівнями бюджету України, млн грн

Найменування показника	Спец. фонд держ. бюджету	Спец. фонд місц. бюджету	Спец. фонд держ. бюджету	Спец. фонд місц. бюджету
	2012 р.		2013 р.	
Екологічний податок, у т.ч.:	1 263, 566	1 552, 442	2 364, 926	1 534, 560
надходження від викидів забруднюючих речовин в атмосферне повітря стаціонарними джерелами забруднення	382, 901	893,436	990, 927	878, 747
надходження від скидів забруднюючих речовин безпосередньо у водні об'єкти	21, 639	50, 493	53, 963	47, 854
надходження від розміщення відходів у спеціально відведених для цього місцях чи на об'єктах, крім розміщення окремих видів відходів як вторинної сировини	179, 511	418, 859	386, 724	342, 944
екологічний податок, який справляється за утворення радіоактивних відходів (включаючи вже накопичені) та/або тимчасове зберігання радіоактивних відходів їх виробниками понад установлений особливими умовами ліцензій строк	598, 233	0	634, 465	0
надходження від здійснення торгівлі на митній території України паливом власного виробництва та/або виробленим з давальницької сировини податковими агентами	29, 059	67,804	52, 104	46, 205
надходження від ввезення палива на митну територію України податковими агентами	52, 220	121,848	246,740	218, 807

Джерело: побудовано автором за даними [3]

ючих речовин в атмосферне повітря стаціонарними джерелами забруднення; на 0,5% зріс показник частки надходжень від скидів забруднюючих речовин безпосередньо у водні об'єкти; на 2% зріс показник частки надходжень від розміщення відходів у спеціально відведених для цього місцях чи на об'єктах, крім розміщення окремих видів відходів як вторинної сировини; на 6% зріс показник частки надходжень від ввезення палива на митну територію України податковими агентами. Проте показник частки екологічного податку, який справляється за утворення радіоактивних відходів, зменшився на 21%. Також несуттєво зменшився показник частки надходжень від здійснення торгівлі на митній тери-

торії України паливом власного виробництва та/або виробленим із давальницької сировини податковими агентами.

Щодо спеціального фонду місцевого бюджету, то зростання демонструє тільки показник частки надходжень від ввезення палива на митну територію України податковими агентами, яке становило у 2013 р. майже 7%. На 4% скоротився показник частки надходжень від розміщення відходів у спеціально відведених для цього місцях чи на об'єктах, крім розміщення окремих видів відходів як вторинної сировини; зменшилася частка показника надходжень від здійснення торгівлі на митній території України паливом власного виробництва та/або виробленим з

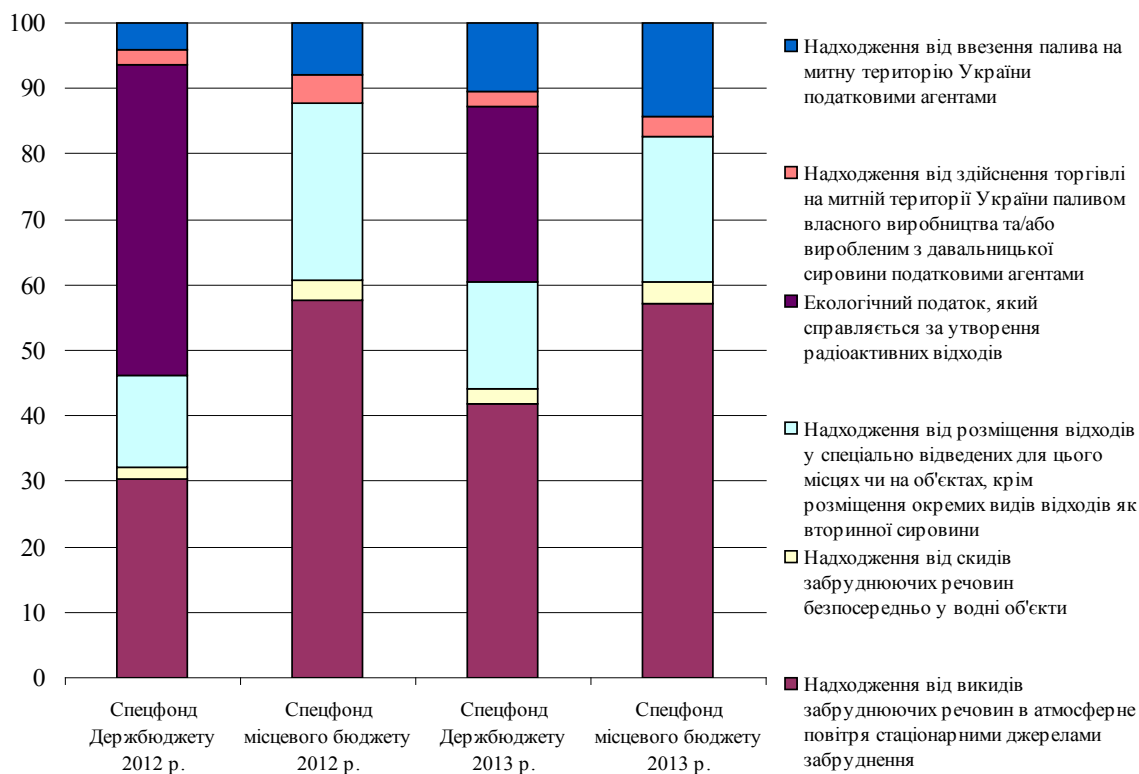


Рис. 2. Динаміка показників структури екологічного податку за рівнями бюджету України у 2012–2013 рр.

Джерело: побудовано автором за даними [3]

Таблиця 2

Динаміка показників нарахованих та фактично отриманих за складовими екологічного податку, млн грн*

Найменування показника	2011 р.		2012 р.		2013 р.	
	пред'явлено до сплати	фактично сплачено	пред'явлено до сплати	фактично сплачено	пред'явлено до сплати	фактично сплачено
Викиди в атмосферне повітря забруднюючих речовин, у тому числі:	1438,05	1310,9	1386,8	1317	2159,7	1908,7
стаціонарними джерелами забруднення;	1256,4	1138,3	1272	1210,9	2046	1796,6
пересувними джерелами забруднення.	181,7	172,5	114,8	106,1	113,7	112,1
Скиди забруднюючих речовин безпосередньо у водні об'єкти	60,34	59,2	74,3	73,2	117,1	99,2
Розміщення відходів у спеціально відведених місцях чи на об'єктах, крім розміщення окремих видів відходів як вторинної сировини	491,65	455,3	567,5	541	773,8	701,8
Екологічний податок – всього	1990,0	1825,4	2028,6	1931,2	3050,6	2709,7
Штрафні санкції за порушення законодавства про охорону навколишнього природного середовища	132,78	18,45	19,3	19,8	44,4	8,4

Джерело: побудовано автором за даними [5]

давальницької сировини податковими агентами на 1,3%. Інші складові екологічного податку у структурі місцевого бюджету не змінилися.

Також доречно зауважити, що витрати державного бюджету на охорону навколишнього природного середовища у 2013 р. зросли відповідно до попереднього року на 11% і становили 4595,02 млн грн, проте як витрати місцевого бюджету на охорону навколишнього природного середовища скоротилися за той самий період на 14% і становили 999,17 млн грн. Тобто у підсумку зазначимо, що збільшення частки відрахувань екологічного податку до державного бюджету зменшує його фінансове значення для окремих територій держави, що значно стримує та ускладнює фінансування процесів екологізації соціально-економічної систем регіонів за рахунок «забруднювачів», адже вони максимально шкодять відповідній території.

Важливим для отримання загальної оцінки є дослідження показників пред'явлених до сплати та фактично виконаних обсягів за складовими екологічного податку в Україні за 2011–2013 рр. Так, за даними Державного служби статистики України, динаміка показників нарахованих та фактично отриманих екологічних платежів наступна (див. табл. 2). За даними таблиці 1, спостерігається суттєва фактична несплата нарахованого екологічного податку у 2013 р., що в середньому за досліджуваними показники складає біля 90% від нарахованого, що нижче за такий самий показник у 2012 р. на 7%. Така ситуація пояснюється змінами податкового законодавства та складністю адміністрування екологічного податку.

Загалом, тенденція до зростання простежується за всіма складовими екологічного податку. Зокрема, найбільше зростання демонструє показник сплати за скиди забруднюючих речовин безпосередньо у водні об'єкти (темп росту показника за 2011–2013 рр. склав 167%). Зростають обсяги сплати за розміщення відходів у спеціально відведених місцях чи на об'єктах, крім розміщення окремих видів відходів як вторинної сировини (темп росту показника за 2011–2013 рр. склав 154%). Також зростає рівень сплати за викиди в атмосферне повітря забруднюючих речовин (темп росту за досліджуваний період склав 145%) в основному за рахунок стаціонарних джерел забруднення (темп росту за 2011–2013 рр. склав 157%). Проте суттєво скорочується показник обсягів сплати за викиди в атмосферне повітря забруднюючих речовин від пересувних джерел забруднення (темп росту за 2011–2013 рр. склав 64%), рівень якого є результатом низької ефективності податкового контролю в даній сфері, що підтверджують показники низького рівня фактичної сплати штрафних санкцій за порушення законодавства про охорону навколишнього природного середовища. У 2011 р. частка сплачених штрафних санкцій склала 13%, у 2013 р. – 18%.

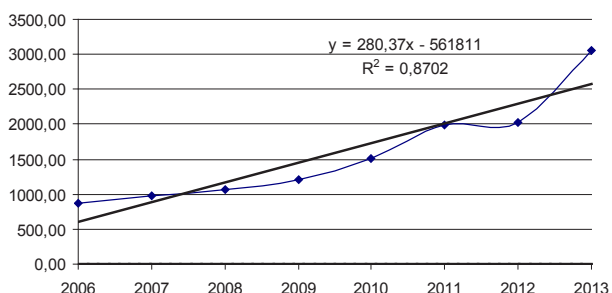


Рис. 3. Динаміка показників пред'явленого до сплати екологічного податку, млн грн

Джерело: побудовано автором за даними [5]

Загальний показник екологічних платежів демонструє стійку тенденцію до зростання (див. рис. 3).

Зокрема, показник обсягу екологічних платежів має лінійну тенденцію до зростання та за період з 2006 р. по 2013 р. зріс у 3,5 рази. Якщо розглядати тенденцію після прийняття ПК України, то темп росту показника обсягів екологічних платежів у 2013 р. по відношенню до 2011 р. склав 153%, що є позитивним результатом з огляду на стрімку позицію влади підвищити фінансову значущість екологічного податку в Україні. Стандартне відхилення за показниками обсягів надходжень екологічного податку складає 736,21 млн грн, а коефіцієнт варіації дорівнює 46%, що підкреслює значну мінливість в обсягах надходжень.

Розглянемо показники динаміки структури екологічного податку за останні три роки (див. табл. 3).

Таблиця 3

Динаміка показників структури екологічного податку*

Найменування показника	2011 р.	2012 р.	2013 р.
Викиди в атмосферне повітря забруднюючих речовин стаціонарними джерелами забруднення, %	62,36	62,70	66,30
Викиди в атмосферне повітря забруднюючих речовин пересувними джерелами забруднення, %	9,45	5,49	4,14
Скиди забруднюючих речовин безпосередньо у водні об'єкти, %	3,24	3,79	3,66
Розміщення відходів у спеціально відведених місцях чи на об'єктах, крім розміщення окремих видів відходів як вторинної сировини, %	24,94	28,01	25,90
Всього, екологічний податок, %	100	100	100

Джерело: побудовано автором за даними [5]

Дані табл. 3 підкреслюють вагомому складову платежів за викиди в атмосферне повітря забруднюючих речовин стаціонарними джерелами забруднення, що складає від 62% до 66% від загального обсягу екологічного податку. На другому місці за вагомістю в обсязі екологічного податку знаходяться платежі за розміщення відходів у спеціально відведених місцях чи на об'єктах, крім розміщення окремих видів відходів вторинної сировини, частка яких коливається за досліджуваний період з 24% до 28%.

Незначний показник у загальному обсязі екологічного податку є у плати за скиди забруднюючих речовин безпосередньо у водні об'єкти, питома вага яких знаходиться на рівні 3-4%. Суттєво знижується показник частки платежів за викиди в атмосферне повітря забруднюючих речовин пересувними джерелами забруднення, рівень якого зменшився з 9% до 4% за 2001–2013 рр.

За останні три роки лідерами по сплаті екологічних платежів стали такі регіони [3]: у 2011 р. – Донецький, Запорізький, Львівський, Дніпропетровський, що склало разом 60% від загальної суми сплачених екологічних платежів в Україні; у 2012 р. – Донецький, Запорізький, м. Київ, що склало разом 55% від загальної суми сплачених екологічних платежів в Україні; у 2013 р. – Дніпропетровський, Донецький, Запорізький, Львівський, Полтавський, м. Київ, що склало разом 90% від загальної суми сплачених екологічних платежів в Україні. Тобто екологічне податкове навантаження в основному ля-

гло на регіони промислового та економічного значення, що відповідає принципу «забруднювач платить».

Висновки з основного матеріалу дослідження. Сучасний стан екологічного оподаткування в Україні потребує негайного його підпорядкування та адаптації до дійсних фінансових потреб сфери охорони навколишнього природного середовища. Оцінювання фіскального значення екологічного податку продемонструвало його незначущість в контексті масштабу екологічних проблем незважаючи на зростання показників надходжень від його структурних елементів. Вважаємо недостатнім оцінювати його фіскальне значення, як податку, адже фінансування процесів екологізації суспільно-економічних процесів в Україні повинно підпорядковуватися принципу достатності, цільового спрямування та відповідності, що більше відповідає сутності поняття фінансового інструменту. Поточна екологічна ситуація підтверджує недостатній рівень фінансового забезпечення як процесів подолання шкоди довкіллю, так і її попередження. Несуттєве фінансування фундаментальних та прикладних досліджень і розробок у сфері охорони навколишнього природного середовища суттєво перешкоджають розвитку відповідних інноваційних технологій. Саме тому екологічний податок як інноваційна податкова технологія повинен стати діючим фінансовим інструментом забезпечення стійкості екологічного розвитку держави.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Taxation trends in the European Union / Luxembourg: Publications Office of the European Union. – 2014. – С. 308.
2. Податковий кодекс України : Закон України від 02.12.2010 № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
3. Офіційний сайт Міністерства фінансів України: показники виконання державного бюджету України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/archive/main?cat_id=77643.
4. Офіційний сайт державного комітету статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2012/ns_rik/analit/arhiv.htm.
5. Аналітична доповідь «Довкілля України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2012/ns_rik/analit/arhiv.htm.
6. Бюджетний кодекс України : Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2010, № 50-51, ст. 572 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.
7. Заніздра М.Ю. Стимулюючий потенціал екологічних податків : матеріали науково-практичного круглого столу «Сучасний стан та перспективи розвитку екологічного оподаткування в Україні» (21 березня 2014 р.) / за заг. ред. Огаренко В.М. – Запоріжжя : КПУ, 2014. – С. 138-142.
8. Покатаєва О.В. До питань удосконалення порядку справляння екологічного податку в Україні : монографія «Сучасний стан та перспективи розвитку екологічного оподаткування в Україні» / за заг. ред. д.е.н., проф. О.В. Покатаєвої, к.е.н. Кучерової Г.Ю. – Запоріжжя : КПУ, 2014. – С. 120-137.

СЕКЦІЯ 4 ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 657.633:005.936.3

Артюх-Пасюта О.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри бухгалтерського обліку й аудиту
ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ ТА ЙОГО МІСЦЕ У СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

У статті розглядається питання визначення поняття і сутності внутрішнього аудиту з урахуванням поглядів провідних вітчизняних науковців і практиків, а також необхідність його уточнення у зв'язку із розширенням переліку виконуваних ним функцій. Розглянуто актуальність створення підрозділу внутрішнього аудиту в системі управління підприємством. Визначено основні напрями вдосконалення внутрішнього аудиту в Україні.

Ключові слова: внутрішній аудит, підрозділ внутрішнього аудиту, підприємство, стандарт, управління.

Артюх-Пасюта Е.В. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ВНУТРЕННЕГО АУДИТА И ЕГО МЕСТО В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

В статье рассматривается вопрос определения понятия и сущности внутреннего аудита с учетом взглядов ведущих отечественных ученых и практиков, а также необходимость его уточнения в связи с расширением перечня выполняемых им функций. Рассмотрена актуальность создания подразделения внутреннего аудита в системе управления предприятием. Определены основные направления совершенствования внутреннего аудита в Украине.

Ключевые слова: внутренний аудит, подразделение внутреннего аудита, предприятие, стандарт, управление.

Artyukh-Pasyuta H.V. THEORETICAL FOUNDATIONS OF INTERNAL AUDIT AND ITS PLACE IN ENTERPRISE MANAGEMENT SYSTEM

The paper discusses the definition and nature of internal audit based on the views of leading national scholars and practitioners, as well as the need to clarify it in connection with the expansion of the list of the functions performed. We consider the relevance of the creation of internal audit in enterprise management system. The main directions of improving internal audit in Ukraine.

Keywords: internal audit, unit of internal audit, enterprise, standard, management.

Постановка проблеми. Сучасний етап розвитку ринкових відносин в Україні характеризується інтеграцією до європейського та світового ринків, зростанням кількості внутрішніх і зовнішніх інвесторів, які потребують максимально об'єктивної, неупередженої інформації щодо фінансово-господарської діяльності вітчизняних підприємств, фінансової стабільності, перспектив розвитку тощо. У зв'язку з цим дедалі зростає роль внутрішнього аудиту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Переважно над питаннями внутрішнього аудиту працювали провідні науковці і практики [1-7; 11-15]. Їхні дослідження були спрямовані на характеристику аудиту в системі внутрішньогосподарського контролю суб'єктів господарювання.

Постановка завдання. З огляду на це, метою дослідження є уточнення економічної сутності поняття «внутрішній аудит», його мети і завдання, об'єктів, функцій, процедур та методів; обґрунтування створення підрозділів внутрішнього аудиту на вітчизняних підприємствах та визначення напрямів його розвитку в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. До сьогодні серед науковців, фахівців-практиків немає єдиної думки щодо трактування економічної сутності «внутрішній аудит». Сучасні визначення поняття «внутрішній аудит» різні за змістом, але їх можна об'єднати у наступні концепції: функція, яка надає незалежні, об'єктивні гарантії та консультації, спрямовані на удосконалення господарської діяльності [1, с. 312], внутрішньогосподарський контроль [2, с. 13]; систе-

ма контролю, основним об'єктом якої є правильність ведення бухгалтерського обліку [3, с. 15]; складова частина загального аудиту, організованого на економічному суб'єкті на користь його власників і регламентованого його внутрішніми документами щодо дотримання встановленого порядку ведення бухгалтерського обліку, охорони власності та надійності функціонування системи внутрішнього контролю [4, с. 34]; елемент системи внутрішнього контролю, організований керівництвом підприємства з метою аналізу облікових та інших контрольних даних [5]; незалежне об'єктивне підтвердження та консультування, розроблені для підвищення ефективності та покращення діяльності підприємства [7]; форма внутрішнього контролю за фінансово-господарською діяльністю підприємства, яку проводять штатні працівники, щоб допомогти керівникам ефективно виконувати свої функції [8, с. 33]; перевірка дотримання встановленого порядку ведення бухгалтерського обліку та надійності функціонування внутрішнього контролю [12, с. 351]; діяльність, що проводиться працівниками підприємства з метою оцінки діяльності системи внутрішнього контролю і регламентована відповідними внутрішніми документами; незалежна оцінка [13, с. 446].

На думку автора, найбільш повно відображає сутність поняття внутрішнього аудиту визначення О.М. Богомоллова, М.О. Голощапова, які бачать внутрішній аудит як складову частину загального аудиту, організованого на економічному суб'єкті на користь його власників і регламентованого його внутрішніми документами щодо дотримання встановле-

ного порядку ведення бухгалтерського обліку, охорони власності та надійності функціонування системи внутрішнього контролю [4, с. 34].

Таким чином, спільним у більшості визначень варто назвати те, що внутрішній аудит проводиться працівниками підприємства, а також спрямований на перевірку та підвищення ефективності його діяльності. Відмінним же є ключове визначення «внутрішнього аудиту», що варіюється від системи внутрішнього контролю до форми внутрішнього аудиту чи консультування з метою покращення діяльності підприємства. Кожне з даних визначень відображає суб'єктивне бачення поняття «внутрішній аудит» тим чи іншим науковцем, проте не є всеохоплюючим відносно його сутності.

Відповідно до Концепції [9], метою внутрішнього аудиту є надання незалежних та об'єктивних рекомендацій і консультацій, спрямованих на удосконалення діяльності органів державного і комунального сектора, підвищення ефективності процесів управління, сприяння досягненню мети такими органами.

Мета внутрішнього аудиту – допомога органам управління підприємства у здійсненні ефективного контролю над різними ланками (елементами) системи внутрішнього контролю.

Внутрішній аудит виконує у системі управління підприємства наступні завдання: нагляд за дотримання законодавства, внутрішніх норм та правил; збереження та захист активів підприємства та власників; контроль за оптимальним використанням

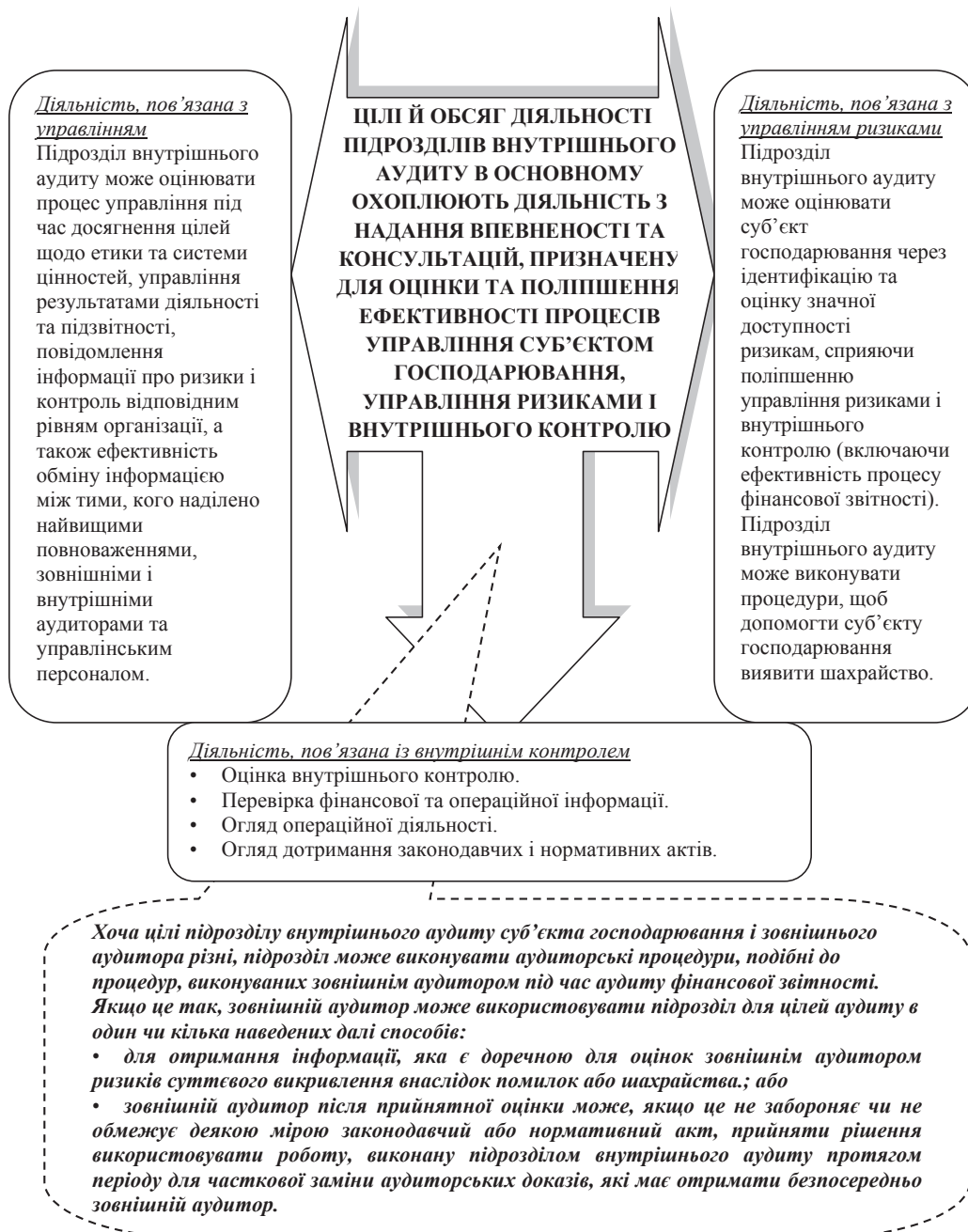


Рис. 1. Цілі й обсяг діяльності підрозділів внутрішнього аудиту відповідно до Матеріалів для застосування та інших пояснювальних Матеріалів Д.1-4 «Визначення підрозділу внутрішнього аудиту»

МСА 610 «Використання роботи внутрішніх аудиторів» (переглянутого)

Складено автором на основі [10]

ресурсів суб'єкта господарювання; визначення та попередження ризиків бізнесу; забезпечення достовірності та повноти інформації і звітності; проведення стратегічного аналізу та розробка фінансових прогнозів; забезпечення та сприяння виконанню планів та досягненню мети діяльності підприємства.

Об'єктами внутрішнього аудиту є: матеріальні, трудові та фінансові ресурси; джерела цих ресурсів; господарські процеси; економічні результати господарської діяльності; організаційні форми та методи управління тощо. Крім того, об'єктами внутрішнього аудиту можуть бути [11]: організація та ведення бухгалтерського обліку; достовірність складання і надання звітності; стан використання і збереження майна; забезпеченість фірми власними коштами; фінансова стійкість підприємства; платоспроможність; система управління підприємством; якість роботи

економічних і технічних служб; оподаткування і виконавча дисципліна; планування і стан внутрішньогосподарського контролю; нормування і стимулювання; організація і технологія виробництва; процеси господарської діяльності; проектно-кошторисна документація тощо.

До функцій внутрішнього аудиту належать перевірка, оцінювання, моніторинг відповідності та функціонування систем бухгалтерського обліку та внутрішнього контролю. Перелік функцій внутрішнього аудиту може бути значно ширшим, оскільки визначається менеджментом або власником та залежить від специфіки діяльності підприємства, системи управління тощо.

Процедурами внутрішнього аудиту є: вивчення засновницьких документів підприємства; дослідження первинної документації, реєстрів управлінського, бух-

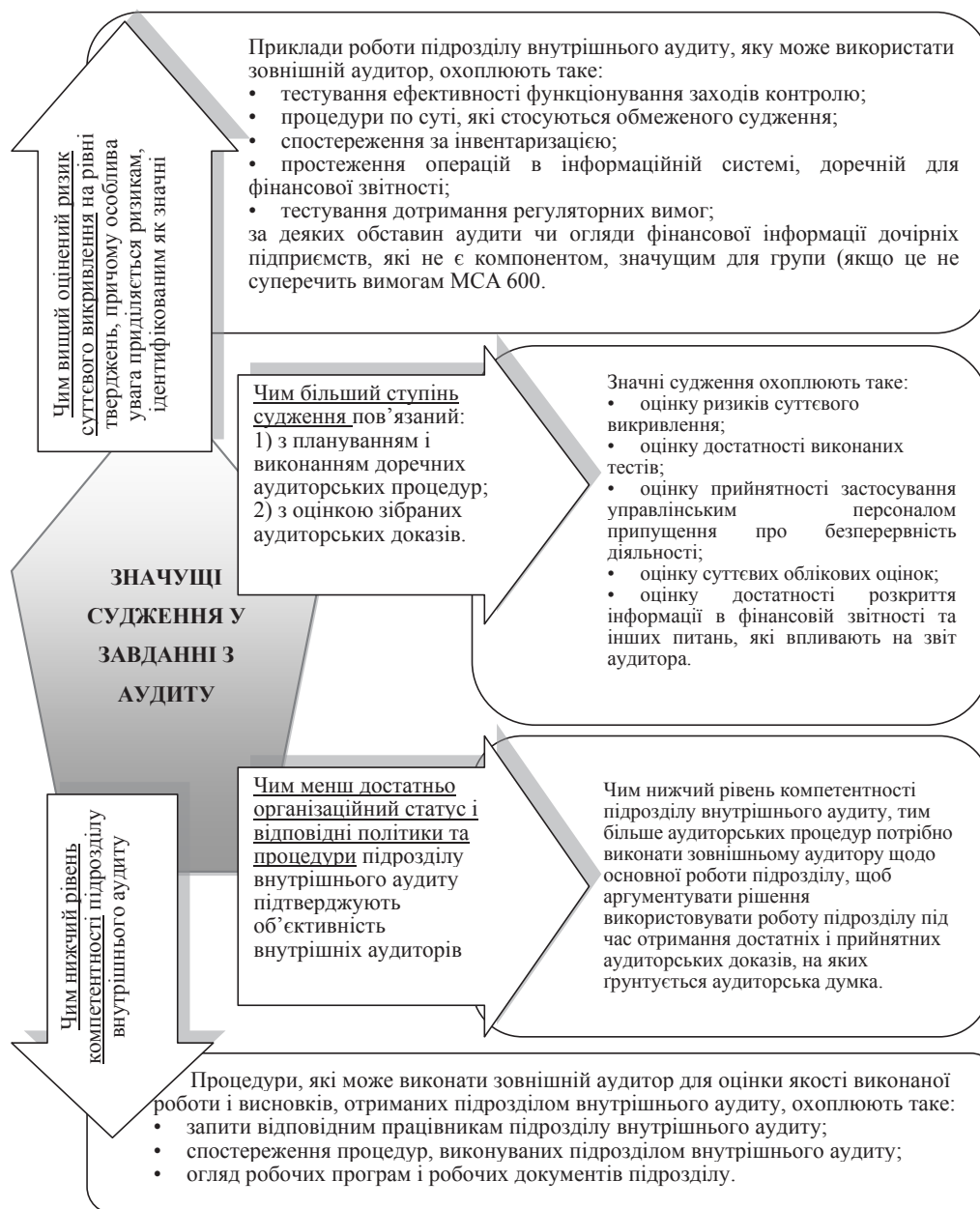


Рис. 2. Чинники, які впливають на визначення характеру та обсягу роботи підрозділу внутрішнього аудиту відповідно до Матеріалів для застосування та інших пояснювальних Матеріалів Д.15-22 «Визначення характеру та обсягу, в якому можна використати роботу підрозділу внутрішнього аудиту» МСА 610 «Використання роботи внутрішніх аудиторів» (переглянутого)

Складено автором на основі [10]

галтерського та фінансового обліку, фінансової та статистичної звітності, податкового обліку та звітності за податками; зустрічні перевірки документів і господарських операцій, порівняння даних синтетичного і аналітичного обліку; проведення інвентаризації основних засобів, майна; економічний та фінансовий аналіз, тестування, діагностика, надання консультацій.

Методичні прийоми внутрішнього аудиту узагальнюються різними процедурами, які дають можливість аудитору виконати визначені завдання та досягти мету. Для отримання аудиторських доказів внутрішні аудитори використовують сукупність загальнонаукових і спеціальних методів дослідження об'єктів. Загальнонаукові охоплюють аналіз і синтез, індукцію та дедукцію, порівняння та аналогію, гіпотезу та експеримент. Спеціальні поділяються на власні методи внутрішнього аудиту.

Внутрішній аудит представляє собою діяльність з незалежного, об'єктивного засвідчення та надання рекомендацій, що допомагає організації в удосконаленні своєї діяльності, досягненні поставлених цілей шляхом застосування систематичних і регламентованих підходів до оцінки та підвищення ефективності процесів управління ризиками, контролю та корпоративного управління.

Внутрішні аудитори – це особи, чиїм обов'язком є виконання певних аспектів діяльності підрозділу внутрішнього аудиту. Внутрішні аудитори можуть працювати у структурному або в подібному підрозділі внутрішнього аудиту. Іноді фахівці з внутрішнього аудиту можуть залучатися як експерти або спеціалісти при виникненні розбіжностей між різними рівнями управління на підприємстві. Вони можуть за розпорядженням керівництва спостерігати за доцільністю та ефективністю окре-

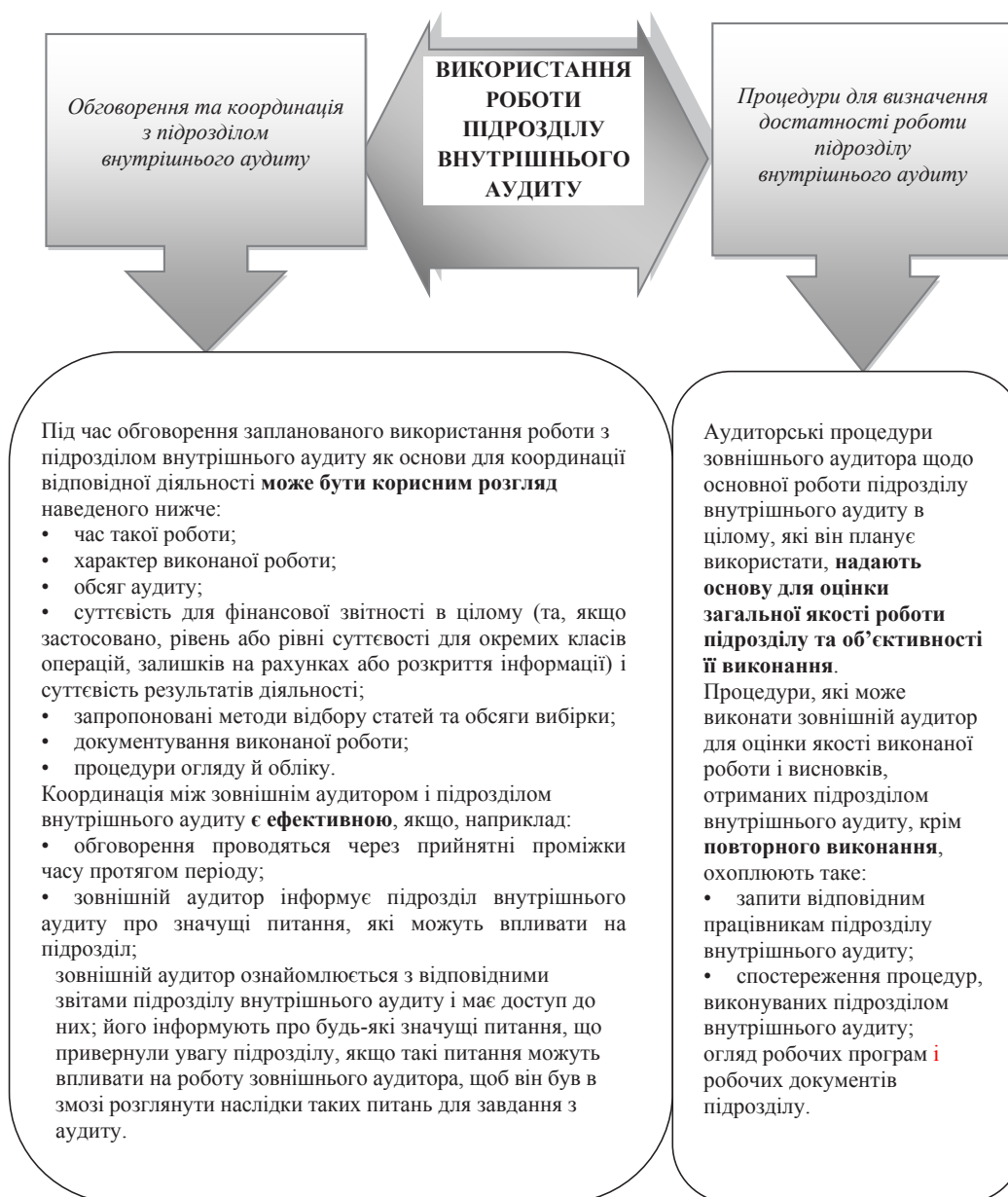


Рис. 3. Напрями та процедури використання роботи підрозділу внутрішнього аудиту відповідно до Матеріалів для застосування та інших пояснювальних Матеріалів Д.24-27 «Використання роботи підрозділу внутрішнього аудиту» МСА 610 «Використання роботи внутрішніх аудиторів» (переглянутого)

Складено автором на основі [10]

мих операцій, правильністю відображення їх у системі обліку та звітності, надання інформації менеджерам.

Потреба у створенні підрозділів внутрішнього аудиту в Україні виникає на великих підприємствах з різними видами діяльності, зі складною розгалуженою структурою і великою кількістю територіально віддалених філій, дочірніх і підпорядкованих підприємств.

За МСА 610 «Використання роботи внутрішніх аудиторів» (переглянутого), який чинний для аудиту фінансових звітів за періоди, що закінчуються 15 грудня 2013 р. або пізніше, змінено визначення поняття «діяльність внутрішнього аудиту». Діяльність внутрішнього аудиту – це підрозділ суб'єкта господарювання, який виконує діяльність з надання впевненості та консультацій, призначену для оцінки та поліпшення ефективності управління суб'єктом господарювання, процесів управління ризиками і внутрішнього контролю [10].

Цілі і обсяг діяльності підрозділів внутрішнього аудиту наведено на рисунку 1.

З метою визначення характеру та обсягу, в якому можна використати роботу підрозділу внутрішнього аудиту, зовнішній аудитор повинен розглянути характер і обсяг виконаної роботи або роботи, яку планується виконати підрозділу внутрішнього аудиту, та її доречність для загальної стратегії й плану аудиту.

Зовнішній аудитор повинен здійснити всі значущі судження у завданні з аудиту та, щоб не допустити неналежного використання роботи підрозділу внутрішнього аудиту, планувати менше використання роботи підрозділу і виконувати більше роботи безпосередньо (рис. 2).

Як основу для координації відповідної діяльності, разом із підрозділом внутрішнього аудиту, зовнішній аудитор повинен обговорити сплановане використання його роботи. Зовнішній аудитор повинен прочитати звіти підрозділу внутрішнього аудиту, пов'язані

з роботою підрозділу, яку він планує використати для отримання розуміння характеру та обсягу аудиторських процедур, виконуваних підрозділом, і пов'язані з ними результати (рис. 3).

Якщо зовнішній аудитор планує використати для цілей аудиту основну роботу підрозділу внутрішнього аудиту в цілому, він повинен виконати достатні аудиторські процедури, включаючи:

а) чи належно спланована та виконана робота підрозділу, чи належно здійснювався нагляд, огляд і документування;

б) чи отримані достатні та прийнятні докази, які дають змогу підрозділу дійти обґрунтованих висновків;

в) чи є прийнятними висновки, яких дійшли, за конкретних обставин і чи відповідають звіти, складені підрозділом, результатам виконаної роботи.

Відповідно до МСА 610 «Використання роботи внутрішніх аудиторів» (переглянутого), повторне виконання передбачає самостійне виконання зовнішнім аудитором процедур з метою підтвердження правильності висновків, здійснених підрозділом внутрішнього аудиту.

Цієї мети можна досягти через перевірку статей, уже перевірених підрозділом внутрішнього аудиту, або, якщо це неможливо зробити, такої самої мети можна досягти через перевірку достатньої кількості інших статей, фактично не перевірених підрозділом внутрішнього аудиту.

Основні положення МСА 610 «Використання роботи внутрішніх аудиторів» (переглянутого) (чинний для аудиту фінансових звітів за періоди, що закінчуються 15 грудня 2013 р. або пізніше) пов'язані з іншими Міжнародними стандартами аудиту, Міжнародним стандартом контролю якості та Кодексом етики професійних бухгалтерів Ради з Міжнародних стандартів етики професійних бухгалтерів (табл. 1).

Таблиця 1

Взаємозв'язок МСА 610 (переглянутий) (чинний для аудиту фінансових звітів за періоди, що закінчуються 15 грудня 2013 р. або пізніше) з іншими Міжнародними стандартами аудиту, Міжнародним стандартом контролю якості та Кодексом етики професійних бухгалтерів Ради з Міжнародних стандартів етики професійних бухгалтерів

Назва стандарту	Контекст застосування
МСА 200 «Загальні цілі незалежного аудитора і проведення аудиту відповідно до Міжнародних стандартів аудиту»	Під час визначення доцільності і обсягу використання роботи внутрішніх аудиторів та визначення при використанні конкретної роботи внутрішніх аудиторів, чи є ця робота достатньою для цілей аудиту.
МСА 260 «Повідомлення інформації з питань аудиту тим, кого наділено найвищими повноваженнями»	Визначається порядок повідомлення зовнішнім аудитором інформації тим, кого наділено найвищими повноваженнями, про загальний огляд запланованого обсягу та часу аудиту відповідно до МСА 260, як він планує використати роботу підрозділу внутрішнього аудиту.
МСА 300 «Планування аудиту фінансової звітності»	Під час встановлення, чи відповідає запланований характер і обсяг роботи підрозділу внутрішнього аудиту, яка виконана або планується для виконання, загальній стратегії та плану аудиту, які зовнішній аудитор розробив відповідно до МСА 300.
МСА 315 «Ідентифікація та оцінка ризиків суттєвих викривлень через розуміння суб'єкта господарювання і його середовища» (переглянутий) (15.12.2013 р.)	Йдеться про відповідальність зовнішнього аудитора за роботу внутрішніх аудиторів, якщо зовнішній аудитор визначив, що діяльність підрозділу внутрішнього аудиту, ймовірно, є доречною для аудиту.
МСА 330 «Дії аудитора у відповідь на оцінені ризики»	Під час оцінки дій працівників, які виконують процедури, подібні до процедур, виконуваних підрозділом внутрішнього аудиту.
МСА 600 «Особливі міркування – аудити фінансової звітності групи (включаючи роботу аудиторів компонентів)»	Йдеться про розгляд прикладів роботи підрозділу внутрішнього аудиту, яку може використати зовнішній аудитор.
Міжнародний стандарт контролю якості (МСКЯ) 1 «Контроль якості для фірм, що виконують аудити та огляди фінансової звітності, а також інші завдання з надання впевненості і супутні послуги»	З метою визначення чинників, які можуть впливати на визначення зовнішнім аудитором, чи застосовує підрозділ внутрішнього аудиту систематичний та дисциплінований підхід щодо прийнятих політик і процедур контролю якості.
Кодекс етики професійних бухгалтерів Ради з Міжнародних стандартів етики професійних бухгалтерів (Кодекс РМСЕБ)	З метою визначення загрози власної оцінки послуг з внутрішнього аудиту клієнту з аудиту, якщо результати цих послуг використовуватимуться під час проведення аудиту.

Узагальнено автором на основі [10]

Таблиця 2

Основні напрями вдосконалення внутрішнього аудиту в Україні

Напрямок	Дії
Нормативно-правове регулювання аудиту:	врахування у нормативно-правових актах України місця, значення та повноважень внутрішнього аудиту, розробка на рівні держави положень про внутрішній аудит, врегулювання і координацію діяльності внутрішнього аудиту, підготовку загальних стандартів із внутрішнього аудиту, етичного Кодексу внутрішніх аудиторів.
Формування організаційної структури підрозділу внутрішнього аудиту:	створення оптимальної структури служби внутрішнього аудиту; вибір найбільш відповідних типів та видів аудиторських заходів; створення служб внутрішнього аудиту на середніх та малих підприємствах; поширення сфери діяльності внутрішніх аудиторів шляхом надання ними консультативних послуг.
Розробка організаційно-технологічних схем і процедур проведення внутрішнього аудиту:	розробка схем та процедур перевірки системи бухгалтерського обліку і внутрішнього контролю, визначення відповідних показників стандартів та критеріїв, яким вони повинні відповідати; розробка базових методик і процедур аудиту циклів господарських операцій та сальдо-рахунків; розробка робочих стандартів внутрішнього аудиту за об'єктами; розробка методик і процедур перевірки для встановлення можливих форм економічних злочинів.
Удосконалення методології проведення внутрішнього аудиту:	модифікація методик ревізії відповідно до умов підприємницької діяльності; використання системно- та ризикоорієнтованих методів проведення аудиторських перевірок; розробка методичних основ розрахунку ризику при проведенні внутрішнього аудиту; доповнення традиційних прийомів аудиту методами, розробленими в інших науках (державний фінансовий контроль, судово-бухгалтерська експертиза, статистика, економічний аналіз тощо); розробка нових методів аудиту, що пристосовані до умов комп'ютеризації бухгалтерського обліку та контролю; розробка методів аудиту відповідно до етапів їх проведення; широке впровадження вибіркового методу внутрішнього аудиту, що ґрунтується на статистичній (формування науки – аудиторська статистика) і нестатистичній (традиційній) методології та оцінці аудиторських вибірок; широке застосування аналітичних методів при проведенні внутрішнього аудиту.
Розробка показників і методів поточного та прогнозного аналізу, використання загальних підходів при проведенні аналізу стосовно загальних та конкретних цілей аудиту, розробка методик аналізу стосовно:	фінансового стану підприємств; циклів підприємницької діяльності й сегментів звітності; етапів аудиторської діяльності; організаційно-правових форм і галузевих особливостей суб'єктів господарювання.
Професійна підготовка фахівців із внутрішнього аудиту:	постійне підвищення кваліфікації, що організується підприємствами для своїх працівників або шляхом самопідготовки; застосування сучасних організаційних форм підвищення кваліфікації внутрішніх аудиторів; атестація працівників внутрішнього аудиту за методами акредитації (сертифікації), апробованими в економічно розвинутих країнах (претендент повинен продемонструвати належний рівень знань та професійних навичок).
Ефективне управління внутрішнім аудитом:	нормування праці та оптимізація чисельності аудиторів у службі внутрішнього аудиту; нормування й ефективне використання бюджету робочого часу аудиторів; науково обґрунтований розподіл праці та кооперація дій аудиторів; удосконалення планування аудиторської діяльності й вибір ефективних програм аудиту; упорядкування робочої документації внутрішніх аудиторів та звітної інформації про аудиторську роботу; розробка і впровадження показників ефективності та якості аудиторського контролю.

Узагальнено автором на основі [14, с. 61-62]

Основні напрями вдосконалення внутрішнього аудиту в Україні можна згрупувати за відповідними напрямками, що наведені у таблиці 2.

Висновки з проведеного дослідження. Наукова новизна даного дослідження полягає в уточненні та обґрунтуванні економічної сутності «внутрішній аудит», мети, завдань, об'єктів, функцій, процедур та методів. Розкрито поняття «діяльність внутрішнього аудиту» та узагальнено напрями і процедури використання роботи підрозділу внутрішнього аудиту, цілі й обсяг діяльності підрозділів внутрішнього аудиту, чинники, які впливають на визначення характеру та обсягу роботи підрозділу внутрішнього аудиту відповідно до МСА 610 «Використання роботи внутрішніх аудиторів» (переглянутого) (чинний для аудиту фінансових звітів за періоди, що закінчуються 15 грудня 2013 р. або пізніше).

При цьому як напрям подальших досліджень слід вказати необхідність уточнення класифікаційних ознак внутрішнього аудиту в системі управління підприємством.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Аудит : учеб. пособие / под ред. П.Н. Майданевича, Е.И. Волошиной. – Симферополь : ЧП «Предприятие Феникс», 2008. – 700 с.
- Алборов Р.А. Аудит в организации промышленности, торговли, АПК / Р.А. Алборов. – М. : Дело и сервис, 1998. – 464 с.
- Бакаев А.С. Бухгалтерские термины и определения / А.С. Бакаев. – М. : Изд-во «Бухгалтерский учет», 2002. – 160 с.
- Богомолов А.М. Внутренний аудит. Организация и методика проведения / А.М. Богомолов, Н.А. Голощапов. – М., 1999. – 192 с.
- Бычкова С.М. Аудит для руководителей и бухгалтеров / С.М. Бычкова. – СПб. : Питер, 2003. – 384 с.
- Гуцаленко Л.В. Сутність та функції внутрішнього аудиту на підприємствах України / Гуцаленко Л.В. // Всеукраїнський науково-виробничий журнал. – 2011. – № 3. – С. 34-39.
- Дорош Н.І. Сутність та призначення внутрішнього аудиту / Н.І. Дорош // Вісник ЖДТУ. – 2006. – № 1(35). – С. 41-46.
- Економічний енциклопедичний словник : У 2 т. Т. 1 / С.В. Мочерний, Я.С. Ларіна, О.А. Устинко, С.І. Юрій. – Львів : Світ, 2005. – 616 с.
- Концепція розвитку державного внутрішнього фінансового контролю на період до 2017 року : схвалено розпорядженням Кабінету Міністрів України в редакції від 22.10.2008 р. № 1347-р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://search.ligazakon.ua>.
- Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг (видання 2012 року) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.apu.com.ua>.
- Пантелеев В.П. Внутрішній аудит : навч. посібник / В.П. Пантелеев, М.Д. Корінко ; за ред. В.О. Шевчука ; Держ. акад. стат., обліку та аудиту Держ. ком. стат. України. – К., 2006. – 247 с.

12. Пономаренко П.Г. Бухгалтерский учет, анализ и аудит : [учеб. пособие] / П.Г. Пономаренко. – 2-е изд., испр. – Минск : Выш. шк., 2007. – 527 с.
13. Робертсон Дж. Аудит : [Пер. с англ.] / Дж. Робертсон. – М. : KRMG, Аудиторская Фирма «Контакт», 1993. – 496 с.
14. Чуєнков А.Є. Сутність та організація процесу внутрішнього аудиту / А.Є. Чуєнков // Бухгалтерський облік, аналіз та аудит. – 2010. – № 7-8. – С. 58-62.

УДК 338.43

Базилевич В.М.

здобувач кафедри економічної теорії

Чернігівського національного технологічного університету

ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА В АПК ТА ЇЇ ЗАГРОЗИ: СУТНІСТЬ ТА ФОРМИ ПРОЯВУ

У статті проаналізовано поняття економічної безпеки. Визначено та розглянуто такі її складові: фінансова, інтелектуальна й кадрова, інвестиційна, техніко-технологічна, політико-правова, екологічна та силова. Відображено особливості економічної безпеки аграрного сектору. Визначені фактори, що загрожують економічній безпеці АПК. Розглянуто поняття продовольчої безпеки як форми прояву економічної безпеки АПК. Проведено класифікацію загроз.

Ключові слова: економічна безпека, АПК, класифікація загроз, складові економічної безпеки, ідентифікація факторів ризику, інвестиції.

Базилевич В.М. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ В АПК И ЕЕ УГРОЗЫ: СУЩНОСТЬ И ФОРМЫ ПРОЯВЛЕНИЯ

В статье проанализировано понятие экономической безопасности. Определены и рассмотрены следующие ее составляющие: финансовая, интеллектуальная и кадровая, инвестиционная, технико-технологическая, политико-правовая, экологическая и силовая. Отражены особенности экономической безопасности аграрного сектора. Определены факторы, угрожающие экономической безопасности АПК. Рассмотрено понятие продовольственной безопасности как формы проявления экономической безопасности АПК. Проведена классификация угроз.

Ключевые слова: экономическая безопасность, АПК, классификация угроз, составляющие экономической безопасности, идентификация факторов риска, инвестиции.

Bazylevych V.M. ECONOMIC SECURITY AND ITS THREATS IN AGRIBUSINESS: ESSENCE AND FORMS

The article analyzes the concept of economic security. Identified and dealt with the following entities: financial, intellectual and human, investment, technical, technological, political, legal, environmental and power. Describes the peculiarities the economic security of the agricultural sector. Identifies factors that threaten the economic security of the AIC. Considered the concept of food security as a form of manifestation of economic safety of AIC. The classification of threats.

Keywords: economic security, agriculture, classification of threats constituting economic security, identification of risk factors, investments.

Постановка проблеми. В умовах сьогодення, коли Україна знаходиться в умовах не тільки економічної, а й соціально-політичної кризи, поняття економічної безпеки АПК набуває особливої важливості. Адже агропромисловий комплекс України має великі потенційні можливості розвитку, завдяки сприятливим кліматичним умовам, родючим ґрунтам тощо, і в той же час ця галузь економіки є надзвичайно мало розвинутою. Не вистачає техніко-технологічної, правової та навіть теоретичної бази для оптимізації стану галузі. Тому розглянута проблема є вкрай актуальною на сьогодні. Адже розуміння поняття економічної безпеки та вміння своєчасно розпізнавати внутрішні та зовнішні загрози є першою сходинкою до сталого розвитку підприємств АПК та галузі в цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням даної проблеми займалося багато науковців, таких як: Н.А. Кулагіна, М. Трейсі, В.А. Черняков, Є.В. Серова, С.С. Щелкова, С.Ю. Доровська, Т.Г. Храмцова та інші. І все ж теоретична база недостатньо систематизована та структурована. Немає єдиної системи класифікації загроз економічній безпеці, а також і самого загально визначеного поняття економічної безпеки та форм її прояву.

Постановка завдання. Завдання статті полягає в тому, щоб визначити структуру та сутність поняття економічної безпеки у контексті агропромислового комплексу, класифікувати загрози економічній без-

пеці підприємств АПК та галузі в цілому, розглянути поняття продовольчої безпеки як форми прояву економічної безпеки АПК.

Виклад основного матеріалу дослідження. Поняття економічної безпеки можна визначити як стан сталого розвитку економіки, при якому вплив зовнішніх та внутрішніх шкідливих факторів мінімізується. Чим вище рівень економічної безпеки, тим менше факторів слід враховувати при аналізі поточного стану та, відповідно, простіше робити прогнози на довгострокову перспективу розвитку.

На основі даного визначення можуть формулюватися цілі, завдання і функції, розроблятися критерії та показники економічної безпеки.

Для АПК ключовими факторами, що загрожують економічній безпеці, є: зниження рівня добробуту і якості життя населення села; зміна попиту на вироблені товари і послуги; міграція сільського населення до міста; низькі конкурентні можливості товарів та послуг як на внутрішньому, так і зовнішньому ринках (залежність від імпорту ключових продуктів); обсяг податків, що збираються в галузі.

Аграрний сектор у силу своєї специфіки не може в умовах ринку на рівних брати участь у міжгалузевої конкуренції. В силу своєї відносно низької дохідності, залежності від природних факторів, яскраво вираженого сезонного, циклічного характеру відтворення сільське господарство є галуззю більш відсталою у

технологічному плані у порівнянні з промисловістю і дає меншу віддачу на вкладений капітал. Тому питання забезпечення економічної безпеки аграрної галузі для України важливі й актуальні.

Необхідність забезпечити в Україні економічну безпеку аграрної галузі вимагає подальшої розробки її теоретичних і методологічних засад. Для цього особливу увагу потрібно приділити дослідженню функціональних складових економічної безпеки аграрної безпеки та специфіці їх формування.

На думку Н.О. Кулагіної, економічна безпека аграрної галузі як системи економічних інтересів полягає у пошуку механізмів компромісу між забезпеченням національних інтересів країни, продовольчою безпекою та ризиками, у результаті яких забезпечується стійке функціонування АПК. У той же час економічну безпеку аграрного сектора економіки слід розглядати як функціональну систему, яка відображає процеси взаємовідносин інтересів учасників аграрних відносин в залежності від загроз, діяльності яких має різну спрямованість і може призвести до недотримання порогових значень критеріїв продовольчої безпеки [1, с. 15].

Тож, очевидно, що економічна безпека аграрної галузі має складну структуру. З точки зору функціонально-структурного аспекту, можна розглядати економічну безпеку як сукупність взаємопов'язаних систем безпеки, які відображають функціонування окремих «блоків» або сфер економічної системи держави.

Вважаємо за доцільне виділити такі функціональні складові економічної безпеки аграрної галузі:

1. Фінансова складова, яка вважається провідною й вирішальною, оскільки за ринкових умов господарювання фінанси є «двигуном» будь-якої економічної системи.

2. Інтелектуальна й кадрова складова – належний рівень економічної безпеки у великій мірі залежить від складу кадрів, їхнього інтелекту та професіоналізму. Охорона інтелектуальної та кадрової складових економічної безпеки охоплює взаємопов'язані і водночас самостійні напрями діяльності того чи того суб'єкта господарювання.

3. Інвестиційна складова, яку слід розглядати як елемент, що характеризується таким рівнем інвестицій, при якому підприємство має можливість стало розвиватися, збільшувати виробництво, виконувати реструктуризацію та оновлювати технологічне оснащення.

4. Техніко-технологічна складова – процес охорони техніко-технологічної складової економічної безпеки, як правило, передбачає здійснення кількох, послідовних станів.

5. Політико-правова складова – загальний процес охорони політико-правової складової економічної безпеки здійснюється за типовою схемою, яка охоплює такі елементи (дії) організаційно-економічного спрямування: а) аналіз загроз негативних впливів; б) оцінка поточного рівня забезпечення; в) планування комплексу заходів, спрямованих на підвищення цього рівня; г) здійснення ресурсного планування; ґ) планування роботи відповідних функціональних підрозділів підприємства; д) оперативна реалізація запропонованого комплексу заходів щодо організації належного рівня безпеки.

6. Екологічна складова – проблема охорони екологічної безпеки суспільства від суб'єктів господарювання, що здійснюють виробничо-комерційну діяльність, можна вирішити тільки через розробку і ретельне дотримання національних (міжнародних)

норм мінімально допустимого вмісту шкідливих речовин, які потрапляють у навколишнє середовище, а також дотримання екологічних параметрів продукції, що виготовляється.

7. Силова складова, засоби що мають на меті створення принципової схеми організації силової складової економічної безпеки з виокремленням послідовно виконуваних робіт.

Оскільки економічний безпека і розвиток галузі суттєво залежать від зовнішнього середовища, а саме від тенденцій розвитку світового господарства, політичної та економічної ситуації в світі, тому виникає потреба у виділенні та дослідженні зовнішньоекономічної компоненти. Під зовнішньоекономічною безпекою аграрної галузі пропонуємо розуміти забезпечення мінімізації збитків галузі від дії негативних зовнішніх економічних чинників та створення сприятливих умов розвитку завдяки активній участі агроформувань у світовому розподілі праці. Проведення моніторингу з метою оцінювання внутрішніх і зовнішніх загроз галузі дозволить суб'єктам господарювання прогнозувати можливість реалізації економічних інтересів на світовому та внутрішньому ринках.

Однією з найважливіших форм прояву економічної безпеки АПК є продовольча безпека. Поняття «продовольча безпека» вперше введено у науковий і політичний обіг на Всесвітній конференції з проблем продовольства, проведеної FAO (Food and Agriculture Organization) у 1974 році в Римі. Продовольча безпека – це стан, коли всі люди завжди мають фізичний та економічний доступ до безпечного та поживного продовольства в кількості, достатній для задоволення своїх потреб і переваг у їжі, в обсягах, необхідних для активного здорового життя. Таку увагу до проблеми продовольчої безпеки в міжнародному масштабі було пов'язано зі світовою зерновою кризою 1972–1974 років, коли світові ціни на зерно зросли майже в три рази. Тривога світової спільноти про повільному прогресі у подоланні бідності і голоду в країнах, що розвиваються стала поштовхом до проведення у листопаді 1996 року чергової всесвітньої конференції, на якій була прийнята Римська декларація з всесвітньої продовольчої безпеки [2]. Ця декларація передбачає застосування таких заходів щодо вирішення проблеми продовольчої безпеки:

- посилення відповідальності урядів усіх країн за продовольче забезпечення своїх громадян;
- використання можливостей міжнародних органів і двосторонньої допомоги при вирішенні продовольчих проблем;
- підвищення ролі світового ринку в забезпеченні глобальної продовольчої безпеки на основі лібералізації міжнародної торгівлі на принципах, визначених СОТ;
- формування світових потоків продовольства з розвинених держав у країни, що розвиваються, на основі зростання в них платоспроможного попиту;
- посилення кооперації всіх міжнародних агентств, що займаються питаннями продовольства [2].

Серед західних і вітчизняних учених існують різні точки зору на сутність і проблеми продовольчої безпеки. Так, Майкл Трейсі вважає, що продовольча безпека є «аргументом на користь заходів, спрямованих на захист вітчизняного виробництва продуктів харчування» [3, с. 189]. На його думку, цей аргумент на користь протекціонізму сільського господарства був важливим у минулому, в той час як нині, в умовах перевиробництва сільськогосподарського виробництва, він втратив актуальність. За даними

Б.А. Чернякова, у США продовольча безпека розуміється як «безпека продуктів харчування для здоров'я людини» [4, с. 301]. Е.В. Серова під продовольчої безпекою розуміє «рівень доступності для основної частини населення країни продуктів харчування, необхідних для підтримки нормального способу життя». На думку Е.В. Серової, «безпека нації, в тому числі і продовольча, підвищується при розширенні міжнародних торговельних зв'язків і загальної взаємозалежності країн. Продовольча ж безпека найчастіше пов'язана не безпосередньо з агропромисловим виробництвом всередині країни, а із загальним економічним становищем» [5, с. 224]. О.В. Гальчук вважає, що продовольча безпека – невід'ємна складова економічної безпеки держави та умова її незалежності. Забезпечення продовольчої безпеки є актуальною проблемою як країн з низьким рівнем економічного розвитку, так і розвинутих країн, які постійно вдосконалюють механізми підтримки продовольчої безпеки, особливо що стосується малозабезпечених груп населення.

Найбільш перспективною є думка, що продовольча безпека як система включає в себе декілька підсистем:

1. Продовольчу незалежність (здатність країни задовольняти внутрішні продовольчі потреби за рахунок внутрішніх же джерел).

2. Соціальну стабільність (можливість доступу до продовольства всіх соціальних груп населення).

3. Демографічну стабільність (здоров'я суспільства, залежне від рівня харчування та продовольчого забезпечення).

4. Сферу виробництва продовольства (основу всього життєзабезпечення населення).

Безумовно, для визначення рівня продовольчої безпеки слід враховувати багато факторів, проте одним із найважливіших є саме економічна безпека АПК. Поширена думка, що для підвищення економічної безпеки АПК слід у першу чергу збільшити ефективність використання ресурсів; модифікувати або розробити ефективні методи управління агропромисловими підприємствами; оптимізувати технології зберігання товарів АПК тощо.

Розробка науково обґрунтованих методів і технологій викликає необхідність більш глибокого вивчення економічної сутності категорії «ефективність», у тому числі стосовно особливостей взаємовідносин суб'єктів агропромислового виробництва. Так, на підставі вивчення праць вітчизняних і зарубіжних вчених, присвячених проблемі ефективності з точки зору її сутності та економічного змісту, встановлено наступне:

- відсутня термінологічна єдність у використанні поняття «ефективність» при аналізі складних соціально-економічних виробничих систем, типовим представником яких є кооперативно-інтеграційне формування. Як правило, термін «ефективність» використовується як синонім результативності, оптимальності, стійкості;

- в окремих випадках поняття розглядається односторонньо, тобто у контексті використовуваного концептуального підходу досліджень. Так, у рамках процесного підходу оцінка ефективності зводиться до порівняння характеристик «входів» і «виходів» (ресурсів і результатів), з позицій системного підходу ефективність відображає окремі характеристики якості системи, такі як структурна пропорційність, збалансованість, стійкість.

Розширене розуміння терміну «ефективність» може бути зведене до відбиття трьох аспектів діяльності виробничих систем, а саме економічності, ви-

гідності і цільової ефективності як співвідношення результатів і відповідно витрат, потреб і цілей.

Також слід зауважити, що економічна безпека забезпечується розпізнаванням, запобіганням та зниженням рівня загроз. У зв'язку з цим розглянемо зміст і типологію економічних загроз.

Фактори ризику, небезпеки і загрози економічній безпеці АПК можуть бути згруповані за різними класифікаційними ознаками. Так, у залежності від можливості їх прогнозування слід виділити ті небезпеки або загрози, які можна передбачити і непередбачені. До перших належать ті, що, як правило, виникають в певних умовах, відомі з досвіду господарської діяльності, своєчасно виявлені і розглянуті економічною наукою.

Небезпеки і загрози економічній безпеці залежно від джерела виникнення ділять на об'єктивні і суб'єктивні. Об'єктивні виникають без участі і мимо волі підприємства чи його службовців, незалежні від прийнятих рішень, дій менеджера. Це стан фінансової кон'юнктури, наукові відкриття, форс-мажорні обставини тощо. Їх необхідно розпізнавати і обов'язково враховувати в управлінських рішеннях. Суб'єктивні загрози породжені навмисними або ненавмисними діями людей, різних органів і організацій, у тому числі державних і міжнародних підприємств конкурентів. Тому їх запобігання пов'язане з впливом на суб'єктів економічних відносин [6, с. 28].

Залежно від можливості запобігання виділяють фактори форс-мажорні і не форс-мажорні. Перші відрізняються непереборністю впливу (війни, катастрофи, надзвичайні лиха, які змушують вирішувати і діяти всупереч наміру). Другі можуть бути відвернені своєчасними і правильними діями.

По можливості настання всі деструктивні чинники (поява зони ризику, виклик, небезпека, загроза) можна розділити на явні – реально існуючі, видимі. Поряд з тим існують латентні, тобто приховані, ретельно замасковані, важко виявляються. Вони можуть проявитися раптово. Тому їх відображення примусить до вживання термінових заходів, додаткових зусиль і коштів.

Небезпеки і загрози можуть класифікуватися і по об'єкту посягання: персонал, майно, техніка, інформація, технологія тощо. За природою їх виникнення можна виділити: політичні, економічні, техногенні, правові, кримінальні, екологічні, конкурентні, контрагентські тощо.

Залежно від величини втрат або шкоди, до якої може призвести дія деструктивного фактора, небезпеки і загрози можна підрозділити на ті, що викликають труднощі, значні і катастрофічні. А за ступенем ймовірності – неймовірні, малоймовірні, ймовірні, вельми ймовірні, цілком ймовірні.

Найбільшого поширення у науці набуло виділення небезпек і загроз залежно від сфери їх виникнення. За цією ознакою розрізняють внутрішні і зовнішні. Зовнішні небезпеки і загрози виникають за межами підприємства. Вони не пов'язані з його виробничою діяльністю. Як правило, це така зміна навколишнього середовища, яке може нанести збиток. Внутрішні фактори пов'язані з господарською діяльністю підприємства, його персоналу. Вони обумовлені тими процесами, які виникають в ході виробництва та реалізації продукції і можуть зробити свій вплив на результати бізнесу. Найбільш значними з них є: якість планування та прийняття рішення, дотримання технології, організація праці та робота з персоналом, фінансова політика підприємства, дисципліна і багато інших. Як внутрішніх, так і зовніш-

ніх факторів ризику величезна кількість. Це зумовлено насамперед різноманітністю зв'язків і відносин, у які обов'язково вступає підприємство.

У ході фінансових, інформаційних, кадрових та інших зв'язків відбуваються обмін, споживання та переміщення сировини, матеріалів, комплектуючих виробів, машин, обладнання, інвестицій, технологій, грошових коштів тощо. Усі ці зв'язки і відносини виникають у конкретних політичних, соціально-економічних, природно-кліматичних та інших умовах, які склалися як в масштабах всієї країни, так і на рівні певного конкретного регіону. Саме конкретна ситуація в тому чи іншому населеному пункті, регіоні, де діє підприємство, може зробити істотний вплив на результати господарської діяльності. До факторів, що впливають на результати господарської діяльності, можуть бути віднесені: стан підприємницького середовища, наявність місцевих сировинних і енергетичних ресурсів, розвиток транспортних та інших комунікацій, наповнюваність ринку, стан конкурентів, наявність вільних трудових ресурсів, рівень їхньої професійної підготовленості, рівень соціальної та політичної напруженості, орієнтування населення на продуктивну працю, рівень життя населення, його платоспроможність, криміналізація господарської життя (корумпованість чиновників, рекет, економічна злочинність) і багато інших.

Усі зовнішні чинники, що впливають на економічну безпеку підприємства, можна згрупувати, виділивши: політичні, соціально-економічні, екологічні, науково-технічні та технологічні, юридичні, природно-кліматичні, демографічні, криміналістичні та інші [7, с. 250]. Під впливом зовнішнього середовища може виникнути багато небезпек і загроз економічній безпеці підприємства. До них можна віднести: макроекономічні потрясіння (кризи, порушення виробничих зв'язків, інфляція, втрата ринків сировини, матеріалів, енергоносіїв, товарів тощо); несприятливу зміну політичної ситуації; зміна законодавства, що впливає на умови господарської діяльності (податкового, відносин власності, договірної та ін.); нерозвиненість інфраструктури ринку; протиправні дії кримінальних структур та багато інших.

Висновки з проведеного дослідження. Внутрішні небезпеки і загрози економічній безпеці бізнесу виникають безпосередньо у сфері господарської діяльності підприємства. Так, до основних факторів ризику можна віднести: недостатній рівень дисципліни; протиправні дії кадрових співробітників; порушення режиму збереження конфіденційної інформації, вибір ненадійних партнерів та інвесторів, відтік кваліфікованих кадрів, невірну оцінку кваліфікації кадрів,

їх низьку компетентність; недостатня патентна захищеність, аварії, пожежі, вибухи; перебої в енерго-, водо-, тепlopостачання, вихід з ладу обчислювальної техніки, смерть провідних фахівців і керівників; залежність ряду керівників від кримінального світу; низький освітній рівень керівників; істотні упущення як у тактичному, так і в стратегічному плануванні, пов'язані насамперед з вибором мети, невірною оцінкою можливостей підприємства, помилками у прогнозуванні змін зовнішнього середовища.

Виявлення та ідентифікація факторів ризику, небезпек і загроз – одне із найбільш важливих завдань забезпечення економічної безпеки.

Таким чином, фактори ризику, небезпеки і загрози можуть класифікуватися за ознаками: можливості прогнозування; джерелами походження; можливості запобігання тощо. Володіння класифікацією дозволить визначати їх природу, шляхи їх усунення та запобігання.

У ринковій економіці, що характеризується високим рівнем конкуренції і невизначеності кон'юнктури, досягнення стійкого становища підприємства та його ефективного функціонування потребує вирішення багатьох складних завдань. Вони пов'язані із запобіганням, ослабленням, зниженням загроз економічній безпеці підприємства. Найважливіші з них – максимально повне використання потенційних можливостей, формування здатності швидко адаптуватися до мінливої ситуації на ринку, своєчасне розпізнавання і оцінювання загрози.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кулагина Н.А. Теория и методология экономической безопасности агропромышленного комплекса : автореф. дис. ... на соискание ученой степени докт. эконом. наук : спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством (экономическая безопасность)» / Кулагина Н.А. – Москва, 2012. – 45 с.
2. Римская декларация по всемирной продовольственной безопасности // АПК: экономика, управление. – 1997. – № 2. – С. 3-6.
3. Трейси Майкл. Сельское хозяйство и продовольствие в экономике развитых стран: Введение в теорию, практику и политику. – СПб. : Экономическая школа, 1995. – 431 с.
4. Аграрный сектор США в конце XX века // Под ред. д.э.н. Чернякова Б.А. – М., 1997. – 396 с.
5. Серова Е.В. Аграрная экономика. – М. : ГУ ВШЭ, 1999. – 480 с.
6. С.С. Щелокова, С.Ю. Доровская. Сущность, содержание экономической безопасности и ее угроз // «Экономическая система XXI века: проблемы и перспективы развития», II Международная науч.-практ. конф. (Йошкар-Ола). – 2013. – С. 77-82.
7. Храмцова Т.Г. Методология исследования социально-экономического потенциала потребительской кооперации : дис. ... д-ра экон. наук / Т.Г. Храмцова. Центросоюз РФ; СибУПК. – Новосибирск, 2002. – 334 с.

УДК 65.016:334.02

Баланович А.М.

*аспірант кафедри менеджменту та бізнесу
Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця*

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЙ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

У статті досліджено трансформацію понять «стратегія» і «розвиток» підприємств, сформовано власне визначення «стратегії розвитку підприємства». Розглянуто еволюцію підходів до процесу формування стратегії. Сформовано класифікацію стратегій підприємства. Виділено принципи формування стратегій розвитку: цілеспрямованості, комплексності, системності, адаптивності, ефективності, мінімізації ризиків, наукової обґрунтованості, об'єктивності, комплексності, оптимальності.

Ключові слова: стратегія, розвиток, підприємства, формування стратегії, принципи стратегії розвитку.

Баланович А.Н. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИЙ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье исследована трансформация понятий «стратегия» и «развитие» предприятий, сформировано собственное определение «стратегии развития предприятия». Рассмотрена эволюция подходов к процессу формирования стратегии. Сформирована классификация стратегий предприятий. Выделены принципы формирования стратегий развития: целенаправленности, комплексности, системности, адаптивности, эффективности, минимизации рисков, научной обоснованности, объективности, комплексности, оптимальности.

Ключевые слова: стратегия, развитие, предприятия, формирования стратегии, принципы стратегии развития.

Balanovych A.M. THEORETICAL AND METHODOLOGICAL PRINCIPLES OF ENTERPRISES DEVELOPMENT STRATEGY FORMATION

Transformation of the concepts «strategy» and «development» of the enterprises has been investigated, own definition «strategy of development of the enterprise» has been created in the article. Evolution of approaches to strategy formation process has been considered. Classification of enterprises strategy has been created. The principles of development strategy formation have been allocated: focus, complexity, systemacy, adaptability, efficiency, minimization of risks, scientific validity, objectivity, complexity, optimality.

Keywords: strategy, development, enterprises, strategy formations, principles strategists of development.

Постановка проблеми. Для успішного функціонування в умовах ринкових відносин підприємствам необхідно адекватно реагувати на мінливість та невизначеність економічного середовища. Адаптація підприємств до зовнішнього середовища має здійснюватися в рамках сформованої стратегії розвитку. При цьому необхідно не лише своєчасно реагувати на зміни зовнішнього середовища, але й передбачати глобальні економічні перетворення. Стратегія розвитку підприємства має ґрунтуватися на прогнозуванні наслідків таких перетворень. Таким чином, вдосконалення процедур моделювання поведінки підприємств під впливом як внутрішнього, так і зовнішнього середовища обумовлює актуальність теми дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження проблем, пов'язаних з формуванням та вибором стратегії розвитку підприємства, присвячені праці багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених, зокрема: І. Ансоффа, О. Виханського, О. Градова, В. Гриньової, М. Портера, О. Пушкаря, А. Стрікланда, А. Томпсона, В. Забродського, А. Зуба, Т. Сааті, В. Василенко, І. Ігнат'євої, З. Шершньової, Т. Ткаченко, Б. Мізюка, В. Мартиненка, А. Мазаракі, Л. Мельника, Ю. Дерев'янка, В. Пономаренка та багатьох інших. Проте питання формування остаточного визначення «стратегії розвитку підприємства» не знайшло остаточного вирішення.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження підходів до поняття «стратегія розвитку підприємства» та удосконалення його змісту у відповідності до сучасних економічних реалій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Стратегія розвитку є сполучною ланкою між цілями підприємства та існуючими проблемами, а її формування покликане формалізувати процедуру досягнення цілей, залучити всі необхідні ресурси з урахуванням вимог внутрішнього та зовнішнього середовища.

Слово «стратегія» походить від грецького strategia (стратос – військо, аго – веду), тобто за походженням це військовий термін. Там він означає військове мистецтво, що вивчає закономірності та характер війни, теоретичні основи планування, підготовки і проведення крупних військових операцій із заздалегідь сформульованими стратегічними завданнями [19].

Таким чином, розглядаючи поняття «стратегія розвитку підприємства», слід звернути увагу окремо на «стратегію» підприємства (табл. 1) і на «розвиток підприємства» (табл. 2).

На основі таблиці 1 можна зробити висновки, що як би не був сформульований результат реалізації стратегії, будь-яка стратегія підприємства орієнтована на забезпечення його розвитку.

Аналізуючи зазначені визначення понять «стратегія» і «розвиток» підприємства, можна прослідкувати тісний взаємозв'язок між ними. З одного боку, вчені, що досліджують проблеми стратегічного управління, розглядають розвиток як результат реалізації стратегії. З іншого боку, вчені, які розробляють теорію організаційного розвитку, визначають стратегію як інструмент забезпечення розвитку підприємства.

На основі проведеного аналізу поняття «стратегія розвитку підприємства» пропонується визначити як довгостроковий генеральний план управління, що спрямований на вибір цілей та напрямів діяльності і моделі дій стосовно розміщення, розподілу та координації ресурсів підприємства для забезпечення його розвитку.

У результаті аналізу понять розвитку підприємства, запропонованих різними дослідниками, можна зробити висновок, що основним недоліком цих трактувань є їх надмірна відірваність від сутності діяльності підприємства, вони не відповідають на питання, яким чином можна виміряти й оцінити розвиток підприємства, а також як із цієї оцінки отримати необхідні для розвитку заходи. Щодо підприємства

Таблиця 1

Трансформація поняття «стратегія» підприємства*

№	Джерело	Рік	Визначення поняття «стратегія»
1	І. Ансофф	1989	Стратегія – це набір правил для ухвалення рішень, якими організація керується у своїй діяльності.
2	О. Віханський	1998	Стратегія – це довгостроковий, якісно спрямований напрям розвитку організації, що стосується сфери, засобів і форми її діяльності, системи взаємовідносин усередині організації, а також позиції організації у навколишньому середовищі, що приводять організацію до її цілей.
3	А. Зуб	2002	Стратегія – узагальнююча модель дій, необхідних для досягнення поставлених довгострокових цілей, шляхом координації і розподілу ресурсів компанії.
4	Л. Зайцев, М. Соколова	2002	Стратегія – це комбінація запланованих дій і швидких рішень з адаптації фірми до нової ситуації, до нових можливостей отримання конкурентних переваг і нових загроз послаблення її конкурентних позицій.
5	Котлер, Армстронг, Сондерс, Вонг	2003	Стратегія компанії – це системний підхід до рішення проблем її розвитку і функціонування, що забезпечує збалансованість діяльності компанії.
6	В. Василенко, Т. Ткаченко	2003	Стратегія є концепцією інтегрального підходу до діяльності підприємства, і є таким поєднанням ресурсів і навичок організації, з одного боку, можливостей і ризиків, що надходять з зовнішнього середовища, з іншого, діючих в сьогоденні і майбутньому, при яких організація сподівається досягти своєї основної мети.
7	Л. Мельник	2004	Стратегія підприємства – довгострокові, найбільш принципові, важливі настанови, плани, наміри керівництва підприємств щодо виробництва, доходів і витрат, капіталовкладень, цін, соціального захисту.
8	М. Портер	2005	Стратегія являє собою створення унікальної і цінної позиції, за допомогою різноманітних дій.
9	А. Томпсон, А. Стрікланд	2006	Стратегія – це план управління фірмою, спрямований на зміцнення її позицій, задоволення потреб і досягнення поставлених цілей.
10	Б. Мізюк	2007	Стратегія – це генеральний напрям діяльності фірми, який повинен привести до поставленої мети.
11	О. Буравлев, Г. Горчица, В. Саламатов, І. Степановська	2008	Стратегія – це напрям і спосіб дії керівництва компанії по досягненню поставлених цілей.
12	Н. Смирнова, А. Фоміна	2008	Стратегія – це модель взаємодії всіх ресурсів, що дозволяє організації найліпшим чином виконати її місію і домогтися стійких конкурентних переваг.

*За матеріалами [1; 6; 8; 7; 4; 10; 16; 20; 12; 18]

Таблиця 2

Трансформація поняття «розвиток» підприємства*

№	Джерело	Рік	Визначення поняття «розвиток»
1	М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури	1994	Розвиток – довгострокова програма удосконалення можливостей вирішувати різні проблеми і здібностей до відновлення, особливо шляхом підвищення ефективності управління культурою організації.
2	І. Афонін	2002	Розвиток полягає в ефективному перерозподілі ресурсів, передусім інвестиційного характеру, за напрямками, які забезпечують максимальну конкурентоспроможність протягом максимально тривалого періоду, вдосконалення товарів і послуг, вдосконалення структури та систем управління організацією.
3	Н. Афанасьєв	2003	Розвиток – процес, коли внаслідок поліпшення виробничих або бізнес-процесів чи керування ними досягнутий якісний або кількісний приріст корисного результату процесу в порівнянні з колишнім рівнем або з рівнем, досягнутим на інших підприємствах.
4	В.О. Василенко	2003	Розвиток – це не разові перетворення з метою досягнення «найкращого» (а тому і споконвічного) стану системи, а процес, що не припиняється в часі, плин якого не завжди відбувається постійно і безупинно, найчастіше йде стрибкоподібно з подоланням різних по глибині й охопленню криз.
5	В. Пономаренко, О. Тридід, М. Кизим	2003	Розвиток – процес кількісно-якісних змін у системі, ускладнення структури і складу, в результаті чого підвищується її опірність дестабілізуючому впливу зовнішнього середовища й ефективність функціонування.
6	Е. Єрохіна	2004	Розвиток – якісна зміна складу зв'язків (тобто структури) і функціонування системи, тобто якісна зміна системи.
7	І. Ансофф	2005	Розвиток – це питання не стільки того, що є, скільки того, що може бути зроблене з тим, що є.
8	О. Шубравська	2005	Розвиток – процес переходу системи з одного стану в інший, що супроводжується зміною її якісних і кількісних характеристик.
9	М. Нечепуренко	2006	Розвиток підприємства визначається як процес оновлення виробничих або бізнес-процесів, що забезпечує якісно новий рівень функціонування підприємства. Автор вважає інноваційну діяльність єдиним основним напрямом економічного розвитку організації.
10	О. Раєвська	2006	Розвиток – унікальний процес трансформації відкритої системи в просторі і часі, який характеризується перманентною зміною глобальних цілей його існування шляхом формування нової дисипативної структури і переводом його в новий аттрактор функціонування.
11	Г. Осовська	2006	Розвиток підприємства означає якісні зміни й оновлення його господарської системи та організаційної структури, підвищення ефективності функціонування на основі вдосконалення техніки, технології та організації праці у всіх структурних підрозділах, підвищення якості продукції та послуг, що ним надаються.

*за матеріалами [14; 2; 3; 13; 11; 5; 17; 9; 21; 15]

Таблиця 3

Еволюція підходів до процесу формування стратегії*

№	Джерело	Рік	Процес формування стратегії
1	І. Ансофф	1989	Вибір стратегії проводиться у три етапи: 1) визначаються способи забезпечення росту фірми; 2) встановлюються прийнятні стратегії ринкової диференціації по позиції на ринку і по методах ринкової диференціації; 3) вибирається стратегія продуктової диференціації.
2	О. Віханський	1998	Виділяються п'ять етапів стратегії: аналіз середовища, визначення місії і цілей, вибір стратегії, виконання стратегії, оцінка і контроль реалізації стратегії.
3	Л.Г. Зайцев, М.І. Соколова	2002	Процес розробки стратегії розбивають на чотири етапи, при цьому відмічаючи, що на початок процесу формулювання стратегії, місія компанії, стратегічні і фінансові цілі вже визначені. На першому етапі проводиться всебічний аналіз внутрішнього і зовнішнього макро- і мікросередовища стану компанії. На другому етапі розробки стратегії формулюються стратегічні альтернативи, що враховують різні стани зовнішнього середовища, ресурсів компанії і стратегічних цілей. Третій етап полягає в оцінці відібраних стратегічних альтернатив. Четвертий етап розробки стратегії полягає у виборі однієї або декількох найкращих.
4	Ф. Котлер	2005	пропонуються наступні етапи маркетингових досліджень для формування ринкової стратегії фірми: 1) визначення стратегії поведінки фірми на ринку; 2) визначення стратегії охоплення ринку; 3) вибір цільового сегменту ринку; 4) формування стратегії розробок нових товарів; 5) вибір ресурсної стратегії; 6) вибір стратегії ціноутворення; 7) вибір методів і способів поширення товарів; 8) формування стратегії стимулювання збуту товарів; 9) формування стратегії реклами товару; 10) формування стратегії росту фірми.
5	А. Томпсон і А. Стрікланд	2006	Стратегія повинна вирішувати п'ять взаємопов'язаних завдань: рішення про те, в якому бізнесі компанія працюватиме, постановка стратегічних цілей і завдань для їх досягнення, розробка стратегії досягнення цілей, реалізація стратегічного плану, оцінка результатів діяльності і зміни стратегічного плану або методів його реалізації.
6	Б. Мізюк	2007	Ієрархія стратегій виглядає таким чином: а) стратегії концентрованого росту: стратегія посилення позиції на ринку, стратегія розвитку ринку; стратегія розвитку продуктів; б) стратегії, пов'язані з розширенням фірми за рахунок створення нових структур: стратегія зворотної вертикальної інтеграції, стратегія попередньої вертикальної інтеграції; в) стратегія диверсифікованого росту: стратегія внутрішньої диверсифікації, стратегія горизонтальної диверсифікації, стратегія конгломеративної диверсифікації; г) стратегія скорочення: стратегії ліквідації, стратегія «збору урожаю», стратегія скорочення бізнесу, стратегія скорочення витрат. Процес розробки стратегії складається з чотирьох етапів: аналіз середовища, визначення місії і цілей організації, виконання стратегії і оцінка результатів.
7	Г.Я. Гольдштейн	2008	Стратегічні менеджери, у першу чергу, повинні оцінити існуючі стратегічні положення підприємства і його стратегічні зони господарювання (СЗГ), виявити дисбаланс портфеля, визначити стратегічні цілі підприємства і, відповідно, вибрати певні стратегії управління портфелем СЗГ.

*за матеріалами [1; 6; 8; 7; 4; 10; 16; 20; 12; 18]

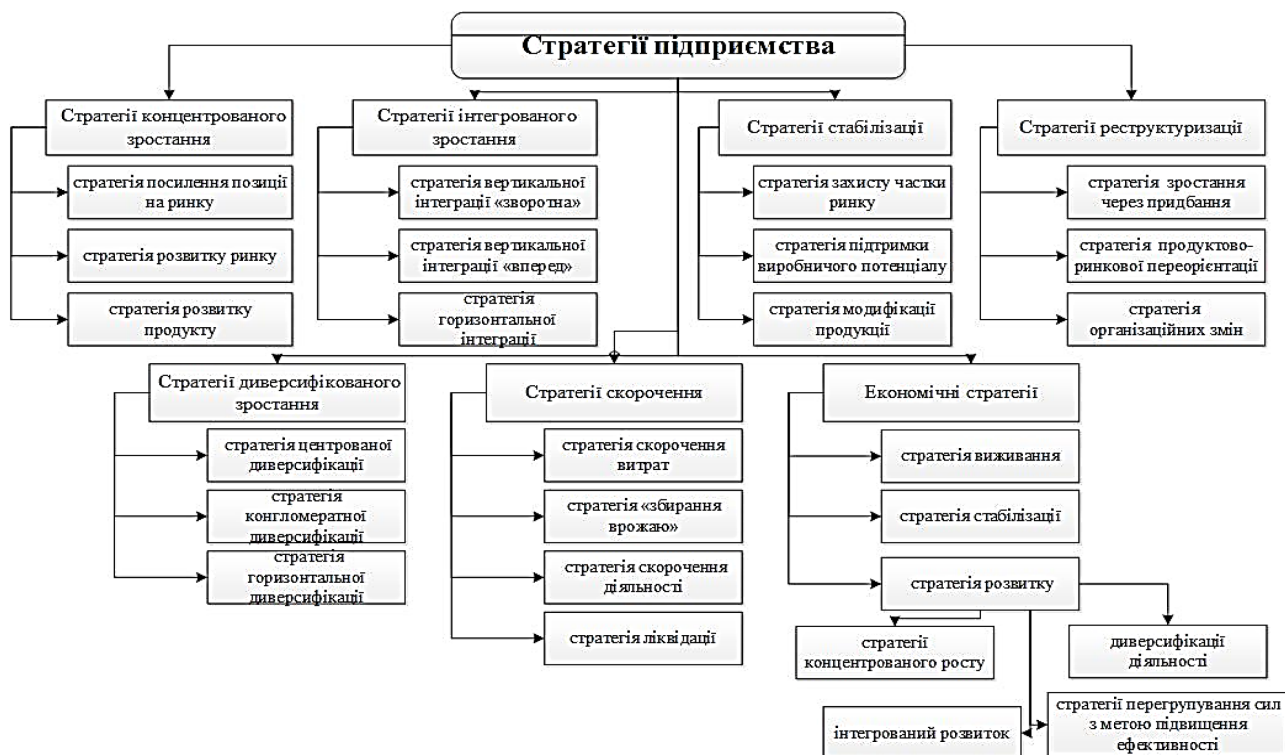


Рис. 1. Класифікація стратегій підприємства

Джерело: складено автором

не можна говорити однозначно про регресивний або прогресивний розвиток, оскільки, маючи прогрес в одних сферах діяльності, підприємству може виявитися вигідно мати регрес в інших, тобто розвиток підприємства розуміється як досягнення певної мети, яке може бути об'єктивно виміряне.

Для подальшого розгляду суті стратегії розвитку підприємства необхідно з'ясувати, як здійснюється процес формування стратегії (табл. 3).

Узагальнюючи різні підходи до змісту процесу розробки стратегії, слід зазначити, що єдиного способу розробки стратегії, як і єдиної форми організації, не існує, проте в цілому цей процес повинен вирішувати триєдину задачу, а саме відповідати на три питання: де знаходиться фірма нині? куди необхідно рухатися? що необхідно зробити? Процес формування стратегічних альтернатив і розробки ефективної стратегії можна представити у вигляді логічного ланцюжка, що складається з наступних блоків: 1) комплексний аналіз зовнішньої і внутрішньої середовища підприємства; 2) формування стратегічного бачення і місії організації; 3) постановка цілей розвитку підприємства; 4) розробка альтернативних стратегій з урахуванням обмежень; 5) вибір стратегії розвитку; 6) впровадження і реалізація стратегії; 7) оцінка роботи, вивчення нових тенденцій і здійснення коригуючих дій. Саме такий порядок розробки стратегії максимально враховує дії динамічних чинників ринку, що корисно для підприємств.

Таким чином, можна сказати, що стратегії розвитку підприємств займають найважливіше місце серед загальних стратегій підприємства, класифікація яких наведена на рисунку 1.

Серед стратегій розвитку виділяють:

- стратегії концентрованого росту, що ґрунтуються на зміні продукту або ринку послуг. У цьому випадку підприємство повинно поліпшити продукт або перейти до розробки нового, знайти можливості для зміцнення свого положення на ринку або відшукати нішу на новому ринку;

- інтегрований розвиток, що передбачає розширення діяльності за рахунок доповнення послуг (продуктів) новими видами;

- стратегії диверсифікації діяльності. Вони застосовуються у тому випадку, якщо підприємства не можуть розвиватися на діючому зі своїм продуктом;

- стратегії перегруповування сил з метою підвищення ефективності. У таких випадках потрібна структурна перебудова діяльності, спрямована на оновлення продукту відповідно до змін ринкового попиту. Ця стратегія пов'язана з відновленням діяльності підприємства на якісно вищому рівні.

Однак, як правило, жодна із цих стратегій не застосовується в чистому виді. Для більшої ефективності слід впроваджувати їх у комплексі.

Серед принципів формування стратегій розвитку виділяють такі:

- цілеспрямованості, що передбачає вибір функцій, пріоритетних для підприємства та спрямованих на досягнення певних цілей;

- комплексності, що передбачає визначення складу функцій підприємства з урахуванням узгодженості всієї сукупності прогнозних оцінок та факторів його розвитку;

- системності, що передбачає врахування передумов та обмежень розвитку підприємства, що обумовлені функціонуванням та змінністю зовнішнього середовища;

- адаптивності, що полягає у розробці спеціального механізму, який дозволяє вносити корективи у

стратегічні плани та проекти під впливом змін у внутрішньому і зовнішньому середовищі;

- ефективності, що передбачає визначення такого набору функцій, який забезпечить досягнення стратегічних цілей при раціональному використанні ресурсів;

- мінімізації ризиків: полягає у забезпеченні максимальної можливої мінімізації ризиків, обумовлених виконанням підприємством тих чи інших функцій у перспективі;

- наукова обґрунтованість, передбачає розробку стратегій з врахуванням об'єктивних закономірностей розвитку підприємства, які знаходять своє відображення у технічних, економічних, організаційних та інших аспектах його діяльності;

- об'єктивність – вивчення реального ходу подій у розвитку підприємства дає можливість правильно зорієнтуватися, відповідним чином відреагувати, визначити необхідний формування стратегії для досягнення найкращих результатів у тих умовах, які уже склалися;

- комплексність, проявляється у єдності цілей, завдань, змісту, методів формування стратегії

- оптимальність, зумовлює потребу в кожному конкретному випадку вибору такого варіанту стратегії, який відповідав би економічному критерію ефективності господарської діяльності підприємства, максимуму прибутку при мінімальних витратах.

Таким чином, загальними принципами формування стратегії розвитку підприємства можна назвати: максимальне використання сильних сторін підприємства, що забезпечують переваги порівняно з конкурентом і максимальне використання внутрішніх резервів організації, і послідовне усунення слабких сторін, що є «вузьким місцем» на шляху досягнення цілей.

Висновки. У статті розглянуто еволюцію понять «стратегія» і «розвиток» підприємства. Встановлено, що між ними існує тісний взаємозв'язок. Цей взаємозв'язок полягає у дослідженні розвитку як результату реалізації стратегії і визначенні стратегії як інструменту забезпечення розвитку підприємства. Базуючись на цьому, автором виведено власне визначення «стратегії розвитку підприємства», під яким слід розуміти довгостроковий генеральний план управління, що спрямований на вибір цілей та напрямів діяльності і моделі дій стосовно розміщення, розподілу та координації ресурсів підприємства для забезпечення його розвитку. Також досліджено еволюцію підходів до процесу формування стратегії та визначено місце стратегії розвитку серед стратегій підприємства. Встановлено чотири основні складові стратегії розвитку: стратегії концентрованого росту, інтегрованого розвитку, стратегії диверсифікації діяльності, стратегії перегруповування сил з метою підвищення ефективності. Визначено основні принципи формування стратегії розвитку, такі як: цілеспрямованість, комплексність, системність, адаптивність, ефективність, мінімізація ризиків, наукова обґрунтованість, об'єктивність, комплексність, оптимальність.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ансофф І. Стратегическое управление [Текст] / И. Ансофф ; Пер. с англ. – М. : Экономика, 1989. – 563 с.
2. Ансофф І. Стратегічне управління / І. Ансофф : [пер. з англ.]. – М. : Економіка, 2005. – 358 с.
3. Афанасьєв Н.В. Управління розвитком підприємства : монографія / Н.В. Афанасьєв, В.Д. Рогожкін, В.І. Рудика. – Харків : ВД «ІНЖЕК», 2003. – 184 с.

4. Василенко В.О. Стратегічне управління : навчальний посібник [Текст] / В.О. Василенко, Т.І. Ткаченко. – К. : ЦУЛ, 2003. – 396 с.
5. Василенко В.А. Организационно-циклическая и структурно-функциональная модели развития организации / В.А. Василенко // Культура народов Причерноморья. – 2004. – Вып. 56. – Т. 1. – С. 100-107.
6. Виханский О.С. Стратегическое управление [Текст] / Виханский О.С. – М. : Гардарика, 1998. – 296 с.
7. Довгань Л.Є. Стратегічне управління : навч. посіб. / Л.Є. Довгань, Ю.В. Каракай, Л.П. Артеменко. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 440 с.
8. Зайцев Л.Г. Стратегический менеджмент : учебник [Текст] / Л.Г. Зайцев, М.И. Соколова. – М. : Экономист, 2002. – 416 с.
9. Зуб А.Т. Стратегический менеджмент: теория и практика : учебное пособие для вузов [Текст] / А.Т. Зуб. – М. : Аспект Пресс, 2002. – 415 с.
10. Крынская Л.И. Системный подход к построению модели развития регионов / Л.И. Крынская // Культура народов Причерноморья. – 2004. – № 55. – Т. 3. – С. 96-101.
11. Катькало В.С. Эволюция теории стратегического управления : монография / В. С. Катькало ; С.-Петерб. гос. ун-т, Факультет менеджмента. – СПб. : Издат. дом С.-Петерб. гос. ун-та, 2006. – 548 с.
12. Мельник Л.Г. Экономика развития : монография [Текст] / Л.Г. Мельник. – Сумы : ИТД «Университетская книга», 2006. – 662 с.
13. Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. – М. : Дело, 1994. – 680 с.
14. Мізюк Б. М. Стратегічне управління [Текст] / Мізюк Б.М. – Львів : Магнолія, 2007. – 392 с.
15. Нечепуренко М.Н. Проблемы экономического развития підприємств / М.Н. Нечепуренко // Питання економічних наук. – 2006. – № 1(17). – С. 23-25.
16. Осовська Г.В. Основы менеджменту : навчальний посібник / Г.В. Осовська, О.А. Осовський. – К. : Кондор, 2006. – 664 с.
17. Пономаренко В.С., Тридід О.М., Кизим М.О. Стратегія розвитку підприємства в умовах кризи : монографія. – Х. : Видавничий Дім «ІНЖЕК», 2003. – 328 с.
18. Портер Е.М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов [Текст] / Портер Е.М. ; [пер. с англ. И. Минервин]. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. – 454 с.
19. Рясневска О.В. Управління розвитком підприємства : методологія, механізми, моделі : монографія. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2006. – 496 с.
20. Смирнова Н.К., Фомина А.В. Реализация стратегий компаний: от простого к сложному [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.elobook.com>.
21. Стратегія підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://buklib.net/books/22372/>.
22. Томпсон А.А. Стратегический менеджмент [Текст] / А.А. Томпсон, А.Дж. Стрикленд ; [пер. с англ. А.Р. Ганцевой, В.Ю. Дроздова, А.Г. Завады, Т.В. Клекоты, Э.В. Кондуковой, К.Д. Сафонова, И.В. Тарасюк]. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2006. – 928 с.
23. Шершньова З.Є. Стратегічне управління : підручник / З.Є. Шершньова. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : КНЕУ, 2004. – 699 с.
24. Шубравська О. Сталий економічний розвиток: поняття і напрямки дослідження / О. Шубравська // Економіка України. – 2005. – № 1. – С. 36-42.

УДК 339.137.3:012

Баюра В.І.

*доцент кафедри економіки підприємства та маркетингу
Обласного комунального вищого навчального закладу
«Інститут підприємництва «Стратегія»*

НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Стаття присвячена вибору стратегії конкурентної поведінки підприємства в залежності від масштабу конкуренції і оптимального поєднання видів діяльності. Наведено методологію оцінки конкурентоспроможності підприємства. Розставлено акценти з позиції різних методів оцінки. Показано вплив типу виробництва на конкурентні переваги підприємства. Визначено необхідність поєднання і комбінування різноманітного інструментарію і методології, корисних для підприємств галузі і ситуації їх зовнішнього оточення.

Ключові слова: конкуренція, конкурентоспроможність, стратегія, диференціація, фокусування.

Баюра В.И. ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Статья посвящена выбору стратегии конкурентного поведения предприятия в зависимости от масштабов деятельности и оптимального сочетания видов деятельности. Приведена методология оценки конкурентоспособности предприятия. Расставлены акценты с позиции разных методов оценки. Показано влияние типа производства на конкурентные преимущества предприятия. Определена необходимость сочетания и комбинирования различного инструментария и методологии, полезных для предприятий отрасли и ситуации их внешнего окружения.

Ключевые слова: конкуренция, конкурентоспособность, стратегия, дифференциация, фокусирование.

Bayura V.I. WAYS TO INCREASE THE COMPETITIVENESS OF ENTERPRISES

The article is devoted to the choice of strategy of enterprise competitive behavior depending on the scale of competition and the optimal combination of activities. An assessment methodology competitiveness. Placed emphasis on the positions of various assessment methods. The influence of the type of production to competitive advantage. The necessity of combination and integration of different tools and methodologies that are useful for the industry situation and their external environment.

Keywords: competition, competitiveness, strategy, differentiation, focus.

Постановка проблеми. Підприємства, перебуваючи в умовах трансформації економіки, а значить функціонування на ринку в постійній конкурентній боротьбі з суперниками, потребують оптимізації організаційно-економічного механізму, виявлення впливу конкурентного середовища на конкуренто-

спроможність, її оцінки з урахуванням змін у цьому середовищі, удосконалення стратегії конкурентної поведінки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Щорічно публікується значна кількість наукових робіт в даній галузі. Різноманітність публікацій, застосован-

ня в них різного понятійного апарату, методів дослідження свідчать про складність даного питання, яке розглядалося такими дослідниками, як А.О. Блінов, А. Брандербурґер, Ф. Вірсема, Н.Л. Зайцев, В.Я. Захаров, П.С. Зав'ялов, О. Кенічі, М.В. Маракулін, М.Г. Миронов, Б. Нейлбафф, М. Портер, М. Трейсі, Р.А. Фатхутдинов, К. Чан.

Формулювання цілей статті. Метою статті є обґрунтування необхідності розробки стратегії конкурентної поведінки як комплексу довгострокових заходів, спрямованих на укріплення життєздатності і міцності підприємства по відношенню до конкурентів.

Виклад основного матеріалу. Механізм функціонування ринку базується на конкуренції, яка надає економіці динаміку, створює їй умови ефективного функціонування, постійного оновлення і удосконалення. Конкуренція виступає рушійною силою розвитку суспільства, основним інструментом економії ресурсів, підвищення якості продуктів і рівня життя населення. Вона реалізується у формі взаємодії і боротьби між суб'єктами господарювання за оптимальне використання капіталу і сприяє формуванню народногосподарських пропорцій в економіці.

Сутність конкуренції полягає в покращенні чи збереженні позицій підприємства на ринку, що досягається завдяки відмінності продуктів, що поставляються підприємством, від аналогічних продуктів підприємств-конкурентів і по відповідності потребам споживачів, і по витратах на їх задоволення.

Поточна конкурентоспроможність підприємства пов'язана з конкурентоспроможністю пропозиції на ринку, яка включає сам товар, його ціну і супутні послуги, тобто все те, що визначає корисність придбання для споживача. При цьому маємо на увазі інтегральну конкурентоспроможність усього асортиментного ряду підприємства.

Довгострокова конкурентоспроможність підприємства визначається конкурентоспроможністю його потенціалу, тобто всіх його ресурсів: матеріальних, фінансових, кадрових, техніко-технологічних, інформаційних, інтелектуальних, управлінських тощо. Наявність ресурсів дозволяє підприємству тривалий час забезпечувати конкурентоспроможність пропозиції.

В умовах конкуренції ресурсну базу слід підтримувати у стані, актуальному умовам ринку. Ефективне використання ресурсів підприємства визначається конкурентоспроможністю його менеджменту, значення якого має прояв в умовах динамічного зовнішнього середовища і активної конкурентної протидії.

Конкурентоспроможність менеджменту визначається порівняльною характеристикою якості менеджменту на підприємстві і у конкурентів, відмінностей у кваліфікації, мотивації, організації управління. Оцінка конкурентоспроможності менеджменту ускладнена, оскільки результати роботи кожного менеджера інтегруються у загальний результат, який проявляється в деяких запізненнях.

Сполучною ланкою різних аспектів конкурентоспроможності виступає конкурентоспроможність підприємницької ідеї, яка включає уявлення про товар, спосіб задоволення потреб споживачів, підтримку і розвиток потенціалу, управління підприємством. Перелічені складові є унікальними для кожного підприємства, а їх оптимальне поєднання визначає конкурентоспроможність підприємницької ідеї.

Конкурентоспроможність підприємства полягає в його конкурентних перевагах по відношенню до інших підприємств. При цьому конкурентоспроможність не є визначальною якістю підприємства, адже може бути оцінена лише по відношенню до під-

приємств однієї галузі, що випускають аналогічну продукцію. Тому перед підприємством постійно виникають проблеми оптимізації організаційно-економічного механізму, виявлення впливу конкурентного середовища на конкурентоспроможність і її оцінки з урахуванням змін у цьому середовищі.

Конкурентні переваги одного підприємства над іншими можуть бути оцінені у випадку, коли підприємства задовольняють ідентичні потреби споживачів, що відносяться до споріднених сегментів ринку.

Оцінка конкурентоспроможності підприємства потребує застосування певної методології.

Так, оцінка з позиції порівняльних переваг застосовується у тому випадку, коли виробництво і реалізація продукції нашого підприємства потребує менших витрат, ніж виробництво і реалізація продукції конкурентів. Тобто наголос ставиться на низькі витрати. Даний підхід відрізняється простотою оцінки рівня конкурентоспроможності (див. табл. 1).

Таблиця 1

**Методологія оцінки
конкурентоспроможності підприємства**

Метод оцінки	Акцент
Порівняльні переваги	Низькі витрати
Рівновага	Внутрішні резерви
Ефективність конкуренції: – структурний підхід – функціональний підхід	Концентрація виробництва і капіталу Співвідношення ціни, витрат, прибутку
Якість	Якість продукції
Баланс сил	Співставлення параметрів випередження/відставання

Оцінка конкурентоспроможності підприємства з позиції рівноваги базується на положенні, що кожний фактор виробництва розглядається з однаковою і водночас максимальною продуктивністю, при цьому у підприємства відсутній додатковий прибуток, зумовлений дією якого-небудь фактора виробництва і немає стимулів для оптимізації використання того чи іншого фактора. Тут наголос ставиться на фактори виробництва, не задіяні у повній мірі, що дає можливість визначення внутрішніх резервів підприємства.

Оцінюючи ефективність конкуренції, виділяють так званий структурний підхід, сутність якого полягає в організації великомасштабного ефективного виробництва, а основним критерієм конкурентоспроможності обирається концентрація виробництва і капіталу; і функціональний підхід, згідно з яким, оцінка конкурентоспроможності здійснюється на основі зіставлення економічних показників діяльності підприємства, тобто наголос ставиться на співвідношення ціни, витрат, прибутку тощо.

Оцінюючи якість продукції, зіставляють певні її параметри, що відображують споживчі властивості. Наголос ставиться саме на якість. Підприємство має можливість врахувати споживчі переваги при забезпеченні рівня конкурентоспроможності. Оскільки якість оцінюється певним набором параметрів, оцінка конкурентоспроможності базується на використанні параметричних індексів, що характеризують ступінь задоволення потреби в даному виді продукції.

Оцінюючи баланс сил, визначають показники, за якими підприємство випереджає чи відстає від конкурентів, тобто його сильні й слабкі сторони. Наголос ставиться на зіставленні параметрів випередження чи відставання.

В умовах конкурентного середовища, що динамічно розвивається, необхідно оцінювати конкуренто-

спроможність власного підприємства на фоні інших представників даного сектору ринку. Це дозволяє отримати інформацію про те, що приваблює споживача у продукції підприємства, і які переваги мають конкуренти.

Оцінка сприяє виявленню і удосконаленню тих моментів, які ведуть до зниження конкурентоспроможності. Тому таке оцінювання повинно стати складовою кожного підприємства, оскільки, не знаючи, що саме потрібно споживачам і які переваги мають конкуренти, не прагнучи виправити положення, що склалося, можна залишити ринок.

Якщо зовнішні конкурентні переваги в малій мірі залежать від самого підприємства, то внутрішні визначаються керівництвом підприємства і регулюються через систему його управління. До факторів, які визначають умови внутрішнього середовища і впливають на конкурентні переваги, відносно інвестиційну, інноваційну, фінансову політику підприємства, управління персоналом, технології, асортиментну політику, організацію товароруку, цінову політику, організацію до- і післяпродажного обслуговування, управління інформаційними потоками. Вони слугують основою вибору стратегії позиціонування підприємства на обраних цільових сегментах, а ефективному їх використанню сприяє оптимізація організаційної структури управління підприємством.

Конкурентоспроможність підприємства забезпечується здійсненням цілеспрямованої діяльності зі встановлення, формування і підтримки необхідного рівня конкурентоспроможності продукції на всіх етапах її життєвого циклу. Основні цілі, які переслідує підприємство, спрямовані на зменшення витрат, підвищення якості і стимулювання маркетингових зусиль.

Підприємство функціонує на ринку в постійній конкурентній боротьбі з суперниками. Стан конкурентного середовища і дії конкурентів впливають на його маркетингові рішення, плани і політику.

Конкуренція на ринку може виникнути між різними товарами, що задовольняють одну й ту саму потребу (так звана функціональна конкуренція). Якщо конкуренція виникає між товарами одного виду, які мають хоча б одну суттєву відмінність, маємо справу з так званою видовою конкуренцією. Конкуренція ж між товарами різних виробників, що мають практично однакові властивості, є предметною.

Перед тим як конкурентна поведінка набере вигляду оперативних процедур, ситуаційних реакцій і безпосередніх дій, вона моделюється на стратегічному рівні і постає у якості стратегії конкурентної поведінки. Під цим розуміємо взаємопов'язаний комплекс довгострокових заходів чи підходів, спрямованих на укріплення життєздатності і міцності підприємства по відношенню до конкурентів. Це набір правил для прийняття рішень, якими підприємство керується у своїй діяльності.

Конкурентні стратегії спрямовані на зайняття стійких і вигідних позицій у галузі функціонування підприємства. Успіх і лідерство підприємства базуються на послідовній реалізації певної стратегії. Задача конкурентної стратегії підприємства полягає в тому, щоб віднайти таку позицію в галузі, яка дозволяє йому найкращим чином захистити себе від конкурентних сил і впливати на них з користю для себе.

Виходячи з розмірів підприємства, типу виробництва і асортиментної диференціації, воно обирає один із наступних напрямів підвищення своєї конкурентоспроможності.

Підприємству, що працює в умовах масового і крупносерійного виробництва, відповідає так звана

силова стратегія. Конкурентні переваги полягають у виробництві масової продукції з низькими витратами і за низькими цінами, за рахунок чого досягається значний запас конкурентоспроможності (див. табл. 2).

Таблиця 2

**Напрями підвищення
конкурентоспроможності підприємства**

Стратегія	Тип виробництва	Конкурентні переваги
Силова	Масове і крупносерійне виробництво	Виробництво масової продукції з низькими витратами і за низькими цінами
Нішева	Дрібносерійне виробництво	Високоякісні товари тим, кого не влаштовує звичайна продукція
Поєднуюча	Одиничне виробництво	Індивідуалізація товару

Для підприємства дрібносерійного виробництва характерною є нішева стратегія, оскільки, спеціалізуючись на виробництві невеликих партій продукції для обмеженого кола споживачів, воно постачає свої високоякісні товари тим, кого не влаштовує звичайна продукція. Такому підприємству слід ухилятися від прямої конкуренції і відшукувати власні ніші, тобто неприйнятні для провідних підприємств галузі сфери діяльності. Незайнята ніша може бути створена, виходячи з незадоволеної потреби різних груп споживачів, об'єднаних нею; концентрації на ключових для споживачів критеріях вибору і оцінки товару; орієнтації на залученні потенційних споживачів. Це дає змогу підвищити конкурентоспроможність більш слабкого у боротьбі з сильним суперником.

Підприємства масового і серійного типів виробництва не завжди в змозі задовольнити індивідуальні потреби споживача. Виробник одиничних товарів краще пристосований до задоволення незначних за обсягом разових замовлень конкретного споживача. Така поєднуюча стратегія є шляхом підвищення споживчої цінності не за рахунок надвисокої якості, а за рахунок індивідуалізації товару. Висока гнучкість підприємства одиничного типу виробництва дозволяє йому успішно конкурувати в галузі.

Обираючи масштаб конкуренції і оптимальне поєднання видів діяльності, підприємство задля отримання конкурентних переваг концентрується на лідерстві у витратах, диференціації товарів або фокусуванні на певному виді товару чи сегменті ринку.

Лідерство у витратах передбачає підвищення продуктивності підприємства, коли рівень цін на продукцію регулюється шляхом досягнення паритету з якістю, що сприймається більшістю сегментів ринку. Позиція низького рівня витрат захищає підприємство від конкурентів, оскільки воно здатне отримувати прибуток в умовах, коли конкуренти уже втратили таку можливість. При цьому потужні споживачі не можуть вплинути на ціноутворення і здатні лише застосувати свій вплив для зниження ціни до рівня менш ефективних конкурентів. Це ж саме відбувається стосовно потужних постачальників сировини.

Лідерство у витратах зводить високі бар'єри для вступу у галузь. Таким чином, створюються сприятливі умови для захисту підприємства, оскільки ринкові фактори діють у напрямі зменшення прибутку до того часу, поки не виведуть на нульовий рівень прибуток конкурентів і оскільки менш ефективні конкуренти перші страждають від конкурентного тиску.

Диференціація товарів теж захищає від конкуренції, створюючи лояльність споживачів до продукції і зменшуючи відчутність до її ціни. Гострота проблеми витрат нівелюється зростанням чистого прибутку. Диференціація товарів сприяє створенню певного іміджу і дозволяє підвищити конкурентоспроможність за рахунок створення вхідних бар'єрів у вигляді лояльності споживачів, можливості позиціонування як лідера, відсторонення небезпечних конкурентів.

Імідж підприємства, що склався у кожного споживача, з яким воно взаємодіє, здійснює безпосередній вплив на характер їх взаємовідносин і, відповідно, на конкурентоспроможність даного підприємства. У той же час імідж формується в результаті оцінки відповідним споживачем конкурентних переваг підприємства, які здаються йому найбільш важливими, в умовах впливу на нього різних джерел інформації.

Фокусування на товарах чи сегментах ринку передбачає, що підприємство здатне переслідувати вузьку мету з більшою ефективністю, ніж конкуренти, що діють на більш широкому ринку. У результаті підприємство досягає диференціації за рахунок кращого задоволення цільових споживачів і зниження витрат.

Задля отримання конкурентних переваг підприємство під пильною увагою повинно тримати не лише себе як виробника, а й інших основних суб'єктів ринку – своїх клієнтів-споживачів, постачальників комплементарних товарів і конкурентів. У всіх них свої власні інтереси і цілі. Основна ж задача підприємства – добитися більш високих результатів у порівнянні з конкурентами. Вона реалізується як спосіб виділення всередині галузі, використовуючи свої відносно сильні сторони для кращого задоволення потреб споживачів.

При цьому налагодженість операційної діяльності підприємства повинна забезпечувати найкращі ціни в галузі. Таким чином, задача оптимізації конкурентних переваг полягає у підвищенні коефіцієнта корисної дії підприємства і зменшенні ціни для споживачів, тобто зростання прибутку повинно відбуватися не за рахунок збільшення цін, а за рахунок зменшення витрат.

Самі ж стосунки зі споживачами повинні набувати все більше довірчих відносин, побудованих на пристосуванні товарів підприємства до потреб конкретних сегментів ринку. Конкурентоспроможність буде підтримуватися чудовим обслуговуванням і задоволенням потреб навіть більше, ніж за низьких цін.

До цього ж значний наголос ставиться на перевазі товару, що особливо актуально і дієво на динамічних ринках. Конкурентні переваги підприємство отримує за рахунок більш швидкого, у порівнянні з конкурентами, впровадженні новинок. Підприємство фокусується на розвитку, інноваціях, дизайні, високих коефіцієнтах рентабельності в короткостроковому періоді.

Стосовно співробітництва з виробниками комплементарних товарів з метою збільшення прибутку слід враховувати, що у підсумку вони можуть перетворитися на конкурентів. Жоден із розглянутих чинників не може бути проігнорованим, в іншому випадку підприємство ризикує не отримати конкурентні переваги в повному обсязі.

Дані напрями підвищення конкурентоспроможності потребують різних ресурсів і організаційних умов. Крім того, для досягнення більшої ефективності потрібна прихильність даному напрямку на перспективу.

Висновки з проведеного дослідження. Конкурентоспроможність підприємства – це можливість ефективної господарської діяльності та її практичної прибуткової реалізації в умовах конкурентного ринку. Підсумовуючи дослідження основних напрямів підвищення конкурентоспроможності підприємства, можна скласти висновок, що вибір стратегії конкурентної поведінки залежить від розмірів підприємства, типу виробництва, асортиментної диференціації, конкретних умов і можливостей підприємства. Для розробки повноцінної, ефективної, реально діючої конкурентної стратегії необхідно поєднувати і комбінувати різні інструменти і методи, корисні для конкретного підприємства і ситуації його зовнішнього оточення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Иванова Е.А. Оценка конкурентоспособности предприятия / Е.А. Иванова. – Ростов н/Д : Феникс, 2008. – 298 с.
2. Мазилкина Е.И. Управление конкурентоспособностью / Е.И. Мазилкина, Т.Г. Паничкина. – М. : ОмегаЛ, 2007. – 328 с.
3. Миронов М.Г. Ваша конкурентоспособность / М.Г. Миронов. – М. : Альфа Пресс, 2004. – 160 с.
4. Портер М. Конкурентное преимущество. Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / М. Портер. – М. : Альпина БизнесБукс, 2005. – 175 с.
5. Рубин Ю.Б. Теория и практика предпринимательской конкуренции: учебник / Ю.Б. Рубин. – М. : Московский международный институт эконометрики, информатики, финансов и права, 2003. – 584 с.
6. Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации / Р.А. Фатхутдинов. – М. : Эксмо, 2004. – 544 с.



УДК 338.242

Боковець В.В.*кандидат економічних наук,
професор кафедри менеджменту та адміністрування
Вінницького фінансово-економічного університету***Мануїлова В.Д.***студентка
Вінницького фінансово-економічного університету*

УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМИ ПРОЦЕСАМИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ КОНДИТЕРСЬКОЇ ГАЛУЗІ

У статті розглядається процес формування маркетингової політики у кондитерській галузі. Вивчення особливостей функціонування української економіки і, зокрема, кондитерської галузі в умовах законотворчих процесів. Підтримка на державному рівні різних форм кооперації між виробниками кондитерських товарів і його переробниками, розвиток інфраструктури збуту готової продукції.

Ключові слова: економіка, харчова промисловість, виробництво, кондитерські вироби, ринок.

Боковець В.В., Мануїлова В.Д. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМИ ПРОЦЕССАМИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ КОНДИТЕРСКОЙ ОТРАСЛИ

В статье рассматривается процесс формирования маркетинговой политики в кондитерской отрасли. Изучение особенностей функционирования украинской экономики и, в частности, кондитерской отрасли в условиях законотворческих процессов. Поддержка на государственном уровне различных форм кооперации между производителями кондитерских товаров и его переработчиками, развитие инфраструктуры сбыта готовой продукции.

Ключевые слова: экономика, пищевая промышленность, производство, кондитерские изделия, рынок.

Bokovets V.V., Manuilova V.D. IMPROVING THE MANAGEMENT OF INNOVATION PROCESSES IN ENTERPRISES OF CONFECTIONERY INDUSTRY

In the article the process of forming a marketing policy in the confectionery industry. The study of the functioning of the Ukrainian economy, and in particular the confectionery industry in terms of the legislative process. Support at the national level various forms of cooperation between producers of confectionery products and its processors, infrastructure marketing of finished products.

Keywords: economy, food industry, confectionery, products, market.

Постановка проблеми. Головним завданням будь-якого підприємства є отримання прибутків. Контроль і вирахування аналізу фінансового стану підприємств дає змогу визначити наскільки ефективно чи неефективно працює підприємство. Створення конкурентоспроможної та ефективної економіки України в перспективі значною мірою залежить від стану всіх без виключення галузей, у тому числі і кондитерської. Ринок кондитерських виробів сьогодні інтенсивно розвивається в Україні. Неухильно зростає попит на солодощі серед населення, посилюються вимоги до якості та безпеки харчових продуктів, з'являються нові види товарів. Для виробництва кондитерської продукції використовують вітчизняні та імпортовані сировинні ресурси, проте зниження якості вітчизняних сировинних ресурсів, нестабільність та сезонна зміна цін, велика залежність від постачальників вимушують виробників підвищувати ціну на продукцію. Залежно від масштабів виробництва та виду продукції близько 23% собівартості складають затрати на енергоресурси [4, с. 222]. Середня рентабельність кондитерського виробництва дорівнює приблизно 15-20%, близько 60% підприємств-респондентів оцінюють власну діяльність на ринку прибутковою, 30% працюють без збитків та 10% підприємств є збитковими [4, с. 117]. Попри те, що кондитерська галузь демонструє найкращі показники приросту харчової промисловості, важливим є збереження даного показника, а також оцінка всіх факторів що впливають на зміну в ефективності даної галузі. Одним із важливих чинників виведення даної галузі на нові ринки збуту та здобуття конкурентних позицій є забезпечення інвестиційної привабливості даної галузі. Також проблемою кондитерського виробництва є за-

лежність його від потреби в матеріальних ресурсах, зокрема таких як забезпеченість зерном, цукровим буряком тощо. Тому важливим чинником є обізнаність у потребах населення в кондитерських виробах, а, як наслідок, потреба кондитерського виробництва в наявності необхідних ресурсів. Вирішити дану проблему у короткостроковій перспективі, з огляду на особливості макро- і мікросередовища, вельми складно. Отже, виникає потреба в реальній оцінці всіх сторін ресурсного потенціалу, а, як наслідок, визначення напрямів, у які необхідно мобілізувати власний капітал підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням розвитку ринку кондитерських виробів присвячені праці багатьох вітчизняних науковців. Зокрема, О.С. Галушко досліджував тенденції розвитку кондитерських виробів та управління потоком створення цінностей в межах операційної системи компанії. Також ринок кондитерських виробів досліджувала І.В. Лазебна. Такі науковці, як Ю.В. Макогон та С.Т. Пашин зосередили свою увагу на транснаціоналізації виробничих підприємств кондитерської галузі. Однак, враховуючи той факт, що економіка України не є стабільною, то не можна говорити про сталість всіх проведених досліджень, і доречним є розвиток даної теми, а також постійне її дослідження з різних сторін та з урахуванням нових статистичних даних, що дають можливість для поглибленого вивчення і наукового обґрунтування даної проблематики [1, с. 112].

Постановка завдання. Необхідно підкреслити, що ринок кондитерських виробів є одним з найбільш успішних серед великої кількості сегментів продуктового ринку України. Перехід до ринкових методів

господарювання різко загострив проблему організації збуту продовольчих товарів у тому числі продукції підприємств кондитерської промисловості. Оптимізація каналів збуту продукції буде сприяти вирішенню збутових проблем підприємств галузі, що позитивно позначиться на фінансових результатах. Підготовлений до друку матеріал присвячено обґрунтуванню доцільності використання імітаційної моделі побудованої на базі методу системної динаміки для оптимізації каналів збуту продукції та проведення імітаційних експериментів процесу управління каналами збуту продукції.

Виклад основного матеріалу дослідження. На даний момент кондитерська галузь займає особливе місце в харчовій промисловості та в економіці України в цілому. Вона досить динамічно розвивається, демонструючи порівняно високі темпи зростання. Розглянемо основні відомості про компанію «ROSHEN».

Кондитерська корпорація «ROSHEN» – один із найбільших виробників кондитерських виробів в Україні та східній Європі. Головний офіс компанії розташований у місті Києві. Дана компанія була заснована у 1911 році.

«ROSHEN» виробляє до 200 видів кондитерських виробів. Загальний обсяг виробництва продукції становить понад 450 тисяч тонн на рік. До складу корпорації входять чотири українські фабрики (Київська, два виробничі майданчики у Вінниці, Маріупольська, Кременчуцька), дві виробничі площадки Липецької кондитерської фабрики (Росія), Клайпедська кондитерська фабрика (Литва), а також молочноконсервний комбінат у Вінниці і масло-молочний комбінат «Бершадьмолоко», який забезпечує фабрики корпорації натуральною високоякісною молочною сировиною. Продукція представлена більш ніж у 28 країнах світу, включаючи Україну, Росію, Казахстан, Білорусь, країни Кавказу, Середньої Азії, ЄС, США, Молдову, Ізраїль, Литву. Керівником фірми є Петро Порошенко.

Для покращення умов зберігання сировини та готової продукції, для оптимізації поставок продукції та мінімізації затримок продукції на складі – Корпорація ввела в експлуатацію власні логістичні центри.

Виробничі об'єкти Кондитерської Корпорації «ROSHEN» сертифіковані відповідно до вимог міжнародних стандартів якості та безпеки продуктів харчування. На підприємствах корпорації ROSHEN працює система управління якістю, яка відповідає вимогам стандарту ISO 9001: 2008, і система управління безпекою харчових продуктів, яка відповідає вимогам стандарту ISO 22000: 2005, що підтверджується наявністю у кожної із фабрик Корпорації сертифікатів відповідності.

Всі кондитерські фабрики корпорації «ROSHEN» забезпечені обладнанням для моніторингу контролю якості продукції та відповідних досліджень. Розробкою технологій та запуском високоякісних кондитерських виробів займаються спеціалісти, які пройшли атестацію та навчання у спеціалізованих іноземних центрах.

Представлені на ринку кондитерські вироби виготовлені відповідно до найсучасніших технологій. Експлуатація сучасного високопродуктивного обладнання, чітке дотримання технології виробництва, використання виключно високоякісної сировини та матеріалів, які застосовуються при виробництві кондитерських виробів – запорука головних переваг продукції «ROSHEN».

Компанія «ROSHEN» виготовляє близько 200 видів цукерок.

У 2010 році кількість реалізованої продукції кондитерської фірми була на рівні 969 тис. тонн. Але у 2011 році випуск продукції було зменшено до 936,2 млн тонн, тобто на 32,8 тис. тонн менше, або на 3,4% менше.

У 2012 році рівень кондитерського виробництва зріс на 1% до 945,5 тонн, тобто на 9,3 тонни більше, ніж у 2011 році.

Обсяги реалізації продукції даної галузі на підприємстві зросли на 140,63%, у першому півріччі 2013 року, та становлять 6 млрд 846,6 млн грн, у порівнянні з відповідним періодом 2012 року – 2 млрд 846,1 млн грн, абсолютний приріст – 4 млрд 002,5 млн грн.

У 2014 році кондитерська галузь на даному підприємстві зменшила виробництво на 7% порівняно з 2013 р. (у 2013 році був на рівні 902,4), а у 2014 році склало 839 тис. тонн.

Кондитерські вироби є доволі популярними в Україні. Так за рівнем споживання 7,4 кг на душу населення в рік, Україна є 8-ю у світі за споживанням кондитерських виробів на душу населення. На сьогоднішній день український ринок кондитерських виробів нічим не відрізняється від європейського – асортимент налічує майже 1000 найменувань, і 90% його належить вітчизняній продукції. Підприємства постійно інвестують у розвиток галузі близько 200 млн дол. США щорічно. На провідних кондитерських фабриках проведено повну модернізацію виробництва, встановлено найсучасніші виробничі лінії. Значно підвищено технологічність та наукоємність виробництва [3, с. 55].

Однак успішність галузі залежить не лише від кількості інвестицій та інноваційних впроваджень, не менш важливу роль грає вплив багатьох інших факторів, таких, як наприклад, ресурсний потенціал підприємства, який являє собою сукупність взаємопов'язаних ресурсів, які використовуються для виробництва продукції [2, с. 36]. Величина цього потенціалу визначається обсягом окремих видів ресурсів (земельних, матеріальних і трудових), які перебувають у розпорядженні підприємства. Доцільно виокремлювати в складі ресурсного потенціалу матеріальні, нематеріальні, трудові, інноваційні, фінансові ресурси (потенціали) підприємства, а також методи управління та організації ефективного використання ресурсів підприємства (управлінський потенціал). Так, можна визначити ряд особливостей ресурсного потенціалу, які необхідно враховувати при формуванні стратегій зростання підприємств кондитерської промисловості України (табл. 1):

Таблиця 1

Особливості ресурсного потенціалу підприємств

Особливість ресурсного потенціалу	Обґрунтування
Конкретне поняття	Певне управлінське рішення може вплинути на нього як позитивно, так і негативно
Визначення рівня ресурсного потенціалу	Не арифметична сума всіх його складових, оскільки зміна всіх його компонентів повинна бути погодженою та збалансованою
Складові ресурсного потенціалу	Лише такі елементи, які змінюються за рахунок виконання певних стратегічних рішень
Змінність	Ресурсний потенціал підприємства є змінною величиною

Оцінка рівня ресурсного потенціалу також потребує визначення умов, у яких здійснюється певний

вид економічної або господарської діяльності підприємства.

Методико-практичні положення щодо оцінки ресурсного потенціалу підприємства повинні базуватись на (див. рис. 1):



Рис. 1. Методично-практичні положення щодо оцінки ресурсного потенціалу підприємства

Більшість авторів вважають за необхідне не просто оцінювати ресурсний потенціал підприємства, а й проводити його аналіз за чотирма головними напрямками, а саме: фінансовий потенціал, збутовий потенціал, виробничий потенціал та інвестиційний потенціал. Саме такий розподіл дозволить не лише оцінити ресурсний потенціал можливостей підприємства, а і виявити шляхи його покращення та найважливіші сфери інвестиційного впливу. Також є ще один підхід щодо оцінки ресурсного потенціалу. Він розглядає дію ресурсного потенціалу як сумарний вплив матеріально-технічного та кадрового потенціалу на підприємство. Проте, на мою думку, перший підхід є більш глибоким і точним, особливо для масштабних підприємств, так як включає в себе оцінку багатьох показників різних напрямків діяльності підприємства. У зв'язку з цим пропонуємо використовувати коефіцієнти змінності результатів відібраних показників.

Проаналізувавши літературу та практичні доробки дослідників у даному напрямі, можна визначити ряд показників, що будуть ключовими у процесі оцінки та аналізу ресурсного потенціалу (рис. 2).

Задля більш об'єктивної оцінки ресурсного потенціалу пропонується провести експертну оцінку факторного впливу кожного обраного показника у межах окремого напрямку. Для цього необхідно розрахувати комплексний показник [3]:

$$K_i = \sum W_{ij} \times \varphi, \quad (1)$$

де K_i – комплексний показник i -ого напрямку;
 W_{ij} – значення j -ого показника i -ого напрямку;
 φ – питома вага j -ого показника за експертною оцінкою.

На основі цього обраховується інтегральний показник ресурсного потенціалу фінансування підприємств:

$$РП = \sqrt[n]{K_1 \times K_2 \times \dots \times K_i}, \quad (2)$$

де РП – інтегральний показник РП фінансування підприємств; $K_1 \dots K_i$ – комплексний показник потенціалу i -ого напрямку, i – кількість напрямків.

Апробацію даного підходу доцільним буде провести на таких підприємствах, як «Конті», «АВК», Корпорація «Бісквіт-Шоколад», оскільки вони займають найбільшу частку на ринку кондитерських виробів України, так як є прибутковими і виправдовують доцільність своєї господарської діяльності (табл. 2).

Таблиця 2
Показники фінансово-економічної ефективності кондитерських підприємств, тис. грн

Показник/Компанія	Чистий дохід від реалізації	EBIDTA	Чистий прибуток
«Конті»	3393051	588023	268343
«АВК»	3090077	304137	166868
Корпорація «Бісквіт-Шоколад»	1081853	102926	60053

У подальшому можлива оцінка ресурсного потенціалу за даною методикою на малих підприємствах, задля визначення їх слабких сторін та перспектив щодо подальшого розвитку.

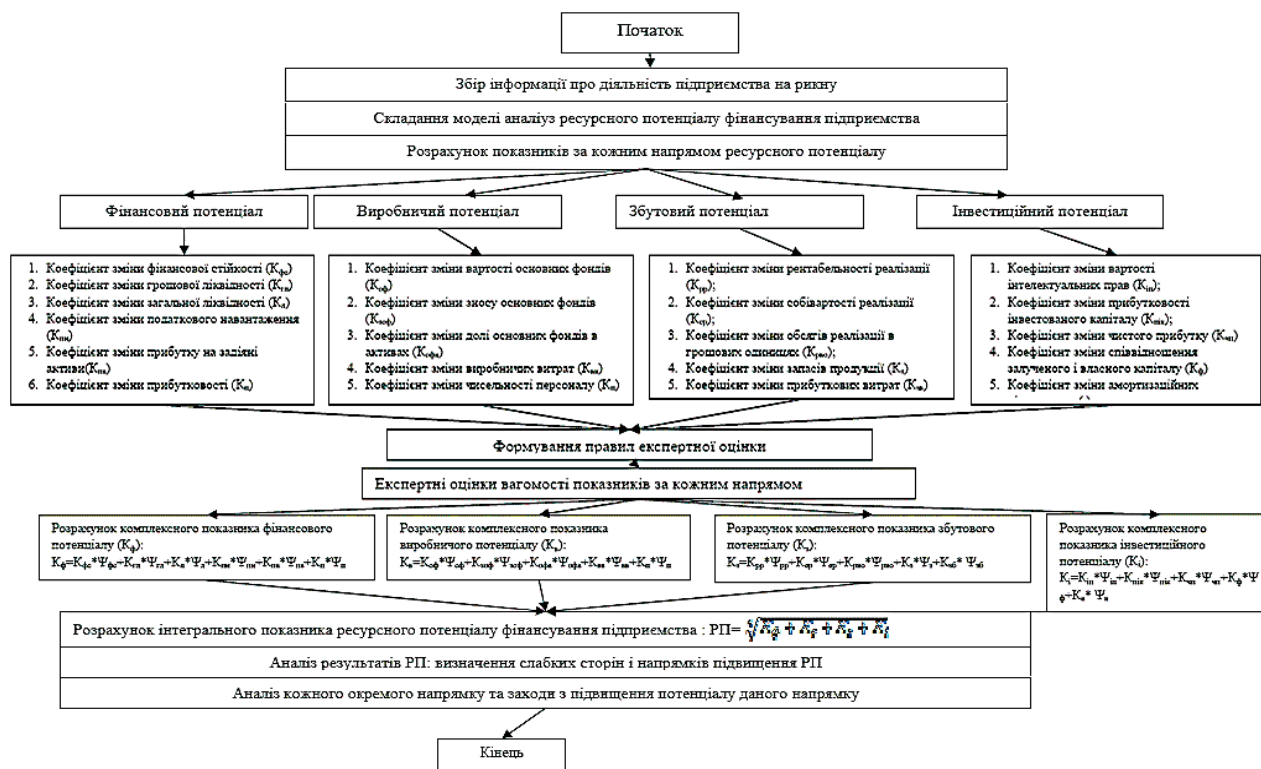


Рис. 2. Удосконалення методики оцінки ресурсного потенціалу підприємств кондитерської галузі України

Таблиця 3

Результат розрахунку ресурсного потенціалу фінансування підприємств кондитерської галузі України

	Фінансовий потенціал	Виробничий потенціал	Збутовий потенціал	Інвестиційний потенціал	Ресурсний потенціал
«Конті»	2,8	1,42	4,23	2,09	2,434912
«АВК»	0,74	1,6	3,15	3,8	1,940267
Корпорація «Бісквіт-Шоколад»	3,11	0,97	0,82	1,01	1,257236

Результат оцінки ресурсного потенціалу обраних підприємств показано у таблиці 3. Експертна оцінка проведена автором за шкалою від 1 до 5.

Проведені розрахунки показують, що «Конті» має найкращі складові ресурсного потенціалу, не дивно, що вона являється другою в Україні фабрикою за обсягами виробництва кондитерських виробів. Приблизно на такому ж рівні знаходиться «АВК». Помітний значний відрив корпорації «Бісквіт-шоколад» від своїх конкурентів, що зумовлено меншими масштабами виробництва. Варто відмітити значний інвестиційний потенціал «АВК», так як до 2013 року 25% акцій компанії належало американському інвестиційному фонду Western NIS Enterprise Fund. Загалом, кожне з трьох підприємств на даний момент являється інвестиційно привабливим, так як це підприємства з великою часткою на українському ринку та з високими фінансово-економічними показниками. На даному етапі можна зробити такі висновки по підприємствах:

1. «Конті» є провідною кондитерською компанією України. Вона має бездоганну кредитну історію та заручається підтримкою багатьох фінансових партнерів. Показники ресурсного потенціалу та усіх його складових знаходяться на високому рівні, тому для неї є важливим підтримання стабільності у своїй діяльності.

2. «АВК» потребує фінансових інвестицій для підвищення рівня ліквідності, державних пільг в оподаткуванні, тобто основний напрямок інвестиційної активності підприємства – це досягнення стійкості фінансового стану. Важливим є залучення нових, враховуючи те, що американський інвестиційний фонд у серпні 2013 року вийшов з «АВК».

3. Корпорація «Бісквіт-Шоколад» вже багато років не залучається підтримкою інвесторів, проте це не заважає їй зберігати досить високі показники діяльності на ринку кондитерських виробів. Показники потенціалу є значно нижчими, чим у двох попередніх підприємствах, можливо саме відсутність інвестиційної підтримки наразі не дає змогу повністю використовувати можливі ресурси корпорації.

Використана у статті методика оцінки ресурсного потенціалу підприємств кондитерської галузі дозволяє виявити слабкі місця компаній та обґрунтувати першочергові завдання щодо підвищення ефективності управління ресурсним потенціалом галузі загалом:

- 1) відновлення ресурсної бази підприємств;
- 2) інтеграційний рух підприємств задля залучення інвестиційних ресурсів на вигідніших умовах;
- 3) збільшення міжнародного кола партнерів;
- 4) перехід на новий рівень управління діяльніс-

тю підприємств із використанням сучасних методів стратегічного планування;

5) збільшення ефективності взаємодії з органами державної влади з точки зору питань розробки необхідної нормативно-правової бази, програм підтримки галузі, компаній;

6) підвищення кваліфікації кадрового складу компаній;

7) забезпечення врахування інтересів підприємств, акціонерів та працівників.

Висновки з проведеного дослідження. Розробка наступних кроків у розвитку економічної діяльності кондитерських підприємств України повинна виходити з наявності ресурсного потенціалу підприємств та його ознак, а саме – частинами ресурсного потенціалу підприємства можуть бути визнані такі види ресурсів, об'єми і структура яких змінюватиметься лише за рахунок прийняття необхідних стратегічних рішень. Провівши інтегральну оцінку найбільших підприємств кондитерської галузі, було визначено загальний стан ресурсного потенціалу трьох найбільших підприємств у галузі. Проаналізувавши проведені розрахунки, ми визначили прогалини у складових ресурсного потенціалу кожного підприємства. Також було визначено інвестиційну привабливість та загалом необхідність мобілізації коштів в певні сектори підприємств. На основі цього ми визначили першочергові завдання, виконання яких призведе до підвищення ефективності управління ресурсним потенціалом не лише підприємств, а і галузі в цілому. Зокрема, це збільшення кола іноземних партнерів, відновлення ресурсної бази підприємств, підвищення ефективності управління підприємствами за рахунок використання сучасних методів стратегічного планування тощо.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Волков В.П. Оцінка рівня монополізму в кондитерській галузі України / В.П. Волков, Л.А. Горошкова // Вісник Запорізького національного університету. – 2010. – № 4(8) : Теоретичні аспекти економічних процесів в Україні та світі. – С. 181-188.
2. Ткаченко О.М. Перспективи розвитку вітчизняної кондитерської промисловості після вступу України до СОТ / О.М. Ткаченко // Наукове видання Економіст. – 2007. – № 3. – С. 20-21.
3. Огляд кондитерського ринку України // Національне рейтингове агентство Рюрик [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://rurik.com.ua>.
4. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ovu.com.ua/articles/486-derzhavniy-komitet-statistiki-ukrayini/publisher>.
5. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.

УДК 338.137.2

Вартанова О.В.*доктор економічних наук,
професор кафедри міжнародної економіки
Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля***Шестер І.В.***аспірант кафедри міжнародної економіки
Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля*

БЕНЧМАРКІНГ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Визначено сутність понять «інновація», «інноваційний потенціал», «бенчмаркінг». Зазначено, що одним з перспективних методів отримання інформації в інноваційній діяльності є бенчмаркінг. Визначено види бенчмаркінгу, етапи його здійснення. Проаналізовано сучасні підходи до використання бенчмаркінгу інноваційної діяльності підприємств. Розкрито ефективність використання бенчмаркетингу в управлінні інноваційною діяльністю підприємства.

Ключові слова: інноваційна діяльність, інноваційний потенціал, бенчмаркінг, підприємство, конкурентоспроможність підприємства.

Вартанова Е.В., Шестер И.В. БЕНЧМАРКИНГ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Определена сущность понятий «инновация», «инновационный потенциал», «бенчмаркинг». Отмечено, что одним из перспективных методов получения информации в инновационной деятельности является бенчмаркинг. Определены виды бенчмаркинга, этапы его осуществления. Проанализированы современные подходы к использованию бенчмаркинга инновационной деятельности предприятий. Раскрыта эффективность использования бенчмаркетинга в управлении инновационной деятельностью предприятия.

Ключевые слова: инновационный потенциал, бенчмаркинг, предприятие, потенциал, конкурентоспособность предприятия.

Vartanova O.V., Shester I.V. BENCHMARKING OF INNOVATION POTENTIAL OF THE INDUSTRIAL ENTERPRISE

Defined the essence of the concepts of «innovation», «innovation potential», «benchmarking». It is noted that one of the prospective methods to obtain information in innovative activity is benchmarking. Outlines the types of benchmarking, the stages of its implementation. Analysis of existing approaches to the use of benchmarking of innovation activity of enterprises. The effectiveness of the use of benchmarking in the management of innovative activity of the enterprise was uncovered.

Keywords: innovative capacity, benchmarking, enterprise, potential, competitiveness enterprise.

Постановка проблеми. Підприємства відповідно до своєї місії і зовнішнього середовища, що динамічно змінюється, виробляють цілі отримання стійких прибутків, конкурентних переваг і виживання в довгостроковій перспективі. Одним із найважливіших завдань розвитку українських промислових підприємств є вдосконалення усієї системи управління підприємством, одним із напрямів чого є впровадження інновацій. Через розвиток інноваційного потенціалу йде розвиток підприємства, його структурних підрозділів, а також усіх елементів виробничо-господарської системи. Від стану інноваційного потенціалу залежить вибір і реалізація інноваційної стратегії, і тому його грамотна оцінка дуже важлива. У зв'язку з цим видається актуальним вдосконалення існуючих і використання нових інструментів розробки стратегічних рішень. Одним із таких напрямів може стати застосування технології бенчмаркінга.

Аналіз останніх публікацій. Велике значення для виявлення загальнотеоретичних проблем інновацій, їх сутності і ролі в економіці підприємства мали праці зарубіжних дослідників: М. Бернса, Т. Веблена, П. Друкера, Ф. Ніксона, М. Портера, Й. Шумпетера та ін. Практичні аспекти використання бенчмаркінгу в діяльності підприємств розглядаються у працях зарубіжних учених, таких як: Р. Кемп, М. Спендоліні, Дж. Харрінгтон, Г. Ватсон, Дж. В. Альстет, Дж. Уіллі, Дж. Роберт, Дж. Боксвел та ін. В останні роки проблеми використання бенчмаркінгу в діяльності підприємств викликають інтерес і у російських учених, таких як: І.А. Аренков, Г.Л. Багієв, Д. Маслов, Е.А. Михайлова, І.П. Данілов та ін. Разом з тим проблема використання бенчмаркінгу для формування інноваційного потенціалу промислового підприємства поки не зна-

йшла достатньо повного відображення в літературі і потребує поглибленому дослідженні.

Мета статті полягає у виявленні ролі бенчмаркінгу у розвитку інноваційного потенціалу підприємства, впровадження якого дозволить підвищити стійкість економічного розвитку підприємства.

Виклад основного матеріалу. В економіці постіндустріального суспільства конкурентна боротьба між підприємствами йде не за володіння ресурсами, матеріальними цінностями, а за здатність до нововведень. Забезпечення конкурентоспроможності українських підприємств в умовах жорсткої конкуренції вимагає спроможності здійснювати інноваційну діяльність, під якою розуміється освоєння і випуск принципово нової продукції, технологій та підходів до управління, які відповідають вимогам економіки постіндустріального суспільства. З сьогоднішнього дня підприємства здатні адаптуватися до економічної і політичної ситуації, що швидко змінюється, є нагальним завданням. У зв'язку з цим різко постає питання про вибір найбільш ефективного інструментарію управління інноваційною діяльністю підприємства, ефективного використання його інноваційного потенціалу, формування шляхів підвищення інноваційної активності підприємств. Це дозволить підвищити конкурентоспроможність підприємства, оперативно визначати можливості інноваційного розвитку, виявляти приховані резерви розвитку підприємства в цілому.

Інноваційний потенціал підприємства – це сукупність науково-технічних, технологічних, інфраструктурних, фінансових, правових, соціокультурних і інших можливостей забезпечення реалізації інновацій. Інноваційний потенціал підприємства – це міра готовності підприємства до інноваційних

змін, головний критерій доцільності самого існування підприємства. Через розвиток інноваційного потенціалу йде розвиток підприємства і його підрозділів, а також всіх елементів виробничо-господарської системи. Розвиток підприємства розглядається як реакція на зміни зовнішнього середовища і тому носить стратегічний характер. Інноваційний потенціал підприємства має дві складові: готовність його до стабільної виробничої діяльності та готовність до інновацій [4].

Одним із перспективних методів отримання інформації в інноваційній діяльності є бенчмаркінг. Відзначимо, що зараз бенчмаркінг став глибоким, потужним і ефективним методом стратегічного менеджменту і маркетингу і є одним із найпопулярніших методів інноваційного управління підприємством. Термін «бенчмаркінг» – англомовний. Як і багато сучасних бізнес-термінів, він не має дослівного перекладу на українську мову. Термін «бенчмаркінг» походить від слова «benchmark», що означає відмітку за яким-небудь встановленим критерієм. Можна сказати, що бенчмаркінг – це щонебудь, що має певну кількість і якість, яку можна використати як стандарт або еталон при порівнянні з іншими об'єктами. Бенчмаркінг є найчастіше систематичною діяльністю, що має за мету пошук, оцінку шляхів рішення поставлених завдань, навчання на відповідних прикладах, причому це ніколи не прив'язується до розміру, області бізнесу або географічного положення. Бенчмаркінг – це мистецтво знаходження або виявлення того, що інші роблять краще за усіх, із подальшим вивченням, удосконаленням і застосуванням запозичених методів роботи.

Бенчмаркінг у розвинених країнах давно відігравав собі головне місце серед підприємців і управлінців, користуються їх практики японських, американських, західноєвропейських і скандинавських бізнесменів. У 1979 р. відома велика американська компанія почала здійснення проекту «Бенчмаркінг конкурентоспроможності», щоб провести повний аналіз витрат і якості власної продукції порівняно з аналогічною японською фірмою. Проект виявився дуже успішним, притягнув багато уваги. Бенчмаркінг після цього став інтенсивно поширюватися серед фахівців у США і застосовуватися в інших компаніях: «HP», «Dupont», «Motorola», «Chase». Слід відмітити, що бенчмаркінг як область практичної діяльності підприємств динамічно розвивається та знаходить нові сфери застосування. Сукупність його знань постійно розширюється і нестримно зростає, тому важко підібрати йому точну і всеосяжну характеристику. На сьогодні бенчмаркінг – необхідна складова успіху будь-якого підприємства [2]. Застосування бенчмаркінгу відбувається за такими етапами (рис. 1):

Бенчмаркінг результатів діяльності підприємства використовується для порівняння фінансових та нефінансових показників підприємств. До фінансових показників належать витрати на виробництво, вартість робочої сили, вартість будівель та обладнання, витрати на використання енергії, дотримання відрахувань до бюджету, отримані доходи. До нефінансових показ-

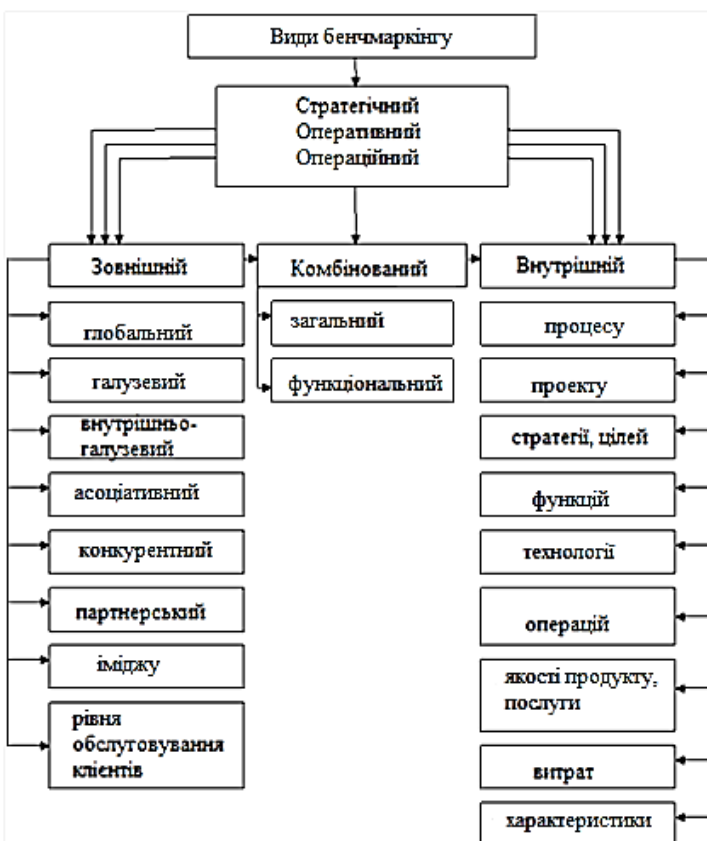


Рис. 2. Класифікація видів бенчмаркінгу [7]

ників, що порівнюються, належать: плинність кадрів, співвідношення управлінських співробітників та робітників, скарги, вплив на навколишнє середовище, ефективність роботи колл-центрів [5].

Безперечно, що бенчмаркінг має розгалужену внутрішню структуру. Отже, доцільно говорити про видову картину бенчмаркінгу. Торкнемося питань впровадження бенчмаркінгу у контролінг, насамперед у контролінгові дослідження. Бенчмаркінг скоріше варто розглядати як дослідження, проведене паралельно з контролінговими дослідженнями, а не як включене до їхнього складу. Це обумовлюється тим, що у контролінгові дослідження традиційно включаються дослідження внутрішнього середовища в організації, ринку, споживачів і конкурентів, у той час як бенчмаркінг спрямований головним чином на вивчення, запозиціонування і впровадження у власну діяльність кращих технологій, виробничих процесів і методів організації виробництва і збуту продукції. Відтак, багатокомпонентність самої діяльності обумовлює і наявність підстав для класифікації видів бенчмаркінгу.

Отже, серед основних видів бенчмаркінгу можна виділити:

1. Внутрішній бенчмаркінг, що являє собою бенчмаркінг процесу, здійснюваний усередині корпорації і полягає у зіставленні характеристик підприємницьких одиниць.

2. Конкурентний бенчмаркінг – припускає дослідження специфічних продуктів, можливостей процесу або адміністративних методів підприємства-конкурентів.

3. Функціональний бенчмаркінг – порівняння визначеної функції двох чи більше організацій у тому ж секторі.

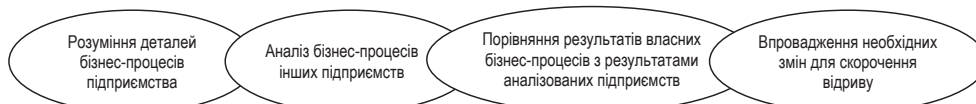


Рис. 1. Етапи застосування бенчмаркінгу [1]

4. Бенчмаркінг процесу, спрямований на зміну визначених показників і функціональності для їхнього зіставлення з підприємствами, характеристика яких є адекватною в аналогічних процесах.

5. Загальний бенчмаркінг – бенчмаркінг процесу, що порівнює визначену функцію двох або більше організацій незалежно від підприємницької діяльності.

6. Асоціативний бенчмаркінг проводиться організаціями, що перебувають у вузькому бенчмаркінговому альянсі, протокол якого міститься в Кодексі поведінки бенчмаркінта.

7. Глобальний бенчмаркінг – розширення стратегічного бенчмаркінгу, що включає також асоціативний бенчмаркінг.

Існують також бенчмаркінг витрат, характеристики, клієнта; оперативний бенчмаркінг тощо [7].

На основі застосування техніки бенчмаркінгу японським професором Івао Кобаясі була створена практична програма революційних перетворень на підприємстві (ППРПП) або «Система 20 ключів», по суті, об'єднала всі існуючі методики, що дозволяють підвищити продуктивність і якість, в єдину інтегровану систему. Ця програма стала результатом аналізу і узагальнень численних прикладів, взятих із практики роботи різних підприємств, і ґрунтується на особистому досвіді автора, який він придбав за багато років консультацій безлічі підприємств [3]. «Система 20 ключів» – це перш за все інструмент для оцінки ефективності роботи компанії, що включає сукупність різних методів реалізації постійних по-

кращень і удосконалень, впроваджуваних компаніями-лідерами. Іншими словами, це бенчмаркінговий інструмент, за допомогою якого процес дослідження та оцінки ефективності роботи компанії істотно спрощується. «Система 20 ключів» знаходить широке застосування при проведенні бенчмаркінгу компаній за рахунок використання візуальних описів або карт, які істотно спрощують процес дослідження та оцінки ефективності роботи підприємства.

Особливістю «Системи 20 ключів» є те, що вона не просто являє сукупність кращих заходів і методів з удосконалення ефективної роботи компанії, а забезпечує їхню інтеграцію в одне взаємопов'язане ціле. Результатом такої інтеграції є ефект синергії: 20 ключів настільки тісно взаємопов'язані, що удосконалення в одному ключі автоматично призводить до вдосконалення в інших 19. Постановка завдань відповідно до 20 ключів наведена у табл. 1 [3; 6].

Пріоритетність роботи по кожному ключовому напрямку організації залежить від стратегій і цілей, які визначаються поточним станом діяльності підприємства. Поступово, у міру вдосконалення виробничої системи, настає глибоке розуміння сенсу кожного з ключових напрямків підприємства.

У ринкових умовах жорстка конкуренція стала нормою, тому підприємства, що займаються одно-рідною діяльністю, випускаючи однотипні товари і послуги, намагаються обійти конкурента, знаходячи усі нові і нові конкурентні засоби. Дуже часто конкурентна боротьба виходить за рамки етики бізнесу. «Легальним» же засобом було і залишається нарощування конкурентних переваг. Бенчмаркінг є незамінним помічником, який значною мірою в змозі підвищити темпи зростання продуктивності праці і інших економічних показників. Власне, все залежить від напрямку діяльності підприємства. Необхідно поставити чітке завдання: визначити область дослідження, і тільки після цього шукати шляхи його вирішення. Не варто намагатися охопити все і відразу, рядове підприємство не має величезного запасу вільних фінансових ресурсів, а отже, не зможе обійти навіть самого найближчого конкурента за усіма показниками відразу. Але треба відмітити, що робота, яка почалася, зі стимулювання або удосконалення конкурентних переваг все одно викличе позитивні зміни у сфері діяльності підприємства [2].

Висновок. В Україні розвиток інноваційного потенціалу підприємства характеризується низькими кількісними і якісними показниками потенціалу економічних суб'єктів, що визначають сприйнятливість до нововведень і готовність до їх створення. Важливою умовою при цьому є закритість українських підприємств, які орієнтуються на власні сили, обмеженість доступу до інформації ринкового і науково-технічного характеру. Причому самі підприємства недооцінюють значущість інформаційного обміну і ефективної взаємодії з суб'єктами зовнішнього середовища в їхньому впливі на підвищення конкурентоспроможності підприємств. Сьогодні конкурентні переваги підприємств набагато важче придбати просто завдяки ефективному менеджменту. В умовах глобалізації потрібне не просто володіння сучасними інструментами інноваційного розвитку, такими як бенчмаркінг, а вміння постійно удосконалювати ці інструменти.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ляшенко І. Бенчмаркінг менеджмент или шпионаж? / І. Ляшенко [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://konsultant.in.ua/articles/benchmarking_menedjment_ili_shpionaj.

Таблиця 1

Постановка задач у «Системі 20 ключів» [3; 6]

Задача	20 ключів	
Робоче місце повинно спонукати до дії	1	Упорядкування (систематизація)
	2	Управління за цілями/Раціоналізація системи
	3	Командна робота
	10	Контроль часу/Регламент праці і відпочинку
Зменшення витрат (Підвищення продуктивності)	6	Виробничий вартісно-функціональний аналіз
	13	Усунення невиробничих витрат
	14	Стимулювання особистого самовдосконалення у працівників
	17	Контроль над ефективністю виробництва
Якість	19	Раціональне використання енергії та матеріалів
	7	Виробництво без постійного нагляду
	9	Експлуатаційна надійність обладнання
	11	Система забезпечення якості
	12	Управління та розвиток системи постачання
Скорочення незавершених проєктів/Більш оперативна доставка	15	Універсальність навичок та перекресне навчання
	4	Скорочення запасів незавершеного виробництва
	5	Швидкий перехід виробництва до випуску нової продукції
	8	Спільне (спарене) виробництво
Розробка технології	16	Планування виробничих процесів
	18	Використання інформаційних систем
	20	Використання передових технологічних процесів

2. Воеводина Н.А. Бенчмаркінг – інструмент розвитку конкурентних переваг / Воеводина Н.А., Кулагина А.В., Логинова Е.Ю., Толберг В.Б. – М. : ЛА «Научная Книга», 2009. – 117 с.
3. Самойлов Ю. Программа «20 ключей – непрерывный бенчмаркинг» // Стандарты и качество. – 2009. – № 6. – С. 70.
4. Фокс Дж. Как стать сильным конкурентом. Тактики достижения рыночного преимущества / Дж. Фокс. – М. : Альпина, 2011. – С. 170.
5. Mann R. Benchmarking in the public sector / R. Mann [Електронний ресурс]. – Режим доступа : http://www.globalbenchmarking.org/download_archive/pdf/mann.pdf.
6. Лобода І.В. «Система 20 ключів» як дієвий інструмент бенчмаркінгу на промислових підприємствах / І.В. Лобода, І.В. Шаповалова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/15_NPN_2013/Economics/6_138407.doc.htm.
7. Ліпкан В.А. Національна безпека України / В.А. Ліпкан [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://pidruchniki.ws/00000000/politologiya/natsionalna_bezpeka_ukrayini_-_lipkan_va.

УДК 331.108.23:339.5:631.145

Коваленко Є.В.

магістр

Миколаївського національного аграрного університету

НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ У СФЕРІ ЗЕД

Стаття присвячена визначенню основних напрямів підвищення ефективності використання кадрового потенціалу аграрних підприємств у сфері зовнішньоекономічної діяльності. Обґрунтовано, що для підвищення ефективності використання кадрового потенціалу у даній сфері потрібно розглядати не тільки взаємозв'язок кількісних та якісних характеристик кадрів підприємства, але передусім їхні потенційні можливості забезпечувати досягнення завдань стратегічного розвитку зовнішньоекономічної діяльності. Виявлено, що основним елементом кадрового потенціалу аграрного підприємства у сфері зовнішньоекономічної діяльності є його оцінка.

Ключові слова: потенціал, кадри, кадровий потенціал, аграрні підприємства, зовнішньоекономічна діяльність.

Коваленко Е.В. НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА АГРАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В СФЕРЕ ВЗД

Статья посвящена определению основных направлений повышения эффективности использования кадрового потенциала аграрных предприятий в сфере внешнеэкономической деятельности. Обосновано, что для повышения эффективности использования кадрового потенциала в данной сфере нужно рассматривать не только взаимосвязь количественных и качественных характеристик кадров предприятия, но прежде всего их потенциальные возможности обеспечивать достижение задач стратегического развития внешнеэкономической деятельности. Выявлено, что основным элементом кадрового потенциала аграрного предприятия в сфере внешнеэкономической деятельности является его оценка.

Ключевые слова: потенциал, кадры, кадровый потенциал, аграрные предприятия, внешнеэкономическая деятельность.

Kovalenko E.V. DIRECTIONS OF IMPROVING THE EFFICIENCY OF HUMAN RESOURCE CAPACITY OF AGRICULTURAL COMPANIES IN INTERNATIONAL MANAGEMENT

This article deal with determination of the main directions of improving the efficiency of human resource capacity of agricultural enterprises in international management. Reasoned that in order to increase the efficiency of human resources in this area should be considered not only the relationship of quantitative and qualitative characteristics of staff training, but above all, their ability to achieve the objectives of the strategic development of international management. It was found the main element of human resources for agricultural enterprises in international management is its evaluation.

Keywords: potential, personnel potential, human resources, agricultural enterprises, international management.

Постановка проблеми. Вітчизняні аграрні підприємства мають величезний потенціал щодо виходу на зовнішній ринок. Їх успіх у сфері зовнішньоекономічної діяльності пов'язаний не тільки з випуском конкурентоспроможної аграрної продукції, технічним оснащенням підприємства та наявністю на ньому сучасних технологій, а й з кадровим потенціалом аграрного сектора економіки, рівнем підготовки та здібностей керівників і фахівців, зайнятих у зовнішньоекономічній діяльності (ЗЕД). У зв'язку з цим актуальності набуває питання дослідження підвищення ефективності використання кадрового потенціалу аграрних підприємств у сфері зовнішньоекономічної діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченню теорії та практики дослідження проблем щодо формування, використання та підвищення кадрового потенціалу аграрних підприємств присвячені наукові роботи і дослідження О. Амосова, В. Андрійчука,

І. Баланюка, Д. Богині, О. Бугуцького, В. Галушки, А. Гальчинського, С. Гудзинського, Й. Завадського, В. Захарченка, В. Зіновчука, О. Крисального, І. Лукінова, П. Макаренка, М. Маліка, Л. Мармоль, Є. Маслова, В. Месель-Веселяка, М. Сахачького, П. Саблука, І. Топіхи, Д. Харківського, І. Червена та інших. Але їх дослідження не в повному обсязі можуть претендувати на вирішення кадрових проблем аграрного сектору, наприклад, ті, що стосуються підвищення ефективності використання кадрового потенціалу аграрних підприємств у сфері ЗЕД.

Постановка завдання. Основним завданням наукового дослідження є обґрунтування положень щодо підвищення ефективності використання кадрового потенціалу аграрних підприємств у сфері зовнішньоекономічної діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Формування та розвиток кадрового потенціалу виступає важливим стратегічним напрямом розвитку аграрно-

го підприємства та засобом досягнення стійких конкурентних переваг в умовах жорсткої конкурентної боротьби на зовнішньому ринку.

Головна мета формування кадрового потенціалу – звести до мінімуму резерв потенційних можливостей, який обумовлений розбіжностями якостей, що потенційно сформувалися у процесі навчання здібностей до праці, та особистих якостей із можливістю їх використання при виконанні конкретних видів робіт, потенційній та фактичній зайнятості у кількісному та якісному відношенні [1].

У загальному визначенні під кадровим потенціалом розуміється міра здібностей і можливостей працівників матеріалізувати свої знання і уміння з метою забезпечення життєздатності і розвитку підприємства. Він формується інтеграцією та динамікою певних моментів і сторін життєдіяльності людини та визначається як уміння і навички працівників, які можуть бути використані для підвищення ефективності господарювання підприємства в різних сферах і сприяють досягненню бажаних цілей – отримання економічного прибутку чи досягнення соціального ефекту [2, с. 12].

Кадровий потенціал сільськогосподарського підприємства у сфері ЗЕД являє собою сукупність штатних працівників, кількісні та якісні характеристики яких за відповідної мотивації та з урахуванням особливостей сільського господарства забезпечують можливість та здатність здійснювати виробничо-господарську діяльність на зовнішньому ринку з максимальною результативністю. Їх кількісні та якісні характеристики визначають результативність виробництва та ефективність ринкової діяльності суб'єкта господарювання [3, с. 11].

Кадровий потенціал аграрних підприємств, зокрема і в сфері ЗЕД, характеризується такими кількісними та якісними показниками, а саме:

- кількісні показники: чисельність працівників; професійно-кваліфікаційний склад кадрів; статевий склад; середній вік працівників; стаж роботи на підприємстві в цілому і на певній посаді; укомплектованість підприємства кадрами (рівень заміщення посад) тощо;

- якісні показники: індивідуально-кваліфікаційний потенціал кожного працівника (професійні характеристики); індивідуальні професійні характеристики (професійний досвід, соціально-психологічні особистості, конкурентоспроможність працівника); соціально-психологічні й організаційні параметри групової динаміки: групова згуртованість, соціально-психологічний клімат, організаційна культура та цінності підприємства тощо [4].

Тому під час розробки заходів щодо підвищення ефективності використання кадрового потенціалу у сфері ЗЕД потрібно розглядати не тільки взаємозв'язок кількісних та якісних характеристик кадрів підприємства, але передусім, їхні потенційні можливості забезпечувати досягнення завдань стратегічного розвитку зовнішньоекономічної діяльності.

Кадровий потенціал аграрних підприємств у сфері ЗЕД розглядається як найдорожчий ресурс підприємства, а його розвиток стає важливою стратегічною метою для досягнення ефективної зовнішньоекономічної діяльності підприємств та діяльності узагалі. Він є основним фактором, що забезпечує ефективність сільськогосподарського виробництва і конкурентоспроможність підприємства на зовнішньому ринку [5, с. 21-22].

Слід відмітити, що важливою складовою цього забезпечення є правильно підібрані кадри, компетент-

ність кадрів, організаційна культура, можливості для прояву ініціативи, матеріальне і нематеріальне стимулювання персоналу. Поряд з цим компетентність виступає основою підвищення ефективності використання кадрового потенціалу аграрних підприємств у сфері ЗЕД та взаємопов'язана із загальним рівнем освіти співробітника, знаннями у сфері зовнішньоекономічної діяльності, фінансів, менеджменту, маркетингу, психології – це все, що необхідно для ефективної роботи на зовнішньому ринку.

Проведені дослідження показують, що важливе значення для кадрового потенціалу аграрних підприємств у сфері зовнішньоекономічної діяльності має його структура, яка являє собою співвідношення різних демографічних, соціальних, функціональних, професійних та інших характеристик груп працівників у сфері ЗЕД та відносин між ними [6]. Основними складовими, що формують кадровий потенціал аграрних підприємств у сфері ЗЕД, є: оплачувана праця найманих працівників; створена оплачуваною працею співробітників інтелектуальна власність (секрети виробництва, технології), що відображається в балансі підприємства, але не призначена для продажу як товар; створена працівниками підприємства, але неоплачувана і, відповідно, не відображена в балансі інтелектуальна власність у вигляді бізнес-ідей, а також ділові зв'язки й особистий імідж співробітників; організаційна культура підприємства; структура влади та її компетентність; система винагород і способів їх розподілу; цінності, унікальні для даної організації; моделі комунікації; базисні переконання, характерні для членів організації, які діють підсвідомо та визначають спосіб бачення себе й оточення [11].

Варто зазначити, що кадровий потенціал аграрних підприємств у сфері ЗЕД формується за рахунок сільського населення. Тому покращення демографічних процесів на селі та створення необхідних умов для продуктивної зайнятості в аграрному секторі сприяє нарощуванню обсягів виробництва сільськогосподарської продукції та підвищенню ефективності діяльності аграрних підприємств, зокрема у сфері ЗЕД.

Для того щоб визначити напрями підвищення ефективності використання кадрового потенціалу аграрних підприємств у сфері ЗЕД, потрібно мати детальну характеристику персоналу, проаналізувати кожного із працівників та відповідність кваліфікації до посади та інше. Зокрема, Н.В. Прижигалінська стверджує, що важливе значення для характеристики кадрового потенціалу мають кількісні характеристики, які включають у себе: чисельність і структуру показників, професійний стаж, тривалість і інтенсивність робочого часу. На думку автора, повноцінна оцінка кадрового потенціалу повинна враховувати такі фундаментальні компоненти: фізіологічний, інтелектуальний та професійно-освітній, соціогуманістичний [7, с. 4].

На нашу думку, для визначення напрямів підвищення ефективності використання кадрового потенціалу аграрних підприємств у сфері ЗЕД є його оцінка, основне завдання якої полягає у:

- наданні інформації, необхідної для прийняття рішень у галузі управління персоналом як для менеджерів з персоналу, так і для вищого керівництва у сфері ЗЕД;

- забезпечення менеджерів методами чисельного виміру вартості людських ресурсів, необхідних для прийняття конкретних рішень у сфері ЗЕД.

Дослідження свідчать, що для оцінки кадрового потенціалу аграрних підприємств у сфері ЗЕД варто також використовувати такі основні компоненти кадрового по-

тенціалу, як: здоров'я, освіта, досвід, стаж роботи, професіоналізм, трудова дисципліна, творчий потенціал, прагнення до праці, задоволеність роботою, конфліктність та продуктивність праці. Стан і розвиток кожного із перелічених компонентів залежить від вчасного та повноцінного фінансування та уваги до нього з боку відповідних служб системи управління трудовим потенціалом аграрних підприємств у сфері ЗЕД.

Таким чином, оцінка кадрового потенціалу для аграрних підприємств у сфері ЗЕД має на меті визначення завдань щодо управління кадровим потенціалом; покращення продуктивності праці робітників; розробку кадрового резерву для просування по кар'єрній сходинці; визначення кандидатів на необхідні посади в організації, а також потребу в навчанні та підвищенні кваліфікації працівників тощо.

У сучасних умовах господарювання більшості аграрних підприємств України у процесі формування й використання кадрового потенціалу доводиться вирішувати проблеми, які пов'язані з організацією відбору та найму персоналу, процесом вивільнення робочої сили, з системою навчання та підвищення кваліфікації кадрового складу, з механізмом повного використання трудового потенціалу працівників. Вирішення цих проблем багато в чому залежить від мети кадрового менеджменту на аграрних підприємствах, від обраної кадрової політики, від рівня організації діяльності кадрових служб, які мають безпосередній вплив на систему управління персоналом підприємства у сфері ЗЕД.

Також до проблем розвитку кадрового потенціалу на аграрних підприємствах у сфері ЗЕД відносяться:

- відсутність інтегрованої кадрової служби на аграрних підприємствах;
- низька кваліфікація працівників кадрових служб підприємств, значна частина з яких не має відповідної освіти;
- проблема організації відбору та найму персоналу;
- проблеми, які пов'язані з процесом вивільнення зайнятого персоналу;
- проблема повного використання трудового потенціалу працівника, тобто його ресурсних можливостей у сфері праці [8, с. 74].

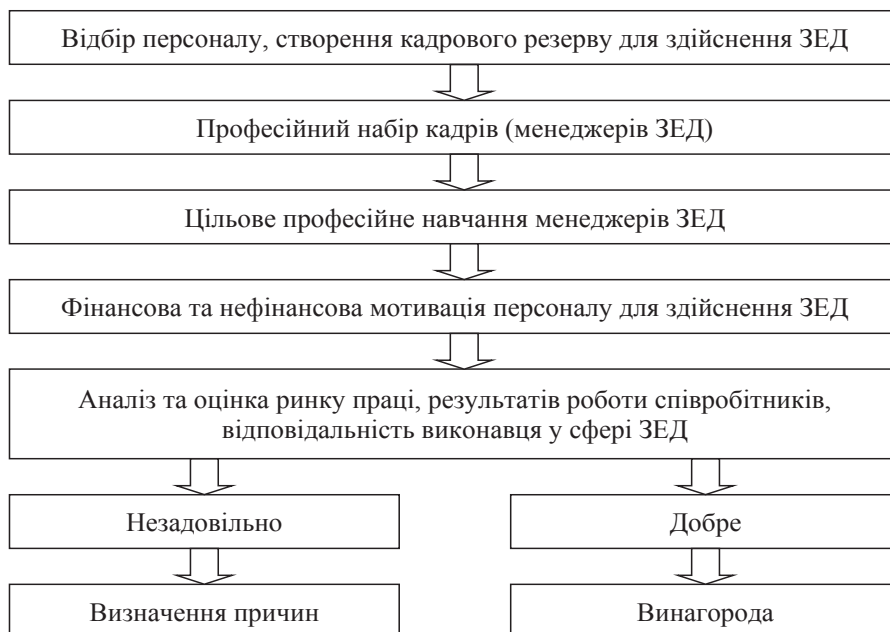


Рис. 1. Модель управління персоналом на аграрних підприємствах у сфері ЗЕД [9, с. 74]

Для вирішення вищезазначених проблем кадрового потенціалу на аграрних підприємствах у сфері ЗЕД необхідне велике коректування системи управління персоналом, яка повинна спиратися на відповідну тактику і стратегію кадрового менеджменту. Враховуючи особливості функціонування аграрних підприємств у сфері ЗЕД, пропонуємо наступну модель системи управління персоналом на аграрних підприємствах у сфері ЗЕД (рис. 1).

При даній моделі управління персоналом на підприємствах аграрного сектора у сфері ЗЕД ставиться важливе завдання в аналізі роботи виконавців усіх рівнів, а також мотивація, оцінка виконання робіт та визначення шляхів і вирішення проблем.

Керівництву будь-якого аграрного підприємства слід також більше уваги приділяти такому заходу, як планування кар'єри робітника, зокрема у сфері ЗЕД. Цей захід орієнтований на визначення стратегії й етапів розвитку і просування фахівців. Полягає у зіставленні потенційних можливостей, здібностей і цілей людини, з вимогами організації, стратегією і планами її розвитку, що виражається у складанні програми професійного і посадового росту.

Разом з тим в аграрних підприємствах у сфері ЗЕД гостро стоїть питання, пов'язане з навчанням управлінського персоналу та підвищенням їх кваліфікацій. Велика трудомісткість роботи, неможливість відриву від виробництва та інші об'єктивні і суб'єктивні причини формують сукупний бар'єр для реалізації цієї поставленого завдання. І багато в чому аграрні підприємства використовують метод службової ротації. Переміщаючи керівників низових ланок з відділу у відділ на термін від трьох місяців до одного року, підприємство знайомить нового керівника з багатьма аспектами діяльності. Ці знання необхідні для успішної роботи на високих посадах, від якої залежить ефективність кадрового менеджменту на підприємствах аграрного сектора у сфері ЗЕД.

Основними засобами підвищення ефективності використання кадрового потенціалу аграрних підприємств у сфері ЗЕД, на нашу думку, є:

- засоби, спрямовані на підвищення ефективної кадрової роботи як у сфері ЗЕД, так і підприємства в цілому;
- засоби, спрямовані на покращення показників продуктивності та ефективності праці у сфері ЗЕД, – формування взаємозв'язку між показниками ефективності праці на рівні окремого працівника та загалом по підприємству з матеріальними та соціальними засобами стимулювання праці;
- застосування ефективної системи матеріального стимулювання;
- соціальний розвиток трудового потенціалу;
- підвищення якості трудових ресурсів шляхом навчання та підвищення кваліфікації наявного персоналу в усіх сферах господарської діяльності аграрного підприємства, зокрема і у сфері ЗЕД;
- покращення показників організаційної та управлінської діяльності аграрних підприємств у сфері ЗЕД [10, с. 14].

Поряд із запропонованими засобом підвищення використання кадрового потенціалу аграрних підприємств у сфері ЗЕД є впровадження інформаційного забезпечення системи управління ним, що являє собою сукупність реалізованих рішень з обсягу, розміщення та форм організації інформації, яка циркулює у системі управління при її функціонуванні. Воно включає оперативну інформацію, нормативно-довідкову інформацію, класифікатори техніко-економічної інформації та системи документів (уніфікованих та спеціальних). Впровадження інформаційного забезпечення системи управління кадровим потенціалом аграрних підприємств у сфері ЗЕД забезпечить: високий рівень автоматизації процесів збирання, зберігання та обробки текстової інформації для потреб кадрової служби підприємства, зокрема і у сфері ЗЕД; скорочення кількості форм первинної документації, яка використовується для реєстрації первинної інформації; поєднання роботи користувача та оператора; підвищення якості прийняття управлінських рішень.

Поряд з цим для того щоб діяльність аграрних підприємств у сфері ЗЕД була успішною та прибутковою, щоб підприємство мало стійку позицію на зовнішньому ринку серед конкурентів, потрібно постійно розвиватися та вдосконалюватися; треба безперервно планувати та підтримувати високий кадровий потенціал розвитку; також слід звертати увагу на те, щоб розвиток кадрового потенціалу підприємств-конкурентів не був вищий та швидший.

Висновки з проведеного дослідження. З вищевикладеного можемо зробити висновок, що кадровий потенціал аграрних підприємств у сфері ЗЕД є важливою складовою потенціалу підприємства в цілому. Запропоновані напрями його підвищення ефективності використання призведуть до зростання продуктивності праці, обсягу виробленої (реалізованої) продукції та інших економічних показників, які в результаті вплинуть на підвищення конкурентоспро-

можності аграрних підприємств як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Богацька Н. Кадровий потенціал – невід’ємний елемент діяльності підприємства / Н. Богацька, М. Вербська. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=22260>.
2. Краснокутська Н.В. Інноваційний менеджмент : [навчальний посібник] / Н.В. Краснокутська. – К. : КНЕУ, 2003. – 12 с.
3. Шаульська Л. Умови розвитку трудового потенціалу / Л. Шаульська // Економіст. – 2009. – № 2. – С. 11-27.
4. Гринкевич С.С. Дослідження взаємозв’язку трудового та кадрового потенціалів / С.С. Гринкевич, Н.Р. Гураль // Економічний форум. – 2011. – № 3 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ekfor/2011_3/54.pdf.
5. Боклан Н.В. Підвищення керованості організації на основі системного підходу : [підручник] // Н.В. Боклан. – 2008. – № 5. – С. 21-22.
6. Гончаренко О.О. Особливості формування структури трудового потенціалу [Текст] / О.О. Гончаренко // Екологічний менеджмент у загальній системі управління : тези доповідей Десятої щорічної Всеукраїнської наукової конференції (Суми, 20-21 квітня 2010 року) / Відп. за вип. О.М. Теліженко. – Суми : СумДУ, 2010. – Ч. 1. – С. 59-61.
7. Прижигалінська Н.В. Формування кадрового потенціалу аграрного сектора регіону / Н.В. Прижигалінська // Вісник аграрної науки Причорномор’я. – Миколаїв. – Спеціальний випуск 3(42). – 2007. – С. 4-5.
8. Маслов В.И. Стратегическое управление персоналом в условиях эффективной организационной культуры : учебное пособие // В.И. Маслов. – М. : Финпресс, 2004 – 74 с.
9. Грачова О.А. Кадрове планування у системі формування кадрово-управлінського потенціалу підприємств : [навчальний посібник] // О.А. Грачова. – 2005. – 74 с.
10. Набока Р.М. Управління трудовим потенціалом на підприємствах легкої промисловості : автореф. дис. ... на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.04 – економіка та управління підприємствами / В.А. Бортник. – К. : Вид-во КНУД, 2010. – 21 с.
11. Колот А.М. Мотивація, стимулювання, оцінка персоналу / А.М. Колот. – К. : КНЕУ, 2002. – С. 259-312.

УДК 005.95

Крамаренко А.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту
Національної металургійної академії України

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ

У статті узагальнено теоретичні підходи до оцінювання ефективності управління персоналом, розкрито їх зміст. Запропоновано авторський підхід до оцінювання. Наведена порівняльна характеристика сучасних науково-методичних підходів до оцінювання ефективності управління персоналом.

Ключові слова: персонал, управління персоналом, ефективність, оцінювання, підхід.

Крамаренко А.В. СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

В статье обобщены теоретические подходы к оценке эффективности управления персоналом, исследованы их особенности, преимущества и недостатки. Предложен авторский подход к оценке. Приведена сравнительная характеристика современных научно-методических подходов к оценке эффективности управления персоналом.

Ключевые слова: персонал, управление персоналом, эффективность, оценка, подход.

Kramarenko A.V. MODERN APPROACHES TO ASSESSMENT OF THE EFFECTIVENESS OF PERSONNEL MANAGEMENT

The article summarizes theoretical methods of the effectiveness evaluation of Personnel Management. There was disclosed their contents also. The author suggested personal way to evaluation. Shown the comparative characteristics of modern scientific and methodological approaches to effectiveness evaluation of personnel management.

Keywords: staff, personnel management, efficiency, evaluation, approach.

Постановка проблеми. Сучасні підприємства змушені працювати в умовах нестабільності та невизначеності, а ділове середовище характеризується високим рівнем конкуренції. Це зумовлює необхідність для підприємств безперервно вдосконалюватися, швидко реагувати на зміни та шукати нові шляхи розвитку бізнесу. Одним із ключових факторів забезпечення ефективності управління підприємством стає персонал. Тому виникає потреба у дослідженні підходів до оцінювання ефективності управління персоналом для прийняття обґрунтованих управлінських рішень та досягнення поставлених цілей.

Аналіз досліджень і публікацій. Окремі теоретико-методичні питання дослідження підходів до оцінювання ефективності управління персоналом розглядалися в роботах таких вчених: І.Є. Анісімова, Л.В. Балабанова, О.Г. Брінцева, Т.А. Власенко, Т.В. Вонберг, Н.Л. Гавкалова, С.П. Дьошина, Т.В. Коваленко, Е.В. Косолапова, Н.Ю. Подольчак, А.П. Романов, І.Б. Швец.

Але залишаються невирішеними питання розробки комплексного підходу до оцінювання, який дозволить синтезувати існуючі підходи та вирішити завдання щодо досягнення цілей підприємства.

Постановка завдання. Завдання статті полягає в тому, щоб дослідити сучасні підходи до оцінювання ефективності управління персоналом підприємства з метою визначення особливостей їх застосування задля формування підходу, що враховує ступінь досягнення цілей підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ефективність процесу оцінки ефективності управління персоналом залежить від механізму оцінки (критеріїв оцінки діяльності персоналу; методики індивідуальних співбесід; професіоналізму експертів; якісного аналізу результатів оцінки тощо) та від дотримання певних вимог, зорієнтованих на професійний розвиток співробітників. Процес оцінки ускладнюється низкою чинників:

- наявність цілей, які не підлягають кількісній оцінці;
- існування великої кількості факторів, які впливають на кінцеві результати;

- віддаленість у часі кінцевих результатів.

Дослідження функціонування механізму управління персоналом дозволило виділити основні підходи до оцінки його ефективності, представлені на рис. 1.

Згідно з першим підходом, об'єктом управління фактично є сукупні ресурси підприємства, тобто ефективність управління персоналом визначається кінцевими економічними результатами діяльності всього підприємства. Це не дозволяє визначити внесок саме персоналу в досягнення цих результатів.

Об'єктом управління, згідно з другим підходом, є персонал підприємства, ефективність управління персоналом визначається лише трудовими показниками, яких зазвичай недостатньо для об'єктивної характеристики ефективності управління персоналом підприємства.

Третій підхід на перший план виносить соціальну компоненту, тобто об'єктом управління є окремий працівник. Це дозволяє оцінити соціально-психологічні аспекти, але ігнорує їх взаємозв'язок із загальними результатами діяльності підприємства.

Окрім зазначених підходів є так званий витратний підхід [14], згідно з яким, ефективність управління персоналом оцінюється з точки зору окупності витрат на його формування, використання та розвиток.

У [12] пропонується оцінювати ефективність управління персоналом з точки зору результативності системи управління персоналом, яка виражається через результативність її підсистем.

Окремо виділяють такі підходи, покладені в основу оцінки ефективності механізму управління персоналом [9]:

- оцінка ефективності управління персоналом, виходячи з органічної єдності управління і виробництва. Недоліком є те, що не визначається внесок управління персоналом в ефективність виробництва;
- акцент на визначенні внеску управління персоналом в ефективність виробництва. Недолік цього підходу полягає у складності оцінки такого внеску через відсутність звітних показників.

Цікавий підхід запропоновано у [7], ефективність управління персоналом пропонується оцінювати за допомогою динамічного нормативу, тобто дається узагальнена оцінка окремих показників економічної ефективності при зіставленні її з динамікою темпів їх зростання.

Є. Крулько [11], досліджуючи ефективність використання персоналу, ототожнює її з продуктивністю: «Продуктивність праці вимірює рівень ефективності менеджменту персоналу в організації, вона відображає здатність системи управління персоналом та організацією взагалі забезпечувати певний результат за різноманітних умов і можливостей». Такий підхід не дає змоги оцінити ефективність у всіх її аспектах та є занадто вузьким.

Аналіз свідчить про багатогранність підходів. Очевидно, що їх зважене комплексне поєднання дозволить отримати

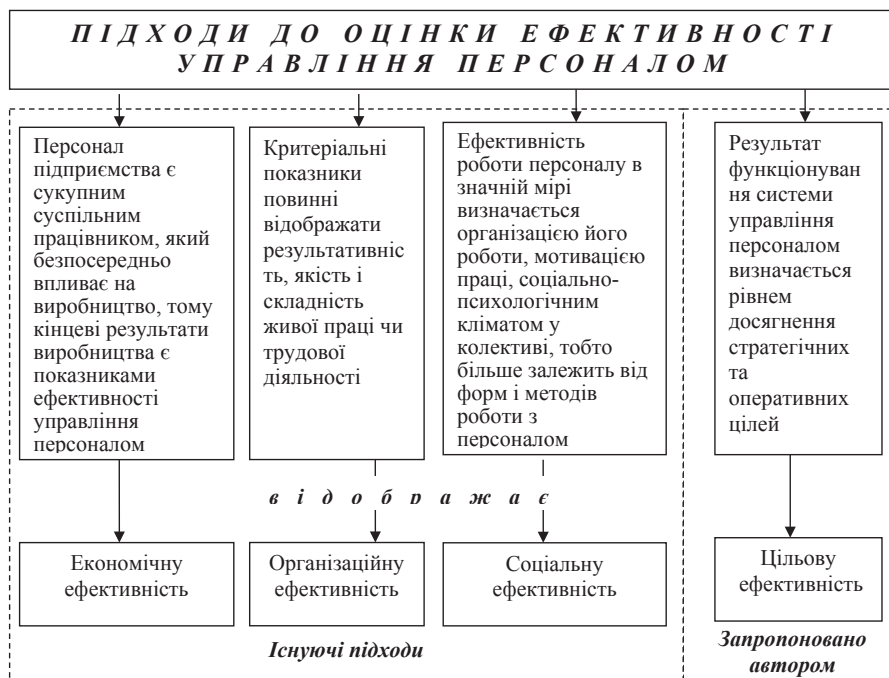


Рис. 1. Підходи до оцінки ефективності управління персоналом

більш якісну та більш значущу інформацію. Ці підходи реалізуються через відповідні методи оцінки.

Аналіз наукових джерел виявив, що для оцінки ефективності управління персоналом використовуються різноманітні методи, серед яких найбільш поширеними є:

- бальна оцінка ефективності роботи організації (БОЕРО), комплексна оцінка управлінської праці (КОУП), оцінка за коефіцієнтом трудового внеску (КТВ) є кількісним вимірником індивідуального трудового внеску працівників у кінцеві результати;

- методи оцінки результатів (ключові показники ефективності, управління за цілями), методи оцінки процесу досягнення результатів (центри оцінки та розвитку, метод «360 градусів», ділові ігри, інтерв'ю за компетенціями, ситуаційне інтерв'ю, спеціалізовані опитування), оцінка системи управління методами організаційної діагностики;

- методи порівняння, метод угруповань, методи математичної статистики, матричний метод, метод факторного аналізу, ранговий метод, рейтинговий метод, методи експертних оцінок, метод нечіткої логіки, метод нейронних мереж;

- кількісні (бальний, коефіцієнтний, ранового порядку, парних порівнянь), якісні (система усних та письмових характеристик, метод еталону, матричний, біографічний, групова дискусія), комбіновані (метод стимулюючих оцінок, тестування, групування робітників).

За кордоном для оцінки ефективності управління персоналом поширення набули такі методи, як експертна оцінка, метод бенчмаркінгу, оцінка віддачі інвестицій у персонал, методики Д. Філіпса і Д. Ульріха.

Щодо типових методів оцінки ефективності кадрової служби, то найчастіше використовуються методи експертного опитування, метод Д. Ульріха і метод Д. Філіпса. Модель Д. Ульріха передбачає оцінку ефективності у таких напрямках: продуктивність, бізнес-процеси, оцінка витрат, моральний клімат, організаційні можливості. Модель Д. Філіпса спирається на показник ROI, який оцінює віддачу на капітал, вкладений у персонал. Такий підхід здається дещо спрощеним з позиції оцінки якісних характеристик персоналу. З іншого боку, в реальних умовах досить складно кількісно оцінити прибуток чи витрати від певних кадрових заходів. Крім того, стратегічна спрямованість будь-якого методу кадрової оцінки передбачає необхідність його відповідності вимогам ясності і зрозумілості для працівників. Перелічені обмеження обумовлюють необхідність доповнення цього методу іншими.

Питання оцінки ефективності інвестицій у людський капітал розглядалися І. Швець і О. Захаровою, які зробили великий внесок у розвиток методичного інструментарію, запропонувавши доповнити форми статистичної звітності показниками інвестування у людський капітал [15].

Таблиця 1

Порівняльна характеристика підходів до оцінки ефективності управління персоналом

Автор	Об'єкт	Напрями оцінки	Вид вихідної інформації	Розподіл показників	Кількість показників	Тип інформації	Механізм відбору показників	Методика формування інтегрального показника	Обґрунтування варіантів управлінських рішень
І.Є. Анісімова [1]	П	Зовнішня та внутрішня ефективність	Ст, Р	С, Д, Ет	28 груп	К, Я	Немає	н/д	н/д
Л.В. Балабанова [2]	П	Е, С, О	Р	С, Д, Ет	13	К	Немає	СЗА	Немає
О.Г. Брінцева [3]	П	Відповідно до функцій СУП	Ек	С, Д	18	Я	Немає	Сума експертних оцінок	Немає
Т.А. Власенко [4]	П	Е, соціально-психологічний, витрати на персонал, виробничо-організаційний; нематеріальних активів	Р	С, Д	н/д	К	Немає	н/д	н/д
Т.В. Вонберг [5]	п	Е, організаційно-управлінський, соціально-психологічний	Р	С	7	К	Немає	Немає	Немає
Н.Л. Гавкалова [6]	П	Е, С, С-Е, О, інноваційно-інвестиційний	Р	С, Д	н/д	К	Немає	н/д	н/д
Т.В. Коваленко [8]	П	Якість процесів управління персоналом; обсяги та структура витрат на персонал, результативність управління персоналом	Ст, Р	С, Д	29	К, Я	Немає	СЗА	н/д
Е.В. Косолапова [10]	П	Е, О, С, юридичний, психологічний	Ек	С	25	Я	Немає	н/д	Немає
Н.Ю. Подольчак [13]	П, п	Е, С (загальні індикатори, локальні індикатори)	Р	С	31	К, Я	Немає	П – метод відстаней, п – СЗА	П – класифікація; п – рейтинг.

Об'єкт дослідження: П – підприємство, п – підрозділ. Напрямки оцінки: Е – економічний, С – соціальний, О – організаційний. Вид вихідної інформації: Р – розрахункова, Ст – статистична, Ек – експертна. Розподіл показників: Д – дестимулятори, С – стимулятори, Ет – еталони. Тип інформації: К – кількісна, Я – якісна. Методика формування інтегрального показника: СЗА – середня зважена арифметична.

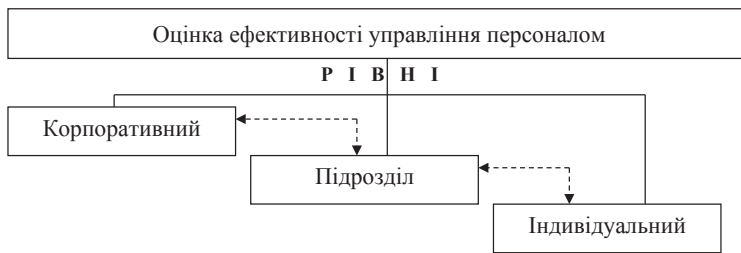


Рис. 2. Рівні оцінки ефективності управління персоналом

Більшість перерахованих методів спрямовані на оцінку індивідуальної ефективності працівників, тому виникає необхідність проаналізувати існуючі методи і моделі оцінки ефективності управління підприємством з метою визначення можливості їх використання для оцінки саме ефективності управління персоналом.

Оцінка ефективності організаційно-економічного механізму управління відбувається на трьох рівнях (рис. 2).

Усі ці рівні взаємопов'язані. Тобто корпоративна ефективність детермінується ефективністю на рівні окремих підрозділів, яка, у свою чергу, залежить від індивідуальної ефективності. Функція оцінки є кординуючою, вона дозволяє підвищити відповідальність, умовитованість працівників, робить вимоги до них більш прозорими, забезпечує якісний зворотній зв'язок між керівництвом та співробітниками. При удосконаленні організаційно-економічного механізму управління персоналом на основі оцінки ефективності слід зосередити увагу на визначенні об'єкту оцінки, обранні інструментарію та критеріїв оцінки. Для цього проведено дослідження прикладних підходів до оцінки ефективності управління персоналом (табл. 1).

Щоб проаналізувати ефективність управління персоналом, необхідно обрати такий інструментарій, який буде відповідати вимогам стратегічної спрямованості, інформативності, комплексності, гнучкості, об'єктивності, прозорості, економічності, надійності та достовірності.

Висновки. Узагальнено сучасні підходи до оцінки ефективності управління персоналом з метою їх удосконалення відповідно до вимог сучасних промислових підприємств. Виділено окремі підходи, що виражають економічну, організаційну і соціальну ефективність:

- персонал підприємства є сукупним суспільним працівником, який безпосередньо впливає на виробництво, тому кінцеві результати виробництва є показниками ефективності управління персоналом;
- критеріальні показники повинні відображати результативність, якість і складність живої праці чи трудової діяльності;
- ефективність роботи персоналу в значній мірі визначається організацією його роботи, мотивацією праці, соціально-психологічним кліматом у колективі, тобто більше залежить від форм і методів роботи з персоналом.

Окрім зазначених підходів виділяють так званий витратний підхід, оцінку ефективності з точки зору результативності системи управління персоналом, яка виражається через результативність її підсистем; оцінювання за допомогою динамічного нормативу та ін. Виявлено переваги та недоліки цих підходів, зроблено висновок щодо необхідності зваженого комплексного їх поєднання.

Розроблена порівняльна характеристика науково-методичних підходів до оцінки ефективності управ-

ління персоналом. На основі проведеного аналізу обґрунтовано необхідність у розробці такого підходу до оцінки ефективності управління персоналом, який би дозволяв зробити оцінку одночасно з точки зору економічної, соціальної, організаційної і цільової ефективності. В якості такого підходу пропонується обрати концепцію збалансованої системи показників, адаптувавши її до завдань дослідження.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Анисимова И.Е. Формирование системы аудита управления персоналом организации : автореф. дис. ... на соиск науч. степени канд. экон. наук : спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством (экономика труда)» / И.Е. Анисимова. – Москва, 2012. – 23 с.
2. Балабанова Л.В. Управление персоналом : учебник / Л.В. Балабанова, О.В. Сардак – К. : Центр учебной литературы, 2011. – 468 с.
3. Бринцева О.Г. Оцінка ефективності управління персоналом підприємств для реалізації консалтингових проектів / О.Г. Бринцева // Формування ринкової економіки : зб. наук. праць. – Спец. вип. : у 3 т. Соціально-трудові відносини: теорія і практика. – 2010. – Т. I. – С. 113-124.
4. Власенко Т.А. Визначення рівня ефективності менеджменту персоналу на машинобудівних підприємствах / Т.А. Власенко // Матеріали Міжнар. наук.-практ. конференції «Сучасні проблеми управління підприємствами: теорія та практика» (м. Харків, 15–16 листопада 2010 р.) // Управління розвитком : зб. наук. ст. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2010. – № 18(94). – С. 79-81.
5. Вонберг Т.В. Методичні підходи до оцінювання ефективності роботи служби управління персоналом / Т.В. Вонберг // Формування ринкової економіки : зб. наук. праць. – Спец. вип. : у 3 т. Соціально-трудові відносини: теорія і практика. – Т. I. – К. : КНЕУ, 2010. – С. 147-154.
6. Гавкалова Н.Л. Формування соціально-економічного механізму ефективності менеджменту персоналу : автореф. дис. ... на здобуття наук. ступеня докт. экон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / Н.Л. Гавкалова. – Харків, 2009. – 28 с.
7. Дёшина С.П. Оценка эффективности управления персоналом на основе модели динамического норматива / С.П. Дёшина // Вопросы современной науки и практики. Университет им. В.И. Вернадского. – 2009. – № 2(16). – С. 202-205.
8. Коваленко Т.В. Комплексна оцінка якості управління персоналом на машинобудівних підприємствах : автореф. дис. ... на здобуття наук. ступеня канд. экон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами. (за видами економічної діяльності)» / Т.В. Коваленко. – Донецьк, 2011. – 17 с.
9. Короленко Ю.Е. Удосконалення оцінки ефективності системи управління персоналом / Ю.Е. Короленко // Управління розвитком. – 2010. – № 7(83). – С. 196-197.
10. Косолапова Е.В. Новий підхід до оцінки ефективності управління персоналом / Е.В. Косолапова // Вісник Національного університету водного господарства та природокористування. Серія Економіка. – 2008. – Вип. 1(41). – С. 117-125.
11. Крулько Є.Л. Ефективність використання персоналу на підприємствах / Є.Л. Крулько // Культура народов Причерноморья. – 2010. – № 177. – С. 93-97.
12. Литвин О.В. Оцінка соціально-економічної ефективності управління персоналом підприємства / О.В. Литвин // Вісник ДонНУЕТ (економічні науки). – 2012. – № 3(55). – С. 105-113.
13. Подольчак Н.Ю. Соціально-економічна ефективність систем менеджменту машинобудівних підприємств : автореф. дис. ... на здобуття наук. ступеня докт. экон. наук : спец. 08.00.04 / Н.Ю. Подольчак ; Нац. ун-т «Львів. політехніка». – Л., 2010. – 45 с.
14. Романов А.П. Кадры как ключевой элемент экономического потенциала организации / А.П. Романов, М.С. Атаманова // Вопросы современной науки и практики. Университет им. В.И. Вернадского. – 2010 – № 11-12(31). – С. 292-298.
15. Швець І.Б. Інформаційне забезпечення оцінки ефективності інвестування у людський капітал / І.Б. Швець, О.В. Захарова // Міжнародна науково-практична конференція «Сучасні проблеми управління підприємствами: теорія та практика», 15–16 листопада 2010 р., м. Харків // Управління розвитком. Збірник наукових праць. – 2010. – № 18(94). – С. 41-46.

УДК 330.131.7

Кривда О.В.*кандидат економічних наук, доцент
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут»*

ОРГАНІЗАЦІЯ ІНТЕГРОВАНОВОГО РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТУ В СУЧАСНИХ КОМПАНІЯХ

Стаття присвячена аналізу процесу організації інтегрованого ризик-менеджменту. Проаналізовано вже наявний досвід по створенню механізму ризик-менеджменту на підприємствах і організаціях. Сформульована необхідність побудови гнучкої ефективної системи управління ризиками підприємства, завдяки якій буде забезпечений стійкіший та надійніший розвиток бізнесу. Сформульовано функції, які можна оптимізувати, використовуючи механізм управління ризиками. Надана сучасна форма організаційної побудови компанії.

Ключові слова: інтегрований ризик-менеджмент, управління, ризик, організація.

Кривда Е.В. ОРГАНИЗАЦИЯ ИНТЕГРИРОВАННОГО РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА В СОВРЕМЕННЫХ КОМПАНИЯХ

Статья посвящена анализу процесса организации интегрированного риск-менеджмента. Проанализирован уже имеющийся опыт по созданию механизма риск-менеджмента на предприятиях и организациях. Сформулирована необходимость построения гибкой эффективной системы управления рисками предприятия, благодаря которой будет обеспечено устойчивое и надежное развитие бизнеса. Сформулированы функции, которые можно оптимизировать, используя механизм управления рисками. Представлена современная форма организации компании.

Ключевые слова: интегрированный риск-менеджмент, управление, риск, организация.

Kryvda O.V. ORGANIZATION INTEGRATED RISK MANAGEMENT IN MODERN COMPANIES

The paper analyzes the process of integrated risk management. The analyzed your existing experience to create a mechanism of risk management in companies and organizations. Formulated need to build flexible effective risk management system of the enterprise, which will be provided through more stable and reliable business development. Formulated features you can optimize, using a mechanism of risk management. Receive the modern form of the organizational structure of the company.

Keywords: integrated risk management, governance, risk, organization.

Постановка проблеми. Необхідною умовою прийняття нового погляду на місце ризик-менеджменту в загальній стратегії управління компанією стала «революція в головах» – перегляд пануючого довгий час у наукових і ділових колах уявлення про те, що метою ризик-менеджменту є уникнення або мінімізація ризику. Якщо логічно послідовно розвивати цю точку зору, то можна прийти до відомого «порочного кола» ризику. Це замкнуте коло можна розірвати, тільки якщо відмовитися від вихідної посилки на користь активного, попереджувального управління ним з метою зниження того негативного впливу, який специфічні чинники та цикли ринкової кон'юнктури і викликані ними кризи чинять на всіх учасників галузі. Усвідомлення того, що «злом є не ризик сам по собі, а тільки той ризик, який невірно оцінений, яким неправильно керують або який є небажаним» [2, с. 574], стало абсолютно необхідною передумовою для виникнення концепції інтегрованого ризик-менеджменту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання, пов'язані з розглядом таких понять, як ризик-менеджмент, досліджувалися такими ученими: П. Бернстайн, І. Бланк, Т. Васильєва, В. Вітлінський, Ф. Епіфанов. Проблема управління підприємством у ризикових ситуаціях займалися Ю. Ермольєва, В. Лук'янова, А. Маршал, А. Матвійчук, М. Міллер, А. Пігу, О. Сохацька, А. Старостіна, О. Таран, О. Ястремська. Цими вченими розроблено фундаментальні, теоретико-методологічні аспекти ризикології та ризик-менеджменту. Адже саме з організаційної побудови системи ризик-менеджменту робіт поки що дуже мало.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає в аналізі досвіду по створенню механізму інтегрованого ризик-менеджменту на підприємствах і організаціях та побудові гнучкої ефективної систе-

ми управління ризиками підприємства, завдяки якій буде забезпечений стійкіший та надійніший розвиток бізнесу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основу ризик-менеджменту складають цілеспрямований пошук і організація роботи по зменшенню рівня ризику, система отримання та зростання прибутку в невідомій фінансово-господарській ситуації. І.А. Бланк дає таке поняття ризик-менеджменту: це система управління ризиками на підприємстві, що передбачає використання методів та інструментів, спрямованих на ідентифікацію ризиків, розрахунок ймовірності їх виникнення, визначення можливого розміру фінансових втрат, профілактику, внутрішнє і зовнішнє їх страхування [1, с. 483].

Ризик-менеджмент являє собою систему управління ризиком та економічними фінансовими відносинами, що виникають у процесі цього управління [3, с. 454]. Кінцева мета ризик-менеджменту відповідає цільовій функції підприємництва, а саме в отриманні найбільшого прибутку при оптимальному, прийнятному для підприємця співвідношенні прибутку і ризику [3, с. 454].

Організація в ризик-менеджменті являє собою об'єднання людей, які разом реалізують схему ризикового вкладення капіталу за допомогою обраних правил і процедур, до яких можна віднести організацію структури управління і системи взаємодії з підлеглими структурами, розробку нормативів, методологій, регламентів, положень тощо.

Головний принцип, що лежить в основі корпоративного ризик-менеджменту, полягає в комплексному врахуванні ризику на основі єдиного і послідовно застосовуваного підходу при прийнятті рішень в трьох основних сферах процесу корпоративного управління: стратегічному плануванні (вхід/вихід з галузі, розширення/скорочення присутності на ринку, пайова участь в інвестиційних проектах, участь

в синдикатах і консорціумах тощо); ціноутворення; оцінка результатів діяльності керівників функціональних підрозділів і вищого керівництва компанії. Успішна реалізація концепції інтегрованого ризик-менеджменту можлива тільки при взаємодії трьох ключових складових: організаційного супроводу; методологічного забезпечення, що включає кількісну оцінку схильності ризику, розрахунку економічного ефекту (EVA – концепція економічної доданої вартості *economic value added*, що претендує на роль нової методології корпоративного управління в сучасному світі, була запропонована американською консультативною компанією Stern Stewart [9], SVA) і ефективності (RAROC) з урахуванням ризику; перевірку на стійкість (стрес-тестування). За аналогією з відомим «колесом менеджменту», яке відображає послідовність виконання основних функцій управління в організації, базові функції управління ризиками в масштабі підприємства можна представити у вигляді замкнутого циклу – «колеса ризик-менеджменту» [2, с. 576]. Управління ризиками на рівні підприємства включає в себе чотири основні функції: 1) визначення схильності до ризику і вибір «профілю ризику» (стратегії) організації по видах діяльності і географічним регіонам; 2) управління профілем ризику на рівні окремих напрямків діяльності; створення інформаційної системи підтримки прийняття рішень для керівників вищої та середньої ланки, що дозволяє контролювати хід діяльності та оцінювати її результати; 4) впровадження системи оцінки результатів діяльності відповідальних осіб, яка створювала б дієві стимули до відмови від неприйнятного і неприбуткового ризику.

Процес ризик-менеджменту починається з визначення ставлення організації до ризику, або, як його часто називають, «схильності до ризику». На практиці в це поняття може вкладатися не лише описовий, якісний, але й кількісний сенс, і тому воно може трактуватися по-різному, зокрема як: а) пряма формулювання в місії фірми, якісно виражає відношення до ризику [4]; простий перелік бажаних та/або небажаних сфер діяльності в розумінні даної організації [2]; цільовий кредитний рейтинг, прямо відображає очікувану ймовірність банкрутства компанії [2]; величина (частка) капіталу, яку фірма може втратити без катастрофічних наслідків протягом наступного звітного періоду [4]. Так, наприклад, за критерієм схильності до ризику всіх спеціалізованих фінансових посередників можна розташувати на умовній осі, крайні положення на якій займають найризикованіші (наприклад, хеджеві фонди) і найбільш консервативні установи (пенсійні та страхові фонди) відповідно. Залежно від того, до якого з цих двох полюсів об'єктивно тяжіє розглянута організація по виду проведених операцій, залежатиме її характеристика як «схильної» до ризику або тієї, що «уникає» ризику. Формулювання схильності організації до ризику є не самоціллю, а необхідною умовою для визначення кола пріоритетних, або стратегічних напрямів діяльності і відмови від інших, нестратегічних видів бізнесу. На практиці ці рішення даються найбільше важко, оскільки керівники окремих напрямів можуть розглядати всі проведені операції як такі, що мають стратегічну значимість для компанії, особливо якщо вони матеріально зацікавлені у продовженні «свого» виду діяльності. З метою формування корпоративного портфеля та ефективного контролю за ризиком необхідно розподілити відповідні повноваження і відповідальність між різними рівнями управління в організації. Загальний

принцип, яким слід керуватися при проектуванні оргструктури, полягає у дотриманні балансу компетентності та відповідальності: вище керівництво формує загальне ставлення (схильність) до ризику в організації в цілому і за окремими напрямками бізнесу, стверджує ліміти відповідальності на плановий період по підрозділах, контрагентах, видах інструментів тощо і відповідно до них розподіляє власний капітал між структурними підрозділами. Рішення у межах лімітів, затверджених вищим керівництвом, можуть прийматися керівниками підрозділів без додаткових узгоджень; при цьому основна мета лінійних керівників полягає у максимізації співвідношення «дохідність/ризик» при заданих обмеженнях за ризиком (зокрема, лімітів власного капіталу).

Розрізняють два основних методи відображення ризиків – «зверху вниз» та «знизу вверх». Розглянемо ризик-профіль «зверху вниз». Побудова ризик-профілю, або карти ризиків, «зверху вниз» означає, що виявлення і аналіз ризиків, що є в кожному підрозділі компанії, та визначення ступеня їх взаємовпливу та впливу на організацію подані як єдине ціле [5, с. 64-68].

До організацій, що практикують відображення ризиків «зверху вниз», належить фінансова компанія Zurich International, що підтримує фірмову методологію «тотального ризик-профілювання» (Total Risk Profiling), і аудиторська компанія PriceWaterhouseCoopers, що використовує метод ORCA (Objectives, Risk, Control/Processes and Allignment, «Завдання, ризик, засоби контролю/процеси і перевірка»).

Інші фірми застосовують метод відображення ризиків «знизу вверх». Замість аналізу ризиків на рівні топ-менеджменту в даному методі використовують серію інтенсивних дискусій, що проводять у цільових «виробничих» групах, у ході яких виявляють, обговорюють і аналізують ризики. Організують семінари з участю відібраних працівників підрозділів компанії; ведучі семінарів, ставлячи перед групою мету, керують аналізом засобів контролю, використовуючи схеми контролю, що розробили консультанти.

Компанії, які починають реалізовувати стратегію інтегрованого ризик-менеджменту, стикаються з необхідністю вирішення складної задачі – впровадження у корпоративну культуру такої риси, як обізнаність її співробітників про ризики компанії. У швидкоплинному світі торгівлі цінними паперами трейдер Альфа Банк, який працює на території України з 2003 р., схожий на пілота винишувача, який миттєво приймає рішення ціною в мільйони доларів. При цьому він позбавлений прямих вказівок щодо своїх операцій і змушений миттєво оцінювати співвідношення ризику і прибутковості. Торгівля цінними паперами не припиняється ні на хвилину, а люди працюють набагато довше з неймовірним об'ємом інформації, яку необхідно обробити за надзвичайно короткий час. За десять хвилин вони повинні оцінити безліч ризикованих ситуацій. У них просто не вистачає часу на те, щоб узгодити свої повсякденні рішення з ризик-менеджерами головного офісу банку. Білл Гейтс з корпорації Microsoft виключно енергійно просуває ідею найкращого інформування своїх працівників за допомогою внутрішньокорпоративної мережі intranet. Рядові службовці компанії мають необмежений доступ до інформації. Гейтс пояснює це так: «Діловою інформацією повинні володіти не тільки керівники вищої ланки, але також менеджери і службовці середньої ланки... Компанії повинні

менше часу приділяти на приховування фінансової інформації від своїх службовців і більше часу звертати на їх навчання, що допоможе службовцям ефективніше аналізувати інформацію. Як домогтися прийняття ризику у 32 тисяч співробітників корпорації Microsoft, не використовуючи інформаційну систему, яка вкоренилася у компанії?» [2, с. 29].

Корпорації завжди змушені були управляти своїми головними ризиками або припиняти свою діяльність. Якби компанія НАК «Надра України» не управляла ризиками, пов'язаними з дорогим і небезпечним розвідувальним бурінням у пошуках нафти, вона не стала б найбільшою в Україні незалежною акціонерною розвідувальною нафтовидобувною компанією. Корпорація Microsoft не стала б постачальником операційних систем до 90% персональних комп'ютерів у всьому світі, якби вона не управляла технологічним ризиком, який буквально на наступний день здатний змінити уявлення про персональний комп'ютер. Існує багато шляхів, за допомогою яких цю ході впровадження інтегрованого ризик-менеджменту в організації їх співробітники стали цікавитися ризиками компанії. У таблиці 1 [2] показані деякі з них.

У 2008 році Альфа Банк почав використовувати показник SVA для поліпшення управління ризиком, встановивши зв'язок між оціночними критеріями і стимулами для працівників. Керівництво банку вважало, що прибутковість його операцій не відповідає рівню їх ризику. Ось як це пояснюється керівництвом: «Раніше співробітник, що займається кредитуванням, був зацікавлений у видачі кредитів, навіть якщо прибуток від цих операцій була незначним. Головне, щоб дотримувалися всі необхідні умови їх отримання. Причина в тому, що його оплата формувалася від доходу операції, а він в цілому був позитивним. Тому видача кредиту приводила до утворення чистого прибутку.

Зараз умови змінилися, і виглядає це наступним чином. Припустимо, кредитний менеджер видав кредит. Для цього банк виділив йому певну частину капіталу, і він повинен заплатити банку за його використання. Не виключено, що спред, який формується, може і не покрити вартість цього капіталу» [2, с. 31]. Показник SVA розраховується як прибуток, утворений додатковим відніманням плати за використання капіталу з урахуванням ризику з операційних доходів підрозділу. Чим більше менеджер, який займається видачею кредитів, ризикує, тим більше розмір цієї плати. Якщо він приймає на себе більший ризик, а дохід від операції не збільшується відповідним чином, то отриманий прибуток скорочується. Використання SVA сприяло стимулюванню усвідомлення ризику співробітниками банку та зближенню інтересів акціонерів і менеджерів. Але

відзначимо також, що за це банку довелося заплатити чималу ціну – використання SVA привело до того, що за рік зростання активів значно скоротилося – з 15 до 2%.

Внутрішня мережа корпорації Microsoft (intranet) об'єднує в єдине ціле щоденне управління бізнесом з ризик-менеджментом. Група ризик-менеджменту Microsoft пропонує методи управління ризиком, які спираються на використання внутрішньої мережі. В intranet розміщені контрольний перелік ризиків, передовий досвід та інша актуальна інформація для менеджерів, яка допомагає їм вирішувати повсякденні проблеми і орієнтуватися в спеціальних проєктах. Крім того, робота членів групи ризик-менеджменту оцінюється в залежності від кількості годин, які вони приділили роботі над проблемами ризику спільно з іншими менеджерами корпорації. Група ризик-менеджменту не тільки прагне змусити робітників компанії підвищувати свою компетентність і обізнаність у питаннях ризику, але також очікує «зворотної хвилі», тобто того, що знання та вміння цих менеджерів, у свою чергу, збагатять практику ризик-менеджменту.

Для того щоб уникнути внутрішнього розколу при зміні структури управління, що нерідко трапляється у різних компаніях, доцільно використовувати неформальні, сформовані взаємини і знаходити шляхи, щоб там, де це необхідно, переходити функціональні межі і ієрархічні рівні, акцентуючи увагу на ході дій і цілях, тобто використовувати внутрішньоорганізаційну мережизацію ризик-менеджменту. У результаті цього нова система ризик-менеджменту може складатися з чотирьох основних компонентів: корпоративна політика; мережа ризик-менеджменту; корпоративні директиви; стратегії і процедури для лінійних менеджерів.

Керівництво фірми, використовуючи дану мережеву систему ризик-менеджменту, чітко і відкрито заявляє про свою філософію стосовно до ризиків, що полягає в тому, що у цій компанії ризиками керують не осіб, а в контексті усієї бізнес-стратегії компанії. Така система передбачає наявність директив, які передбачають заходи контролю, оцінки та моніторингу ризиків. У директивах розкриваються ліміти, процедури отримання схвалення операції, за допомогою мережі ризик-менеджменту, що перетворює функціональні межі і ієрархічні рівні лише під допоміжний елемент у справі досягнення певної мети. Стратегії та процедури для лінійних менеджерів – це ще один елемент у мережевій системі ризик-менеджменту. Лінійні керівники безпосередньо відповідають за управління ризиком. Головною перевагою такої системи ризик-менеджменту є оптимальна інтеграція всіх видів ризику. Такий підхід до ризик-менеджменту означає те, що компанія стикається з одним загальним діло-

Таблиця 1

Методи впровадження поінформованості про ризики

Компанія	Метод	Опис
Альфа Банк	Акціонерна додана вартість (SVA)	Зміна прибутку підрозділів шляхом справляння плати за ризиковане використання капіталу з прибутку.
Microsoft	Intranet Час на індивідуальні зустрічі ризик-менеджерів з іншими працівниками	Використання мережевих способів отримання та використання знань та інформації. Консультації членів груп ризик-менеджменту з іншими працівниками; використання ефекту «зворотної хвилі» – знань і умінь співробітників, що консультуються.
НАК «Надра України»	Оцінка ризику	Обов'язкова щорічна оцінка ризиків у підрозділах компанії. Заміна підходу, заснованого на дотриманні інструкцій при проведенні внутрішньої ревізії, аналізі стану навколишнього середовища, безпеки і здоров'я персоналу, підходом, що спирається на оцінку ризиків і «взаємні перевірки».

вим ризиком, який може бути розбитий на компоненти ризику, але повинен управлятися за допомогою інтегрованої програми. Інтегроване управління діловим ризиком можливо лише тоді, коли лінійні керівники розуміють цілі компанії і те, яким чином різні типи ризиків можуть стати на шляху досягнення цих цілей. Такий підхід дозволяє мати чітку структуру, в якій є як послідовна схема для того, щоб виявляти і враховувати ризики, так і можливість для їх управління. З іншого боку, вона адаптована з тієї точки зору, що насильно втиснути когось у структуру представляється мало ймовірним. Таким чином, мережева система ризик-менеджменту забезпечує необхідну гнучкість в спробах досягти своїх довгострокових цілей у створенні чіткої структури управління. Перехід від старої системи управління ризиками до нової обумовлений зміною поглядів на ризик (табл. 2). Прийшло розуміння того, що ризик-менеджмент повинен здійснюватися на інтегрованій основі в рамках всього підприємства, а не покладатися на співробітників у різних областях, які повинні були б мати справу то з одним ризиком, то з іншим.

Таблиця 2

Від	До
Окремі типи ризиків	Бізнес-ризик
Численні програми пом'якшення ризиків	Інтегроване управління бізнес-ризиком
Виконання приписів	Зобов'язання
Ініціатива штатних працівників, відповідальних за ризики	Ініціатива виробничого персоналу
Аудити	Самооцінка

Управління ризиками є функцією виробничого персоналу, а це означає, що воно повинно проникати в усі операції компанії. Підсумком міркувань є сформована група з управління ризиками, до якої повинні входити: аналітик по логічним ризикам; аналітик, який займається прогнозуванням ризиків; менеджер групи ризик-менеджменту, який займається якісною оцінкою ризиків; аналітик по транспортним ризикам; аналітик по політичним ризикам; ризик-менеджер по міжнародним операціям; аналітик по екологічним ризикам. Перехід до нової методології ризик-менеджменту є для компанії важливою культурною зміною. Для його успішного здійснення необхідно заручитися підтримкою вищого керівництва, яке не повинно просто виступати ініціатором цього

процесу, а потім залишити його напризволяще. Найменше підприємству потрібні розпорядження зверху, які віддаються, а потім про них забувають. Найголовніший ризик-менеджер будь-якої організації – її глава. В його обов'язки входить ризикувати і отримувати від цього винагороду.

Висновки з проведеного дослідження. З наведеного вище можна зробити висновок, що ризик-менеджмент є в якійсь мірі творчою сферою управління фінансами. Отже, ризик-менеджмент може виступати в якості самостійного виду професійної діяльності. Цей вид діяльності виконують професійні інститути фахівців, страхові компанії, фінансові менеджери по ризику, фахівці зі страхування.

Отже, важливою частиною роботи в управлінні ризиками на підприємстві є розробка відповідної організаційної системи з управління ризиками.

Інтегроване управління діловим ризиком можливо лише тоді, коли лінійні керівники розуміють цілі компанії і те, яким чином різні типи ризиків можуть стати на шляху досягнення цих цілей.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бланк И.А. Управление формированием капитала / И.А. Бланк. – [2-е изд.]. – М. : Издательство «Омега-Л», 2008. – 512 с. – (Библиотека финансового менеджера; вып. 4).
2. Балабанов А.А. Энциклопедия финансового риск-менеджмента / Балабанов А.А., Чугунов А.В. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. – 878 с.
3. Стоянова Е.С. Финансовый менеджмент: Теория и практика / Е.С. Стоянова. – М. : Перспектива, 2007. – 656 с.
4. Модильяни Ф. Сколько стоит фирма? Теорема ММ / Модильяни Ф., Миллер Ф. ; перевод с английского. – М. : Дело, 2001. – 272 с.
5. Бартон Т. Комплексный подход к риск-менеджменту: стоит ли этим заниматься / Бартон Т., Шенкир У., Уокер П.; пер. с англ. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2003. – 208 с.
6. Кравченко В.А. Функціональний та інтегральний підходи до управління підприємницькими ризиками: теорія та практика / Володимир Кравченко // Проблеми системного підходу в економіці. – 2008. – № 2.
7. Кривда О.В. Механізм ризик-менеджменту та чинники, що його формують. Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут». [Текст] : зб. наук. праць. – Вип. 10. – К. : НТУУ «КПІ», 2013. – С. 268-273.
8. Хэнли М. Как сократить подверженность риску, распределяя его / М. Хэнли // Управление рисками / [уклад. Пикфорд Дж. / пер. с англ. О.Н. Матвеевой]. – М. : ООО «Вершина», 2004. – 352 с. – С. 64-68.
9. Lead – strong leadership in clear [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.sternstewart.com/>.

УДК 338.43.0:658

Меречина Ю.О.
аспірант

Житомирського національного агроекологічного університету

ОЦІНКА ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ РЕГІОНУ РАДІАЦІЙНОГО ЗАБРУДНЕННЯ НА ОСНОВІ КЛАСТЕРНОГО АНАЛІЗУ

У статті розглянуто теоретичні підходи українських та зарубіжних вчених до визначення змісту поняття «кластер». Автором запропоновано своє бачення терміну «кластер». Проведено кластерне групування сільськогосподарських підприємств регіону радіаційного забруднення за показниками результатів їх діяльності. Наведено характеристику показників, використаних для кластерного аналізу. Отримані результати проаналізовано та зроблені висновки.

Ключові слова: кластер, сільськогосподарські підприємства, групування, оцінка, спостереження, регіон радіаційного забруднення.

Меречина Ю.О. ОЦЕНКА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕГИОНА РАДИАЦИОННОГО ЗАГРЯЗНЕНИЯ НА ОСНОВЕ КЛАСТЕРНОГО АНАЛИЗА

В статье рассмотрены теоретические подходы украинских и зарубежных ученых к определению содержания понятия «кластер». Автором предложено свое видение термина «кластер». Проведено кластерное группирование сельскохозяйственных предприятий региона радиационного загрязнения по показателям результатов их деятельности. Приведена характеристика показателей, использованных для кластерного анализа. Полученные результаты проанализированы и сделаны выводы.

Ключевые слова: кластер, сельскохозяйственные предприятия, группировка, оценка, наблюдение, регион радиационного загрязнения.

Merechyna Y.A. EVALUATION OF THE FINANCIAL RESULTS OF THE AGRICULTURAL ENTERPRISES IN THE REGION OF RADIATION CONTAMINATION BASED ON CLUSTER ANALYSIS

The article describes the theoretical approaches ukrainian and foreign scientists to the definition of the notion of «cluster». The author gives his vision of the term «cluster». A cluster grouping of agricultural enterprises in the region of radioactive contamination of the indicators of the results of their activities. The characteristic parameters used for cluster analysis. The results obtained are analyzed and conclusions.

Keywords: cluster, agricultural enterprises, grouping, evaluation, monitoring, region of radioactive contamination.

Постановка проблеми. В умовах зростаючої динамічної конкурентної боротьби та світових циклічних криз роль кластерних структур постійно зростає, оскільки кластери є одним із головних механізмів інтеграції підприємств та створення умов для розвитку бізнесу. Виходячи з цього, дослідження кластерів у національній економіці й пошук нових моделей управління підприємствами є важливим та актуальним і з теоретичних, і з практичних позицій.

Аналіз останніх досліджень. Теоретична основа кластеризації знайшла своє відображення у працях зарубіжних авторів: М. Портера [4], Є. Лімер, Т. Єган, С. Розенфельд [5], Х. Шмітц та багато інших. В останні роки значний внесок у розвиток кластерного підходу в українських умовах зробили вчені-економісти України і Росії: Н. Внукова [2], С. Соколенко [6], В. Гесць та В. Семиноженко [3], В. Тарасенко [7]. Останнім часом серед наукової спільноти почали активізуватися дискусії щодо позитивних і негативних сторін кластерного аналізу, продовжується науковий пошук підходів, джерел і методів його удосконалення і більшого пристосування для української економіки.

Постановка завдання. Завдання статті полягає в тому, щоб проаналізувати теоретичні підходи до визначення змісту поняття «кластер» та здійснити групування сільськогосподарських підприємств регіону радіаційного забруднення на основі використання методів кластерного аналізу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Поняття кластерного аналізу по-

ходить від англійського слова «cluster», що означає гроно, скупчення, група. Автором розглянуто і проаналізовано різні наукові підходи до визначення сутності поняття. Представимо різноманіття поглядів щодо сутності кластеру на рис. 1. Серед вчених-економістів у першу чергу потрібно відзначити М. Портера, основоположника сучасної концепції кластерів.

A. Асаул	Кластер – група невеликих приватних компаній, розташованих поряд та поблизу великих університетів [1, с. 56]
С. Розенфельд	Кластер – географічно обмежена сукупність подібних, пов'язаних або додаткових фірм, з активними каналами для ділових угод, інфраструктурою, ринком праці і послуг, що може отримати як спільну вигоду, так і спільні ризики [5, с. 30]
С. Соколенко	Кластер – це новий ефективний спосіб і система взаємодії, постійного ділового спілкування територіально і економічно споріднених учасників виробничого процесу заради отримання кожним із них сукупного комерційного результату [6, с. 1].
В. Гесць та В. Семиноженко	Кластер – сукупність різних юридичних осіб, пов'язаних партнерськими відносинами по всьому технологічному ланцюжку, – від видобутку сировини до споживання продукції і послуг [3, с. 158].
Н. Внукова	Кластер – добровільне партнерське об'єднання за територіальною ознакою виробників товарів із постачальниками та іншими інститутами, спрямоване на отримання сукупної економічної вигоди на основі комплексного задоволення своїх виробничих вимог та запитів споживачів [2, с. 56]
В. Тарасенко	Кластер – складні соціальні структури, що самоорганізуються, орієнтовані на потенціал і бренд регіону [7, с. 82].

Рис. 1. Різноманіття понять кластера в літературі

М. Портер у своїй роботі «Конкуренція» представляє декілька трактувань поняття «кластер». Згідно з одним з них, кластери являють собою географічно близькі взаємозалежні компанії (постачальники, виробники) та пов'язані з ними організації (органи

державного управління, освітні заклади), що конкурують, але паралельно з тим здійснюють спільну роботу [4, с. 108].

Дослідивши змістовні аспекти вчених щодо трактування поняття «кластер», пропонуємо розглядати

Таблиця 1

Система показників для оцінки результативності діяльності сільськогосподарських підприємств

№ з/п	Показник	Формула	Характеристика	Ум. позн.
1.	Коефіцієнт трансформації	Чиста виручка від реалізації продукції / Середньорічна вартість активів	відображає швидкість обороту сукупного капіталу підприємства	Оа
2.	Коефіцієнт фінансової стабільності	Власний капітал / Довгострокові зобов'язання + Поточні зобов'язання за розрахунками	показує, скільки позикових коштів залучило підприємство у розрахунку на 1 грн, вкладених в активи власних коштів.	Кфст
3.	Рентабельність власного капіталу	Чистий прибуток / Середня величина власного капіталу * 100%	характеризує ефективність використання власного капіталу	Рвк

Таблиця 2

Вихідні дані для здійснення кластерного аналізу сільськогосподарських підприємств регіону радіаційного забруднення

№ з/п	Підприємство	Показники	Оа	Кфст	Рвк
1	ЗАТ «Агропромислова акціонерна корпорація «ОРАНТА»		0,52	2,22	2,55
2	ТОВ «Пром-агро»		0,1	1,99	-2,53
3	СГ ТОВ «Луковецьке»		0,19	0,57	0,68
4	Державне дослідне господарство «Рихальське»		0,8	0,31	28,9
5	Приватно-орендне сільськогосподарське підприємство «Зірка»		0,29	2,75	0,08
6	Приватне сільськогосподарське підприємство «Агрофірма «Симони»		0,44	32,19	0,21
7	Приватне сільськогосподарське підприємство «Хутір-Мокляківське»		0,35	-0,28	7,75
8	ТОВ «Нива»		1,07	17,75	12,44
9	Приватно-орендне сільськогосподарське підприємство «Киянське»		0,66	1,51	2,61
10	Приватне сільськогосподарське підприємство «Новаки»		0,19	0,2	-49,31
11	ТОВ «Червона волюка»		0,29	33,8	0,15
12	Приватне сільськогосподарське підприємство з орендними відносинами «Україна»		0,14	21,25	-1,07
13	ТОВ «Путиловецьке»		0,22	11,35	2,75
14	ТОВ «Гранум плюс»		0,34	0,58	6,58
15	Приватне сільськогосподарське підприємство «Малинівське»		2,58	7,18	-57,44
16	ТОВ «Елітаагро»		0,83	2,56	-22,63
17	ТОВ «Агросоюз»		0,86	0,02	33,72
18	Приватно-орендне сільськогосподарське підприємство «Колос»		0,72	40,18	-29,65
19	Новоград-Волинський заготівельно-відгодівельний кооператив		0,58	1,24	12,28
20	СГ ТОВ ім. Богдана Хмельницького		0,98	9,55	4,87
21	ПП «Велідницьке»		0,57	0,08	4,01
22	Селянське (фермерське) господарство «Зоря»		0,39	0,05	2,62
23	СГ ТОВ «Словечне»		0,29	0,51	1,33
24	Приватно-орендне сільськогосподарське підприємство «Підрудянське»		0,19	-0,08	-9,39
25	СГ ТОВ «Листвинське»		0,12	9,39	-10,33
26	Приватне сільськогосподарське підприємство «Іскра»		0,22	0,23	-12,85
27	СГ ТОВ «Світанок»		0,13	2,04	-8,58
28	Приватне сільськогосподарське підприємство «Білокорівське»		0,21	0,61	0,65
29	СГ ТОВ «Полісся»		0,31	6,06	9,16
30	ПП «Чайківка»		1,19	1,98	22,01
31	СГ ТОВ «Осички»		0,38	0,11	-98,82
32	СГ ТОВ «Тетірське»		0,32	3,59	3,29
33	СГ ТОВ «Полісся»		0,41	7,1	-9,94
34	СГ ТОВ «Зоря Полісся»		0,34	1,11	3,56
35	Сільськогосподарський виробничий кооператив «Маяк»		0,35	12,16	5,18

кластер як сконцентроване добровільне об'єднання географічно-близьких організацій (компаній, корпорацій, банків тощо), постачальників продукції, спеціалізованих та комплектуючих послуг, інфраструктури, наукових установ, вузів та інших організацій, з метою взаємодоповнення один одного і підсилення конкурентоспроможності окремих компаній та економічного зростання регіону.

Кластерний аналіз дає нам можливість використовувати достатньо великий об'єм інформації і різко зменшувати, стискати великі масиви соціально-економічної інформації, робити їх більш зручними і наочними.

Кластеризація, на відміну від інших методів, дає можливість групувати об'єкти не за одним параметром, а за декількома одночасно. Для цього необхідно ввести відповідні показники, що характеризують певну міру близькості за всіма класифікаційними ознаками.

Пропонуємо при проведенні кластерного аналізу обрати за основу такі статистичні показники, що відображають результативність діяльності підприємства (табл. 1).

Кластерний аналіз вимагає складних чисельних розрахунків, тому для розрахунків краще звернути-

ся за допомогою до сучасних інформаційних систем.

Для визначення числа кластерів скористаємося статистичним пакетом SPSS 17.0, який дозволяє робити кластерний аналіз. Результат об'єднання проводиться у таблиці 4. У даній таблиці головним стовпчиком є Коефіцієнти.

Як видно, значення коефіцієнтів змінюються плавно. Різкий стрибок значень коефіцієнтів вказує на те, що об'єднання даних у кластери слід завершити. Це відбувається після 31 кроку. Таким чином, оптимальна кількість кластерів для даної групи спостережень буде $34-31+1=4$ кластери.

Таблиця 6

Приналежність до кластерів

№ з/п	Спостереження	4 кластери
1	ЗАТ «Агропромислова акціонерна корпорація «ОРАНТА»	1
2	ТОВ «Пром-агро»	1
3	СГ ТОВ «Луковецьке»	1
4	Державне дослідне господарство «Рихальське»	1
5	Приватно-орендне сільськогосподарське підприємство «Зірка»	1
6	Приватне сільськогосподарське підприємство «Агрофірма «Симони»	2
7	Приватне сільськогосподарське підприємство «Хутір-Мокляківське»	1
8	ТОВ «Нива»	1
9	Приватно-орендне сільськогосподарське підприємство «Київське»	1
10	Приватне сільськогосподарське підприємство «Новаки»	3
11	ТОВ «Червона волюка»	2
12	Приватне сільськогосподарське підприємство з орендними відносинами «Україна»	2
13	ТОВ «Путиловецьке»	1
14	ТОВ «Гранум плюс»	1
15	Приватне сільськогосподарське підприємство «Малинівське»	4
16	ТОВ «Елітаагро»	1
17	ТОВ «Агросоюз»	1
18	Приватно-орендне сільськогосподарське підприємство «Колос»	2
19	Новоград-Волинський заготівельно-відгодівельний кооператив	1
20	СГ ТОВ ім. Богдана Хмельницького	1
21	ПП «Велідницьке»	1
22	Селянське (фермерське) господарство «Зоря»	1
23	СГ ТОВ «Словечне»	1
24	Приватно-орендне сільськогосподарське підприємство «Піддурянське»	1
25	СГ ТОВ «Листвинське»	1
26	Приватне сільськогосподарське підприємство «Іскра»	1
27	СГ ТОВ «Світанок»	1
28	Приватне сільськогосподарське підприємство «Білокорівське»	1
29	СГ ТОВ «Полісся»	1
30	ПП «Чайківка»	1
31	СГ ТОВ «Осички»	3
32	СГ ТОВ «Тетірське»	1
33	СГ ТОВ «Полісся»	1
34	СГ ТОВ «Зоря Полісся»	1
35	Сільськогосподарський виробничий кооператив «Маяк»	1

Таблиця 4

Розбиття на кластери (кроки агломерації)

Етап	Кластер об'єднаний з		Коефіцієнти	Етап появи першого кластера		Наступний етап
	Клас-тер 1	Клас-тер 2		Клас-тер 1	Клас-тер 2	
1	3	28	,002	0	0	15
2	7	14	,010	0	0	7
3	23	34	,024	0	0	6
4	24	26	,026	0	0	16
5	5	32	,028	0	0	13
6	22	23	,038	0	3	7
7	7	22	,052	2	6	13
8	4	17	,057	0	0	24
9	1	21	,058	0	0	11
10	2	27	,067	0	0	16
11	1	9	,079	9	0	17
12	13	35	,096	0	0	21
13	5	7	,114	5	7	15
14	6	11	,130	0	0	26
15	3	5	,133	1	13	18
16	2	24	,149	10	4	20
17	1	19	,169	11	0	22
18	3	29	,341	15	0	20
19	25	33	,446	0	0	21
20	2	3	,449	16	18	22
21	13	25	,591	12	19	25
22	1	2	,704	17	20	25
23	8	20	,759	0	0	28
24	4	30	,804	8	0	28
25	1	13	1,122	22	21	27
26	6	12	1,552	14	0	30
27	1	16	2,439	25	0	29
28	4	8	2,592	24	23	29
29	1	4	3,833	27	28	32
30	6	18	3,852	26	0	32
31	10	31	4,359	0	0	33
32	1	6	9,456	29	30	33
33	1	10	13,208	32	31	34
34	1	15	28,969	33	0	0

Таблиця 7
Матриця близькості результативних параметрів сільськогосподарських підприємств регіону радіаційного забруднення Житомирської області

Спостереження	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
1:Оранта	,000	,877	,545	1,590	,263	8,363	,240	3,829	,097	5,148	9,501	4,059	1,197	,206	26,397	1,538	2,251	15,313
2:Промарго	,877	,000	,075	4,026	,087	9,010	,523	7,123	1,527	3,808	9,559	3,449	,927	,432	34,417	3,207	5,006	16,585
3:Луківське	,545	,075	,000	3,117	,092	9,560	,213	6,625	1,057	4,272	10,280	3,980	1,088	,166	33,125	2,898	3,986	17,436
4:Рихальське	1,590	4,026	3,117	,000	2,702	11,436	1,723	3,625	1,287	12,209	13,033	7,653	3,885	1,850	28,124	4,589	,057	20,619
5:Зірка	,263	,187	,092	2,702	,000	8,138	,203	5,216	,671	4,276	8,934	3,280	,721	,128	30,575	2,257	3,536	15,365
6:АФ Слонни	8,363	9,010	9,560	11,436	8,138	,000	9,905	4,060	8,960	13,969	,130	1,536	4,264	9,376	33,080	9,745	12,341	2,485
7:Хутір-Мокляківське	,240	,523	,213	1,723	,203	9,905	,000	5,496	,528	5,687	10,878	4,636	1,376	,010	31,238	2,739	2,380	18,206
8:Нива	3,829	7,123	6,625	3,625	5,216	4,060	5,496	,000	3,402	13,024	5,515	4,506	3,948	5,305	20,137	4,512	3,895	8,267
9:Клянське	,097	1,527	1,057	1,287	,671	8,960	,528	3,402	,000	5,665	10,318	4,910	1,811	,518	23,851	1,235	1,863	15,652
10:Новики	5,148	3,808	4,272	12,209	4,276	13,969	5,687	13,024	5,665	,000	14,689	8,095	5,788	5,446	27,511	3,200	13,899	16,797
11:Червона Волюка	9,501	9,559	10,280	13,033	8,934	,130	10,878	5,515	10,318	14,689	,000	1,568	4,705	10,309	36,974	11,306	14,033	2,767
12:Україна	4,059	3,449	3,980	7,653	3,280	1,536	4,636	4,506	4,910	8,095	1,568	,000	,963	4,248	35,351	6,277	8,691	6,304
13:Пугилівське	1,197	,927	1,088	3,885	,721	4,264	1,376	3,948	1,811	5,788	4,705	,963	,000	1,168	32,627	3,572	4,761	10,675
14:Гранум Плюс	,206	,432	,166	1,850	,128	9,376	,010	5,305	,518	5,446	10,309	4,248	1,168	,000	31,078	2,627	2,537	17,456
15:Малинівське	26,397	34,417	33,125	28,124	30,575	33,080	31,238	20,137	23,851	27,511	36,974	35,351	32,627	31,078	,000	16,716	28,633	27,732
16:Елітагро	1,538	3,207	2,898	4,589	2,257	9,745	2,739	4,512	1,235	3,200	11,306	6,277	3,572	2,627	16,716	,000	5,490	13,256
17:Агросоюз	2,251	5,006	3,986	,057	3,536	12,341	2,380	3,895	1,863	13,899	14,033	8,691	4,761	2,537	28,633	5,490	,000	21,901
18:Колос	15,313	16,585	17,436	20,619	15,365	2,485	18,206	8,267	15,652	16,797	2,767	6,304	10,675	17,456	27,732	13,256	21,901	,000
19:Новгород-Волынський ЗВК	,188	1,467	,952	,708	,672	9,218	,306	3,659	,191	7,210	10,472	4,928	1,714	,331	27,504	2,394	1,169	17,148
20:Ім. Богдана Хмельницького	1,505	4,276	3,721	1,931	2,714	6,163	2,782	,759	1,091	8,771	7,733	4,657	2,763	2,683	18,764	1,851	2,332	11,049
21:Велідниця	,058	1,149	,702	1,309	,462	9,659	,253	4,194	,061	5,540	10,932	5,069	1,758	,263	25,980	1,589	1,905	16,943
22:Зоря	,123	,477	,198	1,974	,126	9,594	,054	5,249	,364	4,797	10,613	4,483	1,320	,041	29,261	2,061	2,695	17,216
23:Словечне	,279	,216	,048	2,526	,049	9,408	,093	5,835	,658	4,430	10,272	4,102	1,115	,059	31,054	2,396	3,328	17,095
24:Піддурянське	,806	,158	,177	4,262	,275	10,102	,623	7,414	1,312	2,724	10,839	4,346	1,467	,546	31,381	2,296	5,294	17,047
25:Листвинське	1,515	,613	,951	5,575	,730	5,490	1,675	5,791	2,237	3,402	5,846	1,452	,375	1,436	32,387	3,069	6,713	11,121
26:Іскра	,867	,279	,318	4,566	,368	9,985	,807	7,346	1,337	2,276	10,755	4,362	1,562	,714	30,120	1,969	5,639	16,451
27:Світланок	,930	,067	,184	4,546	,254	9,009	,734	7,211	1,542	2,883	9,598	3,516	1,061	,621	32,642	2,651	5,610	15,881
28:Білокорівське	,484	,092	,002	3,007	,073	9,491	,186	6,449	,969	4,269	10,239	3,976	1,077	,140	32,665	2,775	3,865	17,306
29:Полісся	,419	,595	,470	2,105	,244	6,544	,383	4,010	,843	6,229	7,271	2,453	,368	,294	31,901	3,116	2,796	14,155
30:Чайківка	2,765	6,634	5,513	,825	4,649	11,923	3,724	2,529	1,970	13,439	14,020	9,552	5,886	3,833	20,153	4,020	,784	19,125
31:Осички	17,694	16,247	17,091	28,709	16,818	26,313	19,414	26,284	17,970	4,359	27,295	20,742	18,922	18,994	26,222	10,931	31,108	23,600
32:Тетіївське	,207	,310	,176	2,307	,028	7,664	,177	4,655	,586	4,914	8,478	3,075	,606	,104	30,517	2,385	3,076	15,015
33:Полісся 2	,544	,789	,816	3,723	,415	6,014	1,056	3,962	,854	3,381	6,848	2,334	,613	,883	26,070	1,298	4,677	11,258
34:Зоря Полісся	,166	,342	,123	2,101	,057	9,018	,048	5,215	,486	4,891	9,934	3,984	1,041	,018	30,371	2,324	2,841	16,711
35:Маляк	1,064	1,355	1,400	3,218	,882	3,798	1,445	2,825	1,516	6,520	4,400	1,040	,096	1,246	30,391	3,263	3,985	9,994

Продовження таблиці 7

Спостереження	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35
1:Оранта	,188	1,505	,058	,123	,279	,806	1,515	,867	,930	,484	,419	2,765	17,694	,207	,544	,166	1,064
2:Проматро	1,467	4,276	1,149	,477	,216	,158	,613	,279	,067	,092	,595	6,634	16,247	,310	,789	,342	1,355
3:Луковеньке	,952	3,721	,702	,198	,048	,177	,951	,318	,184	,002	,470	5,513	17,091	,176	,816	,123	1,400
4:Рихальське	,708	1,931	1,309	1,974	2,526	4,262	5,575	4,566	4,546	3,007	2,105	,825	28,709	2,307	3,723	2,101	3,218
5:Зірка	,672	2,714	,462	,126	,049	,275	,730	,368	,254	,073	,244	4,649	16,818	,028	,415	,057	,882
6:АФ Спирони	9,218	6,163	9,659	9,594	9,408	10,102	5,490	9,985	9,009	9,491	6,544	11,923	26,313	7,664	6,014	9,018	3,798
7:Хутір-Мокляківське	,306	2,782	,253	,054	,093	,623	1,675	,807	,734	,186	,383	3,724	19,414	,177	1,056	,048	1,445
8:Нива	3,659	,759	4,194	5,249	5,835	7,414	5,791	7,346	7,211	6,449	4,010	2,529	26,284	4,655	3,962	5,215	2,825
9:Киянське	,191	1,091	,061	,364	,658	1,312	2,237	1,337	1,542	,969	,843	1,970	17,970	,586	,854	,486	1,516
10:Новики	7,210	8,771	5,540	4,797	4,430	2,724	3,402	2,276	2,883	4,269	6,229	13,439	4,359	4,914	3,318	4,891	6,520
11:Червона Волога	10,472	7,733	10,932	10,613	10,272	10,839	5,846	10,755	9,598	10,239	7,271	14,020	27,295	8,478	6,848	9,934	4,400
12:У країна	4,928	4,657	5,069	4,483	4,102	4,346	1,452	4,362	3,516	3,976	2,453	9,552	20,742	3,075	2,334	3,984	1,040
13:Путиловецьке	1,714	2,763	1,758	1,320	1,115	1,467	,375	1,562	1,061	1,077	,368	5,886	18,922	,606	,613	1,041	,096
14:Гранум Плюс	,331	2,683	,263	,041	,059	,546	1,436	,714	,621	,140	,294	3,833	18,994	,104	,883	,018	1,246
15:Малинівське	27,504	18,764	25,980	29,261	31,054	31,381	32,387	30,120	32,642	32,665	31,901	20,153	26,222	30,517	26,070	30,371	30,391
16:Елітатро	2,394	1,851	1,589	2,061	2,396	2,296	3,069	1,969	2,651	2,775	3,116	4,020	10,931	2,385	1,298	2,324	3,263
17:Агросоюз	1,169	2,332	1,905	2,695	3,328	5,294	6,713	5,639	5,610	3,865	2,796	,784	31,108	3,076	4,677	2,841	3,985
18:Колос	17,148	11,049	16,943	17,216	17,095	17,047	11,121	16,451	15,881	17,306	14,155	19,125	23,600	15,015	11,258	16,711	9,994
19:Новоград-Волинський ЗВК	,000	1,489	,130	,343	,607	1,536	2,487	1,700	1,705	,881	,576	1,922	21,294	,508	1,298	,402	1,441
20:Ім. Богдана Хмельницького	1,489	,000	1,625	2,487	3,025	4,151	3,884	4,066	4,240	3,568	2,262	1,241	20,898	2,388	1,963	2,595	1,936
21:Веліницьке	,130	1,625	,000	,156	,384	,988	2,110	1,064	1,220	,633	,696	2,401	18,241	,410	,910	,260	1,583
22:Зоря	,343	2,487	,156	,000	,052	,435	1,439	,546	,570	,162	,438	3,696	17,586	,140	,732	,024	1,378
23:Словечне	,607	3,025	,384	,052	,000	,247	1,099	,367	,310	,031	,392	4,572	17,180	,099	,687	,024	1,300
24:Підрудянське	1,536	4,151	,988	,435	,247	,000	,856	,026	,060	,179	1,005	6,442	13,838	,479	,707	,406	1,872
25:Листинське	2,487	3,884	2,110	1,439	1,099	,856	,000	,836	,506	,959	,922	7,697	14,499	,817	,446	1,193	,732
26:Іскра	1,700	4,066	1,064	,546	,367	,026	,836	,000	,100	,313	1,181	6,544	12,751	,597	,622	,535	1,954
27:Світанок	1,705	4,240	1,220	,570	,310	,060	,506	,100	,000	,195	,840	6,900	14,246	,433	,610	,468	1,501
28:Білокровицьке	,881	3,568	,633	,162	,031	,179	,959	,313	,195	,000	,446	5,328	17,047	,151	,771	,097	1,364
29:Полісся	,576	2,262	,696	,438	,392	1,005	,922	1,191	,840	,446	,000	4,090	20,277	,116	,681	,285	,379
30:Чайківка	1,922	1,241	2,401	3,696	4,572	6,442	7,697	6,544	6,900	5,328	4,090	,000	28,078	4,194	4,858	3,997	4,773
31:Осички	21,294	20,898	18,241	17,586	17,180	13,838	14,499	12,751	14,246	17,047	20,277	28,078	,000	17,947	13,957	17,929	19,834
32:Тетирське	,508	2,388	,410	,140	,099	,479	,817	,597	,433	,151	,116	4,194	17,947	,000	,451	,059	,691
33:Полісся 2	1,298	1,963	,910	,732	,687	,707	,446	,622	,610	,771	,681	4,858	13,957	,451	,000	,667	,645
34:Зоря Полісся	,402	2,595	,260	,024	,024	,406	1,193	,535	,468	,097	,285	3,997	17,929	,059	,667	,000	1,136
35:Маяк	1,441	1,936	1,583	1,378	1,300	1,872	,732	1,934	1,501	1,364	,379	4,773	19,834	,691	,645	1,136	,000

Перед проведенням кластерного аналізу змінні нормалізовувалися.

Наступним етапом кластерного аналізу сільськогосподарських підприємств є побудова матриці відстаней, при цьому схожість елементів визначається за квадратом Евклідової відстані, що розраховується за формулою:

$$L = \sum_i (x_i - y_i)^2, \quad (1)$$

Ця міра використовується тоді, коли хочуть на порядок збільшити значення відстаней між дуже віддаленими між собою об'єктами.

Провівши послідовні обчислення відстаней між усіма об'єктами, будуюмо матрицю близькостей (proximity matrix) (табл. 7).

Найбільш відомим способом представлення матриці близькості або схожості є побудова дендрограми (від грецького dendron – «дерево»), яка є результатом ієрархічного кластерного аналізу. Дендрограма описує близькість окремих точок і кластерів один до

одного, представляє у графічному вигляді послідовність об'єднання (поділу) кластерів.

Дендрограма (dendrogram) – це деревоподібна діаграма, що містить n рівнів, кожен із яких відповідає одному із кроків процесу послідовного укрупнення кластерів.

Існує багато способів побудови дендрограми. У дендрограмі об'єкти можуть розташовуватися вертикально або горизонтально.

Дендрограма – це графічне зображення двовірної проекції ступеня подібності об'єктів. На осі ординат показано відстань об'єднання підприємств у кластері, а на осі абсцис – назву підприємств (рис. 2).

Отже, до першого кластеру слід віднести підприємства: ЗАТ «Агропромислова акціонерна корпорація «ОРАНТА», ТОВ «Пром-агро», СГ ТОВ «Луковецьке», Державне дослідне господарство «Рихальське», приватно-орендне сільськогосподарське підприємство «Зірка», приватне сільськогосподарське підприємство «Хутір-Мокляківське», ТОВ «Нива», при-

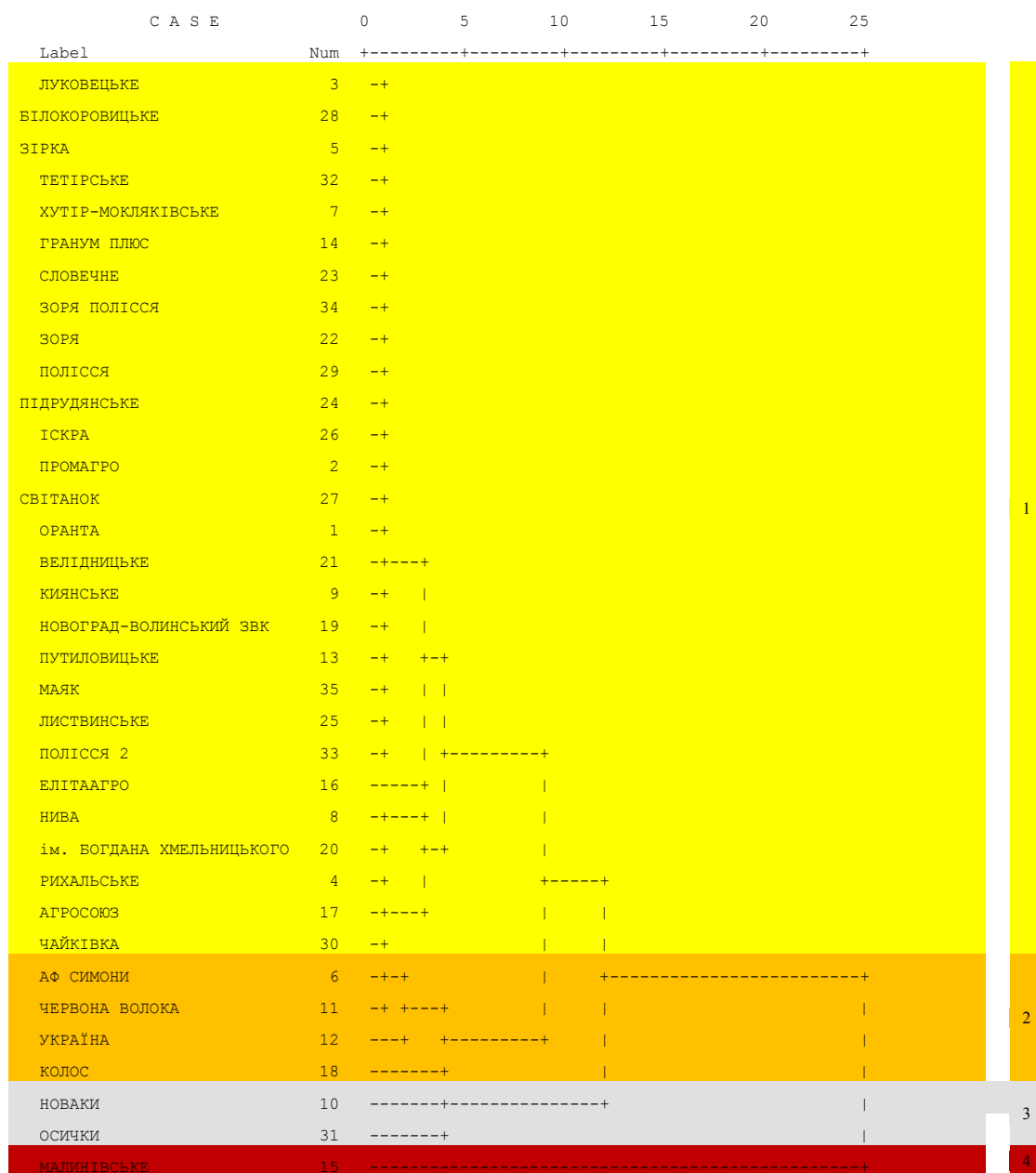


Рис. 2. Дендрограма результатів кластеризації сільськогосподарських підприємств

Таблиця 8

Показники результативності діяльності за кластерами сільськогосподарських підприємств

Показник	Кластер А	Кластер В	Кластер С	Кластер D	Бажаний напрям зміни показника	Порівняння результатів діяльності за кластерами
Коефіцієнт трансформації	0,46	0,40	0,29	2,58	збільшення	D > A > B > C
Коефіцієнт фінансової стабільності	3,46	31,86	0,16	7,18	збільшення	B > D > A > C
Рентабельність власного капіталу	3,24	-7,59	-74,07	-57,44	збільшення	A > B > D > C

ватно-орендне сільськогосподарське підприємство «Киянське», ТОВ «Путиловецьке», ТОВ «Гранум плюс», ТОВ «Елітаагро», ТОВ «Агросоюз», Новоград-Волинський заготівельно-відгодівельний кооператив, СГ ТОВ ім. Богдана Хмельницького, ПП «Велідницьке», Селянське (фермерське) господарство «Зоря», СГ ТОВ «Словечне», приватно-орендне сільськогосподарське підприємство «Підрудянське», СГ ТОВ «Листвинське», приватне сільськогосподарське підприємство «Іскра», СГ ТОВ «Світанок», приватне сільськогосподарське підприємство «Білокоровицьке», СГ ТОВ «Полісся», ПП «Чайківка», СГ ТОВ «Тетірьське», СГ ТОВ «Полісся», СГ ТОВ «Зоря Полісся», сільськогосподарський виробничий кооператив «Маяк». До другого кластеру відносяться: приватне сільськогосподарське підприємство «Агрофірма «Симони», ТОВ «Червона волока», приватне сільськогосподарське підприємство з орендними відносинами «Україна», приватно-орендне сільськогосподарське підприємство «Колос». До третього кластеру відносяться: приватне сільськогосподарське підприємство «Новики», СГ ТОВ «Осички». До четвертого кластеру – приватне сільськогосподарське підприємство «Малинівське».

Для перевірки гіпотези про існування 4 кластерів обчислимо середні значення показників для кожного з кластерів за допомогою методу k-середніх (табл. 8).

Дослідження вищенаведених показників дозволило зробити висновок, що підприємства кластеру А характеризуються найкращими результатами діяльності. До кластеру В входять підприємства із середнім місцем у галузі. Підприємства, що входять до кластерів С і D, мають низький рівень результативності діяльності.

Графічне відображення результативності діяльності за кластерами сільськогосподарських підприємств представлено на рис. 3.

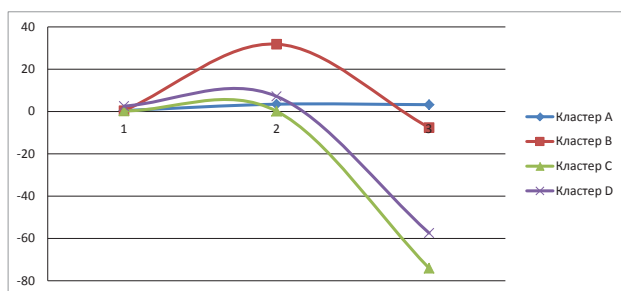


Рис. 3. Графічне порівняння результатів діяльності за кластерами сільськогосподарських підприємств

Таким чином, застосування методів багатомірної статистики дозволило здійснити групування сільськогосподарських підприємств за показниками результатів діяльності у чотири класи. Встановлено, що ЗАТ «Агропромислова акціонерна корпорація «ОРАНТА», ТОВ «Пром-агро», СГ ТОВ «Луковецьке», державне дослідне господарство «Рихальське», при-

ватно-орендне сільськогосподарське підприємство «Зірка», приватне сільськогосподарське підприємство «Хутір-Мокляківське», ТОВ «Нива», приватно-орендне сільськогосподарське підприємство «Киянське», ТОВ «Путиловецьке», ТОВ «Гранум плюс», ТОВ «Елітаагро», ТОВ «Агросоюз», Новоград-Волинський заготівельно-відгодівельний кооператив, СГ ТОВ ім. Богдана Хмельницького, ПП «Велідницьке», селянське (фермерське) господарство «Зоря», СГ ТОВ «Словечне», приватно-орендне сільськогосподарське підприємство «Підрудянське», СГ ТОВ «Листвинське», приватне сільськогосподарське підприємство «Іскра», СГ ТОВ «Світанок», приватне сільськогосподарське підприємство «Білокоровицьке», СГ ТОВ «Полісся», ПП «Чайківка», СГ ТОВ «Тетірьське», СГ ТОВ «Полісся», СГ ТОВ «Зоря Полісся», сільськогосподарський виробничий кооператив «Маяк» (кластер А) досягли найвищих показників діяльності і мають нормальний фінансовий стан підприємств. Приватне сільськогосподарське підприємство «Агрофірма «Симони», ТОВ «Червона волока», приватне сільськогосподарське підприємство з орендними відносинами «Україна», приватно-орендне сільськогосподарське підприємство «Колос» (кластер В) характеризуються середнім рівнем фінансових результатів. Приватне сільськогосподарське підприємство «Малинівське» (кластер D) має проблемний фінансовий стан, але у нього є всі шанси на подолання своїх негараздів. Приватне сільськогосподарське підприємство «Новики», СГ ТОВ «Осички» (кластер С) найменш ефективно використовували наявні ресурси у досліджуваному періоді, тому на підприємствах мають кризовий фінансовий стан.

Отже, створення кластерного формування є вигідним для всіх – селян, фермерських господарств, кооперативів, сільськогосподарських підприємств, органів державної влади та органів самоврядування, адже вони всі отримають потенційні вигоди.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Асаул А.Н. Методологические аспекты формирования и развития предпринимательских сетей / А.Н. Асаул, Е.Г. Скуматов, Г.Е. Локтева; под ред. д.э.н., проф. А.Н. Асаула. – СПб.: Гуманистика, 2004. – 256 с.
2. Внукова Н.М. Услуги банков как обеспечение кластерных инициатив трансграничного сотрудничества / Н.М. Внукова // Банкир. – 2007. – № 1. – С. 56-60.
3. Геєць В.М. Інноваційні перспективи України / В.М. Геєць, В.П. Семиноженко. – Харків: Константа, 2006. – 272 с.
4. Портер М. Конкуренція / М. Портер; пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2002. – 496 с.
5. Гаджиев Ю.А. Новые формы территориальной организации производства и другие теории регионального экономического роста и развития [Электронный ресурс] / Ю.А. Гаджиев // Корпоративное управление и инновационное развитие экономики Севера: Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета. – 2008. – № 3. – С. 30-52. – Режим доступа: <http://koet.syktu.ru/vestnik/2008/vestnik-2008-3.pdf>.

6. Соколенко С.І. Інноваційні кластери – механізм підвищення конкурентоспроможності регіону / С.І. Соколенко // Матеріали круглого столу «Формування та розвиток регіональних кластерів як один із інструментів підвищення конкурентоспроможності регіону», Полтава, 11 липня 2008 р.
7. Тарасенко В. Стратегии развития территориальных кластеров / В. Тарасенко // Экономические стратегии. – 2011. – № 11. – С. 82-92.

УДК 338.46

Небилиця О.А.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту**Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця***ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ІМІДЖУ МЕДИЧНИХ ЗАКЛАДІВ**

Стаття присвячена обґрунтуванню формування іміджу медичних закладів у сучасних умовах. Узагальнено основні підходи до організації та управління служб зв'язків із громадськістю з метою формування іміджу установи. Запропонована структура іміджу медичної установи. Відзначено необхідність та сутність іміджмейкінга в діяльності закладів охорони здоров'я. Проаналізовано напрям діяльності медичної установи як Public Relations при формуванні її іміджу. Обґрунтовано необхідність застосування мережі Інтернет при формуванні іміджу медичної установи. Узагальнено зарубіжний досвід онлайн-консультування як інструменту формування іміджу закладів охорони здоров'я.

Ключові слова: імідж, медична установа, іміджмейкінг, Public Relations, Інтернет, онлайн-консультування.

Небилиця Е.А. ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ИМИДЖА МЕДИЦИНСКИХ УЧРЕЖДЕНИЙ

Статья посвящена обоснованию формирования имиджа медицинских учреждений в современных условиях. Обобщены основные подходы к организации и управлению служб связей с общественностью с целью формирования имиджа учреждения. Предложена структура имиджа медицинского учреждения. Отмечена необходимость и сущность имиджмейкинга в деятельности учреждений здравоохранения. Проанализированы направления деятельности медицинского учреждения как Public Relations при формировании его имиджа. Обоснована необходимость применения сети Интернет при формировании имиджа медицинского учреждения. Обобщен зарубежный опыт онлайн-консультирования как инструмента формирования имиджа учреждений здравоохранения.

Ключевые слова: имидж, медицинское учреждение, имиджмейкинг, Public Relations, Интернет, онлайн-консультация.

Nebylytsia O.A. FEATURES IMAGE FORMATION OF MEDICAL INSTITUTIONS

This article is devoted to substantiation image forming medical facilities in modern conditions. Overview main approaches to the organization and management of public relations services to form the image of the institution proposed structure of the image of the medical establishment. Noted the need for and nature of activities imagemaking in health care institutions. Analyzed the direction of the medical establishment as a Public Relations at forming its image. The necessity of the use of the Internet in shaping the image of the medical establishment. Overview abroad experience online counseling as a tool to create the image of health facilities.

Keywords: image, health care providers IMAGEMAKING, Public Relations, Internet, online counseling.

Постановка проблеми. Медичні заклади мають величезну соціально-економічну роль у житті і розвитку країни. Однак на даний час вони зіткнулися з рядом невирішених проблем, починаючи з недостатнім фінансуванням і закінчуючи негативним сприйняттям у суспільстві їх діяльності. Поточна ситуація негативно впливає на функціонування медичних закладів.

У будь-яких організаціях виникає необхідність сформувати певний імідж, знайти свою цільову аудиторію, визначити своє місце на ринку послуг. Треба зазначити, що ринок медичних послуг має свої властивості, він істотно відрізняється від звичайного ринку. Споживач медичних послуг, якщо він не має відповідної кваліфікації, не може, як правило, оцінити стан свого здоров'я та визначити, які заходи з поліпшення здоров'я слід застосувати. У зв'язку з цим покупець медичних послуг повинен мати впевненість, що лікар не скористається його незнанням, щоб необґрунтовано збільшити обсяг лікувальних заходів, та повинен довіряти йому.

Перспективним напрямом підвищення ефективності роботи й усунення більшості існуючих проблем медичних установ є оптимізація їх соціальної взаємодії з контактним оточенням (іміджевим середо-

вищем) із використанням для цієї мети технології управління іміджем.

Сьогодні конкуренція в медичній галузі України повільно, але впевнено набирає обертів, працюючи на користь як медичних установ, так і пацієнтів. Багато медичних центрів розвиваються активно, надають пацієнтам можливість вибору, постійно вдосконалюються в частині ефективності лікування і профілактики. Однак виключно високої операційної ефективності недостатньо для створення зацікавленості пацієнта. Інноваційна та наукова діяльність, матеріально-технічне забезпечення, організація обслуговування на належному рівні, автоматизація діяльності підрозділів у сукупності є перевагами клініки, оскільки в результаті на задоволеність пацієнтів впливає все. Особливий вплив на ефективне функціонування медичних установ здійснює маркетингова діяльність, а саме особливості формування їх позитивного іміджу з метою закріплення на ринку охорони здоров'я.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням формування іміджу підприємства сьогодні в економічній літературі приділяється значна увага, зокрема такими вченими, як І. Альошина, К. Бабиц, І. Важеніна, П. Орлов, О. Тімонін та ін. Досліджен-

ня репутації медичних закладів переважно спрямовані на вирішення проблем іміджу фармацевтичних підприємств. У цьому зв'язку слід зазначити роботи А. Афанасьєвої, С. Світлової, О. Смородиної, Т. Урсової. Багато положень, що були розроблені цими дослідниками відносно іміджу, становлять інтерес тільки в окремих спеціальних напрямках, так, зокрема, в цілях збільшення товарообігу за рахунок формування необхідної споживчої поведінки. З проведеного аналізу наукових джерел можна зробити висновок про те, що питання створення і підтримки іміджу організації привокє до себе увагу багатьох вчених, але діяльність їх пов'язана в основному з великими виробничими компаніями, рідше – з фармацевтичними підприємствами. При цьому роботи вітчизняних дослідників, що розглядають проблему формування та розвитку іміджу медичних установ, на сьогоднішній день майже відсутні, про що говорить досвід сучасної практичної діяльності закладів охорони здоров'я у даному аспекті.

У зв'язку з цим актуальність теми і ступінь її опрацьованості в науковій літературі дають підставу для формулювання основної проблеми дослідження. Вона визначається протиріччям між необхідністю здійснення іміджевої роботи медичними установами у сучасних умовах і недостатністю наукового обґрунтування цієї діяльності в рамках існуючих концепцій.

Постановка завдання. Метою даної статті є обґрунтування особливостей формування іміджу медичних закладів. Для досягнення зазначеної мети було поставлено та вирішено такі завдання: узагальнено основні підходи до організації та управління служб зв'язків із громадськістю з метою формування іміджу установи; запропоновано структуру іміджу медичної установи; відзначено необхідність та сутність іміджмейкінга в діяльності закладів охорони здоров'я; проаналізовано напрям діяльності медичної установи як Public Relations (PR) при формуванні її іміджу; обґрунтовано необхідність застосування мережі Інтернет; узагальнено зарубіжний досвід онлайн-консультування як інструменту формування іміджу закладів охорони здоров'я.

Виклад основного матеріалу дослідження. Під іміджем медичної установи слід розуміти багатомпонентне явище, що являє образ організації, медичних кадрів, послуг, що сформувалася у різних суспільних груп і змінюється в часі і в просторі під впливом комплексу факторів. Слід враховувати, що сьогодні на ринку медичних послуг відбуваються суттєві зміни. Зокрема, методи формування іміджу медичних закладів виключно за допомогою засобів масової інформації (ЗМІ) втратили колишню першість. Слід відмітити, що напрацьовані на сьогоднішній день методичні прийоми формування іміджу медичного закладу дозволяють застосовувати широкий спектр напрямів своєї діяльності: від підтримки постійних і періодичних зв'язків із засобами масової інформації до товарної пропаганди, закріплення інтересів своєї установи у різних державних структурах. Інструменти для зв'язку з громадськістю численні й досить різноманітні. Сюди входять прес-релізи, інформаційні комплекти для преси, фотографії та усі види друкованих матеріалів, плакати, стенди і аудіовізуальні матеріали. Важливими моментами є також продумані і коректні стосунки з журналістами, органами державної влади на всіх рівнях, цілеспрямоване формування корпоративної культури організації. Але найбільш своєчасним та дієвим засобом просування та формування позитивного іміджу медичної установи є використання інтернет-простору.

Сьогодні інтернет-простір як засіб формування іміджу найчастіше використовують приватні медичні установи, тому з метою підвищення ефективності та результативності роботи з формування іміджу усіх форм медичних закладів слід переглянути сформовані підходи до організації та управління службами зв'язків із громадськістю. Так, можна відзначити наступні основні найбільш доцільні підходи:

1. Організувати діючу систему обміну досвідом та підвищення кваліфікації фахівців, яка включала б докладне ознайомлення з методиками формування та управління іміджем організації, психологічні тренінги, ділові ігри.

2. Привернути увагу громадськості до цієї діяльності. По-перше, через мережу Інтернет як найбільш сучасний простір; по-друге, використовувати існуючу видавничо-редакційну базу, регулярно публікувати на сторінках місцевих видань матеріали, де пропагандується передовий досвід регіональних структур із формування іміджу; по-третє, використовувати науковий потенціал працівників навчальних закладів через організацію просвітньої роботи для керівників медичних закладів регіонів, проведення спільних конференцій, симпозіумів та вебінарів (проведення онлайн-зустрічей або презентацій через Інтернет в режимі реального часу). Запровадження у практику діяльності медичних компаній зазначених основних напрямків формування іміджу дозволяє чітко визначити цілі, завдання і навіть критерії оцінки праці співробітників PR-структур.

Проаналізувавши найбільш актуальні місця для розміщення реклами, яка працює на розвиток іміджу, можна зробити висновок, що активному просуванню медичних закладів сприяє PR. Засоби ЗМІ сьогодні навряд чи додадуть медичним центрам очікуваних клієнтів. Тому особливої уваги заслуговує обґрунтування характерних ознак просування іміджу медичних клінік через PR. Найперспективнішим напрямом вважається сьогодні використання можливостей мережі Інтернет. Формування громадської думки в Інтернеті, або інтернет-PR – це процес побудови комунікацій, спрямованих на донесення до цільової аудиторії інформації, яка позитивно вплине на імідж медичної компанії та її товарів і послуг, а в довгостроковій перспективі збільшить продажі.

Слід відмітити особливості PR в Інтернеті з метою формування позитивного іміджу медичної установи. Найбільш ґрунтовними є двостороння спрямованість комунікацій, а також вірусний ефект розповсюдження інформації. В онлайн користувачі самі є джерелом інформації (пишуть відгуки та думки), а також можуть служити каналом для її передачі (цитувати повідомлення компанії або інших інтернет-користувачів). У зв'язку з цим можливо відзначити наступні основні переваги формування іміджу медичного закладу в мережі Інтернет: можливість комунікації з цільовою аудиторією; зміцнення бренду компанії; підвищення пізнаваності бренду; підвищення лояльності споживача; популяризація бренду (підвищення кількості згадувань в Інтернеті); корекція негативної думки про імідж медичної установи; вірусне поширення інформації.

Актуальність формування позитивного іміджу медичної установи через мережу Інтернет підтверджує динаміка оцінки кількості людей в Україні, що здійснюють покупки чи продаж через Інтернет за останні роки. Як повідомляє інформаційне агентство «Уніан», даний показник мав тенденцію до збільшення (рис. 1) [1].

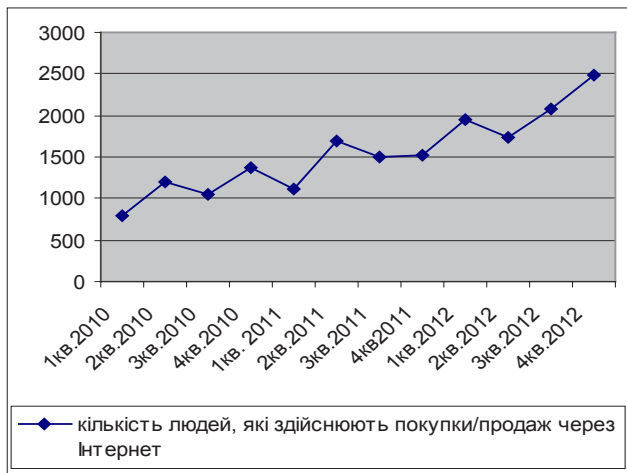


Рис. 1. Кількості людей в Україні, які здійснювали покупки через Інтернет за період 2010–2012 рр.

Використання інструментарію PR та іміджмейкінгу дозволяє керувати думками і почуттями людей, формувати попит на медичну послугу, створювати суспільну думку і загальний настрій. А це можливе лише за умови встановлення й чіткого управління цілеспрямованими комунікаційними потоками з різними групами громадськості: персоналом, партнерами, держструктурами тощо. У структурі іміджу можна виділити вісім груп (компонентів), що наведено на рисунку 2.

Таким чином, імідж медичної послуги – це поширене і досить стійке уявлення про відмінні або ж виняткові характеристики медичної послуги, що додають їй особливості своєрідності і виділяють його із розряду аналогічних послуг.

Імідж споживачів медичної послуги або імідж користувачів медичної послуги включає уявлення про стиль життя, суспільний статус і характер споживачів.

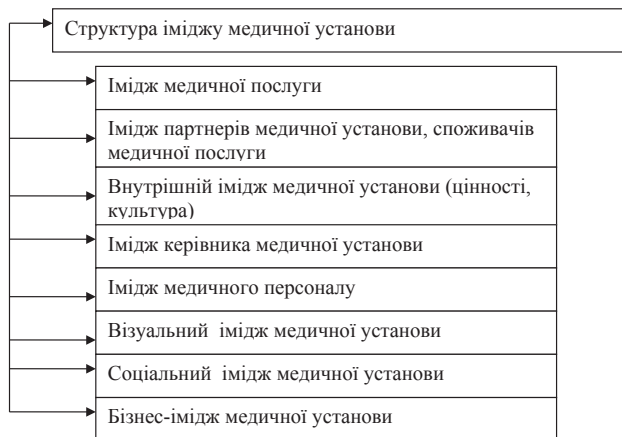


Рис. 2. Компоненти іміджу медичної установи

Під внутрішнім іміджем медичної установи розуміють уявлення медичного персоналу про свою установу. Зайняті розглядаються тут не тільки як фактор конкурентоспроможності медичної установи, але й як важливе джерело інформації про медичну установу для зовнішніх аудиторій.

Під іміджем керівника медичної установи необхідно розуміти індивідуальний імідж кожного керівника, що включає уявлення про наміри, мотиви, здібності, установки, ціннісні орієнтації та його психологічні характеристики на основі сприйняття відкритих для

спостереження характеристик, таких як зовнішність, соціально-демографічна приналежність, особливості вербальної та невербальної поведінки, вчинки і параметри неосновної діяльності, або, точніше, контекст, у якому діє керівник медичної установи.

Імідж медичного персоналу – це збірний узагальнений образ медичного персоналу, що розкриває найбільш характерні для нього риси. Імідж медичного персоналу формується перш за все на основі прямого контакту з працівниками медичної установи. При цьому кожен медичний працівник може розглядатися як «обличчя» медичної установи, за яким судять про персонал у цілому.

Під візуальним іміджем медичної установи розуміється уявлення про медичну організацію, субстратом яких є зорові відчуття, що фіксують інформацію про інтер'єр та екстер'єр підприємств закладів охорони здоров'я, зовнішній вигляд медичного персоналу, а також фірмову символіку (елементи фірмового стилю).

Соціальний імідж медичної установи – це уявлення широкої громадськості про соціальні цілі і ролі закладів охорони здоров'я в економічному, соціальному і культурному житті суспільства.

Під бізнес-іміджем медичної установи слід розуміти уявлення про медичний заклад як суб'єкт певної діяльності.

Слід уточнити, що розуміється під іміджмейкінгом – це професійна діяльність, спрямована на створення і формування позитивного образу організації, яка формується у повній відповідності з обраною моделлю іміджу. Така діяльність може бути успішно адаптована до будь-якого профілю організації (отже, й медичної установи). Важливо, щоб вона базувалася на таких підходах [2, с. 69-71]:

- виробничому (професіоналізм діяльності та якість медичних послуг, соціальна відповідальність, турбота про споживача тощо). Реалізація даного підходу залежить від медичного персоналу, якості, вартості та операційного забезпечення надання медичних послуг. Такий підхід призводить до формування природного іміджу медичної установи;

- іміджмейкерському (маркетингові дослідження, вивчення запитів і потреб споживачів, мода, реклама, PR-заходи тощо). Реалізація даного підходу дозволяє сформувати штучний, емоційний імідж медичної установи;

- менеджерському (гармонійне поєднання переваг першого і другого підходів, а їх реалізація здійснюється у повній відповідності з місією, стратегією і програмою розвитку медичної установи).

Іміджмейкінг передбачає три стадії формування іміджу медичної установи:

1. Визначення мети, цільової аудиторії, осмислення потреби, її ідентифікація та опис у лаконічній, концептуальній формі.

2. Розробка концепції іміджу і художнього образу медичної установи (добір необхідних виразних засобів творчості, зокрема рекламних констант, художніх засобів та креативу для створення аудіовізуального сприйняття концептуального задуму). Концепція іміджу – це головні принципи, мотиви і цінності, характерні для фірми та її товарів, а також значимі для споживача.

3. Формування, впровадження і закріплення іміджу медичної установи у свідомості споживача [2, с. 115; 14, с. 49].

Цікавим з точки зору формування позитивного іміджу медичного бренду є медичне онлайн-консультування, що дає можливість медичній установі

значно популяризувати свій ресурс. В Україні дистанційне медичне консультування знаходить відображення у створеному на базі Міністерства охорони здоров'я України Державному центрі телемедицини [3]. З березня 2012 р. проект «Національна телемедична мережа» об'єднує безліч інститутів, спеціалізованих лікарень, діагностичних центрів, дитячих клінік. У міру можливості цей напрямок розвивається, але поки онлайн-консультації розраховані виключно на фахівців. Лікарі різних клінік обмінюються інформацією, що дозволяє поліпшити якість діагностики та лікування. Це особливо актуально для невеликих регіональних клінік, що мають не надто розвинену медичну базу.

Зокрема, дистанційні консультації – як платні, так і безкоштовні, пропонують найбільші клініки світу. Так, віртуальний сервіс запустила найбільша мережа американських клінік Mayo, що існує вже понад 150 років [4]. За допомогою простого додатка Better на iPhone пацієнти можуть проконсультуватися у лікаря в будь-який зручний час. Послуга коштує близько \$50 на місяць і розповсюджується на всіх членів сім'ї. За допомогою програми можна отримати відповідь на запитання електронною поштою, sms або по відеозв'язку, почитати статті з медицини, записатися на прийом або здачу аналізів. За користувачем закріплюють особистого консультанта, який стежить за історією хвороби сім'ї, допомагає знайти оптимальну страховку і скласти розклад відвідувань різних фахівців [4].

Ще з 2002 року функціонує Teladoc – найбільший американський онлайн-ресурс, що надає медичні консультації, з яким працюють провідні американські клініки і приватні лікарі. Сервіс контролюється Національним американським комітетом по забезпеченню якості (NCQA), який зобов'язав усіх онлайн-докторів кожні три роки здавати кваліфікаційні тести. За даними на жовтень 2014 р. послугою Teladoc користується 7,5 млн чоловік. Вартість сервісу розраховується індивідуально – залежно від потреб пацієнта [5].

Doctor on Demand – ще одна платформа, що дозволяє лікарям вести прийоми пацієнтів за допомогою відеозв'язку. Одна онлайн-консультація коштує \$40, з яких \$30 отримує лікар, а інше – адміністрація сервісу. Особливістю системи, заснованої у 2012 році, є те, що лікарі можуть не тільки діагностувати хворобу, але й виписати електронний рецепт на ліки. Користувач може заздалегідь онлайн обрати аптеку, де на нього чекатиме необхідний йому препарат. Також у системі можна зафіксувати план лікування і у випадку необхідності налаштувати нагадування про повторну консультацію [6].

У свою чергу, корпорація Google у жовтні 2014 р. почала тестувати функцію, що дозволяє провести відеочат з лікарем. Він дозволяє усім бажаючим звернутися з питаннями до експертів і отримувати консультації у самих різних медичних областях в режимі реального часу [7]. Послуга буде полягати в тому, що лікар буде давати рекомендації та консультації відповідно до описаних пацієнтом симптомів, пропонувати певну схему лікування, а також направляти до необхідного фахівця, якщо людина вагається із його вибором.

Висновки з проведеного дослідження. Підводячи підсумок, можна відзначити, що формування позитивного іміджу медичного закладу через мережу Інтернет – це складний процес, та на сьогодні більш ефективний, ніж традиційний PR. Інтернет-PR медичного закладу по праву стає самостійною маркетинговою технологією сучасних підприємств галузі охорони здоров'я. Традиційний PR вже міцно увійшов до арсеналу сучасних маркетологів і топ-менеджерів компаній. Інтернет-PR як інструмент формування іміджу медичних закладів лише розвивається на українському ринку. Тому отримала подальший розвиток наукова обґрунтованість особливостей формування іміджу медичної установи через інтернет-PR. В Україні вона може бути основою для сприяння більш ефективного залучення медичних установ до використання інтернет-ресурсу, зміцнення їх конкурентоспроможності та збільшення ефективності діяльності, а також недопущення розповсюджених помилок при залученні клієнтів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Количество онлайн-покупателей растёт, как правильно этим воспользоваться // Информационное агентство «Уніан». Новости от 18.07.2013 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.unian.net/news/584290-kolichestvo-onlayn-pokupateley-rastet-kak-pravilno-etim-vospolzovatsya.html>.
2. Жданова Т.С. Ленивый маркетинг. Принципы пассивных продаж / Т.С. Жданова. – СПб., 2008. – 340 с.
3. Про утворення Державного клінічного науково-практичного центру телемедицини МОЗ України [Електронний ресурс] : Наказ Міністерства охорони здоров'я України від 25 травня 2007 № 269 / сайт Міністерства охорони здоров'я України. – Режим доступу : http://www.moz.gov.ua/ua/portal/dn_20070525_269.html.
4. Офіційний веб-сайт компанії Mayo [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.mayoclinic.org>.
5. Офіційний веб-сайт компанії Teladoc. – Режим доступу : <http://www.teladoc.com>.
6. Офіційний веб-сайт компанії Doctorondemand [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.doctorondemand.com>.
7. Рябова В. Google предложила пользователям видеочат с докторами [Электронный ресурс] / В. Рябова. – Режим доступа : <http://d-russia.ru/google-predlozhila-polzovatelyam-videochat-s-doktorami.html>.

УДК 657.05

Пішеніна Т.І.

доктор економічних наук,
завідувач кафедри менеджменту
Відкритого міжнародного університету
розвитку людини «Україна»

ОРГАНІЗАЦІЙНІ МЕХАНІЗМИ СУЧАСНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ КОРПОРАТИВНОЇ ІНФОРМАЦІЙНОЇ МЕРЕЖІ ПІДПРИЄМСТВ

Стаття присвячена формуванню організаційних механізмів менеджменту корпоративної інформаційної мережі підприємств. У результаті складності та різновиду інформаційних потоків пропонується створення сучасної корпоративної мережі для ефективного менеджменту. Визначено стратегічні цілі маркетингу та основні завдання з організації інформаційного забезпечення розвитку підприємництва.

Ключові слова: інформаційні потоки, сучасний менеджмент, корпоративна мережа, організаційні механізми.

Пишенина Т.И. ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ МЕХАНИЗМЫ СОВРЕМЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА КОРПОРАТИВНОЙ ИНФОРМАЦИОННОЙ СЕТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье представлены вопросы, связанные с формированием организационных механизмов современного менеджмента корпоративной информационной сети предприятий. Вследствие сложности и разнообразия информационных потоков предлагается создание современной информационной сети для эффективного менеджмента.

Ключевые слова: информационные потоки, современный менеджмент, корпоративная сеть, организационные механизмы.

Pishenina T.I. MODERN MANAGEMENT INSTITUTIONAL ARRANGEMENTS OF CORPORATE ENTERPRISES INFORMATION NETWORK

The article presents the institutional arrangements formation of modern management of corporate enterprises information network. Due to the complexity and diversity of information flows is proposed to create a modern information network for effective management.

Keywords: information flows, modern management, corporate network, institutional arrangements.

Постановка проблеми. Вирішення проблем щодо інформаційного забезпечення інноваційного розвитку економіки, формування національного інформаційного простору і створення національного інформаційного суспільства в Україні тісно пов'язано з процесами переходу світової економіки від виробництва речей, товарів і послуг до економіки знань, інтелекту та інформації.

Для проведення на сучасному рівні наукових досліджень, виробництва конкурентоспроможної продукції необхідним є застосування інформації, яка забезпечує інноваційний розвиток різних областей науки, техніки, технологій, економіки, галузей виробництва та інших сфер суспільної діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження ролі науково-технічної інформації в економічному розвитку країни, методів її оброблення і передачі знайшли відображення у працях вітчизняних та зарубіжних науковців. Серед українських вчених, що зробили вагомий внесок у формування розвитку інформаційної сфери, інформаційне забезпечення науково-технологічного та інноваційного розвитку, слід назвати праці В. Глушкова, В. Івашова, Г. Калитича, Б. Кияка, Б. Малицького, Л. Мельника, В. Пархоменка, О. Поповича, В. Соловйова, О. Чубукової та ін.

Серед зарубіжних авторів слід назвати праці Ю. Арського, О. Бурого-Шмар'яна, Г. Воробйова, Н. Вінера, В. Іноземцева, Р. Гиляревського, М. Мак-Люєна, П. Отле, А. Чорного, Ю. Шрейдера, Н.К. Хейлз та ін.

Проте дотепер відсутня єдина позиція вчених відносно значення інтелектуалізації праці інформаційних працівників у створенні сучасного інформаційного простору ресурсів науково-технічної інформації та розробленні сучасних методів взаємодії інформаційних організацій. Досягнення у сфері запровадження корпоративних методів для формування інформаційних ресурсів, для забезпечення доступу до них не під-

тримується розробленням методичних, економічних і організаційних механізмів уніфікації інформаційної діяльності на рівні суб'єктів господарювання інформаційної сфери, що не сприяє системності їхньої діяльності. Саме це обумовило вибір теми роботи, обґрунтування мети і завдань дисертаційного дослідження.

Постановка завдання. Метою дослідження є розробка практичних рекомендацій для обґрунтованого запровадження організаційних механізмів інформаційних корпоративних засад як найбільш перспективних в умовах зростання та глобалізації світового інформаційного простору.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасний стан створення інформаційного забезпечення науково-технологічного та інноваційного розвитку в Україні свідчить про недосконалість взаємодії інформаційних організацій як при формуванні інформаційних ресурсів, так і при забезпеченні доступу до них. Одним із методів об'єднання зусиль різних організацій інформаційної сфери для досягнення єдиної мети є створення інформаційних систем та кооперація в окремих видах економічної діяльності.

Інформаційне забезпечення розвитку підприємництва забезпечує принципово нову стадію розвитку сучасного підприємництва що дає нові можливості використання сучасних інформаційно-комунікаційних технологій. Тобто сучасний рівень інформаційної, програмно-технологічної та апаратної платформ дозволяє забезпечити функціонування відкритих корпоративних мереж науково-технічної інформації для забезпечення конкурентоспроможності підприємств. Але для цього потрібні уніфіковані методи виробництва інформаційної продукції і послуг та організаційні механізми управління такою мережею. Іншими словами, необхідно створити відповідну організаційну структуру для застосування корпоративних засад у діяльності підприємств різних форм власності та підпорядкування з метою забезпечення їх інформаційного забезпечення на системній основі.

Проблеми, що пов'язані з розробленням корпоративних засад розвитку інформаційного забезпечення підприємств, вимагають поглибленого теоретичного дослідження економічної сутності інформаційної діяльності, аналізу законодавчої бази, визначення передумов та розроблення комплексу методичних принципів, організаційних і економічних механізмів корпоративних засад інформаційного забезпечення України.

Аналіз науково-методичної та економічної літератури свідчить, що у згаданій сфері плідно працюють українські та зарубіжні науковці. Однак предмет їх досліджень лежить переважно у площині окремих напрямів науково-інформаційної діяльності: функціонуванні мереж і систем обробки та передачі інформації, формуванні окремих складових інформаційних ресурсів, аналітико-синтетичної обробки інформації, тематичного спрямування науково-інформаційної діяльності інформаційних структур, підготовки і підвищення кваліфікації інформаційних кадрів тощо. Цілісний теоретико-економічний аналіз функціонування організаційних механізмів інформаційного забезпечення підприємств на системній основі відсутній, що вимагає проведення додаткових досліджень.

Актуальність теми дослідження зумовлена необхідністю підвищити ефективність інформаційного забезпечення інноваційного розвитку сучасних підприємств шляхом удосконалення організаційних механізмів інформаційного забезпечення розвитку підприємництва. Це вимагає пошуку методичних, організаційних і економічних механізмів підвищення ефективності інформаційної діяльності як комплексу дій з доведення науково-технічної інформації до користувачів усіх рівнів.

Індустрія інформації забезпечує нормальну й ефективну роботу усіх сфер діяльності шляхом підготовки і випуску інформаційної продукції та надання інформаційних послуг. З точки зору організації господарювання, науково-інформаційна діяльність є інфраструктурою науково-технічної галузі, а з точки зору використання інтелектуальної праці, новітніх інформаційних технологій і технічних засобів – галуззю виробництва інформаційної продукції і послуг з усіма рисами, притаманними кожній галузі.

Засобами інформаційної діяльності створюються суттєві складові суспільного надбання. Насамперед це інформаційні ресурси, що у вигляді, упорядкованих документальних масивів, баз даних, інформаційно-аналітичних матеріалів є складовими інтелектуального фонду суспільства. Науково-інформаційна діяльність супроводжує накопичення, розподіл і реалізацію знань, наукової інформації [1, с. 115; 2, с. 59].

Основою формування корпоративної інформаційної мережі підприємництва є засади її організації, а саме: дослідження стану функціонування, організація внутрішнього обліку і визначення ефективності роботи підрозділів, визначення економічної основи ціноутворення на продукцію і послуги, методи визначення собівартості інформаційної продукції і послуг [3, с. 29; 4, с. 27].

Діяльність такої мережі повинна орієнтуватися не тільки на виробництво інформаційних продуктів, а на ринок – клієнта (користувача), його потреби [5, с. 31]. Для досягнення цієї мети існують методи маркетингових досліджень [6, с. 123; 7, с. 65]. У науково-інформаційній діяльності стратегічними цілями маркетингу є:

- визначення стратегії формування інформаційних ресурсів, які повинні відповідати потребам ко-

ристувачів, але при цьому їх формування повинно забезпечуватися як фінансовими програмами, так і ефективними інформаційними технологіями оброблення і доступу;

- вивчення інформаційних потреб користувачів, їх фахових і виробничих інтересів, стратегії їх дій у професійній сфері. Уявлення про коло потенційних користувачів допоможе правильно побудувати організацію передачі необхідної інформації;

- визначення методів підготовки інформаційної продукції і послуг. Тобто реалізація послуг користувачам повинна перевищувати витрати на придбання і експлуатацію інформаційних ресурсів, переробку, підготовку і видачу інформаційної продукції і послуг.

Результатом маркетингових досліджень корпоративної інформаційної мережі є інтенсифікація інформаційної діяльності на основі проведення визначених заходів. Основними завданнями з організації інформаційного забезпечення розвитку підприємництва є такі:

- оперативне і якісне задоволення інформаційних потреб підприємства відповідними інформаційними продуктами і послугами;

- достатній діапазон часу обслуговування користувачів;

- швидкість доставки послуг користувачам;

- наявність кваліфікованого персоналу, який здатний навчати користувачів роботі з інформацією;

- досягнення такого ступеню інформаційної культури фахівців корпоративної інформаційної мережі, який підвищує рівень задоволення інформаційних потреб підприємств.

Організаційний механізм інформаційного забезпечення підприємств будується на ринкових відносинах, основою яких є творча управлінська діяльність, спрямована на досягнення найвищих фінансових результатів шляхом забезпечення попиту користувачів на інформаційну продукцію і послуги [8, с. 154; 9, с. 16].

При організації інформаційної діяльності необхідно враховувати особливості інформації як об'єкту діяльності. Цей об'єкт є одночасно і предметом, і засобом, і результатом праці. Кількісний і якісний стан кожного із цих напрямів характеризується конкретними показниками, які повинні бути враховані при формуванні корпоративної інформаційної мережі підприємств. На їх основі визначені показники аналізу стану і розвитку підприємства [10, с. 152].

Забезпечення сталого розвитку та успішне здійснення інформаційного забезпечення діяльності підприємства на корпоративних засадах неможливе без проведення ефективного аналізу інформаційної та фінансово-економічної діяльності як окремих її складових, так і всієї системи інформаційного забезпечення в цілому. Такий аналіз набуває особливого значення у перехідній економіці регулювання ринкових трансформацій в умовах економічної самостійності господарюючих суб'єктів з огляду на ті обставини, що він відображає специфіку форм та методів, економічної відповідальності за прийняті рішення, можливості вільного вибору та наявності економічного контролю і тому може бути використаний в інших сферах інформаційної діяльності та стати основою моніторингу впливу факторів корпоративності на розвиток національної системи інформаційного забезпечення в Україні.

Аналіз діяльності корпоративних інформаційних мереж підприємств висвітлює стан основних напрямів за такими розділами:

1. Кількісний та якісний склад працюючих у розрізі структурних підрозділів основної діяльності (дозволяє оцінити потужність організації).

2. Характеристика основних фондів з точки зору використання їх для здійснення основної діяльності. Характеризується наявністю виробничих площ (власних чи орендованих), стан будівель (проведення поточних та капітального ремонтів), дані щодо надання в оренду.

Дані щодо обладнання, технічних засобів висвітлюються з точки зору використання їх у технології науково-інформаційної діяльності. Також аналізуються результати використання сучасної інформаційної техніки у підвищенні продуктивності праці, збільшенні можливостей доступу до інформаційних ресурсів, покращенні умов та забезпеченні безпеки праці тощо.

Описується стан застосування сучасних інформаційних технологій: придбання програмних продуктів, баз даних та інших нематеріальних активів, створення і впровадження інформаційних систем і технологій власними силами підприємства. Зазначаються технологічні процеси або операції науково-інформаційної діяльності, у яких застосовується сучасна техніка та інформаційні технології.

3. Економічні показники діяльності підприємства висвітлюються як узагальнені дані щодо:

- обсягу робіт;
- обсягу витрат, у тому числі за основними статтями: витрати на оплату праці, матеріальні витрати, зношення основних фондів, інші та накладні витрати;
- прибутку (збиток), динаміку відносно попередніх років;
- середньомісячну зарплату одного працівника, у тому числі працівника основної діяльності.

Наводиться аналіз зміни економічних показників за останні три роки, включаючи звітний. Вказуються основні заходи, що забезпечили зростання, причини, що призвели до зниження окремих показників [11, с. 19].

4. Науково-інформаційна діяльність описується у формі узагальнених даних та аналізу напрямів діяльності, характеристика електронних інформаційних ресурсів; довідково-інформаційне обслуговування та інформаційне забезпечення (участь у пріоритетних програмах, інноваційних проектах тощо); характеристика споживачів, тематика інформаційних матеріалів; характеристика запитів на копії та на інформаційні матеріали; консалтингова діяльність, діяльність у сфері інтелектуальної власності та трансферу технологій; заходи щодо поширення досягнень науки і техніки, виробничого досвіду.

Аналіз економічних показників ґрунтується на показниках балансової та фінансової звітності, що значно спростовує процедуру складання звітів. Важливими показниками діяльності є обсяги робіт та послуг. Дані економічного аналізу діяльності організацій системи свідчать про економічну доцільність і комерційну усталеність функціонування системи.

Аналізу підлягають також обсяги робіт з формування довідково-інформаційних фондів; створення та супроводження баз даних; інформаційного забезпечення суб'єктів господарської діяльності; заходів щодо поширення досягнень науки, техніки, виробничого досвіду.

Значну увагу приділено показникам з науково-інформаційної діяльності.

Насамперед велику увагу слід приділяти питанням створення довідково-пошукового апарату, оскільки ці показники характеризують стан фор-

мування і використання документальних інформаційних ресурсів, а їх аналіз дає змогу оперативно реагувати та приймати управлінські рішення щодо надання оперативній підтримки при наявності відхилень від основного процесу.

Окремо слід виділити для аналізу кількісні показники з формування електронних інформаційних ресурсів, які набувають особливого значення в умовах глобалізації світового інформаційного простору [12, с. 146].

Оскільки створення організаційних механізмів інформаційного забезпечення підпорядковано основній меті інформаційної діяльності – задоволенню потреб різних категорій споживачів у інформації, наведені далі показники висвітлюють діяльність центрів щодо інформаційного забезпечення суб'єктів господарювання: доведення інформаційних матеріалів до користувачів шляхом підготовки інформаційних матеріалів, характеристика користувачів інформації, видів та тематики підготовлених інформаційних матеріалів, запитів на копії документів за видами документів та їх тематикою. Окремо висвітлюються показники з інформаційного забезпечення у сфері інтелектуальної власності, участі у пріоритетних програмах, інноваційних проектах.

Висновки з проведеного дослідження. На основі проведених досліджень слід визначити, що створення організаційного механізму інформаційного забезпечення підприємства здійснюється на основних принципах системного аналізу. Серед них:

Цілеспрямованість – завдання полягає у визначенні можливості оцінки варіантів вирішення проблем з метою вибору оптимального варіанту.

Принцип багатоваріантності передбачає, по-перше, підхід до проблеми удосконалення управління системою інформації з різних позицій. По-друге, вирішення даної проблеми передбачає віднаходження як найбільш достатніх організаційних форм, так і різних методів управління. По-третє, багатоваріантність вирішення проблем на кожному рівні передбачає вибір оптимального варіанту із числа найбільш прогресивних форм та методів управління підприємством.

Одним з основних принципів системного аналізу, що використаний у дослідженнях, є принцип урахування органічної цілісності суб'єкту і об'єкту в системі інформаційного забезпечення. Принцип структурності полягає у тому, що об'єкт вивчення розглядається не як набір хаотичних елементів, а як упорядкована, відносно стійка структура при динаміці усієї системи в цілому.

Для обробки звітної інформації запропоновано метод експертних оцінок. Цей метод особливо важливий при визначенні шляхів удосконалення інформаційного забезпечення на корпоративних засадах через експертне опитування з використанням бальної оцінки можливих напрямів удосконалення інформаційної системи.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Цибульов П.М. Управління інтелектуальною власністю / Цибульов П.М., Чеботарьов В.П., Зінов В.Г., Суїні Ю. – К. : КІС., 2010. – 448 с. (С. 115-126).
2. Чубукова О.Ю. Концептуальні підходи к формированию научно-технических национальных информационных ресурсов Украины. / О.Ю. Чубукова // Информационные ресурсы России. – 2012. – № 6. – С. 56-58.
3. Верба В.А. Методичні рекомендації з оцінки інноваційного потенціалу підприємства / В.А. Верба, І.В. Новикова // Проблеми науки. – 2009. – № 3. – С. 22-31.
4. Гончаренко А.П. Науково-методичне забезпечення аналізу

- діяльності органів НТІ України / Гончаренко А.П., Каретнікова Л.Х., Нестеровська Т.В. // Науково-технічна інформація. – 2011. – № 2. – С. 25-27.
5. Ясева М.О. Від ролі інформації в економіці до вартості інформаційного продукту / М.О. Ясева // Академічний огляд. – 2012. – № 2. – С. 29-34.
6. Котлер Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер ; пер. с англ. В.Б. Боброва. – М. : Прогресс, 1991. – 704 с. (С. 123-165).
7. Луцук Ю.О. Національний ринок інформаційних послуг та особливості його формування / Ю.О. Луцук // Вісник Академії праці і соціальних відносин Федерації профспілок України. – 2013. – № 1. – С. 63-69.
8. Пархоменко В.Д. Информационно-методическое обеспечение анализа научно-технической деятельности / Пархоменко В.Д., Пархоменко А.В., Гончаренко А.П. // GEORGIAN ENGINEERING NTWS. – 2011. – № 4. – С. 152-156.
9. Попович О.С. Науково-технологічна та інноваційна політика: основні механізми формування та реалізації / О.С. Попович ; за редакцією д-ра екон. наук, проф. Б.А. Маліцького. – К. : Фенікс, 2010. – 247 с. (С. 15-120).
10. Гончаренко А.П. Системні особливості науково-інформаційної діяльності регіональних ЦНТЕІ / А.П. Гончаренко // Вісник КНУТД. – 2012. – № 5. – С. 149-155.
11. Пархоменко В.Д. Информация и управление в современных условиях / Пархоменко В.Д., Гончаренко А.П., Пархоменко А.В. // Информация, анализ, прогноз – стратегические рычаги эффективного государственного управления: IV междунар. науч.-практ. конф. 1-2 декабря 2013 г.: тезисы докл. – К. : УкрИНТЕІ, 2013. – С. 17-22.
12. Пархоменко В.Д. Інформаційна аналітика у сфері науково-технічної діяльності / Пархоменко В.Д., Пархоменко О.В. – К. : УкрИНТЕІ, 2011. – 224 с. (С. 145-150).

УДК 336.72

Плахотнік О.О.

*доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри економіки та організації виробництва
Дніпродзержинського державного технічного університету*

МОДЕЛЬ МОНИТОРИНГУ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Розглядаються питання ефективного управління інвестиціями підприємства із використанням системи бюджетування. Множина інвестиційних проектів розглядається як система бюджетів зі своїми доходними і витратними статтями. Запропоновано формальне представлення співвідношень елементів бюджетів центрів фінансової відповідальності при виконанні інвестиційних проектів.

Ключові слова: інвестиційна діяльність, центри фінансової відповідальності, бюджет, система бюджетування.

Плахотник Е.А. МОДЕЛЬ МОНИТОРИНГА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Рассматриваются вопросы эффективного управления инвестициями предприятия с использованием системы бюджетирования. Множество инвестиционных проектов рассматривается, как система бюджетов со своими доходными и расходными статьями. Предложено формальное представление соотношений элементов бюджетов центров финансовой ответственности при выполнении инвестиционных проектов.

Ключевые слова: инвестиционная деятельность, центры финансовой ответственности, бюджет, система бюджетирования.

Plakhotnik E.A. MODEL FOR MONITORING INVESTMENT ACTIVITY OF ENTERPRISES

The issues of effective investment management company with a budgeting system. Number of investment projects is seen as a system of budgets with their income and expenditure items. The formal presentation of the relations of elements budgets financial responsibility centers in carrying out investment projects.

Keywords: investment, financial responsibility centers, budget, budgeting system.

Постановка проблеми. У функціонуванні сучасного підприємства усе більшу значущість набуває інвестиційна діяльність. Розробка і втілення новітніх технологій і систем основної функціональної діяльності, підтримка програм соціальної спрямованості, вирішення екологічних проблем – далеко не повний перелік напрямів, що потребують залучення фінансування, яке прямо або опосередковано може забезпечити існування підприємству у теперішній час та розвиток у майбутньому. Велика кількість напрямів інвестування, яка ускладнюється розгалуженістю проектів інвестування і їх виконанням різними структурними підрозділами, ставить питання поточного моніторингу і оцінки ефективності освоєння інвестицій. У теперішній час ефективним інструментом вирішення цієї проблеми є система бюджетування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання ефективного використання інвестицій підприємств у ринкових умовах розглядалися в роботах таких вчених, як: А. Аганбегян, Л. Абалкін, І. Ан-

софф, Р. Блекуелл, Є. Голубков, К. Келлі, М. Кінг, У. Куперман, П. Мініард, С. Парінов, Р. Патюрель, М. Портер, Й. Рюег-Штюрм, Б. Фрідмен, М. Хіт та ін. Їхні праці здебільшого присвячені тенденціям глобалізації економічних взаємин і обмежуються дослідженням закономірностей взаємодії підприємств на макроекономічному рівні. Питання ефективного управління ресурсами підприємств, зокрема інвестиціями, розглянуто недостатньо.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Застосування системи бюджетування для моніторингу інвестиційної діяльності на підприємстві потребує розробки спеціального методичного, методологічного та економіко-математичного забезпечення, яке буде реалізовано з використанням комп'ютерної техніки. При цьому моніторинг інвестиційної діяльності підприємства потребує інтеграції і моделювання його систем бухгалтерського і фінансового обліку, організаційного і кадрового забезпечення.

Постановка завдання. Метою статті є розробка економіко-математичних моделей моніторингу інвестиційної діяльності підприємства, що є основою побудови інтегрованої системи управління підприємства з використанням засобів комп'ютерної техніки, яка забезпечують високу достовірність, оперативність і надійність інформації для оцінки ефективності цього напрямку діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Система бюджетування підприємства складається із сукупності бюджетів центрів фінансової відповідальності [1]. Бюджет центру фінансової відповідальності підприємства, сформований на період часу, складається з двох частин – доходної і видаткової. Доходна частина бюджету визначає плановий обсяг інвестицій, виділених відповідним джерелом, у вартісному вираженні. Інвестиції можуть розглядатися як надходження від реалізації продукції діяльності центру фінансової відповідальності і розраховуються на основі її обсягу та цін.

Для формалізації подальшого викладання представимо множину цільових інвестиційних проектів, які реалізуються підприємством, у вигляді:

$$\text{PROJ} = \{\text{proj}_j, I_j\}_{j=1, \dots, M}, \quad (1)$$

де, I_j – планована сума надходжень для реалізації j -го цільового проекту підприємства (сума інвестицій);

де M – загальна кількість програмно-цільових проектів, які реалізуються підприємством.

Основою для формування фактичних показників витрат цільового проекту є група первинних документів, які трактуються як «заявки». При формуванні та обробці в бухгалтерському обліку цих документів обов'язково вказується стаття бюджету, за якою виконується операція, та сума, яку планується витратити. В якості «заявки» використовуються рахунки-фактури, укладені договори на виконання робіт або надання послуг, службові записки тощо. Заявки реєструються в регістрах, які визначені регламентом. Для підвищення ефективності системи бюджетування центру фінансової відповідальності підприємства договори на великі суми (ремонтно-будівельні роботи, комплексна модернізація матеріально-технічної бази тощо) укладають до моменту затвердження бюджету з метою резервування необхідного обсягу фінансових коштів.

На підставі оброблення «заявок» відбувається перерахування коштів з розрахункового або реєстраційного рахунка підприємства. У результаті здійснення даної операції документ, на підставі якого вона виконується, переходить з категорії «заявок» у категорію «оплат». Після опрацювання в обліку господарської операції документ-підстава переходить з категорії заявок в категорію виконаних угод. Наступна оплата виконується на підставі документа, який реєструє заборгованість центру фінансової відповідальності підприємства за виконані роботи або послуги [2].

Для оптимізації обліку та уникнення подвійної обробки документів для відображення господарських операцій у розрізі бюджету центру фінансової відповідальності підприємства використовуються дані бухгалтерського обліку:

- облік оплати заявок ґрунтується на даних бухгалтерського обліку коштів;
- облік оплати за фактом виконання робіт чи поставок продукції реєструється в якості кредиторської заборгованості.

Введемо наступні позначення:

$I_{j,k,t}$ – сума надходжень грошових коштів (інвестицій) в рамках бюджету, що асоційовано з цен-

тром фінансової відповідальності df_k , для реалізації j -го цільового проекту підприємства на момент часу $t \in [T_1, T_2]$;

$S_{i,k,t,j}$ – планова сума витрат по i -ій статті бюджету, що асоційовано з центром фінансової відповідальності df_k , для реалізації j -го цільового проекту підприємства на момент часу $t \in [T_1, T_2]$.

Введені величини пов'язані між собою співвідношенням:

$$I_{j,k,t} = \sum_{i=1}^N S_{i,k,t,j}, \quad (2)$$

$$I_j = \sum_{k=1}^M I_{j,k,t}, \quad (3)$$

З урахуванням введених позначень розглянемо стосунки, які характеризують фінансовий стан k -го центру фінансової відповідальності df_k на підставі показників виконання його бюджету.

Контроль за цільовим використанням коштів у рамках бюджету k -го центру фінансової відповідальності df_k для реалізації j -го цільового проекту підприємства на момент часу $t \in [T_1, T_2]$ здійснюється на підставі нерівностей:

$$P_{i,k,t,j} + K_{i,k,t,j} + R_{i,k,t,j} \leq S_{i,k,t,j}$$

де $R_{i,k,t,j}$ – сума заявок по i -ій статті бюджету, що асоційовано з центром фінансової відповідальності df_k , для реалізації j -го цільового проекту підприємства на момент часу $t \in [T_1, T_2]$;

$P_{i,k,t,j}$ – сума оплат за i -ою статтею бюджету, що асоційовано з центром фінансової відповідальності df_k , для реалізації j -го цільового проекту підприємством, виконаних на момент часу $t \in [T_1, T_2]$;

$K_{i,k,t,j}$ – сума кредиторської заборгованості за i -ою статтею бюджету, що асоційовано з центром фінансової відповідальності df_k , для реалізації j -го цільового проекту підприємством на момент часу $t \in [T_1, T_2]$.

Ситуації, у результаті виникнення яких існує вірогідність перевитрат по плановим показникам бюджетів центрів фінансової відповідальності підприємства, виражені наступними нерівностями:

$$P_{i,k,t,j} + K_{i,k,t,j} + R_{i,k,t,j} > S_{i,k,t,j}, \quad (4)$$

$$P_{i,k,t,j} + K_{i,k,t,j} \leq S_{i,k,t,j}, \quad (5)$$

де $R_{i,k,t,j}$ – сума заявок по i -ій статті бюджету, що асоційовано з центром фінансової відповідальності df_k , для реалізації j -го цільового проекту підприємства на момент часу $t \in [T_1, T_2]$;

$P_{i,k,t,j}$ – сума оплат за i -ою статтею бюджету, що асоційовано з центром фінансової відповідальності df_k , для реалізації j -го цільового проекту підприємством, виконаних на момент часу $t \in [T_1, T_2]$;

$K_{i,k,t,j}$ – сума кредиторської заборгованості за i -ою статтею бюджету, що асоційовано з центром фінансової відповідальності df_k , для реалізації j -го цільового проекту підприємством на момент часу $t \in [T_1, T_2]$.

Ситуація, що представлена системою нерівностей (4), (5), може бути вирішена за рахунок усунення перевитрат по i -ій статті бюджету, що асоційовано з центром фінансової відповідальності df_k , для реалізації j -го цільового проекту підприємством, шляхом обмеження потоку заявок на суму $R_{i,k,t,j}$, яка визначається наступним виразом:

$$\overline{R_{i,k,t,j}} = S_{i,k,t,j} - (P_{i,k,t,j} + K_{i,k,t,j}), \quad (6)$$

де $R_{i,k,t,j}$ – планова сума витрат по i -ій статті бюджету, що асоційовано з центром фінансової відповідальності df_k , для реалізації j -го цільового проекту підприємством на момент часу $t \in [T_1, T_2]$,

$P_{i,k,t,j}$ – сума оплат за i -ою статтею бюджету, що асоційовано з центром фінансової відповідальності

df_k , для реалізації j -го цільового проекту підприємством, виконаних на момент часу $t \in [T_1, T_2]$;

$K_{i,k,t,j}$ – сума кредиторської заборгованості за i -ою статтею бюджету, що асоційовано з центром фінансової відповідальності df_k , для реалізації j -го цільового проекту підприємством на момент часу $t \in [T_1, T_2]$.

Якщо обмеження (4, 5) задовольнити неможливо, необхідно прийняти управлінське рішення про коригування цих показників бюджету центру фінансової відповідальності підприємства, використовуючи процедури перерозподілу коштів з інших його статей (2) [3].

Ситуація, при якій спостерігається перевитрата коштів за i -ою статтею бюджету, що асоційовано з центром фінансової відповідальності df_k , для реалізації j -го цільового проекту підприємства на момент часу $t \in [T_1, T_2]$, який вимагає зміни його планових показників бюджету, описується нерівністю:

$$P_{i,k,t,j} + K_{i,k,t,j} > S_{i,k,t,j}, \quad (7)$$

де $S_{i,k,t,j}$ – планова сума витрат по i -ій статті бюджету, що асоційовано з центром фінансової відповідальності df_k , для реалізації j -го цільового проекту підприємства на момент часу $t \in [T_1, T_2]$;

$P_{i,k,t,j}$ – сума оплат за i -ою статтею бюджету, що асоційовано з центром фінансової відповідальності df_k , для реалізації j -го цільового проекту підприємства, виконаних на момент часу $t \in [T_1, T_2]$;

$K_{i,k,t,j}$ – сума кредиторської заборгованості за i -ою статтею бюджету, що асоційовано з центром фінансової відповідальності df_k , для реалізації j -го цільового проекту підприємства на момент часу $t \in [T_1, T_2]$.

При цьому у разі недостатньої кількості коштів «заявки» по даній статті бюджету центру фінансової відповідальності ліквідуються, а прийом нових «заявок» припиняється.

Процедуру контролю цільового використання коштів можна реалізувати шляхом аналізу обмежень пропорційності використання коштів. В її основі відбувається аналіз пропорції фінансування витрат за i -ою статтею з урахуванням її частини у загальній сумі надходжень. Формально цю умову можна представити наступною нерівністю:

$$\frac{P_{i,k,t,j} + K_{i,k,t,j} + R_{i,k,t,j}}{I_{j,k,t}} \leq \frac{S_{i,k,t,j}}{I_{j,k,t}}, \quad (8)$$

де $I_{j,k,t}$ – сума надходжень грошових коштів (інвестицій) в рамках бюджету, що асоційовано з центром фінансової відповідальності df_k , для реалізації j -го цільового проекту підприємством на момент часу $t \in [T_1, T_2]$ [4];

$S_{i,k,t,j}$ – планова сума витрат по i -ій статті бюджету, що асоційовано з центром фінансової відповідальності df_k , для реалізації j -го цільового проекту підприємством на момент часу $t \in [T_1, T_2]$;

$K_{i,k,t,j}$ – сума кредиторської заборгованості за i -ою статтею бюджету, що асоційовано з центром фінансової відповідальності df_k , для реалізації j -го цільового проекту підприємством на момент часу $t \in [T_1, T_2]$.

$R_{i,k,t,j}$ – сума заявок по i -ій статті бюджету, що асоційовано з центром фінансової відповідальності df_k , для реалізації j -го цільового проекту підприємством на момент часу $t \in [T_1, T_2]$.

Розглянемо відносини, які застосовуються для контролю за загальним станом виконання бюджету, що асоційовано з центром фінансової відповідальності df_k , для реалізації j -го цільового проекту підприємством на момент часу $t \in [T_1, T_2]$.

Потреба $Q_{k,t,j}$ бюджету, що асоційовано з центром фінансової відповідальності df_k , для реалізації j -го цільового проекту підприємством на момент

часу $t \in [T_1, T_2]$ у фінансових коштах на момент часу $t \in [T_1, T_2]$ визначається за формулою:

$$Q_{k,t,j} = \sum_{i=1}^N K_{i,k,t,j} + \sum_{i=1}^N R_{i,k,t,j}, \quad (9)$$

де $K_{i,k,t,j}$ – сума кредиторської заборгованості за i -ою статтею бюджету, що асоційовано з центром фінансової відповідальності df_k , для реалізації j -го цільового проекту підприємством на момент часу $t \in [T_1, T_2]$.

$R_{i,k,t,j}$ – сума заявок по i -ій статті бюджету, що асоційовано з центром фінансової відповідальності df_k , для реалізації j -го цільового проекту підприємством на момент часу $t \in [T_1, T_2]$.

Виконання співвідношення (10) відображає нестачу коштів для ведення поточної фінансово-господарської діяльності центру фінансової відповідальності підприємства та є індикатором прийняття управлінських рішень, спрямованих на стабілізацію ситуації:

$$Q_{k,t,j} > I_{j,k,t} - \sum_{i=1}^N P_{i,k,t,j}, \quad (10)$$

де $Q_{k,t,j}$ – потреба бюджету, що асоційовано з центром фінансової відповідальності df_k , для реалізації j -го цільового проекту підприємством на момент часу $t \in [T_1, T_2]$ у фінансових коштах;

$I_{j,k,t}$ – сума надходжень грошових коштів (інвестицій) в рамках бюджету, що асоційовано з центром фінансової відповідальності df_k , для реалізації j -го цільового проекту підприємством на момент часу $t \in [T_1, T_2]$;

$P_{i,k,t,j}$ – сума оплат за i -ою статтею бюджету, що асоційовано з центром фінансової відповідальності df_k , для реалізації j -го цільового проекту підприємством на момент часу $t \in [T_1, T_2]$.

Можливість центру фінансової відповідальності підприємства у момент часу $t \in [T_1, T_2]$ визначається виконанням таких формальних співвідношень:

$$I_j - \sum_{i=1}^N P_{i,k,t,j} \geq \sum_{i=1}^N K_{i,k,t,j}, \quad (11)$$

$$I_{k,t,j} - \sum_{i=1}^N P_{i,k,t,j} \geq \sum_{i=1}^N K_{i,k,t,j}, \quad (12)$$

де I_j – планована сума надходжень для реалізації j -го цільового проекту підприємством (сума інвестицій);

$I_{j,k,t}$ – сума надходжень грошових коштів (інвестицій) в рамках бюджету, що асоційовано з центром фінансової відповідальності df_k , для реалізації j -го цільового проекту підприємством на момент часу $t \in [T_1, T_2]$;

$P_{i,k,t,j}$ – сума оплат за i -ою статтею бюджету, що асоційовано з центром фінансової відповідальності df_k , для реалізації j -го цільового проекту підприємством, виконаних на момент часу $t \in [T_1, T_2]$;

$K_{i,k,t,j}$ – сума кредиторської заборгованості за i -ою статтею бюджету, що асоційовано з центром фінансової відповідальності df_k , для реалізації j -го цільового проекту соціально-економічною системою на момент часу $t \in [T_1, T_2]$.

Виконання співвідношення (10) є індикатором ситуації, коли центр фінансової відповідальності підприємства може негайно погасити заборгованість, яка виникла за рахунок наявних у його розпорядженні коштів. В іншому випадку виконання співвідношення (10) (при $t < T_2$) є індикатором того, що існує можливість погашення кредиторської заборгованості за рахунок майбутніх надходжень у поточному періоді бюджетування [5].

Невиконання нерівності (12) є індикатором ситуації, що характеризується перевитратою коштів і

неможливістю ліквідації дефіциту, що утворився, за рахунок надходжень у поточному періоді бюджетування. У даному випадку усі «заявки» ліквідуються, а сума перевитрати включається у «ковзний» бюджет наступного періоду.

Висновки. Розглянута методика моніторингу використання фінансових ресурсів центрами фінансової відповідальності підприємства для реалізації цільових проектів надає формальне її представлення.

Ланцюг формальних співвідношень (1-12) використовується при побудові програмного забезпечення багаторівневої інформаційно-аналітичної системи бюджетування (на верхньому рівні – підприємство, на нижньому рівні – центри фінансової відповідальності).

Використання описаної методики в рамках механізму ефективного управління підприємства дозволяє:

- поліпшити координацію роботи центру фінансової відповідальності підприємства;
- підвищити оперативність здійснення розробки «ковзних» бюджетів на підставі аналізу фінансово-

господарської діяльності центру фінансової відповідальності підприємства;

- удосконалити процес розподілу ресурсів, які виділяються центру фінансової відповідальності для реалізації цільових проектів підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Андрієнко В.М. Бюджетування в економічних системах // В.М. Андрієнко, Ю.Г. Лисенко, Я.В. Кирилишен. – Донецьк : ООО «Юго-Восток, Лтд», 2009. – 359 с.
2. Нидлз Б. Принципы бухгалтерского учета / Б. Нидлз, Х. Андерсон, Д. Колдуэлл: Пер. с англ. / Под ред. Я.В. Соколова. – М. : Финансы и статистика, 1993. – 496 с.
3. Савчук В.П. Управление финансами предприятия / В.П. Савчук. – М. : БИНОМ. Лаборатория знаний, 2005. – 480 с.
4. Семенов Г.А. Организация управления активами предприятий и их источниками : [монография] / Г.А. Семенов, А.И. Ткаченко // Запорожье : ЗГИА. – 2004. – 346 с.
5. Семенов Г.А. Методика розрахунку витрат у контролінгу / Г.А. Семенов, А.В. Бондар // Економіка: проблеми теорії та практики. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2004. – Вип. 171. – С. 128-134.

УДК 338.43

Пугач А.В.
здобувач

Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету

Пугач А.М.

кандидат технічних наук, доцент

Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету

ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ У РИНКОВОМУ СЕРЕДОВИЩІ

Стаття присвячена проблемам регулювання інноваційного процесу сільськогосподарських підприємств, який охоплює цикл від опрацювання науково-технічної ідеї до її реалізації на комерційній основі. Основною метою інноваційного процесу на сільськогосподарських підприємствах є концентрація ресурсів у напрямках, що забезпечують прискорення впровадження науково-технічного прогресу. Інноваційний процес на сільськогосподарських підприємствах найбільш повно відображає не тільки сучасний рівень розвитку і використання інновацій на підприємствах агропромислового виробництва, але і його зв'язок із станом економічної ситуації в народногосподарському комплексі країни.

Ключові слова: інноваційний процес, інноваційний розвиток, аграрна економіка, державне регулювання, інноваційна діяльність, сільськогосподарські підприємства, інновації.

Пугач А.В., Пугач А.Н. ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В РЫНОЧНОЙ СРЕДЕ

Статья посвящена проблемам регулирования инновационного процесса сельскохозяйственных предприятий, который охватывает цикл от обработки научно-технической идеи до ее реализации на коммерческой основе. Основной целью инновационного процесса на сельскохозяйственных предприятиях является концентрация ресурсов в направлениях, обеспечивающих ускорение внедрения научно-технического прогресса. Инновационный процесс на сельскохозяйственных предприятиях наиболее полно отражает не только современный уровень развития и использования инноваций на предприятиях агропромышленного производства, но и его связь с состоянием экономической ситуации в народнохозяйственном комплексе страны.

Ключевые слова: инновационный процесс, инновационное развитие, аграрная экономика, государственное регулирование, инновационная деятельность, сельскохозяйственные предприятия, инновации.

Pugach A.V., Pugach A.N. INNOVATIVE DEVELOPMENT OF AGRICULTURAL ENTERPRISES IN THE MARKET ENVIRONMENT

The article investigates the regulation of agricultural enterprises in the innovation process, which covers a cycle of processing scientific and technical ideas to implement it on a commercial basis. The main purpose of the innovation process on farms is the concentration of resources in directions to accelerate the introduction of scientific and technical progress. The innovation process in agricultural enterprises fully reflects not only the current level of development and the use of innovation in enterprises of agro-industrial production, but also its relationship with the state of the economic situation of the national economy.

Keywords: innovation process, innovation development, agricultural economics, government regulation, innovation, agricultural enterprises, innovation.

Постановка проблеми. У сучасній ринковій економіці створюється адекватний їй вимогам механізм науково-технічного прогресу, основними рисами якого є високий ступінь свободи вибору напряму наукових досліджень і впровадження у виробництво їх досягнень; прийняття на себе науковими установами і підприємствами ризику від можливих негативних економічних результатів у процесі наукових розробок та їх реалізації в практику; конкуренція між розробниками у виборі наукових підходів, шляхів і методів розв'язання народногосподарських і соціальних проблем; децентралізований характер формування політики здійснення науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт, відповідно до якого весь інноваційний цикл відбувається в поєднанні підприємницької діяльності підприємств у галузі НТП з державною діяльністю.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження проблем інноваційного розвитку сільськогосподарських підприємств знайшли відображення в працях провідних вітчизняних та зарубіжних учених: Л.Л. Антонюк, В.І. Благодатного, В.О. Василенка, С.А. Володіна, О.І. Дація, О.В. Донця, П. Дракера, В.О. Заготова, М.В. Зубця, С.М. Ілляшенка, М.Х. Корецького, І.М. Криворучка, М.Ф. Кропивка, М.І. Лобанова, П.М. Макаренка, М.Й. Маліка, Л.І. Михайлової, Ю.Н. Новікова, І.А. Павленка, П.Т. Саблука, А.В. Чупіса, С.О. Юшина та ін.

Постановка завдання. Враховуючи значну кількість здобутків щодо інноваційної діяльності підприємств, вирішення потребують проблеми інноваційного розвитку сільськогосподарських підприємств, зокрема на регіональному рівні, відповідно до реалій соціально-економічного розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для досягнення конкурентоспроможного функціонування аграрної економіки необхідно вибрати відповідний тип її розвитку, який забезпечить стійке зростання виробництва. Таким типом розвитку, на наш погляд, є інноваційний, для якого характерний високий рівень розвитку освіти та науки, особливо прикладної, розвиток науково-дослідних робіт і проектно-конструкторських розробок. Основою інноваційного розвитку сільськогосподарських підприємств є випереджувальні інвестиції, зокрема фінансові, високий рівень фахових знань, широка інформатизація, потужний інтелектуальний потенціал.

Сучасні сільськогосподарські підприємства не відрізняються високим рівнем інноваційної активності. Втім, стабільне та конкурентоспроможне функціонування сільськогосподарського підприємства неможливе без здійснення ним інноваційної діяльності. Найбільш результативною ця діяльність стає при орієнтації в основному на регіональні потреби в інноваціях, які визначаються їх природно-кліматичними умовами, структурою виробництва та державною інноваційною політикою. Головними досягненнями інноваційної діяльності у сільськогосподарському виробництві є механізація та автоматизація виробництва, використання нових технологій та раціональних форм організації праці, створення нових високородючих сортів і гібридів рослин, продуктивних порід тварин та кросів птиці тощо. При здійсненні інноваційної діяльності керівники сільськогосподарських підприємств мають враховувати не тільки економічні закони, але й закони природи, тому що, приміром, упущення в селекції неможливо компенсувати внесенням добрив [6].

Інноваційний розвиток сільського господарства України базується на здійсненні державної аграрної

та інвестиційної політики, спрямованої на активізацію нововведень як пріоритетної складової загальної стратегії підвищення національної конкурентоспроможності, створення умов для реалізації вітчизняними сільськогосподарськими підприємствами наступальної стратегії на зовнішніх ринках, підтримки конструктивної конкуренції на внутрішньому ринку, що буде стимулювати аграрні формування до інноваційної діяльності, забезпечення тісної інтеграції виробництва і науки, з метою сприяння випереджальному розвитку науково-технологічної сфери.

Проте, незважаючи на важливість і виняткове значення інноваційного процесу, його суттєвий вплив на прискорення розвитку суспільного виробництва, дослідженню цього соціально-економічного явища в агропромисловій сфері України, в умовах освоєння ринкових відносин, приділяється науковими установами явно недостатньо уваги, що зумовлює необхідність обґрунтування теоретико-методологічних засад переходу агропромислового комплексу на інноваційну модель виготовлення продовольчих ресурсів, розроблення організаційно-економічних механізмів широкого практичного застосування інноваційної продукції з метою підвищення рівня наукоємного виробництва. У зв'язку з цим проблема інноваційної діяльності не випадково привертала й нині привертає пильну увагу вітчизняних і зарубіжних дослідників [1].

Сільське господарство має специфічні особливості розвитку, пов'язані з впливом на результати господарювання природних, кліматичних і економічних факторів. Усі вони в комплексі формують виробничий потенціал, який є найважливішим показником економічної могутності сільського господарства. Кількісна та якісна характеристика земельних угідь, сприятливі кліматичні умови, запаси живої та уречевленої праці визначають стан розвитку й потенційні можливості сільськогосподарського виробництва.

Розвиток сільського господарства передбачає розв'язання багатьох проблем, які виникають на етапі докорінних перетворень в аграрній сфері, в умовах прояву негативної тенденції до зменшення інвестиційної активності, наслідком якої став значний знос основних засобів, уповільнення не тільки розширеного, але й скорочення простого відтворення. Кінцевим результатом прояву негативних тенденцій стало зменшення обсягів виробництва продовольства в Україні. Значний прорив у технологіях та інформаційній сфері спонукає сільськогосподарські підприємства орієнтуватися на нові джерела конкурентних переваг та створювати їх. Сучасний етап пов'язаний із зайняттям чільного місця серед складових динамічних порівняльних переваг науково-технічними досягненнями та інноваціями на всіх стадіях життєвого циклу сільськогосподарського виробництва, починаючи від створення товару або послуги, через просування його від виробника до споживача [2].

Відомо, що сільське господарство є специфічною галуззю економіки. Це проявляється в тому, що, на відміну від багатьох інших галузей економіки, результати його діяльності значно залежать від природно-кліматичних умов. Тому одним із важливих напрямів розвитку сільськогосподарського виробництва є зменшення ризиків від природно-кліматичних умов та забезпечення подальшого розвитку аграрного сектора шляхом удосконалення системи захисту господарств [7].

Значним бар'єром для успішного розвитку і функціонування аграрного сектору в Україні є недосконалість нормативно-правових актів щодо аграрної

політики держави. Тому їх необхідно переглянути і сформувані правову базу, яка б захищала інтереси виробників сільськогосподарської продукції. Особливістю функціонування організаційно-правового механізму підтримки розвитку аграрного сектора сьогодні в Україні є те, що, з одного боку, відсутнє у повному обсязі фінансове забезпечення законів, що приймаються, а з іншого – невиконання вже прийнятих законів та інших нормативно-правових актів, тобто низька виконавча дисципліна в державних органах влади [4].

Ефективне функціонування підприємств сільського господарства, як і інших галузей національної економіки, в умовах ринку пов'язане з інноваційною діяльністю, яка диктує необхідність постійного поновлення продукції, впровадження нових методів управління та сучасних технологій, формування повноцінної її інфраструктури.

Концептуальні засади теорії інноваційної діяльності є важливим шляхом вперед у розумінні та пошуку інноваційної моделі розвитку, тому що це поняття відображає симбіоз економічних, технічних й інституціональних факторів у процесі здійснення і реалізації нововведень. У сучасних умовах, коли знання стають економічним ресурсом, коли інформаційні технології повністю змінили світове господарство, саме такий підхід до вивчення інноваційних процесів є принципово важливим [5].

Особлива роль у посиленні інноваційної активності сільськогосподарських підприємств та вирішенні вищезокреслених проблем належить державі, яка при виробленні економічної, науково-технічної і соціальної політики визначає пріоритети базисних інновацій на всіх рівнях, формує ринковий механізм її реалізації. Головними принципами управління сучасною інноваційною політикою є: поєднання інвестиційних джерел з інноваційними рішеннями; безперервне прогнозування інноваційної ситуації; системне впровадження новітніх технологій у взаємопов'язаних сферах підприємницької діяльності; злиття фінансового та науково-технічного аналізу результативності нововведень [12].

Інноваційний процес на сільськогосподарських підприємствах не обмежується першою появою на ринку нового продукту, послуги або доведенням до проектної потужності нової технології. По мірі розповсюдження інновація вдосконалюється, стає більш ефективною, набуває раніше не відомих споживчих властивостей. Це відкриває для неї нові сфери застосування, ринки, нових споживачів. Сукупний суспільний результат інновації є позитивним саме завдяки механізму дифузії інновацій.

Кожна стадія інноваційного процесу продукує власний результат: винахід, новачку, нововведення, інновацію. На початковій стадії – це винаходи і відкриття, що не завжди отримують комерційне застосування. На наступній стадії з'являється оформлена новачка як результат фундаментальних, прикладних досліджень, розробок чи експериментальних робіт, які в цілому спрямовані на підвищення ефективності певної сфери. На стадії впровадження нововведення використовуються з метою отримання прибутку, а значить виникає інновація [11].

Науковий потенціал для інновацій в аграрній сфері сконцентровано в Національній академії аграрних наук України, інших науково-дослідних установах та вищих навчальних закладах. Новачками є: нові сорти рослин, нові породи тварин, штами мікроорганізмів, види сільськогосподарської техніки, технології, хімічні та біологічні препарати (вакцини), економічні

розробки, документально оформлені методики, рекомендації, оцінки тощо. Цей етап відрізняється тривалістю, великими матеріальними та інтелектуальними витратами, особливо по роботах із живими організмами. Найбільшою проблемою на даному етапі є визначення джерел фінансування фундаментальних досліджень, як правило це державне фінансування.

При наявності дієспроможної законодавчої бази щодо підтримки інноваційного розвитку сільськогосподарських підприємств конкуренція набуває нової якості і перетворюється на ефективний регулятор ринку сільськогосподарської продукції. Відкрите ринкове середовище ефективно функціонує на основі впровадження новітніх технологій виробництва продукції, підвищення її якісних характеристик, національного використання всіх наявних ресурсів. У результаті забезпечується збільшення обсягів реалізації продукції, підвищується її конкурентоздатність [3].

Досвід розвинених країн світу свідчить, що важливу роль для підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва відіграє розвинена система аграрних, фондових та товарних бірж, банків, що обслуговують сільськогосподарські підприємства, страхових компаній тощо. Така система обслуговуючих інституцій прискорює усі процеси, пов'язані з виробництвом і реалізацією сільськогосподарської продукції, слугує механізмом розподілу і перерозподілу всіх ресурсів сільськогосподарських підприємств та сприяє формуванню суспільно необхідного обсягу їх продукції [8].

Подолання економічної кризи у сільському господарстві вимагає формування раціональної структури виробничого потенціалу і створення умов забезпечення максимального його використання. Вирішення цієї багатопланової проблеми має бути комплексним, тобто охоплювати всі види ресурсів, галузі та виробничі формування сільського господарства. Для цього необхідно змінювати державну політику, активно переходити на інноваційний тип розвитку підприємства [9].

Стосовно підприємств сільськогосподарського виробництва, інновація являє собою реалізацію в господарську діяльність результатів досліджень і розробок у вигляді нових сортів рослин, порід і видів тварин і птиці, нових або поліпшених матеріалів, нових технологій в рослинництві, тваринництві, нових добрив і засобів захисту рослин, нових методів профілактики і лікування тварин і птиці, нових форм організації і управління різними сферами економіки, нових підходів до соціальних послуг, що дозволяють підвищити ефективність виробництва [10].

Аналіз економічної літератури щодо характеристики інноваційного процесу сільськогосподарських підприємств і його відмінність від інноваційної діяльності свідчить, що, на думку одних авторів, інноваційний процес є більш ширшим поняттям, ніж інноваційна діяльність.

Розвиток інноваційної діяльності у сільському господарстві України є важливим напрямом з нарощування конкурентних переваг, тому що аграрна галузь економічно розвинутих країн поступово перетворюється у наукомістку галузь виробництва.

Характерна залежність України від експорту сировини і агропромислової продукції з низьким ступенем переробки, який виключає або значно знижує інноваційну складову виробництва. Непідготовленість більшості підприємств до реалій сучасної економічної ситуації України пояснюється в першу чергу тим, що минуле було практично повністю визначене і обмежене плановими завданнями, зовнішнє середовище не стимулювало, а часто навіть перешкоджало формуванню інноваційних моделей управлін-

ня. Через це при входженні підприємства, не орієнтованого на інновації, в нове динамічне середовище виникає конфлікт, що веде до необхідності або по-стійно, оперативного підлаштовування під зміни, що вже відбулися, або формувати специфічні механізми управління, що дозволяють прогнозувати майбутні зміни, і адекватно на них реагувати, тобто створювати механізми управління інноваціями [12].

Розвиток інноваційної діяльності в аграрній сфері економіки й аграрній науці зокрема залежить від багатьох факторів, серед яких чи не головний інституційне забезпечення, призначення якого у створенні інституціональних умов функціонування та регулювання інноваційного процесу як системи організаційно-економічних відносин. В умовах конкурентного ринку інновації – головний чинник суспільного прогресу. Наявність негативів у інституційно-правовому забезпеченні гальмує розвиток інноваційної діяльності за будь-яких умов, обмежуючи можливості зростання економіки й окремих її галузей. Головними проблемами, що ускладнюють розвиток інновацій в Україні, є фактичне спрямування державної політики на закріплення моделі економіки, яка ґрунтується на низько технологічних укладах, і слабкий розвиток ринкових інститутів, що продукують стагнацію та консервацію середовища.

Інноваційний процес сільськогосподарських підприємств охоплює цикл від опрацювання науково-технічної ідеї до її реалізації на комерційній основі. Він передбачає такі етапи: виявлення потреби у нововведенні; збирання інформації про можливі нововведення, які забезпечать вирішення проблеми; оцінювання інноваційних проектів за критеріями здійсності і економічної доцільності; прийняття рішення про впровадження інновації; впровадження нововведення; інституціоналізація нововведення [7].

Інноваційний процес на сільськогосподарських підприємствах характеризується двома основними рисами: його базовою основою є нова наукова ідея – джерело нововведення, що в ході інноваційного процесу розробляється більш детально, проходить технічну апробацію та впроваджується у виробництво; головним критерієм успіху інноваційного процесу є суспільна необхідність, значимість його результатів. З урахуванням того, що більшість інновацій використовуються не тільки в агропромисловому виробництві, які їх здійснили, необхідно підкреслити, що в умовах ринку недостатньо запропонувати інновацію – вона ще має бути успішно реалізована на ньому.

Основною метою інноваційного процесу на сільськогосподарських підприємствах є концентрація ресурсів у напрямках, що забезпечують прискорення науково-технічного прогресу.

Для ефективного функціонування економіки потрібно, щоб новини запроваджувалися на макrorівні шляхом прогресивних міжгалузевих структурних зрушень і якісних змін у стані продуктивних сил. На мікрорівні завдяки нововведенням підприємства за необхідності істотно збільшують виробництво продукції, поліпшують її якість, досягають необхідної стабільності у результаті пом'якшення впливу несприятливих природних умов, істотно підвищують продуктивність праці, забезпечують економію ресурсів і, насамперед, енергоносіїв, а також охороняють довкілля, успішно вирішують соціальні питання, пов'язані з докорінною зміною умов праці, життя і побуту людей на селі.

Інноваційний процес на сільськогосподарських підприємствах найбільш повно відображає не тільки сучасний рівень розвитку і використання інновацій

на підприємствах агропромислового виробництва, але і його зв'язок із станом економічної ситуації в народногосподарському комплексі країни. Інноваційний тип розвитку аграрної економіки втілюють за допомогою інноваційної моделі. Інноваційна модель розвитку аграрної економіки – це теоретичне вираження інноваційних пріоритетів, напрямів, структур, мотивацій, стратегій, механізмів тощо, які спрямовані на формування інноваційного типу розширеного відтворення сільськогосподарського виробництва. В умовах дефіциту капіталу інноваційна модель розвитку є найприйнятнішою, тому що вона дає змогу оптимально використати власні економічні ресурси в межах національних потреб.

В економічній науці виділяють три головні типи моделей інноваційного розвитку індустриально розвинутих країн: орієнтацію на резерви в науці та реалізацію великомасштабних цільових проектів, які охоплюють усі стадії науково-виробничого циклу (США, Франція, Англія); орієнтацію на поширення нововведень, створення сприятливого інноваційного середовища і раціоналізацію структури економіки (Німеччина, Швеція, Швейцарія); орієнтацію на стимулювання нововведень шляхом розвитку інноваційної інфраструктури, забезпечення сприйнятливості досягнень науково-технічного прогресу і координацію дій різних секторів у сфері науки і технологій (Японія, Південна Корея) [13].

Розвиток інновацій сільськогосподарських підприємств може здійснюватися передусім через взаємодію із зовнішнім та внутрішнім середовищами діяльності товаровиробників. В умовах нестабільного зовнішнього середовища (економічна, політична нестабільність; недосконала фінансово-кредитна система; несприятливий інвестиційний клімат) інноваційний розвиток здійснюється переважно на інтегрованих підприємствах завдяки власним фінансовим можливостям. Впровадження інновації та залучення інвестицій дозволяють отримати додаткову віддачу від основних засобів при збільшенні виробництва, вирішувати проблеми соціального розвитку, створювати інфраструктуру.

Характерним є широке застосування інноваційних розробок у галузі тваринництва та рослинництва, що пов'язано із формуванням експортних поставок продукції та вкладанням коштів у більш рентабельні види діяльності. Широке застосування інновацій являється найбільш дієвим та ефективним варіантом вирішення гострих соціально-економічних проблем сільськогосподарських підприємств, що пов'язані з пошуком механізмів підвищення економічних показників діяльності сільськогосподарських господарств та забезпечення населення високоякісною сільськогосподарською продукцією. Інноваційний розвиток означає його якісне реформування, що базується на зростанні виробничих показників із одночасним удосконаленням соціально-економічного механізму сільського господарства, а також взаємопов'язаних з ним галузей. Даний процес повинен забезпечуватися постійним використанням більш досконалих технологій виробництва і переробки сільськогосподарської продукції, нових сортів культур рослин та порід тварин, прогресивних моделей соціально-економічного розвитку, сучасних моделей інформаційних технологій [5].

Висновки з проведеного дослідження. Незважаючи на проблеми, які притаманні сучасному етапу розвитку сільськогосподарських підприємств, Україна повинна розвивати виробничі потужності сільського господарства, щоб у найближчі декілька років вітчизняна сільськогосподарська продукція могла ви-

йти на світовий ринок і конкурувати з продукцією інших розвинутих країн світу. Подальший стабільний розвиток підприємств сільського господарства України можливий лише на основі здійснення інноваційної діяльності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Баран С.І. Методи підвищення ефективності інноваційної діяльності в аграрному секторі / С.І. Баран // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – № 19. – С. 135-140.
2. Макаренко П.М. Моделі аграрної економіки / П.М. Макаренко. – К. : ННЦ ІАЕ УААН, 2005. – 680 с.
3. Марчук Л.П. Формування інноваційних можливостей аграрного виробництва / Л.П. Марчук // Економіка АПК. – 2009. – № 12. – С. 58-63.
4. Могильна Л.М. Інноваційна діяльність сільськогосподарських підприємств : автореф. дис. ... канд. економ. наук : 08.00.04 / Л.М. Могильна ; Сумський нац. аграрний університет. – Суми, 2010. – 23 с.
5. Недбаєва С.М. Державне регулювання страхуванням сільськогосподарських ризиків / Недбаєва С.М. // Інвестиції: практика та досвід. – 2009. – № 24. – С. 88-91.
6. Смолінський В.Б. Інноваційна діяльність підприємств аграрної сфери / В.Б. Смолінський // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – № 20. – С. 238-242.
7. Родионова О. Крупный агробизнес в АПК: современные формы и эффективность / О. Родионова, Н. Борхунов // АПК: экономика, управление. – 2006. – № 4. – С. 28-30.
8. Саблук П.Т. Агропромисловий комплекс у системі зовнішньоекономічної діяльності України / П.Т. Саблук, А.А. Фесина, В.І. Власов та ін. – К. : ННЦ ІАЕ, 2005. – 242 с.
9. Саблук П.Т. Аграрна реформа в Україні (здобутки, проблеми і шляхи їх вирішення) / П.Т. Саблук, В.Я. Месель-Веселяк, М.М. Федоров // Економіка АПК. – 2009. – № 12. – С. 3-13.
10. Сирцева С.В. Інноваційний потенціал як складова економічного потенціалу сільськогосподарського підприємства / С.В. Сирцева // Вісник аграрної науки Причорномор'я. – 2008. – № 4(47). – С. 115-121.
11. Сус Т.І. Інвестиційна політика в сільському господарстві регіону / Т.І. Сус // Науковий вісник БДФА : зб. праць. – Чернівці, 2008. – Вип. 4. – С. 518-523.
12. Чабан В.Г. Інновації як умова підвищення конкурентоспроможності аграрного сектору / В.Г. Чабан // Економіка АПК. – 2006. – № 7. – С. 68-72.
13. Управління інноваційною системою аграрного підприємства / Сиренко Н.М. // Економіка АПК. – 2009. – № 9. – С. 43-46.

УДК 338.33.001

Соколи І.І.

доктор економічних наук,

професор кафедри менеджмента

Одеського національного політехнічного університета

Аль-Мула Али К.

аспірант кафедри менеджмента

Одеського національного політехнічного університета

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ СИСТЕМНОГО УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЙ

Рассмотрены теоретико-методологические основы системного управления инновационной деятельностью предприятий на основе концепции управления инновационной деятельностью. Она выражена многоуровневой иерархией взаимосвязанного и согласованного взаимодействия системы с надсистемой и подсистемой. Этот процесс реализует интеграцию подходов, а также принципы функционирования данной концепции.

Ключевые слова: инновационная деятельность предприятия, система управления инновационной деятельностью предприятий, методология управления инновационной деятельностью предприятий, концепция управления инновационной деятельностью предприятий, принципы управления инновационной деятельностью предприятий.

Соколи І.І., Аль-Мула Алі К. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ СИСТЕМНОГО УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Розглянуто теоретико-методологічні основи системного управління інноваційною діяльністю підприємств на основі концепції управління інноваційною діяльністю. Ця концепція виражена багаторівневою ієрархією взаємозалежної й погодженої взаємодії системи з надсистемою й підсистемою. Цей процес реалізує інтеграцію підходів, а також принципи функціонування такої концепції.

Ключові слова: інноваційна діяльність підприємства, система управління інноваційною діяльністю підприємств, методологія управління інноваційною діяльністю підприємств, концепція управління інноваційною діяльністю підприємств, принципи управління інноваційною діяльністю підприємств.

Sokoli I.I., Al-Mula Ali K. THEORIST-METHDOLOGICAL BASE OF SYSTEM MANAGEMENT INNOVATIONS ACTIVITY ENTERPRISE

The Considered theorist-methdological bases of system management innovations by activity enterprise on base of the concepts of management innovations by activity. She is a denominated layered hierarchy interconnected and coordinated interactions of the system with onsystem and subsystem. This process realizes the integration an approach, as well as principles of the operation given to concepts.

Keywords: innovations activity of the enterprise, managerial system innovations by activity enterprise, methodology of management an enterprise innovations by activity, concept of management innovations by activity enterprise, principles of management an enterprise innovations by activity.

Постановка проблемы в общем виде, ее связь с важнейшими научными и практическими заданиями. Важнейшей составляющей развития предприятия и основным источником расширенного воспроизводства является его инновационная деятельность, обеспечивающая переход предприятия к инновационной экономике. Сложность управления предприятием при организации нововведенческой деятельности в настоящее время возрастает из-за глобализации процессов и усложнения информационных связей предприятия с внешней средой, роста масштабов технологических, организационно-управленческих и финансовых процессов, развития сетевой экономики, основанной на цифровых технологиях. Это требует новых знаний, а соответственно, и интеллектуального потенциала квалификационного ресурса предприятия. Для управления предприятием как сложной экономической системой с целью достижения им целевых параметров при внедрении нововведений в производственную сферу деятельности требуется механизм управления, позволяющий оценивать вклад каждой из составляющих системы в обеспечение гарантированного качества ее функционирования. Такое управление должно осуществляться с позиций менеджмента качества по фактам. Это означает присутствие измерительного аппарата, позволяющего зафиксировать как сам факт возникновения потребности в управлении, так и результат направленного воздействия на объект управления, добавленную стоимость управляющих действий. Формирование такого механизма управления основывается на декомпозиции и агрегировании инновационной деятельности предприятия как системы. Поэтому основой комплексного исследования эффективности деятельности предприятия с целью разработки механизма управления является его структурирование, выполненное на основе методов структурного анализа и синтеза.

Анализ последних исследований и публикаций. Современная экономическая наука традиционно большое внимание уделяет теоретико-методологическим аспектам инновационной деятельности предприятий. Ряд отечественных и зарубежных исследователей, таких как А.Е. Арменский, В.Н. Архангельский, М.П. Афанасьев, И.В. Афонин, Л.С. Валинурова, О.А. Виноградов, Д. Гибсон, С.Ю. Глазьев, Ж.А. Говоруха, А.Г. Гранберг, Р.С. Гринберг, Г.И. Груба, М. Грюневальд, П. Друкер, Ю.В. Каракай, Г.Б. Клейнер, Б.Н. Кузык, В.И. Кушлин, Ю.Г. Левченко, Е. Лурье, Т. Майерс, А.М. Марголин, С. Меткалф, И. Р. Михальчук, Р. Нельсон, К.И. Плетнев, К. Рихтер, Б. Санто, К. Смит, Л. Соете, С.В. Степовая, О.М. Шубалий, Й. Шумпетер, Ф. Янсен в своих работах рассматривают вопросы управления инновациями, формирования инновационных систем, организационно-экономические механизмы управления деятельностью предприятий с учетом их интеллектуального потенциала, использования информационных систем и компьютерных технологий управления экономическими системами.

Выделение не решенных ранее частей общей проблемы, которым посвящается статья. Концепцию управления инновационной деятельностью предприятия целесообразно выразить многоуровневой иерархией взаимосвязанного и согласованного взаимодействия системы (инновационной деятельности) с надсистемой и подсистемой, реализующей интеграцию подходов. Рассматривая инновационную деятельность предприятия как сложную систему, в которой необходимо обеспечить взаимодей-

ствие как элементов подсистемы, так и подсистем между собой, и с элементами вышестоящей системы для достижения целевых задач, можно сделать утверждение: для управления предприятием одного системного подхода и методологической общей научной базы теории систем недостаточно. Этот вывод подтверждается многочисленными исследованиями в области управления и развития сложных систем такими известными учеными, как А.Е. Арменский, С.Ю. Глазьев, Г.Б. Клейнер, В.И. Кушлин, А.Н. Фоломьев. Ими так же, как и нами, сделан акцент на потребность выявления количественной оценки для качественных характеристик деятельности экономической системы и связывающих их причинно-следственных отношений.

Постановка задачи. Задача статьи состоит в том, чтобы обрисовать теоретико-методологические основы системы управления инновационной деятельностью предприятий на основе концепции управления многоуровневой иерархией взаимосвязанного и согласованного взаимодействия системы с надсистемой и подсистемой, реализующей интеграцию подходов.

Изложение основного материала исследования. Особенность предлагаемой концепции управления инновационной деятельностью предприятия на основе интеграции подходов, в отличие от имеющихся концепций, заключается в смещении приоритетов управления к ведущей роли адаптивного управления, ориентированного на конечный результат за счет:

1. Исследования инновационной деятельности предприятия с позиций предметного, релятивного и атрибутивного признаков, позволяющих определить ее структуру по свойству эффективности функционирования. Для достижения конечного результата в структуре, обеспечивающей целостность инновационной деятельности, все ее компоненты находятся в определенных количественных и качественных соотношениях между собой и с системой в целом.

Это решение наиболее важно, поскольку оно обосновывает единственный вид структуры инновационной деятельности предприятия для достижения конкретной целевой задачи. Такой подход является развитием теоретических основ и совершенствованием способов исследования инновационных процессов в экономических системах, так как дает возможность разработать новые алгоритмы выполнения методов структурного анализа и синтеза для деятельности предприятий и адаптировать существующие методы, механизмы и инструменты функционирования экономики при организации и управлении хозяйственными образованиями промышленности.

Сформулировано одно из положений выдвигаемой концепции: «управлять инновационной деятельностью предприятия целесообразно путем регулирования ее воспроизводственной структуры за счет нововведенческой составляющей. При этом генерируется интеллектуальная основа интенсивного воспроизводственного процесса и создаются нематериальные активы предприятия».

2. Использования интеграции подходов, реализованных на основе системного подхода и ядра концепции в виде методов структурного анализа и синтеза для формирования структурных моделей управления процессами. Это позволяет определить механизм единства и согласованности принимаемых управленческих решений. Реализация кибернетического подхода разрешает не только оптимизировать процессы сбора, обработки и передачи информации, но и существенно сократить временные издержки на оценку их качества функционирования.

Так как совокупное использование системного, структурного, процессного подходов позволяет для каждого процесса инновационной деятельности предприятия выполнить расчет таких нормативных требований к его входам и выходам, достижение которых обеспечивает завершение процесса с необходимыми параметрами эффективности, контроль уровня достижения заданных показателей реализуется за счет обратной связи. Это решение является адаптацией известных подходов и дальнейшим развитием методов анализа, моделирования и прогнозирования инновационной деятельности в экономических системах на основе интеграции методов структурного анализа и синтеза. Оно реализует экономическое многоуровневое управление инновационной деятельностью предприятия в зависимости от требований внешней среды и формулирует следующее концептуальное положение: «инновационная деятельность на индивидуальном и микроуровне определяет развитие инновационной деятельности на мезо-, макро- и более высоких уровнях экономического развития».

3. Применения системного мониторинга процессов инновационной деятельности предприятия, реализованного на базе современных информационных технологий. Мониторинг управления потоками информации ставит своей целью выявление отклонений контролируемых параметров и определение потребности в своевременных корректирующих действиях, «основанных на фактах», для удержания процессов инновационной деятельности предприятия в состоянии экономического гомеостаза. Отсюда следует другое концептуальное положение: «управлять инновационной деятельностью предприятия целесообразно на основе моделей управления, полученных расчетным путем в результате применения методов структурного анализа и синтеза и индексной квалификации». Этот механизм, в отличие от имеющихся, адаптирует систему управления инновационной деятельностью предприятия к новым условиям функционирования внешней среды за счет того, что обеспечение и поддержание процессов инновационной деятельности происходит в состоянии экономического гомеостаза.

Нами определено, что «инновационная деятельность предприятия» есть целостная сеть пропорционально взаимосвязанных, иерархично выстроенных, непрерывно взаимодействующих компонентов и элементов через совокупность разнообразных факторов-процессов и факторов-ресурсов, обладающая набором свойств достижения результативности функционирования и высоким интеллектуальным потенциалом квалификационного ресурса, призванная выполнять объективные функции полноценной удовлетворенности потребителя продуктами производства. Исходя из этого, можно сформулировать, что «методология управления инновационной деятельностью предприятий» есть специфическая область знаний в виде системы принципов, методов и способов ее организации на различных экономических уровнях управления, в которой под организацией понимается:

1) структура, являющаяся атрибутом инновационной деятельности и обеспечивающая ее целостность по свойству эффективности функционирования. При этом все составляющие структуру компоненты находятся в определенных количественных причинно-следственных связях, значения которых получены расчетным путем на основе методов структурного анализа и синтеза; они предопределяют синергетический эффект от работы инновационной деятельности предприятия;

2) совокупность процессов инновационной деятельности, ведущая к образованию причинно-следственных взаимосвязей между частями целого и целым, обеспечивающих устойчивость экономической системы и ее саморазвитие, используя методы структурного анализа и синтеза, на основе которых выявляется ценность каждого процесса и обосновывается возможность перехода от одного инновационного процесса к другому без возникновения рискованных ситуаций;

3) объединение персонала, являющегося квалификационным ресурсом предприятия, формирующего его нематериальные активы и интеллектуальный потенциал для совместной реализации инновационной деятельности и направляющего усилия на достижение общей цели, действующего на основе определенных процедур и правил, использующих методы структурного анализа и синтеза для построения моделей управления знаниями и компетенциями персонала предприятия.

Механизм управления обычно рассматривается как составляющая часть системы управления, обеспечивающая воздействие на факторы, от состояния которых зависит результат деятельности предприятия [1, с. 105]. По определению М.И. Круглова, «комплексный механизм управления представляет собой совокупность экономических, мотивационных, организационных и правовых (а в ряде случаев – также политических) способов целенаправленного взаимодействия субъектов хозяйствования (субъектов предпринимательства и научно-технического развития) и воздействия на их деятельность, обеспечения согласования интересов взаимодействующих сторон, объектов и субъектов управления» [2, с. 49].

Основные составляющие механизма управления инновационной деятельностью предприятия – отношения, методы, инструменты и показатели, характеризующие сущность и содержание управления инновационной сферой в рамках реализации выбранных стратегий достижения поставленных целей предприятия, – должны обеспечить в рамках механизма и системы управления такое воздействие на инновационную деятельность, которое бы усиливало положительное и исключало бы негативное влияние перечисленных факторов на инновационную сферу предприятия.

В связи с вышесказанным механизм управления инновационной деятельностью предприятия определен нами как способ реализации инновационного потенциала предприятия с помощью системы управления для обеспечения его устойчивого инновационного развития и представляет собой совокупность форм и методов управления инновационной сферой предприятия.

Эффективность механизма управления, успех деятельности предприятия зависят как от внешних, так и от внутренних факторов. Факторы внешней среды делятся на факторы прямого и косвенного воздействия. Фирма своими решениями может управлять факторами прямого воздействия. Для достижения поставленных инновационных целей у каждого предприятия должна быть своя система управления разработкой новых и усовершенствования, модификации существующих товаров.

Нами применен концептуальный подход к формированию системы управления инновационной деятельностью предприятий. Разработка концепции построения системы управления инновационной деятельностью предприятия может включать этапы формирования: философии инновационной деятельности

предприятия; идеологии инновационной деятельности предприятия; политики инновационной деятельности предприятия; стратегии инновационной деятельности предприятия; механизма реализации стратегии инновационной деятельности предприятия как части этой системы [3, с. 105]. Философией инновационной деятельности предприятия выступает наиболее общий взгляд на место, роль и сущность инновационной деятельности в совокупной деятельности предприятия [4, с. 10]. Идеологией инновационной деятельности предложено назвать: науку о развитии ключевых идей инновационной деятельности; способ распределения власти в инновационной деятельности; систему взглядов, выражающих интересы различных элементов внешней и внутренней среды предприятия на необходимость, сущность и содержание инновационной деятельности предприятия [5, с. 50]. Определены функции идеологии инновационной деятельности предприятия, которые будем рассматривать как совокупность действий по достижению социально-экономических, технологических и экологических целей инновационной деятельности предприятия.

Роли идеологии инновационной деятельности предприятия (тот полезный результат, который она позволяет достигать): обеспечить устойчивость деятельности предприятия в условиях глобальной конкуренции; гармонизировать отношения между предприятием и его внешней и внутренней средой; повысить эффективность инновационной деятельности предприятия и общественного производства, снизить его затраты и риски развития. Идеология инновационной деятельности предприятия должна формулироваться и совершенствоваться (модифицироваться) в процессе деятельности руководства предприятия. Это создает условия для выполнения принципа развития и реализации инновационного потенциала предприятия. Идеология рассматривается как основа для формирования политики инновационной деятельности предприятия.

Под «политикой инновационной деятельности предприятия» целесообразно понимать всю деятельность персонала предприятия по поводу практической реализации инновационной идеологии предприятия, достижения целей инновационной деятельности предприятия, совокупность практических мероприятий, направленных на достижение целей инновационной деятельности предприятия. По аналогии с политикой, можно сформулировать два ключевых подхода к пониманию инновационной политики.

Вся совокупность мероприятий, оставляющих инновационную политику предприятия, представляет собой управляющие воздействия на его инновационную деятельность. По масштабу влияния и длительности этих последствий все мероприятия, составляющие инновационную политику предприятия, разделяют на стратегическое управление инновационной деятельностью и тактическое (текущее и оперативное) управление инновационной деятельностью, через которые реализуется инновационная стратегия предприятия. Политика инновационной деятельности предприятия реализуется в виде стратегии инновационной деятельности предприятия, направленной на достижение желаемого результата этой деятельности за время, сравнимое с жизненным циклом товара или предприятия в целом. Выработка конкретных управляющих мероприятий, их согласование со стратегией и тактикой инновационной деятельностью предприятия осуществляется в рамках

механизма управления инновационной деятельностью предприятия.

Формирование концепции разработки системы управления инновационной деятельностью предприятий должно базироваться на основных принципах, которые могут быть реализованы одновременно или по отдельности в ходе дальнейшей разработки системы управления инновационной деятельностью предприятия.

Первый принцип декомпозиции этой системы разделяет управление инновационной деятельностью предприятия на подсистемы стратегического, перспективного, текущего и оперативного управления инновационной деятельностью предприятия. Вторым принцип связан с разделением системы управления инновационной деятельностью предприятия на подсистемы управления такими специфическими функциями, как целеполагание, маркетинг, менеджмент и информационное обеспечение управления. Третий принцип связан с выделением в рамках инновационной деятельности предприятия отдельных одновременно реализуемых на разных этапах жизненного цикла инновационных проектов. Четвертый принцип связан с выделением контуров управления этапами и подэтапами жизненного цикла инновационного проекта, охватывающего все этапы жизненного цикла инновационного товара вплоть до полной утилизации. Пятый принцип связан с физической природой объектов управления и позволяет выделить подсистемы управления ресурсами: финансами, запасами, технологиями, персоналом, которые относительно независимы, но взаимосвязаны в рамках каждого инновационного проекта. Шестой принцип основан на выделении четырех контуров управления соответствующими уровнями товара и отдельными свойствами товара на каждом из его уровней. Седьмой принцип состоит в выделении контуров управления, обеспечивающих достижение определенных параметров эффективности инновационной деятельности или проекта (ориентация на результат). Можно выделить контуры управления доходами, затратами, временем реализации, рисками, уровнем инновативности, ликвидностью инновационного проекта и др. Восьмой принцип – по функциональным подсистемам товара – объекта инновационного проекта (например, управление структурным элементом товара). Этот принцип является специфическим для каждого вида товара [6; 7; 8; 9].

Выводы из проведенного исследования. Базой развития экономики служит производственная сфера, способная реализовать интеллектуальные возможности персонала предприятий. Особую роль при этом приобретает инновационная деятельность, которая должна рассматриваться как важнейшая составляющая развития предприятий, являющаяся их основным источником расширенного воспроизводства, как механизм перехода страны к инновационной экономике. Необходимым условием эффективности инновационной деятельности является ее ресурсное обеспечение, управление которым со стороны государства отражено в различных нормативно-законодательных актах. Актуальность управления инновационной деятельностью предприятий в современных экономических условиях развития обусловлена научными целями расширения теоретических представлений о совершенствовании механизмов управления инновационной деятельностью предприятий в национальной инновационной системе; практическими задачами создания более эффективных средств и методов управления, внедрение которых должно спо-

собствовать формированию всех составляющих инновационной деятельности, способных с единых методологических позиций управлять эффективностью инновационных процессов.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Каракай Ю.В. Маркетинг інноваційних товарів : монографія / Ю.В. Каракай. – К. : КНЕУ, 2005. – 226 с.
2. Михальчук І.Р. Стратегія інноваційного розвитку України: суперечності внутрішньоекономічних та зовнішньоекономічних інтересів / І.Р. Михальчук, Р.М. Березюк // Вісник ТАНГ. – 2001. – № 18. – С. 48-54.
3. Кардаш В. Я. Товарна інноваційна політика : навч. посібник / В.Я. Кардаш. – К. : КНЕУ, 1999. – 124 с.
4. Абрамов Р.А. Развитие представлений о моделях описания инновационных процессов / Р.А. Абрамов // Интеграл. – 2009. – № 4(48). – С. 10-21.
5. Виноградов О.А. Методи аналізу конкурентоспроможності впровадження інновацій на засадах маркетингу / О.А. Виноградов // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 1. – С. 45-52.
6. Артемова Е.И. Экономические аспекты инновационного развития животноводства : монография / Е.И. Артемова. – Краснодар : ИТТ, 2008. – 310 с.
7. Дорошко О.О. Особливості інноваційного розвитку України / О.О. Дорошко // Інвестиції: практика та досвід. – 2011. – № 5. – С. 21-24.
8. Степова С.В. Економічні аспекти активізації інноваційної діяльності підприємств АПК / С.В. Степова // Агросвіт. – 2010. – № 23. – С. 11-17.
9. Звягінцева О.Б. Інноваційний маркетинг підприємств: теорія, методологія, механізм : монографія / О.Б. Звягінцева, Е.М. Забарна. – Одеса : Фенікс, 2013. – 274 с.

УДК 336.764.1

Стельмашук А.М.

*доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри обліку й аудиту
Хмельницького економічного університету*

УПРАВЛІННЯ ВІДТВОРЕННЯМ ОСНОВНОГО КАПІТАЛУ ПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ АПК: МЕТОДИЧНИЙ АСПЕКТ

У статті здійснено обґрунтування методичного підходу до управління відтворенням основного капіталу переробних підприємств АПК. Визначено сутність відтворення, основні завдання управління процесом відтворення та структуру економічного механізму відтворення основного капіталу переробних підприємств. Встановлено, що вимірну систему відтворення основних засобів доцільно формувати на основі виділення трьох блоків показників, які включають: показники руху основних засобів; показники стану основних засобів; показники ефективності використання основних засобів. Запропоновано управляти процесом відтворення основних засобів шляхом вибору амортизаційної політики переробного підприємства.

Ключові слова: переробні підприємства, основний капітал, відтворення, управління.

Стельмашук А.М. УПРАВЛЕНИЕ ВОСПРОИЗВЕДИЕМ ОСНОВНОГО КАПИТАЛА ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК: МЕТОДИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

В статье осуществлено обоснование методического подхода к управлению воспроизведением основного капитала перерабатывающих предприятий АПК. Определена сущность воспроизведения, основные задачи управления процессом воспроизведения и структура экономического механизма воспроизводства основного капитала перерабатывающих предприятий. Установлено, что измерительную систему воспроизводства основных средств целесообразно формировать на основе выделения трех блоков показателей, которые включают: показатели движения основных средств; показатели состояния основных средств; показатели эффективности использования основных средств. Предложено управлять процессом воспроизведения основных средств путем выбора амортизационной политики перерабатывающего предприятия.

Ключевые слова: перерабатывающие предприятия, основной капитал, воспроизведение, управление.

Stelmashchuk A.M. MANAGEMENT OF RECOVERY OF FIXED ASSETS OF PROCESSING ENTERPRISES OF AGRO-INDUSTRIAL COMPLEX: METHODOLOGICAL ASPECTS

The article provides the rationale for methodological approach to the management of recovery of fixed assets of processing enterprises of agro-industrial complex. The essence of recovery, the main task of managing the recovery mechanism and structure of economic reproduction of fixed assets of processing enterprises are determined in the article. It was established that it is expedient to form the measuring system of reproduction of fixed assets based on allocation of three blocks of indicators including: indicators of movement of fixed assets; indicators of condition of fixed assets; indicators of efficiency of performance of fixed assets. It is proposed to manage the reproduction of fixed assets choosing depreciation policy of processing enterprise.

Keywords: processing enterprise, fixed assets, recovery, management.

Постановка проблеми. Процес відтворення основного капіталу переробних підприємств АПК, що здійснюється відповідно до загальних закономірностей протікання суспільного відтворення, має свої особливості, які обумовлені специфікою факторів виробництва. Ефективне агропромислове виробництво, що охоплює заготівлю сільськогосподарської сировини і її переробку, може здійснюватися за наявності у достатній кількості засобів аграрного і переробного виробництва, кваліфікованої робочої сили та земель-

них ресурсів. Тому вирішення поставленої проблеми вимагає кардинального теоретичного переосмислення, зокрема управління процесом відтворення основних засобів переробних підприємств на основі оцінки впливу різних факторів, здійснення контролю за їх результатами для прийняття обґрунтованих рішень при розробці відтворювальної політики у переробній промисловості АПК. Дослідження сучасних аспектів відтворення основних засобів переробних підприємств повинно базуватися на теоретичних роз-

робках питань економіки і технології стосовно змісту та складових відтворювального процесу.

Аналіз результатів останніх досліджень і публікацій. Науково-теоретичні засади управління відтворенням потенціалу підприємств стали предметом дослідження багатьох науковців. Особливої уваги заслуговують праці, присвячені управлінню потенціалом промислових підприємств таких вітчизняних і зарубіжних вчених-економістів, як О.В. Ареф'єва, В.Г. Беломестнов, І.А. Бланк, О. Бондаренко, О.Л. Горяча, М.М. Егоров, В.Е. Кантор, О.В. Коренков, І.В. Левицька, Ю.Г. Левченко, А.М. Поддєрьогін, Р.О. Толпежников та ін.

Проблеми розвитку переробної галузі АПК досить широко висвітлені у наукових працях А.Н. Богатирьова, Л.Е. Дяченко, Н.І. Левчука, Л.Б. Ліпатова, С.А. Новікової, В.М. Пасічного, П.Т. Саблука та інших.

Незважаючи на значні наукові доробки, питання управління відтворенням виробничого потенціалу підприємств переробної промисловості потребують подальших поглиблених досліджень, особливо в умовах кризової ситуації.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування методичного підходу до управління відтворенням основного капіталу переробних підприємств АПК.

Виклад основних результатів дослідження. Дослідженням встановлено, що забезпечення розвитку переробних підприємств пов'язано не тільки з необхідністю поглиблення ринкових реформ, але й з нагальними потребами суттєвого оновлення їх основного капіталу. Відтворення основного капіталу переробного підприємства – це циклічно повторюваний процес формування виробничого потенціалу, його підтримки на належному (якісному) рівні, який здатний забезпечувати ефективне функціонування виробничої системи і тим самим збільшувати обсяг і покращувати якість продукції та підвищувати конкурентоспроможність підприємства [1; 2; 3; 11].

Розрізняють два типи відтворення основного капіталу – простий і розширений. За умови простого відтворення здійснюється тільки заміна зношеного основного капіталу без збільшення його обсягу, тобто без нагромадження. Розширене відтворення, яке враховує додаткове впровадження у виробничу систему виробничих потужностей, окрім заміни, припускає збільшення обсягу основного капіталу, тобто його нагромадження.

У першому випадку весь обсяг введення основного капіталу спрямовується лише на заміну, в другому – як на заміну вибуття, так і на його нагромадження. При цьому нагромадження основного капіталу поділяють на реальне – приріст функціонуючого у виробничому процесі основного капіталу, і потенційне – створення нових виробничих потужностей [6; 7; 9; 10].

Теоретично можливі різні варіанти формування типу відтворення окремих груп основних засобів переробних підприємств залежно від зміни їх кількісних та якісних параметрів [6; 9].

У процесі свого кругообігу основні виробничі засоби проходять три стадії: виробничу, грошову, товарну. Відповідно до цього економічний механізм відтворення основних засобів переробних підприємств включає їх створення, виробниче використання, амортизацію і відновлення засобів праці в натурі, яке відбувається шляхом здійснення таких його форм, як ремонт, модернізація, заміна спрацьованих та придбання (спорудження) нових засобів праці.

Окремі економісти [5; 8] за критерій при визначенні типу відтворення основних засобів використовують кількісні зміни основних засобів. Такий підхід до класифікації типу відтворення є недостатньо обґрунтованим, так як на заміну вибулого основного засобу підприємство може придбати декілька основних засобів, сумарна продуктивність (якісна характеристика) яких буде менша порівняно з продуктивністю вибулого засобу праці.

Заслужовує на увагу точка зору економістів [3; 7], які визначають розширене відтворення як кількісне та якісне збільшення основних засобів. Варто зауважити, що кількісні і якісні характеристики основних засобів можуть знаходитися у різних співвідношеннях, що безпосередньо впливає на формування типу відтворення основних засобів.

Нами здійснено узагальнення додаткових критеріїв – змін кількісних і якісних параметрів усієї сукупності основних засобів при визначенні типу відтворення окремих груп основних засобів переробного підприємства.

Так, простим відтворенням основних засобів можна вважати ситуацію, якщо: зменшення кількості основних засобів компенсується зростанням якісних характеристик; збільшення кількості основних засобів адекватне зниженню якісних характеристик.

Розширеним відтворенням основних засобів можна вважати ситуацію, якщо: зменшення кількості основних засобів з надлишком компенсується зростанням якісних характеристик; розширене, якщо збільшення кількості основних засобів з надлишком компенсує зниження якісних характеристик.

Звуженням відтворення основних засобів можна вважати ситуацію, якщо: зменшення кількості основних засобів не компенсується зростанням якісних характеристик; збільшення кількості основних засобів не компенсує зниження якісних характеристик.

Процес відтворення характеризується оновленням основних засобів. Реально оновлення основних засобів проходить лише при заміні засобів праці, які відпрацювали нормативний строк служби. При цьому частина нововведених основних засобів спрямовувалася не тільки на заміну вибулих, а й на приріст основних засобів [2; 10].

Необхідність оновлення основних засобів обумовлена фізичним зношуванням засобів праці у процесі експлуатації. Тому питання про оновлення можна ставити лише по відношенню до діючих на певну дату основних засобів. Нагромадження основних засобів шляхом введення нових засобів праці, будівництва, розширення, реконструкції, ні в якій мірі не оновлює діючі основні засоби. Обсяги нагромадження основних засобів визначають лише масштаби оновлення їх у майбутніх періодах.

Методика розрахунку показника оновлення, в чисельнику якого знаходиться вартість усіх введених за рік основних засобів, не передбачає розчленування основних засобів, що йдуть на заміну зношених і тих, які йдуть на нагромадження. Теоретичною базою такого підходу служить трактування поняття «оновлення» [10; 11], згідно з яким оновлювати засоби, тобто робити їх новими, більш «молодими» можна двома шляхами: замінюючи старі засоби праці чи додаючи до них нові. У цьому розумінні введення нових основних засобів для розширення існуючих також є оновленням.

За твердженням окремих дослідників [5; 6; 8], оновлення діючих на певну дату основних засобів не відбувається, якщо відсутня заміна засобів праці, що відпрацювали нормативний строк служби, тобто від-

сутній процес простого відтворення основних засобів. Трактуються коефіцієнти оновлення, за якого чим більше обсяги введення основних засобів, тим вище рівень їх оновлення, створює лише ілюзію високого рівня їх оновлення і відображає, по суті, темпи приросту при фактичному нагромадженні засобів праці з понаднормативним строком служби. Коефіцієнт вибуття відображає інтенсивність вибуття основних засобів, які спрацьовані або морально застаріли і непридатні для подальшого використання.

Виділяють дві форми оновлення основних засобів: екстенсивну й інтенсивну. Екстенсивне оновлення характеризує темпи збільшення експлуатованих основних засобів, інтенсивне – передбачає заміну діючих основних засобів новими. Окремі дослідники [2; 7; 9; 10] у систему показників відтворення основних засобів пропонують включати коефіцієнт інтенсивного оновлення як співвідношення обсягів вибуття і введення основних засобів в дію за певний період часу. У контексті цього деякі з них [7; 10] пропонують розраховувати коефіцієнт оновлення основних засобів як відношення суми коштів, спрямованих на заміну вибутих до вартості наявних основних засобів на кінець року.

Використання коефіцієнтів оновлення та вибуття для аналізу процесу відтворення основних засобів дає можливість з'ясувати:

- частку нововведених основних засобів за рік у загальній їх вартості на кінець року;
- фактичний рівень вибуття основних засобів на підприємстві;
- характер відтворення основних засобів на підприємстві (розширене, звужене, реновація).

Розширене відтворення основних засобів на підприємстві можна записати формулою: $K_{\text{он}} > K_{\text{в}}$, то $K_{\text{зр}} > 1$;

Просте відтворення основних засобів відображене формулою:

$$K_{\text{он}} = K_{\text{в}}, \quad \text{то } K_{\text{зр}} = 1.$$

Звужене відтворення основних засобів характеризує формула:

$$K_{\text{он}} < K_{\text{в}}, \quad \text{то } K_{\text{зр}} < 1,$$

де $K_{\text{в}}$ – коефіцієнт вибуття,

$K_{\text{он}}$ – коефіцієнт оновлення,

$K_{\text{зр}}$ – коефіцієнт зростання.

При цьому $K_{\text{зр}}$ розраховується за формулою:

$$K_{\text{зр}} = \frac{OZ_{\text{к.р.}}}{OZ_{\text{п.р.}}},$$

де $OZ_{\text{к.р.}}$ – вартість основних засобів на кінець року;

$OZ_{\text{п.р.}}$ – вартість основних засобів на початок року [6; 7; 10].

Вимірну систему відтворення основних засобів доцільно формувати на основі виділення трьох блоків показників, які включають:

- показники руху основних засобів:

$K_{\text{об}}$ – коефіцієнт обороту (відношення річної суми амортизації основних засобів до їх середньорічної вартості), що відображає швидкість обороту вартості, авансованої в основні засоби;

$K_{\text{он}}$ – коефіцієнт оновлення (відношення вартості заново введених за рік основних засобів до первісної вартості усіх основних засобів на кінець року), який дає можливість проаналізувати питому вагу основних засобів у структурі основних засобів на кінець року;

$K_{\text{в}}$ – коефіцієнт вибуття (відношення вартості вибутих за звітний рік основних засобів до первісної вартості основних засобів на початок року), який характеризує інтенсивність процесу вибуття зношених і морально застарілих основних засобів;

$K_{\text{зр}}$ – коефіцієнт зростання (відношення первісної вартості основних засобів на кінець року до первісної вартості основних засобів на початок року), який дозволяє визначити зростання вартісного виразу основних засобів за рік;

$K_{\text{пр}}$ – коефіцієнт приросту (відношення вартісної різниці основних засобів на кінець і початок року до первісної вартості основних засобів на початок року), який дозволяє визначити темпи приросту основних засобів;

$K_{\text{с.в.}}$ – коефіцієнт сукупного відтворення (відношення вартості заново введених за рік основних засобів до первісної вартості основних засобів на початок року), який дає узагальнюючу оцінку процесів руху основних засобів.

- показники стану основних засобів:

$K_{\text{зн}}$ – коефіцієнт зносу (відношення суми нарахованої амортизації до первісної вартості основних засобів на кінець року), який наближено характеризує ступінь зносу основних засобів;

$K_{\text{пр}}$ – коефіцієнт придатності (розраховується як відношення залишкової вартості до первісної вартості основних засобів на кінець року або одиниця мінус коефіцієнт зносу), який наближено характеризує ступінь придатності основних засобів;

- показники ефективності використання основних засобів:

$\Phi_{\text{в}}$ – фондодідача (відношення вартості валової продукції до середньорічної вартості основних засобів);

$\Phi_{\text{м}}$ – фондомісткість (відношення середньорічної вартості основних засобів до вартості валової продукції) [6; 7; 9; 10].

Застосування вимірної системи, в основу розрахунку показників якої покладено зміни вартісного виразу засобів праці, забезпечує здійснення комплексної оцінки процесу відтворення основних засобів на макrorівні (держава, регіон). Викладена система показників відтворення основних засобів дозволяє оцінити хід процесу відтворення основних засобів на макrorівні.

Формування вимірної системи показників відтворення основних засобів повинно здійснюватися з дотриманням таких методологічних підходів [6; 10]:

– система показників повинна реально відображати взаємозв'язок і взаємозалежність окремих сторін процесу відтворення основних засобів;

– показники повинні забезпечувати комплексність оцінки й ґрунтовність висновків.

Використання коефіцієнтів оновлення та вибуття для аналізу процесу відтворення основних засобів дає можливість з'ясувати:

- частку нововведених основних засобів за рік у загальній їх вартості на кінець року;
- фактичний рівень вибуття основних засобів на підприємстві.

Використання коефіцієнтів оновлення та вибуття для аналізу процесу відтворення основних засобів дає можливість з'ясувати:

- частку нововведених основних засобів за рік у загальній їх вартості на кінець року;
- фактичний рівень вибуття основних засобів на підприємстві.

Для характеристики руху вартісної форми основних засобів у процесі відтворення застосовуються такі показники, як коефіцієнт обороту, коефіцієнт зростання, коефіцієнт вибуття, коефіцієнт оновлення, коефіцієнт приросту [6; 7; 9; 10].

Формування коефіцієнта обороту відбувається під впливом ряду факторів, серед яких можна виділити

структуру основних засобів господарства. За інших однакових умов підприємства з високою питомою вагою пасивних елементів у структурі основних засобів мають обмежені можливості щодо більш швидкого перетворення цих авансованих ресурсів у спожиті, що відображається на результатах господарювання. Адже «маса продукту, виготовлена за певний період, дорівнює добутку його маси, отриманої за один оборот, на кількість таких оборотів» [7; 9].

Тенденція росту коефіцієнта обороту в довгостроковому періоді відображає використання підприємством досягнень науково-технічного прогресу шляхом застосування нових машин і механізмів із більш коротким строком служби, що забезпечує ширші можливості для врахування їх морального зносу.

Аналіз показника швидкості обороту дає підстави стверджувати, що його значення на окремому підприємстві залежить не лише від двох розглянутих факторів, а й від застосованого методу амортизації. Використання методів прискореної амортизації призводить до того, що річна сума амортизації у перші роки функціонування основних засобів зростає, а це відображається на збільшенні коефіцієнта обороту.

Таким чином, формування показника швидкості обороту відбувається під дією таких факторів: по-перше, структури основних засобів підприємства; по-друге, науково-технічного прогресу в результаті створення і запровадження техніки з більш коротким строком її служби; по-третє, в результаті застосування методів прискореної амортизації, використання яких призводить до збільшення чисельника розрахункового показника. Слід зазначити, що дія двох останніх факторів має одновекторний характер і відображає підвищення темпів відтворення основних засобів.

За умов розширеного відтворення абсолютне значення коефіцієнта сукупного відтворення формується у результаті оновлення діючих основних засобів та нагромадження нових. У цьому випадку коефіцієнт вибуття характеризує рівень оновлення основних засобів, а коефіцієнт приросту – відтворення основних засобів з точки зору їх кількісного нагромадження.

За умов звуженого відтворення коефіцієнт сукупного відтворення акумулює в собі негативний вплив коефіцієнта приросту і відображає фактичний рівень оновлення основних засобів, у той час як коефіцієнт вибуття характеризує потенційні потреби щодо оновлення основних засобів підприємства.

За умов простого відтворення коефіцієнт сукупного відтворення дорівнює коефіцієнту вибуття і (як і останній) відображає рівень оновлення діючих основних засобів підприємства.

Економічне відображення процесу втрати основними засобами споживної вартості здійснюється шляхом амортизації, а саме включення частки вартості засобу праці у вартість новоствореної продукції у розмірі суми зносу [2; 5; 8; 12]. Тому сума амортизаційних відрахувань впливає на собівартість виробленої продукції, розмір прибутку, а в кінцевому рахунку – на формування типу відтворення в переробному підприємстві. Тобто шляхом вибору методів і способів амортизації можна управляти процесом відтворення основних засобів переробного підприємства, оскільки амортизаційні відрахування характеризують собою частину виручки від реалізації продукції і використовуються без оподаткування податком на прибуток для наступного придбання основних засобів [2; 12].

Для вибору найбільш ефективного методу підприємству доцільно провести порівняльний аналіз різних

методів нарахування амортизації, щоб вибрати спосіб, який дозволяє мінімізувати податкові платежі.

При порівнянні методів нарахування амортизації на основні засоби встановлено, що з метою зближення бухгалтерського обліку з податковим найбільш доцільно використовувати лінійний метод, який є найпростішим за методикою розрахунку. Виробничий метод слід застосовувати у тому випадку, коли віддача об'єкта протягом терміну його корисної експлуатації може бути визначена з достатньою точністю. Якщо ж підприємству економічно вигідно як можна швидше списати балансову вартість обладнання, то йому доцільно використовувати спосіб списання за сумою чисел років корисного використання [5; 8].

Таким чином, порівняльний аналіз способів нарахування амортизації показує, що найбільш економічно обґрунтованим є спосіб нарахування пропорційно обсягу продукції. Проте кінцевий вибір того чи іншого способу нарахування амортизації по окремих об'єктах і групах основних засобів знаходиться в компетенції керівника та головного бухгалтера підприємства, які повинні враховувати можливість і доцільність використання того чи іншого способу по відношенню до конкретних об'єктів основних засобів.

Висновки проведеного дослідження. Управління процесом відтворення основних засобів переробних підприємств передбачає проведення оцінки впливу різних факторів на процес відтворення та контролю за їх результативністю для прийняття обґрунтованих рішень при розробці відтворювальної політики у переробній промисловості АПК.

Відтворення основного капіталу переробного підприємства – це циклічно повторюваний процес формування виробничого потенціалу, його підтримки на належному (якісному) рівні, який здатний забезпечувати ефективне функціонування виробничої системи і тим самим збільшувати обсяг і покращувати якість продукції та підвищувати конкурентоспроможність підприємства.

Економічний механізм відтворення основних засобів переробних підприємств включає їх створення, виробниче використання, амортизацію і відновлення засобів праці в натурі, яке відбувається шляхом здійснення таких його форм, як ремонт, модернізація, заміна спрацьованих та придбання (спорудження) нових засобів праці тощо.

Здійснено узагальнення додаткових критеріїв – змін кількісних і якісних параметрів усієї сукупності основних засобів при визначенні типу відтворення окремих груп основних засобів переробного підприємства.

Виявлено, що оновлення діючих на певну дату основних засобів не відбувається, якщо відсутня заміна засобів праці, що відпрацювали нормативний строк служби, тобто відсутній процес простого відтворення основних засобів.

Використання коефіцієнтів оновлення та вибуття для аналізу процесу відтворення основних засобів дає можливість з'ясувати: частку нововведених основних засобів за рік у загальній їх вартості на кінець року; фактичний рівень вибуття основних засобів на підприємстві; характер відтворення основного капіталу (розширене, звужене, реновація).

Вимірну систему відтворення основних засобів доцільно формувати на основі виділення трьох блоків показників, які включають: показники руху основних засобів; показники їх стану та показники ефективності використання основного капіталу.

Для характеристики руху вартісної форми основних засобів у процесі відтворення застосовуються

такі показники, як коефіцієнт обороту, коефіцієнт зростання, коефіцієнт вибуття, коефіцієнт оновлення та коефіцієнт приросту.

Управляти процесом відтворення основних засобів переробного підприємства можна шляхом вибору методів і способів амортизації, оскільки амортизаційні відрахування характеризують собою частину виручки від реалізації продукції, яка використовується без оподаткування податком на прибуток для наступного придбання основних засобів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бланк І.А. Стратегія і тактика управління / І.А. Бланк. – М. : Прогрес, 2005. – 340 с.
2. Бондар Н.М. Економіка підприємства : навч. посіб. / Бондар Н.М. – К. : Видавництво А.С.К., 2004. – 400 с.: іл.
3. Бондаренко О. Сучасні напрями відтворення основних засобів / О. Бондаренко // Економіка: проблеми теорії та практики. – 2005, вип. 15. – С. 120-127.
4. Бусел І.П. Економіка та організація виробництва / І.П. Бусел. – Мінськ : Ураджай, 2008. – 296 с.
5. Економіка підприємства : підручник / За заг. ред. С.Ф. Покропівного [Вид. 3-тє, без змін]. – К. : КНЕУ, 2006. – 528 с.: іл.
6. Економічний аналіз : навч. посібник / М.А. Болюх, В.З. Бурчевський, М.І. Горбатов та ін. ; За ред. акад. НАНУ, проф. М.Г. Чумаченка. – [Вид. 2-ге, перероб. і доп.]. – К. : КНЕУ, 2003. – 556 с.
7. Кіндрацька Г.І., Білик М.С., Загородній А.Г. Економічний аналіз : підручник [Текст] / за ред. проф. А.Г. Загороднього. – 3-тє вид., перероб. і доп. – К. : Знання, 2008. – 487 с.
8. Ковальчук І.В. Економіка підприємства : навч. посіб. [Текст] / І.В. Ковальчук. – К. : Знання, 2008. – 679 с.
9. Кіндрацька Г.І., Білик М.С., Загородній А.Г. Економічний аналіз: теорія і практика : підручник / За ред. проф. А.Г. Загороднього. – [Вид. 2-ге, перероб. і доп.]. – Львів : Магнолія, 2006, 2008. – 440 с.
10. Костенко Т.Д. Економічний аналіз і діагностика стану сучасного підприємства : навч. посібник для вчн / Костенко Т.Д. – [2-ге вид., перероб. і доп.]. – К. : Центр навчальної літератури, 2007. – 400 с.
11. Левицька І.В. Проблеми інтенсифікації відтворювальних процесів на підприємствах харчової промисловості / І.В. Левицька // Економіка харчової промисловості. – 2010. – № 3. – С. 14-17.
12. Поддєрьогін А.М. Інновації та їх фінансове забезпечення в харчовій промисловості України / А.М. Поддєрьогін, А.В. Корнилюк // Фінанси України. – 2009. – № 11. – С. 95.

УДК 001.8:657.15

Фірер Д.О.
аспірант

Національного наукового центру «Інститут аграрної економіки»

ПРЕДМЕТ ТА ОБ'ЄКТИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ АГРАРНОГО СЕКТОРА

У статті розглянуто підходи до визначення предмета та об'єктів бухгалтерського обліку в бюджетних установах, на основі чого запропоновано власну ідентифікацію предметно-об'єктної основи бухгалтерського обліку в бюджетних установах, яка покликана: посилити теоретичні основи бухгалтерського обліку у даній сфері, забезпечити найбільш чітке та широке розуміння цих теоретичних елементів та ліквідувати обмеження для їх розвитку. Окрім того, розширено об'єктну складову бухгалтерського обліку в бюджетних установах аграрного сектора об'єктами, характерними виключно для установ даного профілю.

Ключові слова: біологічні активи, предмет бухгалтерського обліку, об'єкти бухгалтерського обліку, аграрний сектор, теоретичні основи, система обліку.

Фірер Д.А. ПРЕДМЕТ И ОБЪЕКТЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ АГРАРНОГО СЕКТОРА

В статье рассмотрено подходы к определению предмета и объектов бухгалтерского учета в бюджетных учреждениях, на основе чего предложено собственную идентификацию предметно-объектной основы бухгалтерского учета в бюджетных учреждениях, которая призвана: усилить теоретические основы бухгалтерского учета в данной сфере, обеспечить наиболее четкое и широкое понимание этих теоретических элементов и ликвидировать ограничения для развития. Кроме того, расширена объектная составляющая бухгалтерского учета в бюджетных учреждениях аграрного сектора объектами, характерными исключительно для учреждений данного профиля.

Ключевые слова: биологические активы, предмет бухгалтерского учета, объекты бухгалтерского учета, аграрный сектор, теоретические основы, система учета.

Firer D.O. SUBJECT AND OBJECTS OF ACCOUNTING IN BUDGETARY INSTITUTIONS OF AGRICULTURAL SECTOR

The article considers approaches to defining the subject and objects of accounting in budgetary institutions. Based on this own identification of subject and object basis of accounting in budgetary institutions was proposed. It aims to strengthen the theoretical foundation of accounting in this area, to provide the most accurate and broad understanding of the theoretical elements and eliminate constraints to their development. In addition, object component of accounting in budgetary institutions of agricultural sector has been expanded by the objects that are exclusively characteristic for institutions of this profile.

Keywords: biological assets, subject of accounting, objects of accounting, agricultural sector, theoretical foundations, accounting system.

Постановка проблеми. Бюджетні установи, діяльність яких прямо пов'язана з аграрним сектором економіки України, є одними із численних суб'єктів господарювання, що виконують роботу, яка у своєму макроекономічному значенні покликана забезпечити продовольчу та енергетичну безпеку, суспільну ста-

більність, сприяти реалізації експортного потенціалу держави. Виконуючи цю місію, установи зобов'язані користуватися такою системою бухгалтерського обліку, яка б враховувала специфіку, пов'язану з процесами створення ними інновацій та впровадження передового досвіду у сільському господарстві.

Однак, на відміну від європейської практики бухгалтерського обліку в державному секторі, яка для відображення бюджетними установами інформації, пов'язаної із здійсненням сільськогосподарської діяльності, передбачає застосування Міжнародного стандарту бухгалтерського обліку в державному секторі 27 «Сільське господарство» (далі – МСБОДС 27), в Україні система бухгалтерського обліку в державному секторі, що нині впроваджується, поки що не передбачає застосування в бухгалтерському обліку бюджетних установ відповідного галузевого стандарту, який би дозволив вирішити зазначену проблему.

Таким чином, провідна світова практика бухгалтерського обліку в державному секторі, разом із специфікою, пов'язаною із використанням та перетворенням біологічних активів і примноженням фізичного капіталу, яка характерна для бюджетних установ аграрної галузі, говорять про об'єктивну необхідність означення аграрного сегменту теорії бухгалтерського обліку в бюджетних установах та формування підсистеми аграрного обліку в державному секторі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Визначення предметно-об'єктної основи бухгалтерського обліку складає фундамент його теорії. Її дослідженню присвячені праці більшості провідних вчених сучасності. Зокрема, вагоме місце серед усього комплексу даних наукових напрацювань належить роботам, що спрямовані на означення об'єктів аграрного бухгалтерського обліку, авторами яких є Г.Г. Кірейцев [1], В.М. Жук [2], М.Ф. Огійчук [3], В.Б. Моссаковский [4], О.О. Канцуров [5], В.М. Метелиця [6] та інші.

У свою чергу, проблемі визначення предмета і об'єкта бухгалтерського обліку в державному секторі у спеціалізованій сучасній науковій літературі присвячено недостатню увагу, оскільки впровадження нової системи обліку розпочалось не так давно. Тому не дивно, що про означення аграрного сегменту теорії бухгалтерського обліку в державному секторі, у частині визначення його предмета і об'єкта досі не йшлося. У зв'язку з цим у даний час існує потреба у здійсненні наукових досліджень за таким напрямом, оскільки знання про об'єкти, предмет бухгалтерського обліку та інші елементи теоретичної системи (роль, мета, функції, завдання, метод тощо) формують теоретичні основи бухгалтерського обліку в державному секторі, що і визначає мету даного дослідження.

Виклад основного матеріалу. Наукове обґрунтування розуміння теоретичних основ бухгалтерського обліку має особливе значення для вищих учбових закладів, що готують обліково-фінансових працівників вищої кваліфікації та, відповідно, мають у навчальних планах цієї спеціальності дисципліну «Теорія бухгалтерського обліку». Адже отримання студентами поглиблених знань теоретичних і методологічних основ бухгалтерського обліку в подальшому дає можливість опанувати спеціальні дисципліни та отримати комплексні знання, вміння, навички ефективного ведення бухгалтерського обліку в різних організаціях.

Крім того, від наукового обґрунтування розуміння теоретичних основ залежить діюча практика бухгалтерського обліку в бюджетних установах, його методологічне регулювання, шляхи та методи подальшого удосконалення.

Переважно науковці під предметом, об'єктами бухгалтерського обліку розуміють господарські засоби та джерела їх утворення, а також господарські операції, при цьому характерною є їх заміна словами: майно, капітал, зобов'язання, активи та пасиви.

В якості прикладу наведемо точки зору деяких відомих авторів посібників та монографій з теорії бухгалтерського обліку.

Зокрема, М.Т. Білуха зазначає, що предметом бухгалтерського обліку є капітал та його обіг у процесі виробництва, розподілу і частково споживання продукту, а також джерела утворення капіталу та використання його в господарській діяльності [7, с. 47], а об'єктами бухгалтерського обліку на підприємстві є капітал, джерела його утворення, використання у процесах господарської діяльності [7, с. 46-47].

Л.Г. Ловінська приводить таке тлумачення: «Предметом бухгалтерського обліку є капітал суб'єкта господарювання, а також доходи, витрати і фінансові результати які виникають у процесі його кругообігу [8, с. 51].

На думку В.П. Швеця, предметом бухгалтерського обліку є господарські засоби за їх складом і використанням, джерела формування та їх цільове призначення, господарські процеси, що відбуваються на підприємстві [9, с. 32]. При цьому «предмет бухгалтерського обліку складається з окремих елементів, складових, які називаються об'єктами. Під об'єктами обліку розуміють конкретний засіб (майно), джерело його утворення та їх рух у процесі відтворення» [9, с. 31].

В.В. Сопко вважає, що предметом бухгалтерського обліку є майно суб'єктів господарювання і його рух у процесі виробництва, обміну, розподілу і споживання суспільного продукту, а також правові відносини, що виникають між суб'єктами господарювання [10, с. 4].

Серед науковців, які проводили теоретичні дослідження у сфері бухгалтерського обліку в бюджетних установах, що сьогодні інтегруються у систему бухгалтерського обліку в державному секторі, виділимо визначення найбільш відомих вчених.

Зокрема, класичним є підхід Р.Т. Джоги, який вважає, що предметом (об'єктами) бухгалтерського обліку в бюджетних установах є господарські засоби за складом і розміщенням, за джерелами їх формування і призначення у процесі невиробничого споживання [11, с. 8].

В.І. Лемішовський у посібнику «Бюджетні установи: бухгалтерський облік і оподаткування» зазначає, що предметом бухгалтерського обліку є майно (капітал), джерела формування майна (капіталу) та господарські процеси установи. Об'єктами бухгалтерського обліку є господарські засоби (капітал), джерела формування господарський засобів (капіталу), господарські процеси. [12, с. 86].

Більш практичним є підхід С.В. Свірко, яка розглядає в якості предмету бухгалтерського обліку в бюджетних установах діяльність з виконання кошторису бюджетних установ – їх головного планового і фінансового документу [13, с. 9-10].

На думку Ф.Ф. Бутинця, предметом бухгалтерського обліку в бюджетних установах є діяльність бюджетної установи, спрямована на виконання функцій держави [14, с. 7].

Помітно, що підходи до визначення предмета і об'єктів бухгалтерського обліку в бюджетних установах неоднакові. Умовно розділимо їх на класичний та практичний. У класичному розумінні предметом бухгалтерського обліку є господарські засоби та джерела їх утворення, а також господарські процеси. У практичному – предмет бухгалтерського обліку визначається сферою та метою діяльності суб'єкта господарювання. Окрім цього, відчувається наявність наукової дискусії з приводу розмежування об'єктів

та предмету бухгалтерського обліку. Так, одна когорта науковців не виділяє принципової різниці між предметом та об'єктами, а натомість отожднює їх, інша ж частина вважає об'єкти бухгалтерського обліку складовими його предмета.

У спеціалізованій науковій літературі є й інші підходи до визначення предмета та об'єктів бухгалтерського обліку, в тому числі і більш прогресивні, які заслуговують на окрему увагу, оскільки орієнтуються у першу чергу на запити користувачів облікової інформації та їх інтереси. Зокрема, професор В.М. Жук вважає, що предметом бухгалтерського обліку є реальні, визначені соціально-правовими відносинами господарські процеси та явища, які в обліку відображаються та контролюються запитами інституцій, причому не тільки тих інституцій, які його регулюють та зорганізують, а й тих, що використовують його інформацію для прийняття управлінських рішень. Об'єктами бухгалтерського обліку є складові його предмета, які знаходять, окреме як об'єкти, відображення в системі бухгалтерського обліку та представляють інформаційну цінність загалом для всіх користувачів (інституцій), чи вибірково для їх груп чи індивідуумів [15, с. 117].

Розглянувши підходи до визначення предмету, об'єктів бухгалтерського обліку в бюджетних установах, вважаємо за доцільне запропонувати доповнити їх ще одним – комплексним, зміст якого полягатиме у сполученні класичного та практичного підходів (рисунк 1). Даний крок, на нашу думку, дозволить сформулювати універсальне визначення цих теоретичних позицій, яке забезпечить найбільш чітке та широке їх розуміння у даному середовищі, а також не створюватиме обмежень для їх розвитку.

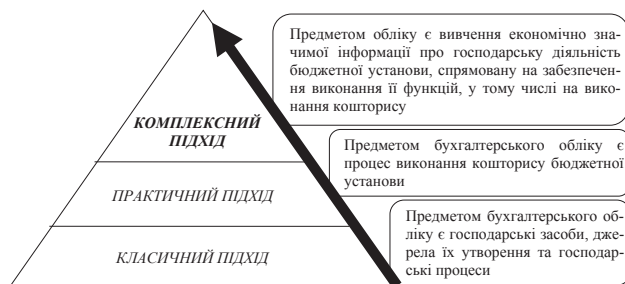


Рис. 1. Розвиток підходів до ідентифікації предмета бухгалтерського обліку в бюджетних установах

Згідно із запропонованим підходом, предметом бухгалтерського обліку в бюджетних установах вважаємо вивчення економічно значимої інформації про господарську діяльність бюджетної установи, спрямовану на забезпечення виконання її функцій, у тому числі на виконання кошторису.

Об'єктами бухгалтерського обліку в бюджетних установах є складові його предмета, тобто блоки (масиви) інформації про господарські засоби, джерела їх утворення та стан виконання установою суспільно значимих функцій, що представляють цінність для її користувачів та можуть бути використані у процесі прийняття управлінських рішень.

Запропоновані тлумачення сутності даних теоретичних понять спрямовані на посилення теоретичних основ бухгалтерського обліку в бюджетних установах та можуть бути враховані у процесі формування теоретичних основ бухгалтерського обліку в державному секторі на основі синтезу теоретичних положень бухгалтерського обліку виконання бюджету та бухгалтерського обліку виконання кошторису.

У частині відповідності нинішнім реаліям практики бухгалтерського обліку в бюджетних установах актуальність даних тлумачень підтверджується доведенням припущення щодо наявності прямої залежності між змінами інтересів користувачів (інституцій) облікової інформації та об'єктами бухгалтерського обліку. Зокрема, однією із таких інституцій є держава, а наслідком зміни її інтересів є впровадження нової системи бухгалтерського обліку у державному секторі, яка передбачає застосування бюджетними установами нового складу фінансової звітності, нових методологічних засад визнання, оцінки та класифікації активів, пасивів, доходів та витрат установи. Такий розвиток подій є причиною трансформації традиційних об'єктів бухгалтерського обліку в бюджетних установах, зміст якої полягає у перегляді укрупнених об'єктів бухгалтерського обліку, виникненні нових об'єктів та зміні змістовного наповнення традиційних об'єктів бухгалтерського обліку.

Сама ж зміна інтересу держави пов'язана безпосередньо із необхідністю приведення вітчизняної системи бухгалтерського обліку в державному секторі у відповідність до вимог міжнародних стандартів бухгалтерського обліку в державному секторі. Одним із кроків, що повинні сприяти досягненню зазначеної мети, відповідно до Стратегії модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі на 2007–2015 роки, є розробка Національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку в державному секторі [16]. Втім, серед дев'ятнадцяти на сьогоднішній день затверджених Міністерством фінансів України НП(С)БОДС стандартів поки що не знайшлося місця для галузевого стандарту, застосування якого створило б умови для об'єктивного відображення у бухгалтерському обліку бюджетних установ аграрної галузі інформації щодо ряду специфічних об'єктів діяльності. У цьому є деякий парадокс, адже міжнародною практикою бухгалтерського обліку в державному секторі для таких цілей передбачено МСБОДС 27 «Сільське господарство». Таким чином, це говорить про те, що система бухгалтерського обліку в державному секторі, яка впроваджується, у нинішньому її вигляді не є ключем до вирішення вищезазначеної проблеми та не відповідає у повній мірі принципам бухгалтерського обліку за МСБОДС.

На наш погляд, одним із кроків, спрямованих на вирішення даної проблеми, є обґрунтування галузевого аспекту теорії бухгалтерського обліку в бюджетних установах, що у свою чергу створить фундамент для формування підсистеми бухгалтерського обліку в бюджетних установах.

Оскільки наукові дослідження, які пов'язані з означенням аграрних аспектів теорії обліку конкретно в бюджетних установах, майже відсутні, вважаємо за необхідне при їх здійсненні спиратися на ті наукові праці, які складають основу теорії аграрного бухгалтерського обліку.

Незважаючи на те, що мова про наукове обґрунтування об'єктів аграрного бухгалтерського обліку йшла ще у радянські часи, визнання галузевого посилення розвитку теорії бухгалтерського обліку відбулося відносно нещодавно. Зокрема, підтвердженням цьому може слугувати застосування сільськогосподарськими підприємствами П(С)БО 30 «Біологічні активи», а також прийняття у 2009 році Міністерством АПК Концепції розвитку бухгалтерського обліку в аграрному секторі економіки, розробником якої є колектив Інституту обліку і фінансів на чолі з професором В.М. Жуком.

Однак такі позитивні зрушення ніяким чином не вплинули на бухгалтерський облік у бюджетних установах аграрного сектора, адже дані суб'єкти господарювання продовжують його ведення на загальних умовах, визначених для бюджетних установ будь-якої сфери діяльності.

Зважаючи на те, що аграрний сектор господарювання вирізняється з-поміж інших галузей використанням об'єктів так званої «живої економіки», значимість яких є визначальною на макроекономічному рівні, а також формуванням та впровадженням особливих нематеріальних активів, таких як породи тварин та сорти рослин, доцільним, на наш погляд, є розширення об'єктної складової бухгалтерського обліку в бюджетних установах аграрного сектору об'єктами, характерними виключно для установ даного профілю, що зображено на рисунку 2.

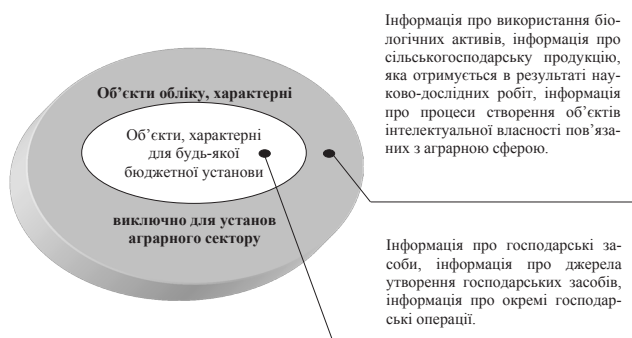


Рис. 2. Розширення об'єктів бухгалтерського обліку в бюджетних установах аграрного сектору

Означені об'єкти визначають специфічність бухгалтерського обліку в бюджетних установах аграрного сектора та для належного інформаційного їх представлення потребують розробки та впровадження спеціальних облікових методик.

Висновки. Доцільність галузевого посилення теорії бухгалтерського обліку в бюджетних установах підтверджується наявністю об'єктивних передумов, що визначені передовою практикою бухгалтерського обліку в державному секторі у світі. У зв'язку з цим ключові елементи теоретичної системи, такі як предмет та об'єкти бухгалтерського обліку, потребують перегляду та удосконалення на основі врахування аграрної специфіки. Зокрема, на основі комплексного підходу до ідентифікації предмета бухгалтерського обліку, який передбачає сполучення класичного та практичного підходів, сформовано універсальну дефініцію предмета бухгалтерського обліку, згідно з якою, ним є не власне активи, зобов'язання та процес виконання кошторису, а вивчення економічно значимої інформації про господарську діяльність бюджетної установи, у тому числі діяльність, пов'язану з виконанням її кошторису.

Крім того, існуюча система об'єктів бухгалтерського обліку не дозволяє окремо ідентифікувати інформацію про специфічні господарські об'єкти та операції, які притаманні виключно бюджетним уста-

новам, що функціонують в аграрному секторі. Інформація про такі формується за правилами та у порядку, що передбачені для відображення будь-яких інших господарських засобів та господарських процесів. Натомість у міжнародній системі регулювання обліку в державному секторі для відображення інформації про специфічні компоненти, що використовуються у процесі функціонування бюджетних установ аграрної галузі, розроблено МСБОДС 27 «Сільське господарство». Наявність зазначених передумов говорить про необхідність розробки особливих вітчизняних облікових методик, використання яких забезпечуватиме достовірне відображення інформації про наявність та використання біологічних активів, земель сільськогосподарського призначення, об'єктів інноваційної діяльності в бухгалтерському обліку бюджетних установ аграрної галузі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кірейцев Г.Г. Розвиток бухгалтерського обліку: теорія, професія, між предметні зв'язки : монографія / Г.Г. Кірейцев // Житомирський держ. технол. ун-т. – Житомир : ЖДТУ, 2007. – 236 с.
2. Жук В.Н. Концептуальные основы развития бухгалтерского учета в аграрном секторе экономики Украины : научный доклад / В.Н. Жук. – К. : ННЦ «Институт аграрной экономики», 2008. – 98 с.
3. Огічук М.Ф. Формування у бухгалтерському обліку доходів та витрат сільськогосподарської діяльності відповідно до вимог П(С)БО 30 «Біологічні активи» / М.Ф. Огічук // Облік і фінанси АПК. – 2006. – № 6. – С. 24.
4. Моссаковский В.Б. Стан та перспективи розвитку бухгалтерського обліку в Україні : монографія / В.Б. Моссаковский. – К. : Интерпрес ЛТД, 2009. – 326 с.
5. Канцуров О.О. Визнання та класифікація біологічних активів / О.О. Канцуров // Облік і фінанси АПК. – 2007. – № 8-10. – С. 146.
6. Метелиця В.М. Теоретичні основи формування аграрного сегменту бухгалтерської професії / В.М. Метелиця // Экономика Крыма. – 2013. – № 2. – С. 109-113.
7. Білуха М.Т. Теорія бухгалтерського обліку : підручник для студ. екон. спец. вищих навч. закл. освіти / М.Т. Білуха. – К., 2000. – 690 с.
8. Ловінська Л.Г. Оцінка в бухгалтерському обліку : монографія / Л.Г. Ловінська. – К. : КНЕУ, 2006. – 256 с.
9. Швець В.Г. Теорія бухгалтерського обліку : навч. посібник / В.Г. Швець. – К. : Знання-Прес, 2003. – 444 с.
10. Сопко В.В. Бухгалтерський облік: теорія і практика / В.В. Сопко. Бухгалтерський облік і аудит. – 1995. – № 7. – С. 2-5.
11. Джого Р.Т. Бухгалтерський облік у бюджетних установах : навч. посібник / Р.Т. Джого. – К. : КНЕУ, 2001. – 250 с.
12. Лемішовський В.І. Бюджетні установи: бухгалтерський облік та оподаткування : навч. посібник / За ред. В.І. Лемішовського. – 2-ге вид., доп. і перероб. – Львів : Національний університет «Львівська політехніка», «Інтелект-Захід», 2007. – 1104 с.
13. Свірко С.В. Бухгалтерський облік і прийняття рішень у бюджетних організаціях : навчально-методичний посібник / С.В. Свірко. – К. : КНЕУ, 2000 – 188 с.
14. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський облік в бюджетних установах : навчальний посібник / Ф.Ф. Бутинець, С.Л. Береза, І.В. Жиглей, Н.М. Малюга та ін. – Житомир : ПП «Рута», 2004. – 448 с.
15. Жук В.М. Концепція розвитку бухгалтерського обліку в аграрному секторі економіки : монографія / Жук В.М. – К. : ННЦ ІАЕ, 2009. – 648 с.
16. Постанова Кабінету Міністрів України «Про схвалення Стратегії модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі на 2007–2015 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/34-2007-п>.

УДК 338.2

Чернецька О.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і аудиту

Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету

ІНСТРУМЕНТАРІЙ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті розглядаються підходи до розробки ефективного інструментарію системи управління фінансовими результатами в аграрних підприємствах. Наводяться сутність та переваги застосування окремих видів економічних та аналітичних інструментів. Розкривається місце облікової політики та управлінського обліку в побудові системи управління фінансовими результатами.

Ключові слова: інструментарій, управління, фінансові результати, облікова політика, управлінський облік.

Чернецкая О.В. ИНСТРУМЕНТАРИЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ АГРАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье рассматриваются подходы к разработке эффективного инструментария системы управления финансовыми результатами в аграрных предприятиях. Приводятся сущность и преимущества применения отдельных видов экономических и аналитических инструментов. Раскрывается место учетной политики и управленческого учета в построении системы управления финансовыми результатами.

Ключевые слова: инструментарий, управление, финансовые результаты, учетная политика, управленческий учет.

Cherneckaya O.V. TOOLS OF MANAGEMENT FINANCIAL RESULTS OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

The article deals with approaches to the development effective tool management system financial performance in agricultural enterprises. We present the nature and benefits of certain types of economic and analytical tools. Disclosed place policy and management accounting in construction management financial results.

Keywords: tools, management, financial, accounting policies, management accounting.

Постановка проблеми. Протягом тривалого періоду часу аграрні підприємства у процесі своєї господарської діяльності отримують фінансові результати, які носять або негативний характер (збитки), або позитивний (прибуток), але розмір цього позитивного фінансового результату залишається далеким не лише від бажаного, а й від мінімально допустимого. Вищезазначене зумовлює необхідність пошуку відповідних шляхів покращення такої ситуації та розробки механізмів їх реалізації.

Однією з причин виникнення кризової ситуації в аграрних підприємствах є низький рівень системи управління фінансовими результатами із-за неусвідомлення керівниками механізму цього управління, тобто складових цієї системи, послідовності дій, недооцінки чинників, що впливають на якість процесу управління, а головне – інструментарію системи управління фінансовими результатами. Саме некваліфіковані та помилкові дії менеджерів зумовлюють негативний фінансовий стан і навіть банкрутство аграрних підприємств.

Система управління фінансовими результатами є індивідуальною для кожного підприємства, що зумовлено потребою врахування особливостей його фінансово-господарської діяльності та специфіки ринкового середовища її реалізації. Тому актуальним є розробка та реалізація менеджерами дієвих управлінських заходів, спрямованих на оптимізацію величини фінансових результатів, забезпечення сталого зростання прибутковості та економічного розвитку підприємства у довгостроковій перспективі його діяльності з використанням спеціального інструментарію системи управління фінансовими результатами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Управлінню підприємством на різних стадіях економічної кризи та розробці ефективного інструментарію антикризового управління приділяється велика увага в багатьох працях вчених. Зокрема, у своїх дослідженнях Л.В. Кривенко узагальнює думки вчених щодо сутності інструментального забезпечення розвитку

економічної системи і зазначає, що це поняття включає взаємозалежну сукупність засобів, за допомогою яких досягаються пріоритетні цілі сталого розвитку: закріплення результатів кожного циклу відтворення, забезпечення ефективного взаємозв'язку між фінансовими ринками та ринками реального сектора території; відтворення системної якості зв'язків елементів регіональної системи та її здатності до подальшого саморозвитку [4, с. 33]. Л.Є. Довгань та Г.О. Дудукало наголошують, що інструменти є засадничим базисом забезпечення ефективного управління підприємством, і формування організаційно-економічного механізму управління повинно спрямовуватися на підвищення їхньої ефективності [1]. Як зазначає Р.В. Скалюк, саме забезпечення відповідними дієвими інструментами управління сприятиме вирішенню таких тактичних та стратегічних завдань підприємства, як забезпечення ефективної господарської діяльності, сталого підвищення прибутковості, платоспроможності, конкурентоспроможності та довгострокового економічного розвитку підприємств [8, с. 277].

Вчені спрямовують свої дослідження на виокремленні окремих груп інструментарію управління підприємством. На думку І.І. Жигало, досвід управління сучасними суб'єктами ринку підтверджує визначальну роль економічного інструментарію у забезпеченні ефективності функціонування будь-якої економічної системи [2, с. 47].

Дослідженням складових економічного інструментарію та особливостей їх застосування у процесі управління фінансовими результатами займаються такі вчені, як Ю.В. Макух [6], Т.М. Одінцова [7], О.О. Хандій [10], О.О. Ходарева [11], Т.М. Чорнявська [12] та інші. Їхні наукові розробки з проблем управління фінансовими результатами, спрямовані на створення дієвого інструментарію розвитку господарських процесів з урахуванням наявності складних соціально-економічних відносин у системі господарювання, є актуальними в момент економічної кри-

зи і потребують подальших досліджень з розробкою напрямів їх реалізації в аграрних підприємствах.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати дослідження, метою якого є аналіз підходів до розробки ефективного інструментарію системи управління фінансовими результатами в аграрних підприємствах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ефективна діяльність суб'єктів господарювання за ринкових умов передбачає перш за все наявність досконалої інформаційної бази як основи прийняття управлінських рішень. За сучасних умов інформаційна база системи управління фінансовими результатами на вітчизняних підприємствах не є досконалою. Ю.В. Макух наголошує на причинах цієї недосконалості: по-перше, в основі інформаційного забезпечення покладено дані бухгалтерського обліку з орієнтацією переважно на користувачів інформації, які не впливають на управлінські рішення; по-друге, переважно при представленні поточної та оперативної інформації управлінському персоналу відсутня її формалізація й систематизація; по-третє, невикористання планування, зокрема фінансового, є значною перешкодою щодо побудови ефективної діяльності підприємства на перспективу [6]. Ми цілком погоджуємося із зазначеними проблемами системи управління фінансовими результатами, вирішення яких покладено в основу розробки ефективного інструментарію менеджменту в аграрних підприємствах.

Отже, одним із інструментів системи управління фінансовими результатами можна виділити бухгалтерський облік фінансових результатів. У дослідженнях Т.М. Чорнявської розглядаються умовності, які виникають при визначенні фінансових результатів діяльності підприємств. Як зазначає автор, ці умовності є наслідком прийнятої підприємством облікової політики, зокрема в таких питаннях, як визнання доходів, методів оцінки виробничих запасів, готової продукції і незавершеного виробництва та інше [12, с. 84].

Дійсно, складові облікової політики підтверджують умовність визначення фінансового результату, адже впливають або на достовірність статей Балансу, або Звіту про фінансові результати, що зумовлює умовність проведення оцінки фінансового стану підприємства. Обрати найбільш оптимальний метод оцінки активів, зобов'язань, доходів чи витрат із запропонованих законодавством неможливо, оскільки кожен із них має свої недоліки і переваги, а тому повинен застосовуватися з урахуванням специфіки діяльності підприємства, стратегії чи тактики його розвитку.

Слід додати, що організаційні аспекти формування облікової політики аграрного підприємства передбачають вибір рівня централізації обліку. За умов повної централізації обліку на досліджуваному підприємстві, враховуючи специфіку його діяльності, немає можливості раціонально організувати формування й облік фінансових результатів, тому що доходи й витрати фіксуються окремими центрами виникнення витрат та відповідальності, а обліковий апарат концентрується у центральній бухгалтерії, яка підпорядкована головному бухгалтеру. Оптимальне співвідношення централізації й децентралізації обліку має важливе значення для оперативного й достовірного визначення фінансових результатів та ефективного функціонування системи управління сільськогосподарським підприємством. Отже, у наказі про облікову політику необхідно зазначити перелік доходів й витрат у розрізі центрів витрат та відповідальності, видів діяльності, а також продукції

(робіт, послуг), що забезпечить належний контроль у центрах виникнення витрат та відповідальності, достовірне й своєчасне визначення різних видів фінансових результатів та буде корисним для прийняття управлінських рішень.

При формуванні облікової політики також слід обрати метод оцінки готової продукції та додаткових біологічних активів. Згідно з вимогами законодавства, підприємства можуть здійснювати оцінку вищезазначених активів за справедливою вартістю або за рівнем фактичних витрат, понесених на виробництво активів. Відображення в обліку справедливої вартості активів призвело до зміни методики визначення фінансових результатів, яка призводить, на нашу думку, до умовності визначення фінансових результатів, оскільки ринкова вартість визначається дослідженими сільськогосподарськими підприємствами формально, з високим ступенем суб'єктивізму. В основному сільськогосподарські підприємства обчислюють фінансовий результат від основної діяльності, тобто від продажу безпосереднього продукту виробництва. Однак при застосуванні справедливої вартості підприємства найчастіше отримують від основної діяльності або нульовий фінансовий результат, або збиток через порівняння доходу від реалізації з справедливою вартістю продукції, що є наближеною до доходу. Тому більшого практичного значення набутиме розрахунок фінансового результату від операційної діяльності, а в управлінському обліку – від основної діяльності. З огляду на вищезазначене, можна підсумувати, що великого значення для управління фінансовими результатами також набуває вибір методики оцінки готової продукції та додаткових біологічних активів.

Таким чином, вищеперелічені складові облікової політики, що визначають певний порядок накопичення та узагальнення інформації про доходи, витрати, прибутки (збитки), спрямовані на найбільш повне задоволення потреб користувачів бухгалтерської інформації, зокрема керівників і структурних підрозділів, і підприємства в цілому. Вищезазначене зумовлює застосування особливого підходу до формування облікової політики підприємства. На наш погляд, такий підхід сформований у працях В. Лесогорової, яка пропонує передбачити у складі облікового апарату посаду бухгалтера-аналітика, який здійснюватиме управлінський облік з метою забезпечення менеджменту необхідною інформацією для прийняття управлінських рішень і запровадження антикризового управління, а економічній службі автор вважає за доцільне розробити систему нормативів для аналізу відхилень витрат та запровадження режиму економії і забезпечення зниження собівартості, що дозволить задіяти виявлені резерви зростання фінансових результатів та підвищення рентабельності [5]. Тобто особливої уваги набувають аналітичні інструменти управління фінансовими результатами підприємства. Як зазначає Р.В. Скалюк, використання цих інструментів спрямоване на оптимізацію величини фінансових результатів, забезпечення сталого зростання прибутковості та економічного розвитку підприємств в довгостроковій перспективі їх діяльності. Зокрема, автор наголошує на важливості використання оптимальних співвідношень темпів зростання фінансових результатів, тобто збільшення чистого прибутку має відбуватися швидше, ніж зростання доходу від реалізації продукції (виручки), що сприятиме зменшенню витрат виробництва та підвищенню рівня оборотності. Відповідно, спостерігатиметься зростання економічного потенціалу та ефективності використання

ресурсної бази підприємства завдяки прискореній динаміці зростання обсягів реалізації порівняно із збільшенням величини активів. На думку вченого, це забезпечить отримання підприємствами ряду наступних переваг: 1) підвищення результативності господарської діяльності з урахуванням формування оптимального обсягу загальних витрат; 2) стає зростання прибутковості (зменшення збитковості), ділової активності; 3) примноження, оптимальна мобілізація та реалізація фінансового потенціалу, що сприятиме довгостроковому економічному розвитку підприємства [8, с. 279]. Вищезазначене підкреслює важливість застосування аналітичних процедур при розробці інструментів системи управління фінансовими результатами в аграрних підприємствах.

Звичайно, розробка аналітичних процедур тісно переплітається з системою управлінського обліку. Як зазначають А.В. Калмикова, Т.В. Шрам, у сучасний період на більшості підприємств України управлінський облік ще не сформувався як цілісна система збору, аналізу, інтерпретації і представлення корисної інформації менеджерам підприємства з метою прийняття на її основі оперативних, тактичних та стратегічних рішень [3]. Повністю погоджуємося з цим зауваженням, оскільки у даний момент процес управління витратами на підприємстві знаходиться на тому рівні, коли керівники усвідомлюють важливість цього питання, але не мають певних знань у цій галузі або стикаються з проблемами неспівставності при оцінці ефективності діяльності підприємств. Процес управління витратами є запозиченим в іноземних науковців і зовсім не враховує особливості вітчизняного сільськогосподарського виробництва. Управління витратами на підприємстві можна охарактеризувати як «пасивне», тобто в ринкових умовах господарювання керівники підприємств акцент ставлять на пошуку найвигіднішої ціни реалізації виробленої продукції з метою максимізації фінансового результату. На наш погляд, доцільніше отримувати інформацію не про те, скільки коштує та чи інша продукція, а про те, чому вона стільки коштує, а головне, як зробити так, щоб її виробництво було вигідним? У працях А.В. Калмикової, Т.В. Шрам, Ю.В. Макух в якості відповіді на вищезазначене питання наводиться пропозиція щодо використання бюджетування як інструменту управління фінансовими результатами підприємством, сутність якого полягає у плануванні діяльності підприємства відповідно до встановлених цілей, яке втілюється у конкретних показниках бюджетів, спрямованих на виконання конкретних завдань [3; 6].

Як відомо, на фінансовий результат підприємства мають вплив ряд факторів, серед основних з яких можна виокремити: витрати, ціну, обсяг і структуру реалізованої продукції. Т.М. Одінцова, О.В. Невмержицька, І.В. Чаус розглядають методику аналізу співвідношень «витрати – обсяг – прибуток» (або CVP-аналіз; «Cost – Volume – Profit»), який вважається одним із найбільш ефективних засобів планування і прогнозування діяльності підприємства. Автори визначають завдання, які дозволяє вирішити застосування цього інструменту, зокрема:

- оптимізувати пропорції між змінними і постійними витратами;
- оптимізувати пропорції між ціною і обсягами реалізації продукції;
- мінімізувати підприємницький ризик;
- оцінювати та прогнозувати фінансові результати;
- виявляти резерви та забезпечувати достатній запас фінансової стійкості;

– обґрунтувати рекомендації по покращенню роботи підприємства [7, с. 91].

В якості методу підвищення ефективності аналізу й контролю складних систем в управлінській діяльності О.О. Ходарева та Л.О. Шульга пропонують застосування функціонального-вартісного аналізу, заснованого на чіткому виділенні функцій і вартостей цих функцій із метою досягнення високоефективного методу опису, контролю, аналізу, виявлення резервів зниження собівартості (установлення зайвих або дублюючих функцій управління, з'ясування причин невиконання окремих функцій, визначення міри централізації та децентралізації функцій управління). Автори наголошують на перевагах застосування цього інструменту управлінського обліку, зокрема: інформація досягає адресата досить швидко, має зрозумілу форму і максимальну деталізацію; у наочній формі подано усі організаційні та технологічні зв'язки; управлінська інформація подається у вигляді фінансових показників; система управління прозора і через це досить гнучка для оптимізаційних заходів [11].

Отже, розробка інструментів оптимізації витрат також заслуговує на увагу при побудові системи управління фінансовим результатом. Слід зазначити, що саме оптимізація, а не мінімізація витрат є однією із складових системи управління фінансовим результатом, оскільки оптимізація дозволить зберегти якість продукції, що безпосередньо впливатиме на ціну реалізації. У даному контексті особливого значення набуває маркетинг як інструмент управління фінансовими результатами аграрних підприємств. Як наголошує І.О. Соловйов, маркетинг як метод управління виконує загальні управлінські функції (планування та прогнозування, організацію, мотивацію та контроль) і спеціальні функції (дослідження ринку, планування товарного асортименту, аналіз та вибір каналів збуту, цінова та комунікаційна політика та багато інших). Стратегія маркетингу на обласному рівні спричиняє дійовий вплив на регулювання ринку, раціональне збалансування попиту та пропозиції на основі спільних інтересів виробників та споживачів. І.О. Соловйов окреслює наступні задачі обласної маркетингової служби: формування обласного продовольчого фонду; організація та розвиток ринку продовольства та сировини, спеціалізованих виставок, ярмарок, аукціонів; регулювання сільськогосподарського ринку шляхом підготовки та укладання договорів і ринкових угод; створення та розвиток ринкової інфраструктури; створення інформаційних систем для використання вірогідної інформації про кон'юнктуру ринку для усіх його суб'єктів; оптимізація структури сільськогосподарського виробництва та товарного асортименту продукції, механізму взаєморозрахунків та натурального товароруку; розробка маркетингових програм з окремих видів сільськогосподарської продукції з метою підвищення її конкурентоспроможності та прискорення просування до споживачів [9]. Отже, з огляду на вищезазначене, використання принципів та методів маркетингу при формуванні та розвитку аграрного ринку дозволить зробити процес його формування керованим та орієнтованим на ринковий попит споживачів.

В. Лесогорова розглядає маркетинг як інструмент управління фінансовим результатом на мікрорівні, зокрема рекомендує маркетинговій службі підприємства проводити моніторинг ринку збуту з метою виявлення найбільш вигідних каналів реалізації та інформаційного забезпечення формування цінової політики підприємства. Також автор наголошує на доцільності співпраці обласної маркетингової служ-

би та маркетологів підприємств, зокрема заслугове на увагу її рекомендація районному управлінню агропромислового розвитку надавати консультативну допомогу та забезпечувати бухгалтерів аграрних підприємств інформацією про стан активно діючого регіонального ринку та формування справедливої ціни на біологічні активи для визначення фінансових результатів з урахуванням вимог П(С)БО № 30 [5]. Повністю погоджуємося з автором, оскільки застосування маркетингу доцільне і для побудови фінансового обліку (про важливість цього інструменту управління фінансовим результатом наголошувалося на початку статті), і безпосередньо для формування ефективної системи управління фінансовим результатом на підприємстві.

Висновки з проведеного дослідження і перспективи подальших досліджень. Отже, у сучасних умовах господарювання передбачається повна відповідальність керівників за результати фінансово-господарської діяльності підприємств, що зумовлює побудову ефективного інструментарію системи управління фінансовими результатами, який дозволить здійснювати об'єктивний контроль, аналіз, коригування та прогнозування змін фінансового стану та оцінки фінансових можливостей підприємства на майбутнє. Розглянуті у статті інструменти управління фінансовими результатами тісно переплітаються між собою, тому на перший план висувається комплексний підхід при побудові системи управління підприємством. Окремої уваги заслуговують синергетичні зв'язки між складовими інструментарію системи управління підприємства, врахування яких сприятиме оптимізації фінансових результатів та підвищенню конкурентоспроможності аграрних підприємств. Вищезазначене зумовлює напрями подальших досліджень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Довгань Л.Є. Формування організаційно-економічного механізму ефективного управління підприємством / Л.Є. Довгань, Г.О. Дудукало [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.masters.donntu.edu.ua/2013/tem/buchkovskaya/library/41.pdf>.
2. Жигало І.І. Економічний інструментарій системи управління: концептуальний базис / І.І. Жигало // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія: Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2011. – № 7(714). – С. 77-81.
3. Калмикова А.В. Роль управлінського обліку як інструменту управління підприємством / А.В. Калмикова, Т.В. Шрам [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.confcontact.com/2009_03_18/ek1_kalmikova.php.
4. Кривенко Л.В. Соціально-економічні інструменти забезпечення сталого розвитку / Л.В. Кривенко // Механізм регулювання економіки. – 2011. – № 2. – С. 33-37.
5. Лесогорова В. Підвищення ефективності управління фінансовими результатами аграрного підприємства / В. Лесогорова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://confiapv.at.ua/publ/konf_9_10_grudnja_2010_r/pidvishhenija_efektivnosti_upravlinnja_financevimi_rezultatami_agrarnogo_pidpriemstva/4-1-0-437.
6. Макух Ю.В. Бюджетування як інструмент фінансового управління підприємством / Ю.В. Макух [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://intkonf.org/makuh-yuv-byudzhetuвання-yak-instrument-financevogo-upravlinnya-pidpriemstvom>.
7. Одінцова Т.М. СVP-аналіз як інструмент управління фінансовими результатами підприємства / Т.М. Одінцова, О.В. Невмержицька, І.В. Чаус // Фінансовий простір. – 2013. – № 1(9). – С. 90-95.
8. Скалюк Р.В. Аналітичні інструменти оптимізації управління фінансовими результатами промислових підприємств / Р.В. Скалюк // Вісник ЖДТУ. Серія: Економічні науки. – 2011. – № 1(55). – С. 277-279.
9. Соловійов І.О. Агромаркетинг: системна методологія, реалізація концепції : [монографія] / Соловійов І.О. – Херсон : Олдіплюс, 2008. – 344 с.
10. Хандій О.О. Антикризові інструменти управління підприємством: практичні аспекти реалізації / О.О. Хандій // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2012. – № 4. – С. 186-192 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://mmi.fem.sumdu.edu.ua/>.
11. Ходарева О.О. Функціонально-вартісний підхід до управлінської діяльності: аналіз і контроль складних систем / О.О. Ходарева, Л.О. Шульга [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://dspace.nbuv.gov.ua:8080/bitstream/handle/123456789/31246/st_53_12.pdf?sequence=1.
12. Чорнявська Т.М. Облікова політика підприємства як фактор управління доходами і фінансовими результатами діяльності / Т.М. Чорнявська // Облік і фінанси АПК. – 2012. – № 1. – С. 82-85.

СЕКЦІЯ 5

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 378:330.112

Андрущенко Н.О.*кандидат педагогічних наук, доцент
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету*

ОБҐРУНТУВАННЯ ГОСПОДАРСЬКИХ РІШЕНЬ – ЗАПОРУКА ФАХОВОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ ЕКОНОМІСТА

Розкрито сутність компетенції, її види. Показана роль навчальної дисципліни «Обґрунтування господарських рішень і оцінювання ризиків» у процесі формуванні компетенції майбутнього економіста, доведено, що досягти успіху у професійній кар'єрі можливо лише за умов конкурентоспроможності випускника на ринку праці. З'ясовано, що одним із першочергових завдань системи професійної освіти є підготовка такого фахівця, який має високий рівень професійної компетентності.

Ключові слова: компетенція, економіст, ефективність, компетентність, обґрунтування господарських рішень.

Андрущенко Н.А. ОБОСНОВАНИЕ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ РЕШЕНИЙ – ЗАЛОГ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ КОМПЕТЕНТНОСТИ ЭКОНОМИСТА

Раскрыты сущность компетенции, ее виды. Показана роль учебной дисциплины «Обоснование хозяйственных решений и оценка рисков» в процессе формирования компетенции будущего экономиста, доказано, что достичь успеха в профессиональной карьере возможно только при условии конкурентоспособности выпускника на рынке труда. Выяснено, что одной из первоочередных задач системы профессионального образования является подготовка такого специалиста, который имеет высокий уровень профессиональной компетентности.

Ключевые слова: компетенция, экономист, эффективность, компетентность, обоснование хозяйственных решений.

Andrushchenko N.O. SUBSTANTIATION OF ECONOMIC DECISIONS AS A GUARANTEE PROFESSIONAL COMPETENCE OF ECONOMIST

The essence of the concept of competence, and its types are examined in the article. The role of academic discipline "Substantiation of economic decisions and risk assessment" in the process of formation of the competence of the future economist is determined. It is proved that to achieve success in professional career is only possible in case of competitiveness of graduates in the labor market. It was found that one of the priorities of vocational education is to prepare such specialists, who have a high level of professional competence.

Keywords: competence, economist, efficiency, substantiation of economic decisions.

Постановка проблеми. Діяльність підприємств в умовах ринкових відносин нерозривно пов'язана з економічним ризиком, а звідси виникає неясність в отриманні очікуваного кінцевого результату, небезпека невдачі, непередбачених втрат.

Від прийняття господарських рішень з урахуванням ризикових умов, їх якості, раціональності й обґрунтованості у багатьох випадках залежать реальні можливості досягнення цілей організації, її ефективна діяльність. Звідси впливає необхідність розуміння сутності господарських рішень, вивчення основних правил, прийомів і наукових методів їх розробки.

В умовах економічної нестабільності, яка характерна для ринкового середовища, постійно виникає потреба у швидкому прийнятті науково обґрунтованих рішень щодо підвищення результативної діяльності суб'єктів господарювання. У даному контексті вагомим чинником формування базису таких рішень є серйозна фахова підготовка спеціалістів та керівників підприємств з урахуванням сучасної практики господарювання. Курс «Обґрунтування господарських рішень і оцінювання ризиків» є нормативною навчальною дисципліною для студентів, які навчаються за освітньо-професійною програмою бакалавра з напрямку «Економіка підприємства».

У вищих навчальних закладах України в рамках запровадженої Європейської Кредитно-Трансферної Системи (ECTS) здійснюється багаторівнева підготовка економістів – бакалаврів і магістрів, більша увага

приділяється формуванню творчої особистості майбутнього фахівця. Головною метою української системи освіти, яка визначена Національною доктриною розвитку освіти України у XXI столітті, є створення умов для розвитку і самореалізації кожної особистості, забезпечення високої якості освіти випускникам вищої школи. Однією з основних вимог до сучасного фахівця, здатного до активних та нестандартних дій під час професійної діяльності, є вимога якості його професійних знань, умінь та навичок.

Переважає більшість науковців і практиків у галузі освіти переконані, що підготовка фахівців у будь-якій сфері повинна здійснюватися на новій концептуальній основі в рамках компетентнісного підходу, а визначальними категоріями такого підходу в освіті є поняття компетенції та компетентності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Українська наука має чималий досвід в організації навчання майбутніх фахівців з економічною освітою. Проблемам модернізації професійної освіти в Україні присвячено багато праць, що охоплюють та обґрунтовують різні аспекти підвищення якості підготовки фахівців, питання компетентності та компетенції розглядаються як основні одиниці оновлення змісту освіти. Визначення і склад цих одиниць оновлення професійної освіти містяться у роботах В.І. Байденко, В. Петрук, І.О. Зимньої, Г.І. Ібрагімова, В.А. Кальней, М.В. Пожарської, С.Є. Шишова, А.В. Хуторського та інших [1].

Серед вчених, економістів, педагогів, психологів, лінгвістів на сьогоднішній день немає єдиного означення поняття «компетентність» [2]. Однак необхідно, на нашу думку, детальніше зупинитися на формуванні професійно значущих знань, умінь та навичок саме майбутніх економістів, що й зумовило актуальність даної статті.

Метою даної статті є уточнення поняття компетентності, розкриття ролі окремих дисциплін циклу професійної підготовки у формуванні компетентності майбутніх фахівців з економіки підприємства.

Виклад основного матеріалу. В умовах становлення ринкових відносин будь-яке господарче товариство (незалежно від його розмірів і організаційних форм) змушене функціонувати й розвиватися в нестабільному зовнішньому середовищі (конкуренція, коливання попиту та пропозиції, вільне ціноутворення тощо), тоді як внутрішні умови його життєдіяльності перебувають у відносно стабільному стані. Природно, що у такій ситуації виникає необхідність адаптації внутрішніх умов до змінних зовнішніх факторів. Це обумовлює вибір процесу цілеспрямованої структуризації способів виконання робіт і приведення структури управління у відповідність із принципами розподілу праці, чітке функціональне визначення, розмежування повноважень і контроль за виконанням рішень.

Інтеграція України в європейський науковий та освітній простір не може не зумовити зміни в реформуванні системи вищої освіти. У сьогоднішніх умовах становлення професіонала неможливо без чіткого визначення системи знань, умінь та навичок, фахових компетенцій, особистісних якостей фахівця.

У психолого-педагогічній літературі можна зустріти різноманітні підходи до розуміння термінів «компетентність» і «компетенція». Ретельний аналіз понять «компетенція», «компетентність» зроблено професором В. Петрук [3].

Зупинимося на розгляді деяких з них. Наприклад, словник іноземних мов трактує поняття «компетентний» як той, що володіє компетенцією – колом повноважень, наданих законом, уставом чи іншим актом конкретному органу або посадовій особі; знання та досвід в тій чи іншій галузі.

Аналіз тлумачення поняття «компетентність» у словниках означає: *competens* (лат.) – відповідний, здатний [4, с. 295.]; *competence* (англ.) – здатність (компетенція) [5, с. 295]. Звідси можна зробити висновок про те, що компетентність і компетенція є взаємодоповнювальними і взаємо-обумовлювальними поняттями.

Великий словник німецької мови як іноземної термін «компетентність» характеризує як здатність до дії, як уміння використовувати знання у практичній діяльності [6].

Словник російської мови С. Ожегова і М. Шведової [7] тлумачить поняття «компетентний» як знающий, поінформований, авторитетний у деякій галузі, а поняття «компетенція» як коло питань, у яких дехто добре поінформований; коло повноважень, прав [8].

Поняття «компетентність» розглядається і у багатьох працях із соціальної психології, де воно виступає як основа професіоналізму [9, с. 72]. Багато в чому ми згодні з тим, що компетентність у них визначається як досконале знання власної справи, сутності виконуваної роботи, складності зв'язків, явищ і процесів, можливих способів і засобів досягнення поставленої мети.

В. Петрук зазначає, що, на думку експертів країн Європейського Союзу, поняття «компетентність»

слід розглядати як здатність застосовувати знання та вміння ефективно й творчо в міжособистісних ситуаціях, що передбачають взаємодію з іншими людьми у соціальному контексті так само, як і в професійних ситуаціях. Компетентність – поняття, що логічно походить від ставлення до цінностей та від знань до умінь [3].

Видатний вчений М. Кьерст у своїй праці [10] розкриває зміст компетентності та виокремлює такі її компоненти:

- здатність, хист, знання;
- діяльність людини як процес (опис, структура, характеристика, ознаки);
- результати діяльності.

Автор наводить низку дефініцій, які розкривають зміст компетентності:

1. Компетентність є одним із компонентів особи або сукупності відомих властивостей особи, що обумовлюють успіх у розв'язанні основних задач.

2. Компетентність виявляє інтелектуальну відповідність особи, яка є у складі управлінського персоналу, задачам, розв'язування яких є обов'язковим для працюючого на цій посаді.

3. Компетентність виявляється у кількості й якості задач, які сформульовані та розв'язані особою, котра є членом управлінського персоналу, у її основній роботі.

4. Компетентність є системою відомих властивостей особи, що виявляються в результативності розв'язаних проблемних задач.

5. Компетентність – це одна із властивостей особи, що сприяє ефективному розв'язанню проблем, котрі зустрічаються у сфері діяльності людини і здійснюються в інтересах даної установи.

Законодавчі установи теж не стоять осторонь при розв'язуванні такого важливого питання, як означення поняття «компетентність». Відповідно до Міжнародного департаменту стандартів для навчання, досягнення та освіти поняття компетентності визначається як спроможність кваліфіковано проводити діяльність, виконувати завдання або роботу. При цьому поняття компетентності також містить у собі знання, вміння та навички і ставлення, що дають змогу особистості ефективно діяти або виконувати ті чи інші функції, які спрямовані на досягнення певних стандартів у професійній галузі або конкретній діяльності [11].

Потрібно обов'язково відмітити, що соціально-економічні умови, які склалися в Україні та інших країнах СНД, визначають деякі особливості розгляду поняття і сутності компетентності. Але, на наш погляд, можна стверджувати, що компетентність включає в себе комплекс професійних, соціальних і особистих знань, умінь і навичок та не обмежується ними.

Ми досить великою мірою поділяємо думку Ю. Майсурадзе про те, що «компетентність» – це рівень освіти соціальних і індивідуальних форм активності, що дозволяє особі в межах власної здатності і статусу успішно функціонувати у суспільстві. У цьому означенні чітко відслідковуються досвід, знання і вміння людини в певній галузі, але, на нашу думку, поняття «компетентність» має більш широкий зміст. Ю. Майсурадзе [12, с. 277] поділив підходи до визначення компетентності на три групи:

1. Розгляд компетентності у взаємозв'язку знань і засобів їх реалізації у практиці.

2. Внесення в зміст компетентності рівня освіти, досвіду роботи за фахом, стану роботи.

3. Означення компетентності як знання справи, знання науки управління.

Термін «компетенція» використовується також для позначення інтегрованої характеристики якості випускника, є категорією результату освіти у вигляді досвіду чотирьох типів: 1) досвіду пізнавальної діяльності, зафіксованого у формі знань; 2) досвіду здійснення відомих способів діяльності у формі умінь діяти за зразком; 3) досвіду творчої діяльності у формі умінь приймати ефективні рішення у проблемних ситуаціях; 4) досвіду здійснення емоційно-ціннісних ставлень у формі особистісних орієнтацій.

Таким чином, компетенція розглядається одночасно у трьох сенсах: 1) як коло питань, в яких особа повинна бути обізнана; коло повноважень, делегованих суб'єкту (посадовцю, органу управління, групі і т.п.); 2) як досвід, інформаційний ресурс, знання в певній предметній галузі, якими володіє суб'єкт; 3) як соціально задана вимога до підготовки особи у певній сфері.

Компетенція – це сукупність знань, вмінь і навичок, набутих упродовж навчання і необхідних для виконання певного виду професійної діяльності. Професійні навички майбутніх економістів – це спрямовані на виконання професійних завдань, доведені до автоматизму практичні дії, що відбуваються свідомо і формуються на основі набутих раніше теоретичних знань та умінь.

Компетенція є інтегральним результатом взаємодії таких компонентів [3]: мотиваційного (виражає глибоку зацікавленість у даному виді діяльності); цільового (пов'язаного з умінням визначати особисті цілі, усвідомленим конструюванням конкретних дій, вчинків, які забезпечать досягнення бажаного результату діяльності); орієнтаційного (передбачає урахування зовнішніх і внутрішніх умов діяльності); функціонального (передбачає здатність використовувати знання, уміння, способи діяльності та інформаційну грамотність як базис для формування власних можливих варіантів дії, прийняття рішень); контрольного (передбачає наявність чітких вимірників процесу і результатів діяльності); оцінного (пов'язаного із здатністю до самоаналізу; адекватного самооцінювання своєї позиції, конкретного знання).

Розрізняють такі види компетенцій: навчально-пізнавальна компетенція – це сукупність вмінь і навичок пізнавальної діяльності; інформаційна компетенція – це здатність самостійно шукати, аналізувати, відбирати, опрацьовувати і передавати необхідну інформацію; комунікативна компетенція – це володіння навичками взаємодії з оточуючими людьми, вміння працювати у групі; знайомство з різними соціальними ролями.

Володіння людиною відповідною компетенцією позначається терміном «компетентність». Компетентність – це знання, уміння, навички та досвід, які формують професійні властивості фахівця для якісного виконання ним професійних функцій. Головною особливістю компетентності як педагогічного шукання є те, що компетентність – це не специфічні предметні вміння та навички, абстрактні загальнопредметні операції, а конкретні життєві вміння та навички, необхідні людині будь-якої професії, будь-якого віку.

Трансформація економіки у господарський механізм ринкового типу потребує якісно нового підходу до розв'язання економічних і організаційних питань господарської діяльності підприємств усіх форм власності і господарювання. Це зумовлює необхідність озброєння фахівців з економіки новітніми методами оцінки та аналізу економіки підприємства, адаптованими до вимог ринкових відносин, сучасними методологією і методикою прийняття рішень

з управління виробництвом. Сучасний фахівець з економіки, передбачаючи потік майбутніх можливих змін, створює таке поле інновацій, яке повинне забезпечити стійкість підприємства як соціально-економічної системи. Ці обставини обумовили зміщення акцентів підготовки економістів в сторону практичних навичок, максимальної адаптації вмінь та навичок студента до існуючих умов майбутньої професійної діяльності. Документами, в яких зібрано інформацію про усі необхідні професійні компетенції майбутніх економістів, є освітньо-кваліфікаційна характеристика (ОКХ), освітньо-професійна програма (ОПП) та навчальний план напрямку підготовки. Програма підготовки бакалавра з економіки підприємства ґрунтується на його освітньо-кваліфікаційній характеристиці. Цей документ визначає: 1) виробничі функції, типові завдання діяльності фахівця та вміння, якими він повинен володіти; 2) здатності фахівця розв'язувати проблеми і завдання соціальної діяльності та необхідні для цього вміння. До виробничих функцій фахівця освітньо-кваліфікаційного рівня «бакалавр» відносять такі функції: аналітична, планова, організаційна, обліково-статистична, контрольна, інформаційна.

На нашу думку, варто навести типові завдання діяльності фахівця освітньо-кваліфікаційного рівня «бакалавр» та вміння, якими він повинен володіти, стосовно тих функцій, що відповідають змісту навчальної дисципліни «Обґрунтування господарських рішень і оцінювання ризиків».

У плановій функції передбачені такі типові завдання діяльності та вміння:

1) інформаційно-аналітична підтримка процесів розроблення загальних і функціональних стратегій підприємства (вміння здійснювати ресурсне обґрунтування певних аспектів реалізації стратегії підприємства);

2) розроблення показників довгострокових і поточних планів підприємства (вміння конкретизувати певні аспекти стратегії підприємства у відповідних показниках довгострокових планів, проводити їх ресурсне обґрунтування).

В організаційній функції передбачені такі типові завдання діяльності та вміння:

1) поєднання та оптимізація всіх видів ресурсів для цілеспрямованої діяльності підприємства (вміння обґрунтовувати напрями адаптації операційної системи підприємства чи його підрозділів до певного рівня її завантаження; виявляти та встановлювати можливості оптимізації матеріальних потоків підприємства; обґрунтовувати форми організації виробництва і праці);

2) організація процесів управління, прийняття господарських рішень і контроль за їх виконанням. Формувати інформаційне забезпечення управління підприємством чи його підрозділами (вміння обґрунтовувати альтернативні варіанти управлінських рішень, готувати інформаційну базу щодо виконання управлінських рішень, обґрунтовувати внутрішні трансфертні ціни з урахуванням економічного статусу підрозділів);

3) розроблення ефективних систем мотивації та оплати праці персоналу (вміння обґрунтовувати раціональні форми і системи оплати праці з урахуванням конкретних умов діяльності працівників, розробляти систему участі працівників у прибутку підприємства).

Серед здатностей фахівця розв'язувати проблеми і завдання соціальної діяльності варто виділити здатність ураховувати основні економічні закони

у процесі професійної діяльності. Для цього необхідні вміння прогнозувати оптимальні витрати на виробництві та максимальні прибутки за короткотерміновий та довготерміновий періоди; визначати ціну та обсяг виробництва в умовах конкуренції; на основі аналізу наявних економічних та природних ресурсів, застосовуючи моделі альтернативних витрат, за допомогою зіставлення та порівняння визначати альтернативні варіанти використання економічних ресурсів.

Навчальна дисципліна «Обґрунтування господарських рішень і оцінювання ризиків» має сформувати ряд загальних (універсальних, ключових) компетенцій, які повинен демонструвати бакалавр з економіки підприємства, а саме: системність мислення, здатність до вирішення проблем, спроможність приймати обґрунтовані рішення в умовах невизначеності та ризику.

Вивчивши дисципліну, студенти повинні знати: основні поняття та категорії обґрунтування господарських рішень та оцінювання підприємницьких ризиків; системну методологію і технологію обґрунтування господарських рішень; основні принципи й підходи до обґрунтування господарських рішень в умовах невизначеності та ризику; методичні основи якісного та кількісного аналізу підприємницьких ризиків; теоретичні аспекти ризик-менеджменту та напрями регулювання підприємницьких ризиків.

Засвоївши навчальний матеріал дисципліни у повному обсязі, студент набуває таких вмінь: реалізовувати етапи системного алгоритму обґрунтування господарських рішень; застосовувати сучасні наукові методи і моделі прийняття господарських рішень на основі системи показників їхнього економічного обґрунтування; визначати шляхи покращення якості та підвищення ефективності господарських рішень; обґрунтовувати господарські рішення в умовах багатокритеріальності, невизначеності та ризику; аналізувати ефективність інвестиційних і фінансових рішень; ідентифікувати, аналізувати та оцінювати ризик, використовуючи комп'ютерну техніку та програмно-математичні комплекси; визначати напрями і методи регулювання господарських ризиків на підприємстві; використовувати інструменти зменшення та оптимізації підприємницьких ризиків.

Отже, господарську діяльність необхідно здійснювати в умовах невизначеності, підвищеного ризику. Завдання господарника нового типу полягає не в тому, щоб шукати справу із заздалегідь передбаченим результатом, справу без ризику. При такому підході в ринковій економіці взагалі можна виявитися поза справою і без неї. Треба не уникати неминучого ризику, а вміти його розпізнавати, оцінювати його ступінь і не переступати за допустимі межі. Таким чином, компетенція – це деяка відчужена, наперед задана вимога до підготовки особи (властивості або якості, потенційні здатності особи), наперед задана вимога щодо знань та досвіду діяльності у певній сфері. Результатом вивчення дисципліни «Обґрунтування господарських рішень і оцінювання ризиків» є набір універсальних (ключових) та спеціальних (про-

фесійних) компетенцій, який включає в себе знання, вміння, навички, які має продемонструвати студент. Компетентним можна стати, опановуючи певні компетенції та реалізуючи їх у досвіді конкретної діяльності.

Висновки. Варто відзначити, що в Україні високий рівень нестабільності зовнішнього середовища бізнесу виявляється незрівнянно сильніше, ніж у країнах з розвинутою економікою. Тому так важливо для вітчизняних економістів нове бачення управлінських проблем, їх вивчення і використання на практиці, що складає їх компетентність. Досягти успіху у професійній кар'єрі можливо лише за умов конкурентоспроможності випускника на ринку праці. Одним із першочергових завдань системи професійної освіти є підготовка такого фахівця, який має високий рівень професійної компетентності.

На основі зіставлення поглядів та підходів науковців до понять «компетенція» та «компетентність» стосовно теми дослідження ми зупинилися на означенні: фахова компетентність майбутнього економіста – це комплекс знань, умінь і навичок, ціннісних орієнтацій та взаємин, досвіду, професійно важливих якостей, набутих у процесі навчання, що забезпечить його діяльність у сфері управління.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Андрущенко Н.О. Формування базових управлінських компетенцій у майбутніх менеджерів економічного профілю засобами інтерактивних технологій : дис. ... канд. пед. наук : 13.00.04 / Андрущенко Наталія Олександрівна. – Вінниця, 2011. – 274 с.
2. Андреев А. Знания или компетенция? / Андреев А. // Высшее образование в России : научно-педагогический журнал. – 2013. – № 2. – С. 3-12.
3. Петрук В.А. Використання нетрадиційних занять у процесі формування професійної компетентності майбутніх випускників технічних ВНЗ / В.А. Петрук // Наукові записки ВДПУ ім. М. Коцюбинського. – Серія : Педагогіка і психологія : 36. наук. праць – Вінниця : ПП «Едельвейс і К», 2012. – № 21. – С. 246-250.
4. Современный словарь иностранных слов : Ок. 20000 слов. – 3-е изд., стер. – М. : Русский язык, 2010. – 742 с.
5. Современный словарь иностранных слов. – СПб. : «Дуэт», 2014. – 752 с.
6. Langgenschiedts Grosworderbuch Deutsch ALS Fremdsprache. 2011. Langgenschiedt KG Berlin und Munchen. – 1217 S. – 517 p.
7. Ожегов С.И. Толковый словарь русского языка / С.И. Ожегов, Н.Ю. Шведов. – Российская академия наук, 4-е изд., доп. – М. : Азбуковник, 2010. – 288 с.
8. Пугачев В.П. Тесты, деловые игры, тренинги в управлении персоналом / Пугачев В.П. – М. : Аспект Пресс, 2012. – 285 с.
9. Зеер Э.Ф. Психология личностно-ориентированного профессионального образования / Зеер Э.Ф. – Екатеринбург : Урал. гос. проф.-пед. ун-т, 2013. – 258 с.
10. Кязрст М. Рассмотрение компетентности в психологической концепции совершенствования управления производственной организацией / М. Кязрст // Актуальные проблемы психологии труда. – 2012. – № 4. – С. 45-67.
11. Specters. J. Michael-de Teja. Ileana. ERIC Clearinghouse on Information and Technology Syracuse NY. Competencies for Teaching. ERIC Digest. Competence. Competencies and Certification. – 2011. – P. 1-3.
12. Майсурадзе Ю.Ф. Роль образования в повышении компетентности руководящих кадров / Ю.Ф. Майсурадзе // Научное управление обществом. – М., 2014. – Вып. 10. – С. 227-298.

УДК 331

Бурда А.І.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри теоретичної та прикладної економіки
Дрогобицького державного педагогічного
університету імені Івана Франка*

Дусак Н.В.

*старший викладач кафедри теоретичної та прикладної економіки
Дрогобицького державного педагогічного
університету імені Івана Франка*

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ ОСВІТНЬОГО ПОТЕНЦІАЛУ В КОНТЕКСТІ ІНФОРМАЦІЙНОГО СУСПІЛЬСТВА

У статті аналізується генезис трансформаційних процесів українського суспільства, що вимагає розробки ефективного механізму формування освітнього потенціалу для забезпечення стабільного розвитку освітньої галузі та позитивної динаміки освітнього рівня населення. Доведено важливу роль випереджального розвитку освітнього потенціалу суспільства, що проявляється змінами у галузі освіти, які повинні випереджати зміни в інших сферах та створювати їх основу. Це зумовлює необхідність переходу до моделі триади випереджальної освіти для забезпечення розвитку особистості, спрямованого на формування її нових професійних та особистісних якостей в умовах невизначеності та швидких змін зовнішнього середовища.

Ключові слова: освіта, людський капітал, освітній потенціал, освітня модель, інформаційне суспільство, концепція випереджальної освіти.

Бурда А.И., Дусак Н.В. ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПОТЕНЦИАЛА В КОНТЕКСТЕ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЩЕСТВА

В статье анализируется генезис трансформационных процессов украинского общества, что требует разработки эффективного механизма формирования образовательного потенциала для обеспечения стабильного развития отрасли образования и позитивной динамики образовательного уровня населения. Доказана важная роль опережающего развития образовательного потенциала общества, что проявляется в изменениях в отрасли образования, которые должны опережать изменения в других сферах и создавать их основу. Это обуславливает необходимость перехода к модели триады опережающего образования для обеспечения развития личности, направленного на формирование её новых профессиональных и личностных качеств в условиях неопределённости и быстрых изменений внешней среды.

Ключевые слова: образование, человеческий капитал, образовательный потенциал, образовательная модель, информационное общество, концепция опережающего образования.

Burda A.I., Dusak N.V. FEATURES OF FORMING AND DEVELOPMENT OF EDUCATIONAL POTENTIAL IN CONTEXT OF INFORMATIVE SOCIETY

Genesis of transformation processes of Ukrainian society which requires development of effective mechanism of forming of educational potential for providing of stable development of educational industry and positive dynamics of educational level of population is analysed in the article. The important role of out-stripping development of educational potential of society, which shows up changes in educational sphere and must forestall changes in other spheres and provide their basis, is well-proven. It predetermines the necessity of passing to the model of triad of out-stripping education for providing of personality's development, directed at forming of her new professional and personal qualities in the conditions of vagueness and rapid changes of external environment.

Keywords: education, human capital, educational potential, educational model, informative society, conception of out-stripping education.

Постановка проблеми. У сучасних умовах значно підвищується роль освіти як соціального інституту, що забезпечує індивідуальний добробут і суспільний розвиток. Це призвело до запуску механізму повного перетворення суспільства, яке позиціонується як суспільство знань або когнітивне суспільство.

В умовах становлення інформаційного суспільства актуалізуються якісні аспекти розвитку особистості, пов'язані з формуванням її освітнього потенціалу. Це зумовлено перетворенням знань у стратегічний ресурс розвитку усіх сфер життєдіяльності суспільства. Він характеризує можливості персоналу до креативної, інноваційної діяльності з метою формування, накопичення й використання інтелектуального капіталу, який виступає передумовою соціально-економічного розвитку держави, регіону, господарюючого суб'єкта, окремої особистості тощо. Економіка сучасних розвинених країн усе більше спирається на знання як чинник підвищення продуктивності праці та економічного зростання. Цим зумовлене підвищення вимог до загальноосвітньої та професійної підготовки робочої сили, посилення трансформацій-

них процесів в освітній сфері й виокремлення характерних рис інтелектуальної економіки, а саме:

- необхідність постійного навчання та розподілу освітніх ресурсів протягом всього життя людини;
- домінування сфери послуг над сферою матеріального виробництва;
- висока вартість розумової праці, до якої включено не тільки заробітну плату, але й величину соціального пакету;
- захист об'єктів інтелектуальної власності на державному та міждержавному рівнях.

Досвід розвинених країн засвідчив доцільність перегляду ролі освіти в умовах становлення інформаційного суспільства, зокрема, усвідомлення її економічної значущості та визнання освітньої сфери продуктивною галуззю, що «продукує» головну силу сьогодення – освітній потенціал.

Трансформаційні процеси, що відбуваються в Україні, вимагають розробки ефективного механізму формування освітнього потенціалу суспільства, який би забезпечував стабільний розвиток освітньої галузі та, відповідно, позитивну динаміку освітньо-

го рівня населення. Побудова такого механізму має ґрунтуватися на попередньому виявленні сучасних проблем і суперечностей розвитку освітнього потенціалу суспільства. У зв'язку з цим вкрай важливим для їх розв'язання є обґрунтування засад його формування, спрямованих на запровадження якісно нових за структурою та змістом методів регулювання освітньої сфери.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам формування, використання освітнього потенціалу, його економічної ролі в суспільному розвитку та доцільності капіталовкладень присвячені численні праці А.І. Анчишкіна, С.І. Бандури, Д.П. Богині, І.К. Бондар, Г.І. Євтушенко, М.І. Долішнього, Р.І. Капельюшнікова, С.Л. Костяняна, Г.І. Купалової, В.І. Куценко, Л.С. Лісого, В.В. Онікієнка, В.К. Розова, С.Н. Усанова та інших науковців.

Постановка завдання. В українській науковій літературі приділяється значна увага аналізу проблем глобалізації в ХХІ ст., проте вивчення сучасного суспільного розвитку за умов суспільства знань, місця освіти в процесі формування і розвитку інноваційного суспільства і суспільства знань, можливостей скорочення часу на реалізацію сучасних пріоритетів розвитку за рахунок соціальних транзитів та інновацій відстає від потреб сьогодення. Метою статті є дослідження особливостей суспільного розвитку на початку ХХІ ст. та ролі освіти у визначенні сучасного формату людського капіталу у формуванні інноваційного суспільства й суспільства знань.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах становлення інформаційного суспільства характерною рисою суспільного розвитку стає його залежність від рівня розвитку та реалізації освітнього потенціалу. Останній починає відігравати роль головного чинника розвитку всіх сфер життєдіяльності суспільства. Це обумовлено перетворенням знань та інформації у головний стратегічний ресурс, що визначає розвиток наукомістких виробництв, міжнародну конкурентоспроможність держави та її соціально-економічний, науково-технічний та культурний розвиток. Специфічною особливістю нового економічного укладу є те, що він ґрунтується на продуктивності розумової праці, на знаннях, втілених у новітніх технологіях. Зростання суспільної продуктивності праці забезпечується не кількістю працівників, а також їх знаннями, кваліфікацією, професійною компетентністю, адаптивністю до умов швидкого оновлення техніко-технологічної бази виробництва, здатністю до пошуку, обробки, аналізу та збереження інформації.

Ключовою умовою суспільних змін стає сама людина, її компетенції, знання, креативність, спроможність до лідерства, роботи в команді, готовність до крос-культурних взаємодій. Відповідно, і мета освіти – сформувати таку людину. Саме тому зараз у науковій літературі провідних держав давно використовується термін «людський капітал», бо саме скільки вкладеться у розвиток людини, стільки буде і проривів у суспільному розвитку. А тут потрібна інша модель освіти, яка дозволяє орієнтуватися в усій багатогранності можливостей і змін, – партнерська, випереджаюча освіта.

Усі держави за принципами, моделями розвитку можна розподілити на дві великі групи. Перша – традиційна модель розвитку. До неї входять держави, що орієнтуються на традиційну модель розвитку і, відповідно, економіку зразка 60–70 років ХХ ст. В основі їх розвитку – сировинна економіка, яка не потребує великих технологічних інновацій. Відпо-

відно до цього вона не потребує і креативної робітничої сили, бо її достатньо базово підготувати один раз і потім інтегрувати у виробництво. При цьому й освіта переважно є репродуктивною. Друга – інноваційна модель розвитку, до неї входять держави, які спираються на сучасні інноваційні цінності і живуть на межі «інформаційного суспільства» (більше 50% валового продукту створюють вкладення в інформаційно-аналітичні, наукові структури та мережі, а не самі технології, зміна яких є продуктом діяльності цих вкладень) та «суспільства знань» (при якому формування знань та їх технологічної реалізації дозволяє постійно бачити як нові проблеми та рішення, так і нові аспекти традиційних проблем) [4].

Освітній потенціал включає в себе як нагромаджені витрати суспільства на функціонування формальної і неформальної систем освіти, так і духовний компонент – це нагромаджені традиції, моральні та суспільні цінності, а також цінності колективізму та спільності. Духовний компонент взагалі неможливо виміряти, він не піддається кількісним визначенням, але саме він визначає динаміку інших складових, що мають кількісні параметри.

Освітній потенціал є реальною сукупністю нагромаджених речових та неречових ресурсів освіти, які є у суспільства для забезпечення свого розвитку. Оскільки сама категорія освіти може мати різні значення, тому і категорія освітнього потенціалу може розглядатися в різних за широтою змісту значеннях. Залежно від того, які елементи відносяться до його складу, освітній потенціал може розглядатися на трьох рівнях. На першому рівні – у найвужчому значенні аналізувати освітній потенціал – це фонд освіти, потенціал тих реальних затрат, що здійснені суспільством на функціонування системи освіти [7]. Фонд освіти – виражає всю суму фінансових затрат, здійснених суспільством в попередньому і поточному періодах та уречевлених у наявних ресурсах діючої системи освіти та її випускників. Причому фонд освіти також може мати два значення: фонд освіти всього населення і фонд освіти робочої сили або фонд освіти всього населення і фонд освіти зайнятого населення. Безпосереднє економічне значення має освіта населення, зайнятого у суспільному виробництві. Поряд з цим важливим показником освітнього потенціалу країни виступає і фонд освіти всього населення [8].

Освіта в ширшому значенні включає також і ті знання, що здобуті людиною самостійно у процесі щоденної практичної діяльності. Це дає підстави визначити освітній потенціал у ширшому значенні, на другому рівні, як такий, що поряд із фондом освіти включає самоосвіту та практичний досвід людей.

У зв'язку з актуалізацією проблем сталого розвитку цивілізації, національної безпеки виникає необхідність у розвитку випереджального рівня освітнього потенціалу суспільства. Приміром, К.К. Колін відзначає, що випереджальний характер системи освіти виявляється в її націленості на проблеми майбутньої постіндустріальної цивілізації [6].

Сутність концепції випереджальної освіти, на його думку, «полягає в тому, щоб таким чином перебудувати зміст та методологію навчального процесу в усіх ланках системи освіти, щоб вона була здатною своєчасно готувати людей до нових умов існування, давати їм такі знання та навички, які дозволили б їм не тільки успішно адаптуватися до нового соціального та інформаційного середовища, а й активно впливати на нього в інтересах збереження і подальшого гармонійного розвитку людського суспільства та оточуючої природи» [5, с. 141].

А. І. Субетто обґрунтовує необхідність переходу до випереджальної освіти, виходячи з актуалізації екологічних проблем людства. Він зазначає, що „імператив виживання людства включає в себе імператив трансформації цивілізації „інформаційного суспільства» в цивілізацію „освітнього суспільства», в якій діє закон випереджального розвитку якості людини, якості суспільного інтелекту та якості освітніх систем у суспільстві» [9].

Роль випереджального розвитку освітнього потенціалу суспільства полягає в тому, що зміни у галузі освіти повинні випереджати зміни в інших сферах та створювати їх підґрунтя. Якщо освітня політика не переорієнтується на випередження, розвиток економіки буде стримуватися внаслідок орієнтації на систему освіти, що не відповідає його вимогам. Звичайно, держава може зайняти позицію вичікування і здійснити значні інвестиції в освітній потенціал тільки після стабілізації економіки. Проте на той момент інфраструктуру, здатну опанувати ці вкладення, буде зруйновано. Тому вже сьогодні слід подбати про випереджальний розвиток освітнього потенціалу суспільства.

Випереджальний розвиток освіти передбачає:

- по-перше, орієнтацію системи освіти на перспективні потреби соціально-економічного розвитку, тенденції розвитку галузей економіки;
- по-друге, підвищення рівня адаптації та включення навчальних закладів у сферу ринкових відносин і використання ними нових економічних механізмів власного фінансового забезпечення з метою стабілізації фінансового стану;
- по-третє, підвищення якості освіти, формування в учнів і студентів прагнення до постійного оновлення своїх знань [2].

Втрата освітнього потенціалу населення внаслідок безробіття і, відповідно, зниження економічної ефективності освіти, зумовили необхідність розгляду процесу формування освітнього потенціалу в контексті тріади розширеного відтворення освітнього потенціалу суспільства, враховуючи, що роль освіти необхідно підвищувати як: *соціального чинника*, що забезпечує адаптацію людини у професійній сфері та повсякденному житті; *економічного чинника*, що виявляється у збільшенні економічної віддачі висококваліфікованої праці; *інноваційного чинника*, що дає змогу нарощувати інтелектуальний потенціал країни й підвищувати рівень її міжнародної конкурентоспроможності (рис. 1).

Перший етап – це формування, нагромадження та розвиток знань, умінь, навичок і моральних якостей особистості та суспільства в цілому, які відбуваються в умовах перетворення традиційної парадигми освіти на особистісно-орієнтовану, безперервну,

полікультурну та глобальну парадигму. Підґрунтям формування моделі випереджальної освіти має стати розвиток особистості, спрямований на формування її нових професійних та особистісних якостей, покликаних адаптувати людину до життя та праці в умовах невизначеності, швидких змін зовнішнього середовища.

Реалізація моделі випереджальної освіти покликана забезпечити підвищення професійної мобільності та конкурентоспроможності випускників навчальних закладів.

Другий етап – це розподіл і перерозподіл освітнього потенціалу через створення умов для його реалізації шляхом проведення ефективної політики зайнятості. Економічний аспект освітнього потенціалу включає усю сукупність ресурсів освітньої сфери, які виступають основою її функціонування і розвитку, тим самим сприяючи розвитку суспільства. Визначення кількісних параметрів освітнього потенціалу потребує цілого комплексу показників як в абсолютному вимірі (наявність навчальних закладів, величина витрат, чисельність учнів і студентів), так і у відносному (частка суспільних витрат на освіту, частка учнів і студентів у загальній кількості населення, середня тривалість навчання одного працівника, нагромаджений фонд навчання в людино-роках або у вартісних показниках) [1].

Третій – це ефективне використання освітнього потенціалу в усіх сферах економічної діяльності, що дозволяє, з одного боку, реалізовувати особистості свої потенційні можливості до продуктивної праці, а з іншого – примножити національне багатство.

Основними умовами реалізації переходу до моделі випереджальної освіти повинні стати:

- *на макрорівні*: спроможність до розробки та практичного запровадження нових підходів, структурних інновацій, які змінюють весь потенціал можливостей розвитку. А це, у свою чергу, передбачає вміння визначити пріоритетність проблем розвитку, інтегрувати цілі, ресурси, результати. Мова йде про формування нової концепції суспільного розвитку та взаємодії влади, політичних сил, електорату, які спрямовані на запровадження сучасних підходів визначення реального потенціалу суспільства та напрямів, які дозволять максимально швидко й ефективно визначити точки прикладання зусиль, та визначення місця у світовому розподілі праці, посилення інтеграції освіти та виробництва, що сприятиме розподілу відповідальності за якість підготовки робітників і фахівців між навчальними закладами та працедавцями;

- *на мезорівні*: використання накопиченого досвіду у формі транзитів. Сучасне інформаційне суспільство дозволяє максимально швидко знайти не тільки точки принципово нової діяльності, а й успішної діяльності інших щодо запровадження ефективних моделей досвіду. Підвищення наукомісткості освіти шляхом дослідження міждисциплінарних зв'язків та пошуку, таким чином, нових, перспективних галузей знань;

- *на мікрорівні*: спроможність до міжкультурного діалогу та крос-культурних взаємодій. При цьому слід підкреслити, що даний напрям відображає як потребу визначення свого місця та місця своєї культури за умов, коли глобалізація впливає на формування культурних пріоритетів та універсалій, носіями яких є ті країни, що найбільше впливають на її розгортання. Мова йде про пошук нового формату вза-

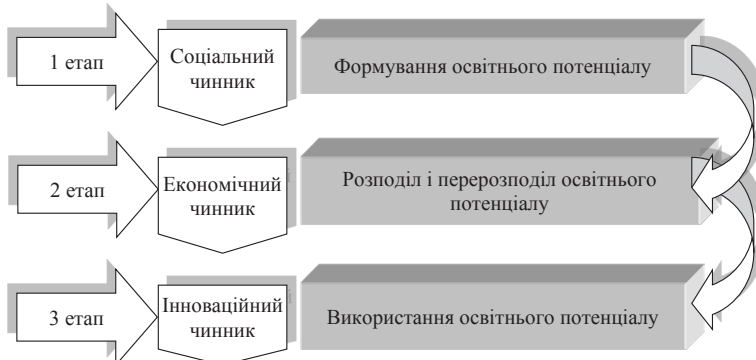


Рис. 1. Тріада формування випереджального освітнього потенціалу

емодії цінностей, норм, традицій, у якому інтеграція досягнень інших не призводить до втрати «власного обличчя»; перехід від усталеного навчання емпіричним знанням до навчання концептуальному усвідомленню зовнішнього середовища, що постійно змінюється. Зміни змісту навчання повинні бути спрямовані на вивчення більш фундаментальних у сучасному розумінні законів природи і суспільства. Засоби навчання, освітні технології та методики мають сприяти підвищенню адаптивності й мобільності випускників навчальних закладів, готовності адаптуватися до швидких змін навколишнього середовища, перетворенню індивідів із пасивних об'єктів зовнішніх змін на їх активних учасників [3].

Випереджальний розвиток освіти передбачає: по-перше, орієнтацію системи освіти на перспективні потреби соціально-економічного розвитку, тенденції розвитку галузей економіки; по-друге, підвищення рівня адаптації та включення навчальних закладів у сферу ринкових відносин і використання ними нових економічних механізмів власного фінансового забезпечення з метою стабілізації фінансового стану; по-третє, підвищення якості освіти, формування в учнів і студентів прагнення до постійного оновлення своїх знань.

Отже, впровадження моделі інноваційної освіти потребує відмови від сучасної освіти, орієнтованої на підтримку, а не на розвиток особистості. Це пов'язано із підвищенням рівня освітнього потенціалу населення, досягненням збалансованості професійно-кваліфікаційної структури робочої сили та потреб галузей економіки, стабілізацією фінансового забезпечення освітньої сфери і, відповідно, приведення рівня матеріально-технічного та кадрового забезпечення навчальних закладів до нормативних вимог.

Висновки з проведеного дослідження. Фундаментом розвитку сучасного суспільства, спроможного відповідати викликам глобалізації, є інноваційне суспільство та суспільство знань, формування якого необхідно здійснювати в межах діапазону: інно-

вації – традиції, зміни – можливості. Але при цьому потрібно бачити також потребу нового формату соціальної культури суспільства, в якому реально неможливо досягнути успіху без збалансованості політичної, економічної, інформаційної, освітньої, міжетнічної культури при формуванні особистості, соціальної групи, еліти. Саме тому рівень розвитку кожного члена суспільства на сьогодні залежить від готовності людського капіталу реалізовуватися за умов виникнення біфуркаційних збурень та вміння долати ентропійні явища.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Андрущенко В. Вища освіта в контексті глобалізації [Текст] / В. Андрущенко // Дзеркало тижня. – 2002. – № 3 (26 січня). – С. 13.
2. Андрущенко В. Інноваційний розвиток освіти в стратегії «українського прориву» [Текст] / В. Андрущенко // Вища освіта України. – 2008. – № 2. – С. 10-18.
3. Биков В.Ю. Сучасні чинники розвитку системи освіти України [Електронний ресурс] / Биков Валерій Юхимович. – Режим доступу : <http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/ITZN/em7/content/08bvydse.htm>. – Назва з екрану.
4. Дмитренко М.А. Інноваційний розвиток України в умовах глобалізації й інформаційної революції [Текст] / Микола Дмитренко. – К. : Знання України, 2009. – 339 с.
5. Жук М.В. Инновационное образование как фактор развития человеческого капитала в условиях общества знаний / М.В. Жук, Н.В. Наливайко, Е.А. Пушкарёва // Философия образования. – Новосибирск, 2010. – № 2. – С. 253-271.
6. Колин К.К. Глобальные проблемы информатизации общества / К.К. Колин // Вестник высшей школы. – 2000. – № 6. – С. 12-16.
7. Комарова О.А. Освітній потенціал: теоретико-методологічні та практичні аспекти формування [Текст] ; [монографія] / О.А. Комарова. – Кіровоград : Вид-во ДЛАУ, 2010. – 333 с.
8. Куклін О.В. Основні тенденції розвитку освітнього потенціалу / О.В. Куклін. – Черкаси : ЧНУ імені Богдана Хмельницького, 2008. – 22 с.
9. Субетто А.И. Образование как фактор экологической политики государства [Электронный ресурс] / А.И. Субетто // Академия тринитаризма – 13.06.2006. – публ. 13431. – Режим доступа : <http://www.trinitas.ru/rus/doc/0016/001b/00161264.htm>.

УДК 332.142

Огліх В.В.*кандидат фізико-математичних наук,
доцент кафедри економічної кібернетики
Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара***Єфанова Т.І.***аспірант
Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара*

РЕГІОНАЛЬНА РІЗНОМАНІТНІСТЬ: ОЦІНКА СОЦІАЛЬНОЇ СКЛАДОВОЇ РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ

Робота присвячена визначенню рівня життя населення, основної складової регіонального розвитку районів Дніпропетровської області. Запропонований підхід базується на принципах нейро-нечіткого моделювання та експертних методах. Апробація підходу відбувалася на діяльності районів Дніпропетровського регіону і підтвердила ефективність методів математичного моделювання для отримання адекватних оцінок рівня життя населення.

Ключові слова: регіон, регіональний розвиток, соціальна політика, нечітка логіка, експертні методи.

Огліх В.В., Ефанова Т.И. РЕГИОНАЛЬНОЕ РАЗНООБРАЗИЕ: ОЦЕНКА СОЦИАЛЬНОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ

Робота посвящена определению уровня жизни населения, основной составляющей регионального развития районов Днепропетровской области. Предложенный подход базируется на принципах нейро-нечеткого моделирования и экспертных методах. Аprobация подхода происходила на деятельности районов Днепропетровского региона и подтвердила эффективность методов математического моделирования для получения адекватных оценок уровня жизни населения.

Ключевые слова: регион, региональное развитие, социальная политика, нечеткая логика, экспертные методы.

Oglih V.V., Efanova T.I. REGIONAL DIVERCITY: EVALUATION OF THE REGIONS SOCIAL COMPONENT

Article deals with the definition of the standard of living of the population, the main component of regional development regions of Dnipropetrovsk region. The proposed approach is based on the principles of neuro-fuzzy modeling and expert methods. Testing took place at the approach of activity areas of the Dnepropetrovsk region and confirmed the effectiveness of the methods of mathematical modeling to obtain adequate estimates of the standard of living of the population.

Keywords: region, regional development, social policy, fuzzy logic, expert methods.

Постановка проблеми. Соціально-економічна ситуація, яка притаманна регіону, характеризується певними комбінаціями параметрів розвитку кожного району, які входять до складу області. На зростання рівня розвитку районів в контексті регіону впливають як фінансово-економічні, так і соціальні показники. Більше того, соціальні характеристики вже давно виступають центральними індикаторами, які визначають збалансований ступінь розвитку будь-якого регіону. Важливим показником результативності регіональної політики є рівень життя населення – одна з ключових категорій соціальної теорії. Саме за цим показником жителі регіонів можуть судити наскільки ефективно органи державного управління проводять соціально-економічну політику різних рівнів. Слід зазначити, що дана оцінка є чисто умовною, оскільки факторам, які характеризують регіональний розвиток, можна дати тільки якісну оцінку, і тому досить складно вивести деякий інтегральний показник, який би враховував різномірні аспекти регіонального розвитку. Порівняння між собою окремих різнопланових районів, створення цілісної картини регіону є достатньо складним завданням [1, с. 134-138].

На тлі загального спаду в Україні спостерігається посилення диференціації регіонів як за рівнями основних економічних показників, так і за рівнем життя населення. Орієнтування на європейські країни вимагає все більшого акцентування на соціальному аспекті в управлінні економікою. Реалії сьогодення ставлять нас перед фактом, що економічний розвиток регіонів неможливий без проведення виваженої соціальної політики, основної складової регіональної політики, тому виникає потреба у з'ясуванні, на-

скільки ефективно проводиться соціальна політика на районному рівні та який вона має вплив на економічний потенціал.

Звертаємо увагу, що, аналізуючи рівень та тенденції регіонального розвитку, слід враховувати об'єктивні умови, що притаманні певній території, та те, що для деяких районів створені комфортніші умови, а деякі взагалі не мають ніякої підтримки [2, с. 41-47].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання соціального розвитку територій та побудови їх соціальної політики неодноразово порушувалися у працях зарубіжних та вітчизняних науковців, зокрема М.А. Захарова [2], С.І. Богуславська, Л.В. Потапенко [3], С.Ф. Варналій [4], В.Є. Реутова [5] та інших. Більшість вчених розглядали підходи до визначення складових регіональної соціальної політики, не приділяючи увагу методології для визначення кількісного показника рівня розвитку соціальної політики. Водночас спроби кількісно оцінити соціальний показник закінчувалися невдало, адже не враховувалися якісні складові формування соціальної політики.

Для оцінки якісних показників рівня розвитку соціальної політики застосовуються експертні методи та методологія нечіткого моделювання, які дають можливість кількісно оцінювати різноманітні якісні характеристики. Розробкою, дослідженням та порівнянням різноманітних методів експертних оцінок займалися Б.Г. Литвак [6], С.Д. Бешелев [7], О.Г. Гофман [8], а також багато інших вітчизняних та іноземних науковців. Основні положення теорії нечітких моделей було закладено американським математиком Лотфі Заде [9]. В Україні питаннями нечіткого моделювання займалися такі провідні на-

уковці, як К.Ф. Ковальчук [10], В.В. Вітлінський [11], А.В. Матвійчук [12] та інші.

Але ціла низка питань, пов'язаних із поєднанням кількісних та якісних, суб'єктивних та об'єктивних характеристик із застосуванням експертних методів і нечіткої логіки до оцінювання рівня життя населення у контексті регіонів, залишаються нерозв'язаними.

Таким чином, зважаючи на високий рівень актуальності зазначеної проблеми та коло нерозв'язаних задач, метою даного дослідження є формування на підставі якісних характеристик інтегрального показника розвитку соціальної політики засобами математичного моделювання, задля виявлення проблемних територій та розробки компенсаційних заходів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Відомо, що розвиток R районів протягом T періодів часу характеризується за H кількісними показниками, які занесені у тримірну матрицю $E = \{e_{ht}^r\}; t=1, T; h=1, H; r=1, R$ та $\tilde{H}$ якісними показниками, які містяться у вектор-стовпці $Y = (y_1; y_2; \dots; y_{\tilde{H}}); h=1, \tilde{H}$.

Для визначення рівня ефективності соціальної політики в динаміці авторами пропонується застосувати такий підхід, який складається з таких етапів:

- формування тримірної матриці $\tilde{E} = \{\tilde{e}_{ht}^r\}; t=1, T; h=1, \tilde{H}; r=1, R$, де елемент $\tilde{e}_{ht}^r$ це лінгвістична оцінка r -го району за h якісним показником протягом t -го періоду часу;

- шляхом обробки тримірної матриці $\tilde{E} = \{\tilde{e}_{ht}^r\}$ здійснити перехід від якісних оцінок до єдиної кількісної оцінки якісних показників рівня ефективності соціальної політики в розрізі районів на базі тримірної матриці $G = \{g_{ht}^r\}; t=1, T; h=1, \tilde{H}; r=1, R$, тобто сформувавши двомірну матрицю $U = \{\delta_{ht}^r\}; t=1, T; r=1, R$.

Розглянемо кожен із етапів більш детально.

- визначити мінімально-необхідну кількість експертів $K_{\max}$;

- оцінити рівень компетентності експертів α_p , $p = 1, \dots, K_{\max}$.

Після визначення мінімально-необхідної кількості експертів та рівня їх компетентності на основі матриці $\tilde{E} = \{\tilde{e}_{ht}^r\}; t=1, T; h=1, \tilde{H}; r=1, R$ формуємо матрицю експертних оцінок $G = \{g_{ht}^r\}; t=1, T; h=1, \tilde{H}; r=1, R$. Для того щоб представити лінгвістичні оцінки в кількісній формі, необхідно провести попередню їх обробку із застосуванням експертних методів та отримати числові оцінки g_{ht}^r за $\tilde{H}$ суб'єктивними характеристиками.

Для кожного року $t, t=1, T$ етапи отримання експертної суб'єктивної оцінки рівня розвитку соціальної політики по районам такі:

- оцінка альтернатив та визначення їх корисності $\tilde{\psi}_h^t, h=1, \dots, \tilde{H}$;

- визначення ступеня узгодженості оцінок об'єктів експертизи $K_h^t, h=1, \dots, \tilde{H}$;

- аналіз отриманих результатів експертизи.

Зазначимо, що на розмір експертної групи впливає велика кількість факторів та обставин, зокрема ступінь актуальності, складності та багатогранності проблеми, яку необхідно вирішити. Мінімально-необхідну кількість експертів пропонується розраховувати як:

$$K_{\max} = 0,5 * (3/\phi + 5), \quad (1)$$

де $\phi \in (0; 1)$ – можлива помилка результатів експертизи, що задається особою, яка проводить експертизу [6].

Виходячи із значення $K_{\max}$, особа, яка приймає рішення, має сформувати групу експертів, врахувати рівень їх компетентності α_p та визначити корисність кожної із оцінюваних альтернатив ψ_h^t .

Метод групового оцінювання з одночасним аналізом компетентності експертів дозволяє визначити

коефіцієнт компетентності експертів α_p та групові оцінки якісних характеристик ψ_h^t . При цьому компетентність експертів оцінюється за ступенем узгодженості їх оцінок з груповою оцінкою. Із оцінок, виставлених експертами, формується матриця:

$$\tilde{\Psi} = \{\tilde{\psi}_{hp}^t\}, p = 1, \dots, K_{\max}, \quad (2)$$

де $\tilde{\psi}_{hp}^t$ – оцінка за h -м показником p -м експертом.

Процес знаходження зазначених характеристик являє собою ітераційну процедуру. В якості початкового приближення вагових коефіцієнтів компетентності експертів α_p можна вибрати вектор-рядок, рівність компонент якого означає, що експерти на початковому етапі мають однаковий ступінь компетентності: $\alpha^0 = (\alpha_1^0, \alpha_2^0, \dots, \alpha_{K_{\max}}^0) = (1/K_{\max}, 1/K_{\max}, \dots, 1/K_{\max})$.

На основі цього вектору визначається групова оцінка якісних характеристик діяльності районів, яка являє собою корисність альтернатив, значення яких заноситься до вектора-стовпця $\tilde{\Psi}$ з елементами

$$\tilde{\Psi}^{\tau+1} = \{\tilde{\psi}_h^{\tau+1}\} = \sum_{h=1}^{\tilde{H}} \alpha_p^{\tau} * \tilde{\psi}_{hp}^{\tau}, p = 1, \dots, K_{\max}, \tau = 1, \dots, Z, \quad (5)$$

зазначимо, що $\sum_{h=1}^{\tilde{H}} \tilde{\psi}_h^{\tau+1} = 1$.

Отримані значення групової оцінки використовуються для коригування коефіцієнтів компетентності, які заносяться у вектор-рядок $\alpha_p^{\tau} = (\alpha_1^{\tau}, \alpha_2^{\tau}, \dots, \alpha_{K_{\max}}^{\tau}), \tau = 1, \dots, Z$, елементи α_p^{τ} якого розраховуються за формулою:

$$\alpha_p^{\tau} = \sum_{h=1}^{\tilde{H}} \tilde{\psi}_{hp}^{\tau} \times \tilde{\psi}_h^{\tau+1}, p = 1, \dots, K_{\max}, \tau = 1, \dots, Z, \quad (6)$$

Оскільки коефіцієнти компетентності є нормованими величинами, то вводиться величина g^{τ} , яка розраховується за формулою:

$$g^{\tau} = \sum_{h=1}^{\tilde{H}} \sum_{p=1}^{K_{\max}} \tilde{\psi}_{hp}^{\tau} \times \tilde{\psi}_h^{\tau+1}, p = 1, \dots, K_{\max}, \tau = 1, \dots, Z, \quad (7)$$

Тоді формула (6) приймає такий вигляд:

$$\alpha_p^{\tau} = 1/g^{\tau} \sum_{h=1}^{\tilde{H}} \tilde{\psi}_{hp}^{\tau} \times \tilde{\psi}_h^{\tau+1}, p = 1, \dots, K_{\max}, \tau = 1, \dots, Z, \quad (8)$$

при чому $\sum_{p=1}^{K_{\max}} \alpha_p^{\tau} = 1$

За теоремою Фробеніуса-Перона, при $\tau \rightarrow \infty$ вектор-стовпець $\tilde{\Psi}^{\tau}$ та вектор-рядок α_p^{τ} збігаються до власних векторів матриць $\tilde{\Psi} * \tilde{\Psi}^T$ та $\tilde{\Psi}^T * \tilde{\Psi}$ відповідно. Тому розрахунок зводиться до визначення максимальних по модулю власних чисел відповідних матриць. Зазначений процес на ітерації Z дозволяє визначити вектор-стовпець $\tilde{\Psi}^Z = \tilde{\psi}_h^Z, t = 1, \dots, T$, та вектор-рядок $\alpha_p^Z = \alpha_p$ [13].

На наступному етапі аналізу, який проводиться експертною групою, кожен p -ий експерт у період часу t виставляє кожному r -му району сукупності за h -м показником у відповідність деяке число ξ_{hr}^t , яке знаходиться у проміжку від 0 до 1. Підсумкова експертна оцінка у кожен t -ий період часу за h -м показником r -го району розраховується за формулою:

$$g_h^{tr} = \sum_{p=1}^{K_{\max}} (\xi_{hr}^{tr} * \tilde{\psi}_h^t * \alpha_p^t); t = 1, \dots, T, h = 1, \dots, \tilde{H}, r = 1, \dots, R, \quad (9)$$

де ξ_{hr}^{tr} – оцінка r -го району p -м експертом за h -м показником у t -ий період часу;

ψ_h^t – оцінка корисності h -ої альтернативи у період часу t ;

α_p – оцінка компетентності p -го експерта [13].

Для того щоб впевнитися у достовірності оцінок g_h^{tr} , кількісно оцінимо ступінь узгодженості експертів, розрахувавши для кожного h -го показника значення коефіцієнта конкордації таким чином:

$$K_h^t = \frac{12 * d_h^t}{K_{\max}^2 * (\tilde{H}^3 - \tilde{H}^2)}; t = 1, \dots, T, h = 1, \dots, \tilde{H}, \quad (10)$$

де $d_h^t = \sum_{r=1}^R d_{hr}^{t^2} = \sum_{r=1}^R (\sum_{p=2}^{K_{\max}} r_{hp}^{tr} - 0,5 * K_{\max} * (\tilde{H} + 1))^2; t = 1, \dots, T, h = 1, \dots, \tilde{H}$;

$K_{\max}$ – кількість експертів, $p = 1, \dots, K_{\max}$;

$\tilde{H}$ – кількість властивостей, які розглядаються, $h=1, \dots, \tilde{H}$;

r_{hp}^{tr} – місце, яке зайняв r -ий район у ранжуванні p -м експертом за h -м показником у період часу t ;

d_h^{tr} – відхилення суми рангів по r -ому району за h -м показником від середнього арифметичного сум рангів за $\tilde{H}$ -ми показниками у t -ий період.

Слід зазначити, що $K_h^t \in [0;1]$, якщо $K_h^t = 0$, то це свідчить про абсолютну протилежність оцінок, а якщо $K_h^t = 1$ – повний збіг ранжувань відповідно. Зокрема, достовірність оцінювання є адекватною, якщо $K_h^t \geq 0,7$ [6].

Наступним етапом виступає формування двомірної матриці $U = \{ \delta^r \}; t=1, \dots, T; r=1, \dots, R$, яка отримується шляхом обробки тримірної матриці $G = \{ g_h^r \}; t=1, \dots, T; h=1, \dots, \tilde{H}; r=1, \dots, R$. Вона містить кількісні оцінки тих якісних показників соціального розвитку, за якими було оцінено окремих район для кожного t -го періоду часу. Для визначення елементів δ^{tr} доцільно застосувати методи нечіткого моделювання.

Процес нечіткого моделювання можна представити такими етапами:

- формування вхідних факторів $Y = (y_1; y_2, \dots, y_{\tilde{H}})$ та вибір результуючої змінної ESC;

- процес фазифікації – введення нечіткості. Встановлення відповідності між конкретним значенням вхідної змінної системи нечіткого висловлювання і значенням її функції належності до кожної нечіткої множини, що описується відповідним лінгвістичним термом;

- формування нечіткої бази знань – правил, на основі яких формується нечіткий логічний висновок стосовно ефективності рівня соціальної політики по районах;

- проведення модельних експериментів та уточнення параметрів моделі;

- формулювання висновків і рекомендацій.

Як зазначалося, вхідними даними для отримання інтегральної оцінки розвитку соціальної політики районів $\delta^r, t=1, \dots, T; r=1, \dots, R$, визначеної для T періодів часу, є матриця G , яка складається з елементів $g_h^r, t=1, \dots, T; h=1, \dots, \tilde{H}; r=1, \dots, R$, які визначають підсумкову експертну оцінку r -го району за h -м показником.

Прийняття рішення щодо визначення рівня ефективності соціальної політики здійснюється у відповідності до алгоритму Мамдані [14].

Крок 1. Вектор фіксованих значень вхідних змінних визначається вектором $Y = (y_1; y_2, \dots, y_{\tilde{H}})$, який містить у собі якісні показники для оцінки рівня ефективності соціальної політики;

Крок 2. Скласти нечітку базу знань у вигляді сукупності нечітких правил типу «ЯКЩО – ТОДІ», що визначають взаємозв'язок між вхідними змінними $Y = (y_1; y_2, \dots, y_{\tilde{H}})$, та результуючою ESC моделі та виводиться система нечітких логічних рівнянь типу Мамдані для усіх варіантів вихідної змінної до кожного з термів множини $W_h = \{ w_h^1, w_h^2, \dots, w_h^{\tilde{H}} \}, h=1, \dots, \tilde{H}$, де f_h – кількість термів у множині W_h вхідної змінної $Y = (y_1; y_2, \dots, y_{\tilde{H}})$.

Крок 3. Відповідно до вектора вхідних змінних $Y = (y_1; y_2, \dots, y_{\tilde{H}})$ та результуючого фактора ESC, задається вигляд функції належності нечітких термів $\mu^{v_d}(y_1, y_2, \dots, y_{\tilde{H}})$.

Для опису всіх лінгвістичних термів, як вхідних змінних, так і результуючого фактора, пропонується застосовувати квазідзвоноподібні функції належності. Зокрема, аналітичний вигляд функції належності результуючої змінної ESC задається співвідношенням:

$$\mu^{v_d}(Y) = \frac{1}{1 + \left(\frac{Y - b_{v_d}}{c_{v_d}} \right)^2}, \quad (11)$$

де $\mu^{v_d}(Y)$ – належність змінної Y до відповідного терму $V = \{ v_d \}, d=1, \dots, D$;

c_{v_d} – коефіцієнт концентрації-розтягування квазідзвоноподібної функції належності;

b_{v_d} – координата максимуму функції належності.

Для конкретизації виду цієї функції необхідно задати орієнтовні межі змін всіх терм множин кожного з показників $Y = (y_1; y_2, \dots, y_{\tilde{H}})$, відповідно до їх нормативних значень. Таким чином встановлюються рівні показників, які будуть відповідати своїм лінгвістичним термам.

Крок 4. Застосовуючи логічні рівняння, обчислюються значення функцій належності $\mu^{v_d}(Y)$ вектора $Y = (y_1; y_2, \dots, y_{\tilde{H}})$ для всіх значень $v_d \in V, d=1, \dots, D$, вихідної змінної ESC.

Крок 5. Значення функції належності $\mu^{v_d}(y_1, y_2, \dots, y_{\tilde{H}})$ для кожного лінгвістичного терму $v_d; d=1, \dots, D$ результуючої змінної ESC моделі у кожний t -ий період часу для кожного r -го району розраховується таким чином:

$$ESC^r = \arg \max_{\{v_1, v_2, \dots, v_d\}, d=1, \dots, D} \left[\mu^{v_d}(y_1, y_2, \dots, y_{\tilde{H}}) \right] t=1, \dots, T; r=1, \dots, R. \quad (12)$$

Розглянемо процес формування бази знань для визначення «ефективного рівня» проведення соціальної політики.

Спочатку для оцінки всіх якісних показників вхідних $Y = (y_1; y_2, \dots, y_{\tilde{H}})$ та результуючої ESC змінних сформуємо власні множини можливих лінгвістичних змінних. Так, для вхідної змінної y_1 , яка відповідає рівню екологічного забруднення, застосуємо шкалу якісних термів із терм-множини $W_h = \{ w_h^1, w_h^2, \dots, w_h^{\tilde{H}} \}, h=1, \dots, \tilde{H}$: Н – низький рівень показника, С – середній та В – Високий, аналогічним чином формуються терм-множини для інших якісних показників. Для оцінки результуючої змінної ESC будемо використовувати терми із множини $v_d \in V, d=1, \dots, D$: ЕФ – ефективний рівень, ПЕ – помірно ефективний рівень, НЕ – неефективний рівень.

Після визначення лінгвістичних змінних будемо функції належності вхідних та результуючої змінної $\mu^{v_d}(y_1, y_2, \dots, y_{\tilde{H}})$, які мають квазіподібний вигляд. Експертна система на базі нечітких правил, для результуючої змінної ESC, яка ставить собі і відповідність терм – ефективний рівень (ЕФ), наведена у таблиці 1.

Правила прийняття рішень для визначення «ефективного рівня» соціальної політики в аналітичній формі набувають вигляд:

Таблиця 1

Нечітка база знань для визначення «ефективного рівня» соціальної політики

№ вхідної комбінації	Вхідні змінні				Вага правила	Вихідна змінна
	y_1	y_2	...	$y_{\tilde{H}}$	ω	ESC
11	В	С	...	С	$\omega_1^{E\Phi}$	ЕФ
12	С	С	...	В	$\omega_2^{E\Phi}$	
...	...	...	...	...	...	
$1f_d$	В	Н	...	В	$\omega_{f_d}^{E\Phi}$	

$$\mu^{E\phi}(y_1, \dots, y_{\tilde{H}}) = \omega_1^{E\phi}[\mu^B(y_1) \times \mu^C(y_2) \times \dots \times \mu^B(y_{\tilde{H}})] \vee \omega_2^{E\phi}[\mu^C(y_1) \times \mu^C(y_2) \times \dots \times \mu^B(y_{\tilde{H}})] \vee \dots \vee \omega_{f_d}^{E\phi}[\mu^B(y_1) \times \mu^H(y_2) \times \dots \times \mu^B(y_{\tilde{H}})] \quad (13)$$

де $\mu^{v_d}(y_1, \dots, y_{\tilde{H}})$ – функція належності вектора вхідних змінних $(y_1, \dots, y_{\tilde{H}})$ лінгвістичному терму $v_d \in V, d = \overline{1, \dots, D}$ результуючої змінної;

v_d – значення вихідної змінної ESC з термножини {ЕФ, ПЕ, НЕ};

$\omega_{f_d}^d$ – ваги правил (числа з діапазону [0,1], що характеризують ступінь упевненості експерта в істинності конкретного правила);

f_d – номер правила, що відповідає d -му терму результуючої змінної ESC;

D – кількість лінгвістичних значень результуючої змінної ESC.

Базу правил прийняття рішень та систему нечітких логічних рівнянь у компактній формі можна записати як:

$$\mu^{v_d}(y_1, y_2, \dots, y_{\tilde{H}}) = \bigvee_{r=1}^{f_d} \left(\omega_{dr} \left[\bigwedge_{h=1}^{\tilde{H}} \mu^{w_{dh}^r}(y_h) \right] \right), d = \overline{1, \dots, D}. \quad (14)$$

Після проведення операції дефазифікації знаходиться кількісна оцінка результуючої змінної ESC^{tr*} , яка відповідає заданому вхідному вектору Y [12, с. 110-120].

У результаті обробки отриманих експертних оцінок якісних показників за допомогою побудованої нечіткої моделі для кожного r -го району в період часу t визначається числове значення інтегрального показника рівня ефективності соціальної політики δ^{tr*} , тобто формуємо матрицю $U = \{\delta^{tr}\}; t = \overline{1, T}; r = \overline{1, R}$.

Апробація запропонованого підходу була проведена на діяльності районів Дніпропетровського регіону. Зокрема, визначено п'ять найбільш впливових якісних показників ($\tilde{H} = 5$):

- рівень екологічного забруднення;
- соціально-демографічний показник;
- рівень культурної ментальності;
- рівень безпеки;
- рівень якості послуг у сфері соціального обслуговування.

Встановлення значень якісних показників проводилося 15 експертами. Кількість експертів визначалася виходячи з мінімально-необхідної $\kappa_{\max}$ за формулою (1), що дорівнює $\kappa_{\max} \geq 12,25$, якщо $\phi = 0,15$. Рівень компетентності кожного з них та корисність альтернатив було знайдено, застосовуючи метод групового оцінювання з одночасним аналізом компетентності експертів. За формулами (2)-(8) були знайдені коефіцієнти компетентності експертів α_p та оцінки корисності кожної із альтернатив ψ_h , для періоду $t=1$,

при чому $p = \overline{1, \dots, 15}; h = \overline{1, \dots, 5}$. Значення коефіцієнтів компетентності експертів знаходяться у таблиці 3.

Таблиця 3

Оцінки компетентності експертів

№ експерта	Оцінка компетентності α_p
1	0,072366
2	0,072958
3	0,068298
4	0,068841
5	0,05872
6	0,062992
7	0,07635
8	0,084441
9	0,061062
10	0,072755
11	0,062415
12	0,065135
13	0,049205
14	0,067201
15	0,057261

Для оцінки корисності альтернатив у кожний t -ий період часу за формулою (5) сформовано вектор-сповінець $\tilde{\psi}_h^t, t = \overline{1, \dots, T}, h = \overline{1, \dots, \tilde{H}}$, значення якого наведено у таблиці 4.

Таблиця 4

Оцінки альтернатив

№ альтернативи	Назва альтернативи	$\tilde{\psi}_h^t$
1	Рівень екологічного забруднення	0,2000
2	Соціально-демографічний показник	0,2127
3	Рівень культурної ментальності	0,1958
4	Рівень безпеки	0,2127
5	Рівень якості послуг у сфері соціального обслуговування	0,1789

Наступний етап, який проводиться експертною групою, полягає у виставленні кожним p -им експертом у період часу t кожному r -му району сукупності за h -м показником у відповідність деякого числа ξ_{hr}^t , яке знаходиться у проміжку від 0 до 1. У таблиці 5 наведена матриця, елементи якої ξ_{hr}^t характеризують рівень екологічного забруднення ($h=1$) в період часу $t=1$.

Таблиця 5

Оцінка рівня екологічного забруднення

Назва альтернативи	1	2	3	4	5	6	...	13	14	15
Назва району										
Апостолівський	0,56	0,6	0,78	0,81	0,6	0,73	...	0,73	0,73	0,56
Васильківський	0,65	0,71	0,72	0,4	0,67	0,45	...	0,72	0,69	0,53
Верхньодніпровський	0,7	0,65	0,61	0,55	0,6	0,49	...	0,62	0,54	0,49
Дніпропетровський	0,78	0,75	0,71	0,69	0,68	0,72	...	0,61	0,55	0,6
Криворізький	0,88	0,81	0,8	0,76	0,83	0,65	...	0,86	0,67	0,72
Криничанський	0,86	0,8	0,54	0,67	0,62	0,72	...	0,73	0,8	0,57
Магдалинівський	0,67	0,62	0,72	0,88	0,81	0,8	...	0,55	0,6	0,49
...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
Царичанський	0,88	0,81	0,8	0,55	0,6	0,49	...	0,88	0,81	0,8
Широківський	0,78	0,7	0,55	0,6	0,49	0,81	...	0,88	0,81	0,8
Юр'ївський	0,55	0,6	0,49	0,88	0,81	0,8	...	0,69	0,68	0,72

Підсумкова кількісна оцінка якісних характеристик рівня розвитку соціальної політики по районах Дніпропетровської області була визначена за формулою (9), для кожного t -го періоду значення яких для першого періоду ($t=1$) наведено у таблиці 6.

За формулою (10) було розраховано коефіцієнт конкордації, який оцінює ступінь узгодженості оцінок експертів і $K_h^t = 0,82$, яка свідчить, що достовірність оцінювання є адекватною.

За допомогою fuzzyTECH 6.02, який спеціалізується на нечіткому моделюванні, була сформована єдина система нечіткого виводу. Для кожної вхідної та результуючої змінної були визначені наступні терм-множини, які задаються відповідними функціями належності:

- рівень екологічного забруднення: $ecology = \{negative; zero; positive\}$;
- соціально-демографічний показник: $social = \{small; medium; large\}$;
- рівень культурної ментальності: $culture = \{low; medium; high\}$;
- рівень безпеки: $security = \{low; medium; high\}$;
- рівень якості послуг у сфері соціального обслуговування: $service = \{decrease; steady; increase\}$;
- рівень ефективності соціальної політики: $ESC = \{effective, medium-effective, non-effective\}$.

Згідно з послідовністю етапів оцінки і аналізу, застосовуємо систему нечіткого виводу. Для отримання кількісного значення (δ'') вихідної змінної «ESC», якій відповідає лінгвістично заданій терм-множині: $ESC = \{effective, medium-effective, non-effective\}$, що вказує на ефективність проведення соціальної політики, задаються конкретні значення вхідних показників (екологічний, соціально-демографічний, культурний, безпека та якість послуг) та застосовується система нечіткого висновку.

Кількісна шкала оцінювання ефективності соціальної політики має вигляд: від 0 до 0,34 – соціальна політика неефективна, від 0,35 до 0,6 – помірно ефективна соціальна політика, більше 0,6 – соціальна політика ефективна.

Вигляд функцій належності вхідної змінної Y та результуючої змінної ESC для Верхньодніпровського району Дніпропетровської області наведено на рисунку 1. Визначене за допомогою правил нечіткого виводу значення ефективності проведення соціальної політики дорівнює 0,75, отже соціальну політику можна вважати ефективною. Хоча даний район не

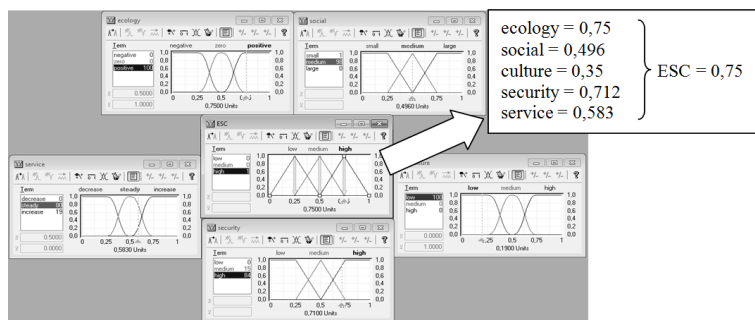


Рис. 1. Функції належності для якісних характеристик Верхньодніпровського району Дніпропетровської області

є лідером по економічним показникам та він займає одне з перших місць серед районів за рівнем життя населення. Перш за все це пов'язане з відсутністю промислових об'єктів на території району, що позитивно впливає на екологію та соціально-демографічні процеси. Кількість бібліотек, освітніх закладів та медичних установ створюють гарні передумови для розвитку культурної ментальності населення даного району і, як наслідок, відбувається підвищення рівня якості послуг у сфері соціального обслуговування.

Аналогічні дослідження проведені за допомогою нечіткого моделювання дають можливість визначити значення ефективності проведення соціальної політики в інших районах, порівняти результати між собою та зробити висновок про ефективність проведення соціальної політики в цілому. Згідно з рисунком 2, можна зробити висновок, що у більшості районів рівень соціальної політики є помірно ефективним.



Рис. 2. Показник ефективності соціальної політики

Таблиця 6

Експертні оцінки якісних характеристик рівня розвитку соціальної політики районів Дніпропетровської області

Назва альтернативи	Екологічний	Соціальний	Культурний	Безпека	Якість послуг
Назва району					
Апостолівський	0,700	0,348	0,468	0,469	0,41
Васильківський	0,808	0,598	0,328	0,511	0,483
Верхньодніпровський	0,750	0,496	0,190	0,712	0,583
Дніпропетровський	0,180	0,489	0,870	0,237	0,402
Криворізький	0,190	0,418	0,760	0,217	0,387
Криничанський	0,664	0,354	0,467	0,593	0,492
Магдалинівський	0,650	0,320	0,547	0,643	0,524
...	...	...	...	...	...
Царичанський	0,670	0,654	0,458	0,723	0,681
Широківський	0,754	0,453	0,675	0,613	0,39
Юр'ївський	0,686	0,430	0,234	0,563	0,2

Висновки з проведеного дослідження. Проведене дослідження дозволяє зробити висновок, що соціальна складова є невід'ємним елементом при розробці регіональних програм розвитку. Соціальна політика повинна перебувати у невід'ємному динамічному взаємозв'язку із фінансово-економічними показниками розвитку районів, забезпечуючи населенню гідний рівень життя.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Артеменко В. Основи вимірювання регіонального розвитку з використанням концепції якості життя / В. Артеменко // Регіональна економіка. – 2003. – № 2. – С. 134-138.
2. Захаров М.А. Региональная социальная политика в условиях административной реформы / М.А. Захаров [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://psibook.com/sociology/19/>.
3. Богуславська С.І. Соціальна політика в умовах ринкових відносин [Електронний ресурс] / С.І. Богуславська, Л.В. Поталенко // Фінансовий простір. – 2013. – № 2. – С. 106-110. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Fin_pr_2013_2_14.pdf.
4. Регионы Украины: проблемы та приоритеты социально-экономического развития : монография / З.С. Варналий, А.І. Мокій, О.Ф. Новікова, С.А. Романюк, В.І. Чуижков та ін. ; за ред. З.С. Варналія. – К. : Знання України, 2005. – 498 с.
5. Реутов В.Е. Закономерности и парадигмы регионального развития / В.Е. Реутов // Эффективная экономика : электронное научно-ве фаховое видання [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=319>.
6. Литвак Б.Г. Экспертные оценки и принятие решений. – М. : Патент, 1996. – 298 с.
7. Бешелев С.Д. Математико-статистические методы экспертных оценок / С.Д. Бешелев, Ф.Г. Гурвич. – М. : Статистика, 1980. – 263 с.
8. Гофман О.Г. Экспертное оценивание : учеб. пособие / О.Г. Гофман. – Воронеж : Воронеж. гос. ун-т, 1991. – 152 с.
9. Zadeh L. Fuzzy Sets // Information and Control. – 1965. – № 8. – P. 338-353.
10. Kovalchuk K.F. Intelligent Decision Support System // Proc. First Asian Fuzzy Systems Symposium. – Singapore: November 23–26. – 1993. – P. 510-516.
11. Математичні моделі та методи ринкової економіки : навч. посіб. / В.В. Вітлінський, О.В. Піскунова. – К. : КНЕУ, 2010. – 531 с.
12. Штучний інтелект в економіці: нейронні мережі нечітка логіка : монографія / А.В. Матвійчук. – К. : КНЕУ, 2011. – 439 с.
13. Тинякова В.И. Математические методы обработки экспертной информации / В.И. Тинякова. – Воронеж : Изд-во Воронеж. гос. ун-та, 2006. – 68 с.
14. Mamdani E.H. Advances in the Linguistic Synthesis of Fuzzy Controller / E.H. Mamdani // International Journal Man-Machine Studies. – 1976. – Vol. 8. – P. 669-678.

УДК 332.142.2

Тур О.В.

*молодший науковий співробітник відділу проблем розвитку регіональної економіки
Науково-дослідного центру індустріальних проблем розвитку
Національної академії наук України*

ФОРМУВАННЯ ПІДХОДУ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ОЗНАК ДЕПРЕСИВНОГО СТАНУ У СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОМУ РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІЙ З УРАХУВАННЯМ ОСОБЛИВОСТЕЙ АДМІНІСТРАТИВНО-ТЕРИТОРІАЛЬНОГО УСТРОЮ

Стаття присвячена висвітленню проблемних аспектів визначення наявності ознак депресивного стану у соціально-економічному розвитку територій України. Узагальнено існуючу практику присвоєння територіям, що характеризуються негативними тенденціями соціально-економічного розвитку, статусу депресивних. Запропоновано підхід до визначення ознак депресивного стану територій, що поряд із соціально-економічними показниками враховує особливості адміністративно-територіального устрою.

Ключові слова: ознаки депресивного стану територій, нерівномірність соціально-економічного розвитку, адміністративно-територіальний устрій.

Тур Е.В. ФОРМИРОВАНИЕ ПОДХОДА К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ПРИЗНАКОВ ДЕПРЕССИВНОГО СОСТОЯНИЯ В СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ ТЕРРИТОРИЙ С УЧЕТОМ ОСОБЕННОСТЕЙ АДМИНИСТРАТИВНО-ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО УСТРОЙСТВА

Статья посвящена проблемным аспектам определения признаков депрессивного состояния в социально-экономическом развитии территорий Украины. Обобщена существующая практика присвоения территориям, характеризующимся негативными тенденциями социально-экономического развития, статуса депрессивных. Предложен подход к идентификации признаков депрессивного состояния территорий, который наряду с социально-экономическими показателями учитывает особенности административно-территориального устройства.

Ключевые слова: признаки депрессивного состояния территорий, неравномерность социально-экономического развития, административно-территориальное устройство.

Tur O.V. FORMATION OF APPROACH TO DEPRESSION SIGNS IDENTIFICATION FOR SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF TERRITORIES TAKING INTO ACCOUNT PECULIARITIES OF THE ADMINISTRATIVE-TERRITORIAL STRUCTURE

The article is devoted to the problem of depression signs identification in socio-economic development of Ukrainian territories. The current practice of depressive status assigning to territories that characterizes by negative trends of socio-economic development is summarized. The approach to identification of depression territories signs that takes into account socio-economic indicators and peculiarities of the administrative-territorial structure is elaborated.

Keywords: depression territories signs, irregularity of socio-economic development, administrative-territorial structure.

Постановка проблеми. Посилення соціально-економічної диференціації розвитку територій в Україні, що відбувається внаслідок впливу світової фінан-

сової кризи, зміни попиту на продукцію вітчизняних товаровиробників, неефективного управління економікою, політичної нестабільності та інших причин,

стало негативним фактором появи ознак депресивного стану у соціально-економічному розвитку територій. «Ситуація, що формується в Україні, не лише містить загрози для стабільного розвитку окремих територій (старопромислових регіонів, віддалених від обласних центрів периферійних територій, гірських районів тощо), але й погіршує загальну макроекономічну ситуацію» [1, с. 2]. Тобто однією із складових проблеми диспропорційності територіального розвитку є тенденція збільшення адміністративно-територіальних одиниць, що мають схильність до стану депресивності. У зв'язку з цим актуальною постає проблема формування науково обґрунтованих підходів до визначення ознак депресивного стану у соціально-економічному розвитку територій з метою подальшого пошуку шляхів подолання проявів депресивності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням віднесення певних територіальних утворень до депресивних та обґрунтування показників, за якими ту чи іншу територію може бути віднесено до депресивної, присвячено, зокрема, праці таких вчених, як М. Барановський [2], С. Біла [1], Б.М. Данилишин [9], М.М. Пітюлич [5], А.М. Новикова [10]. Організаційно-правові засади державного регулювання розвитку депресивних територій досліджувалися такими науковцями, як В.В. Говоруха, М.В. Гончаренко, О.В. Грибко, А.О. Дегтяр, В.В. Косенко, М.А. Латинін, В.В. Мамонова, М.М. Сорокун [3]. Проблеми системи адміністративно-територіального устрою України та вплив його стану на соціально-економічний розвиток є предметом дослідження таких науковців, як В.М. Бабаєв [14], Ю.І. Ганущак [12], А.Є. Заяць [13], І.О. Кресніна [11] та ін.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає в узагальненні поглядів на розуміння змісту поняття «депресивна територія» та формуванні на цій основі підходу до визначення ознак депресивного стану у соціально-економічному розвитку територій, що враховує особливості адміністративно-територіального устрою.

Виклад основного матеріалу дослідження. Виникнення територій, що характеризується певними проблемами розвитку, пов'язано з промисловою революцією початку ХХ століття, яка спричинила стрімкий розвиток одних галузей та занепад інших. Тобто території, де були розташовані об'єкти застарілих галузей промисловості, характеризувалися значним відставанням у розвитку від територій, що відзначалися використанням передових промислових технологій. Термін «депресивна територія» вперше з'явився у «Доповіді про дослідження стану промисловості в деяких депресивних регіонах» (В. Британія) і передбачав здійснення певних заходів, а саме «переміщення робітників, зокрема, шахтарів, забезпечити зайнятість яких у регіонах проживання було неможливо» [2, с. 12]. З плином часу та розширенням кола проблем, що спричиняють відставання розвитку одних територій країни від інших, стратегією регіональної політики ЄС були визначені критерії віднесення територій до депресивних (рівень безробіття, динаміка міграційних потоків, доходи на одну особу, частка продукції сільського господарства та депресивних галузей у структурі ВВП).

Слід підкреслити, що зазначені вище критерії враховували загальні негативні тенденції розвитку певної країни чи групи країн. Проте ознаки депресивності виникають на деяких територіях і за стабільних умов функціонування економіки в цілому, що стало підґрунтям для виокремлення у сучасних наукових

дослідженнях типів територій, що опинилися у незадовільному стані. Так, наприклад, при дослідженні інституційних засад державного регулювання розвитку депресивних територій автором наголошується на доцільності виокремлення динамічних територій та проблемних територій [1, с. 20]. Ознаки приналежності певної території до динамічної різняться в залежності від економічного стану. У стабільних умовах динамічними є території «з прогресивним станом економіки, високим рівнем життя населення, стабільною культурно-політичною та екологічною ситуацією» [1, с. 20]. У кризових умовах до динамічних територій належать ті, які характеризуються швидкими темпами подолання кризових явищ, вагомим збільшенням темпів виробництва та соціально-економічного розвитку, зростанням рівня життя населення, ознаками збільшення або збереження на докризовому рівні показників зайнятості населення, внаслідок чого такі території знаходяться у більш вигідному у порівнянні з іншими територіями стані. З огляду на досвід країн світу, динамічними під час кризи є території із значною питомою вагою обробної промисловості та сфери послуг у структурі економіки.

До проблемних територій належать ті, «розвиток яких з певних причин суттєво відстає від середнього по державі в цілому» [1, с. 21]. У свою чергу, проблемні території розподіляються на слаборозвинені та депресивні. За визначенням С. Білої, слаборозвиненими є території, незадовільний стан показників соціально-економічного розвитку яких обумовлений географічними, історичними та кліматичними особливостями. Для таких територій характерними є обмежений рівень та нерациональна структура зайнятості населення, а також несприятливі умови для інвестиційної діяльності. Депресивними зазвичай вважають старопромислові регіони, де переважають видобувні галузі промисловості з використанням виснажених родовищ, використовуються застарілі технології. Характерною рисою депресивних територій є періодичне погіршення соціально-економічного становища навіть в умовах загального сталого розвитку національної економіки. Таким чином, до депресивних територій автор відносить ті, «економічна відсталість яких зумовлена стагнацією, спричинена структурною кризою тощо» [1, с. 21], і пропонує такі групи чинників депресивності територій, як економічні, соціальні, демографічні, природно-географічні та екологічні. У свою чергу, кожна група чинників розподіляється на певні напрями. Так, до економічних чинників віднесено відсутність розвинутого виробництва; неефективну матеріальну структуру виробництва і його загальний склад; недостатнє використання трудових ресурсів; рівень бюджетного самофінансування регіону; порушення оптимальності у співвідношенні різних видів капіталу. Соціальні чинники депресивності включають низький рівень життя, високий рівень безробіття, нерозвиненість інтелектуального потенціалу. Демографічні чинники пов'язано із неоптимальною демографічною структурою населення. Природно-географічні чинники обумовлено негативною дією природно-кліматичних умов; невідповідним географічним положенням території; обмеженістю природних ресурсів. Екологічні чинники визначаються рівнем екологічного стану та екологічного забруднення території, високим техногенним екологічним навантаженням на природу, збільшенням витрат виробництва через екологічні обмеження.

Якщо розглядати депресивні території як об'єкти надання заходів стимулювання розвитку з боку держави, то ними «можуть вважатися такі територіальні

утворення, де з економічних, політичних, соціальних, екологічних чи інших причин перестали діяти умови й стимули розвитку; ці територіальні утворення не можуть розраховувати на самовирішення депресивної ситуації й вимагають для цього надзвичайної, спеціально зробленої підтримки ззовні, з боку держави в цілому» [3, с. 6]. У такому контексті у якості індикаторів депресивності територій пропонуються темпи спаду виробництва, зниження рівня життя, наростання негативних тенденцій у сфері зайнятості, демографії, екології, надання соціальних послуг, які за рівнем вище як загальноукраїнських. Величина цього перевищення вважається ступенем депресивності і є індикатором стану проблеми та першочерговості її вирішення.

Відповідно до Закону України «Про стимулювання розвитку регіонів», депресивними може бути визнано такі території: [4, с. 8]

- регіон, в якому протягом останніх п'яти років середній показник обсягу валового регіонального продукту (до 2004 року – обсягу валової доданої вартості) на одну особу є найнижчим;

- промисловий район, у якому протягом останніх трьох років рівень зареєстрованого безробіття та частка зайнятих у промисловості є значно вищими, а обсяг реалізованої промислової продукції (робіт, послуг) на одну особу та рівень середньомісячної заробітної плати є значно нижчими за відповідні середні показники розвитку територій цієї групи;

- сільський район, у якому протягом останніх трьох років щільність сільського населення, коефіцієнт природного приросту населення, рівень середньомісячної заробітної плати та обсяг реалізованої сільськогосподарської продукції (робіт, послуг) на одну особу є значно нижчими, а частка зайнятих у сільському господарстві є значно вищою за відповідні середні показники розвитку територій цієї групи;

- місто обласного, республіканського в Автономній Республіці Крим значення, у якому протягом останніх трьох років рівень зареєстрованого, зокрема довготривалого, безробіття є значно вищим, а рівень середньомісячної заробітної плати є значно нижчим за відповідні середні показники розвитку територій цієї групи;

- населений пункт, на території якого з 1996 року ліквідовані вугледобувні та вуглепереробні підприємства, але не були здійснені в повному обсязі заходи щодо вирішення соціально-економічних та екологічних питань, передбачені проектами ліквідації зазначених підприємств.

Слід підкреслити, що визнання певної адміністративно-територіальної одиниці депресивною за такою методикою є неповним, оскільки незадовільний стан показників має відзначатися одночасно за всіма індикаторами на протязі певного періоду часу – трьох або п'яти років. Зазначене положення призвело до того, що визнання територій, які протягом значного періоду мають певні проблеми соціально-економічного розвитку, депресивними є практично неможливим. У той же час території, які характеризуються наявністю потенціалу сталого розвитку, згідно із запропонованими на законодавчому рівні вимогами, можуть бути визнані депресивними. «Ймовірність того, що якийсь район або населений пункт буде найгіршим одночасно за усіма критеріями, близька до нуля» [5, с. 192]. У якості вади цього підходу можна також зазначити переважне використання економічних показників та незначну увагу до соціальних, демографічних, екологічних та інших показників, тому що в сучасних умовах «рівень депресивності територій визначається сукупною дією кількох чинників, проте визначальна роль все ж таки належить

показникам зайнятості, розселення та демографічної ситуації» [3, с. 9].

Отже, підсумовуючи підходи до визначення видів депресивних територій, слід зазначити, що вони залежать від загального стану розвитку певної країни (кризовий чи стабільний стан), а також від виду адміністративно-територіальної одиниці, що характеризується проблемами соціально-економічного розвитку. У дослідженнях щодо виокремлення ознак депресивного стану у соціально-економічному розвитку територій недостатню увагу приділено демографічним чинникам та показникам стану ринку праці. Практично поза увагою залишилися особливості адміністративно-територіального устрою країни, у той час коли питання його удосконалення безпосередньо пов'язані з проблемою подолання диспропорційності соціально-економічного розвитку територій та їх депресивного стану.

Слід зазначити, що адміністративно-територіальний устрій – «це обумовлена географічними, історичними, економічними, соціальними, культурними та іншими чинниками внутрішня територіальна організація держави з поділом її території на складові частини – адміністративно-територіальні одиниці, з метою забезпечення населення необхідним рівнем публічних послуг, раціональної системи управління соціально-економічними процесами, збалансованого розвитку усієї території держави» [6, с. 1]. Тобто поділ країни на окремі територіальні утворення передусім покликаний створити основу для якісного та своєчасного отримання населенням необхідних публічних послуг. Таким чином, від підходів до формування адміністративно-територіального устрою залежить якість життя населення зокрема та сталий соціально-економічний розвиток певної території загалом.

На сучасному етапі наявною є диспропорційність показників, що характеризують адміністративно-територіальний устрій України, а саме: площа території, чисельність та щільність населення, кількість адміністративно-територіальних одиниць нижчого рівня та населених пунктів, а також надмірна подібність територій. Так, співвідношення між максимальним та мінімальним значенням показника площі території регіонів України у 2013 році складало 5,12 рази, за показником чисельності населення – 2,51 разу, щільності населення – 4,42 рази, за кількістю селищ міського типу у розрахунку на 100 км² – 7,16 рази, за площею території сільради – 5,45 рази. До системи адміністративно-територіального устрою України входять, зокрема, 490 районів, 460 міст, 885 селищ міського типу, 10281 сільська рада, 28441 сільських населених пункти [7, с. 20], що свідчить про значну подібність території країни. Слід зазначити, що диспропорції розвитку та наявність ознак депресивності є характерною рисою не тільки регіонів України, але й адміністративно-територіальних одиниць, що входять до їх складу, а саме адміністративних районів та сільських громад. Отже, треба зазначити, що розробку заходів щодо усунення диспропорцій територіального розвитку та подолання ознак їх депресивного стану можна пропонувати, починаючи з базового рівня адміністративно-територіального устрою, оскільки «територіальні депресії формуються на низовому рівні (окремих поселень, міст тощо), а тому подібні дослідження доцільніше проводити на рівні не областей, а адміністративних районів» [3, с. 9]. На користь саме такого підходу говорить Проект Державної стратегії регіонального розвитку до 2020 року, у якому, зокрема, зазначається, що «диференціація розвитку виявляється більш суттєвою на рівні адміністративних ра-

Таблиця 1

Показники щодо визначення ознак депресивного стану у соціально-економічному розвитку територій

№ з/п	Складові, за якими визначається наявність ознак депресивного стану	Показники
1.	Адміністративно-територіальна складова	– площа території, км² – середньорічна кількість наявного населення, осіб – кількість населення у розрахунку одну сільраду, осіб; – кількість сільських населених пунктів на 100 км²; – територія, що припадає на одну сільраду, км²; – кількість міст і селищ міського типу на 100 км²; – щільність сільського населення, осіб на км²
2.	Економічна складова	– обсяг сільськогосподарської продукції на одну особу, грн; – обсяг реалізованих послуг на одну особу, грн; – оптовий товарообіг на одну особу, грн; – обсяг реалізованих послуг на одну особу, грн; – рівень рентабельності сільськогосподарської продукції, %; – капітальні інвестиції на одну особу, грн; – ступінь зносу основних засобів, %; – середньомісячна заробітна плата, грн.
3.	Соціально-демографічна складова	– доходи бюджету на душу населення, грн.; – питома вага субвенцій і дотацій у доходах бюджету, %; – середній розмір субсидії на відшкодування оплати житлово-комунальних послуг у розрахунку на одну сім'ю, грн.; – прийняття в експлуатацію житла на одну особу, м²; – забезпеченість населення житлом, м² загальної площі на одну особу; – коефіцієнт природного приросту (скорочення) населення; – кількість прибулих (до середньорічної кількості населення); – кількість вибулих (до середньорічної кількості населення).
4.	Складова стану ринку праці	– працевлаштування не зайнятих трудовою діяльністю громадян, (до загальної кількості найманих працівників); – кількість вивільнених працівників (% до передбачуваних обсягів); – потреба підприємств у працівниках на заміщення вільних робочих місць, (до зареєстрованих громадян, не зайнятих трудовою діяльністю); – рівень зареєстрованого безробіття, %; – навантаження на одне вільне робоче, вакансію, осіб; – чисельність зайнятих у сільському господарстві, % до працездатного населення.

йонів та невеликих міст, де зменшується економічна активність та чисельність населення» [8, с. 2].

Враховуючи наведені вище підходи до розуміння сутності поняття «депресивна територія», а також те, що адміністративно-територіальні одиниці базового рівня є сільськими територіями, можна запропонувати показники для визначення ознак депресивного стану у їх розвитку (табл. 1).

Висновки з проведеного дослідження. На сучасному етапі нерівномірність соціально-економічного розвитку територій України виступає фактором виникнення ознак депресивного стану адміністративно-територіальних одиниць різного рівня. Проведене дослідження дозволило констатувати, що найбільший прояв зазначені ознаки мають на базовому рівні адміністративно-територіального устрою, що потребує формування обґрунтованого підходу до ідентифікації наявності депресивних тенденцій з урахуванням особливостей зазначених територій. У зв'язку з цим запропоновано визначати ознаки депресивного стану на основі показників, які було згруповано за такими складовими, як адміністративно-територіальна, економічна, соціально-демографічна та складова стану ринку праці. Виокремлення саме цих складових пояснюється тим, що депресивна спрямованість розвитку територій пов'язана передусім із незадовільним станом показників, що характеризують рівень життя населення, а також недоліками системи адміністративно-територіального устрою. Урахування запропонованих вимог до визначення ознак депресивного стану у соціально-економічному розвитку територій є підґрунтям для формування заходів подолання тенденції подальшого збільшення депресивних проявів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Біла С. Інституційні засади державного регулювання розвитку депресивних територій [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://old.niss.gov.ua/monitor/june2009/9.htm>.
- Барановський М. Депресивні території як об'єкт регіональної політики: європейський досвід і можливості його застосування в Україні / М. Барановський // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – 2009. – № 56. – С. 12-15.
- Депресивні території: шляхи виходу із кризи : методичні рекомендації [Текст] / В.В. Говоруха, А.О. Дегтяр, В.В. Мамонова та ін. – К. : НАДУ, 2008. – 56 с.
- Закон України «Про стимулювання розвитку регіонів» від 8 вересня 2005 року № 2850-IV : за станом на 2 груд. 2012 р. – Відомості Верховної Ради України. – 2005. – № 51. – Ст. 548.
- Пітюлич М.М. Проблеми визначення депресивних сільських територій у сучасних умовах / М.М. Пітюлич // Науковий вісник НЛТУ України : зб. наук.-техн. пр. – 2010. – Вип. 20.7. – С. 192-197.
- Проект Закону України «Про адміністративно-територіальний устрій України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.csi.org.ua/www/?p=1881>.
- Статистичний збірник «Україна у цифрах у 2012 році» [за ред. Осауленка О.Г.]. – Державна служба статистики України, 2013. – 248 с.
- Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2020 року. Проект [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://bizvolnet.org.ua/index.php?option=com_content&task=view&id=206.
- Данилишин Б.М. Розвиток продуктивних сил і регіональна економіка [Текст] / Б.М. Данилишин, Д.В. Клиновий, Т.В. Пепа ; ред. Б.М. Данилишина. – Ніжин : ТОВ «Видавництво «Аспект – Поліграф», 2007. – С. 511-512 (688 с.).
- Новикова А.М. Депресивні території: європейський досвід та проблеми України / А.М. Новикова // Стратегічна панорама. – 2000. – № 3-4. – С. 115-121.
- Адміністративно-територіальна реформа в Україні: політико-правові проблеми [Текст] / І.О. Кресніна, А.А. Коваленко, К.М. Вітман та ін. – К. : Логос, 2009. – 480 с.
- Ганущак Ю.І. Територіальна організація влади: напрямки змін [Текст] / Ю.І. Ганущак. – Львів : «Астролябія», 2013. – 166 с.
- Реформування адміністративно-територіального устрою в Україні: європейський вибір [Текст] / А.Є. Заяць, І.Г. Лазар, О.Д. Лазор та ін. – К. : НАДУ, 2008. – 56 с.
- Бабаєв В.М. Адміністративно-територіальний устрій та сталий розвиток регіону (концептуальні основи та методологія) [Текст] / В. Бабаєв, Л. Тованянський. – Х. : НТУ «ХП», 2006. – 316 с.

СЕКЦІЯ 6 ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

УДК 330.15

Кобзар О.М.

*кандидат економічних наук,
старший науковий співробітник
Інституту економіки природокористування та сталого розвитку
Національної академії наук України*

ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ ЕКОНОМІЧНИХ МЕХАНІЗМІВ НАЦІОНАЛЬНИХ ЕКОЛОГІЧНИХ ПОЛІТИК УКРАЇНИ ТА МАКЕДОНІЇ: АДАПТАЦІЯ ДОСВІДУ ТА ПОПЕРЕДЖЕННЯ НЕЕФЕКТИВНОСТІ ДІЙ

У статті розглянуто особливості структури економічного механізму реалізації екологічної політики Македонії та України. Проведено порівняльний аналіз проблем зазначених економічних механізмів. Виявлено найбільш ефективні та перспективні економічні інструменти Македонії. На основі аналізу досвіду Македонії запропоновано напрями удосконалення економічного механізму реалізації екологічної політики України.

Ключові слова: економічний механізм екологічної політики, платежі за спеціальне використання природних ресурсів, платежі за забруднення, механізми оподаткування, штрафи за порушення екологічного законодавства.

Кобзарь Е.М. СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКИХ МЕХАНИЗМОВ НАЦИОНАЛЬНЫХ ЭКОЛОГИЧЕСКИХ ПОЛИТИК УКРАИНЫ И МАКЕДОНИИ: АДАПТАЦИЯ ОПЫТА И ПРЕДОТВРАЩЕНИЕ НЕЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЙСТВИЙ

В статье рассмотрены особенности структуры экономических механизмов реализации экологической политики Македонии и Украины. Проведен сравнительный анализ проблем указанных механизмов. Определены наиболее эффективные и перспективные экономические инструменты Македонии. На основе анализа опыта Македонии предложены направления усовершенствования экономического механизма реализации экологической политики Украины.

Ключевые слова: экономический механизм экологической политики, платежи за специальное использование ресурсов, сборы за загрязнение, механизмы налогообложения, штрафы за нарушение экологического законодательства.

Kobzar O.M. COMPARATIVE ANALYSIS OF THE ECONOMIC MECHANISMS OF NATIONAL ENVIRONMENTAL POLICY OF UKRAINE AND MACEDONIA: ADAPTATION EXPERIENCES AND PREVENTION INEFFECTIVENESS

In the article the features of the structure of the economic mechanisms of environmental policy implementation Macedonia and Ukraine are considered. A comparative analysis of the problems mentioned economic mechanisms is conducted. The most effective and promising economic instruments of Macedonia are established. Directions of improvement of the economic mechanism of implementation of environmental policy of Ukraine are offered on the basis of the experience of Macedonia.

Keywords: economic mechanism of environmental policy, payments for special consumption of resources, fees for polluting, taxation mechanisms, fines for violating ecological legislation

Постановка проблеми. Економічний механізм є одним з найбільш важливих та ефективних засобів реалізації екологічної політики. Він повинен відповідати соціально-економічним та політичним реаліям суспільства. Тому динамічні зміни всіх складових суспільного розвитку, які є характерною рисою для України та більшості країн світу, вимагають постійного удосконалення й розвитку економічного механізму, забезпечення його гнучким інструментарієм.

Відповідне положення законодавчо закріплене Законом України «Про Основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2020 року» [1], яким визначено, що «розроблені та впроваджені на початку 90-х років XX століття економічні інструменти та механізми фінансування природоохоронної діяльності потребують подальшого розвитку в умовах глобалізації».

У контексті розвитку й удосконалення економічного механізму екологічної політики в Україні, актуальним є вивчення зарубіжного досвіду використання відповідних економічних інструментів.

Аналіз результатів останніх досліджень і публікацій. Дослідження теоретико-методологічних за-

сад формування економічних інструментів реалізації екологічної політики знайшли відображення в роботах багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених, зокрема, С.М. Бобильова, О.О. Веклич, О.Л. Кашенко, В.С. Міщенко, О.В. Рюміної, М.А. Хвесика, Є.В. Хлобистова та інших [2-6].

Метою запропонованого дослідження є розробка пропозицій щодо удосконалення економічних інструментів реалізації екологічної політики України за результатами порівняльного аналізу економічних інструментів природоохоронної діяльності України та Македонії.

Виклад основних результатів дослідження. Економічний механізм природокористування та природоохоронної діяльності в Україні базується на засадах:

- платності спеціального використання природних ресурсів та здійснення негативного впливу на довкілля;

- цільового використання коштів від зборів за спеціальне використання природних ресурсів та забруднення довкілля на підтримання належного стану цих ресурсів та ліквідацію наслідків негативного впливу.

Базовими елементами системи економічного регулювання природокористування та природоохоронної діяльності в Україні є:

- збори/платежі за спеціальне використання природних ресурсів та за забруднення навколишнього природного середовища;
- податкові інструменти;
- штрафні санкції за порушення екологічного законодавства.

На сьогодні, в Україні найбільш дієвим економічним інструментом вирішення завдань екологічної політики є екологічні податки. Відповідно до статті 240 Податкового кодексу України [7] до платників екологічного податку віднесені суб'єкти господарювання, під час провадження діяльності яких здійснюються: викиди забруднюючих речовин в атмосферне повітря стаціонарними джерелами забруднення; скиди забруднюючих речовин безпосередньо у водні об'єкти; розміщення відходів; утворення радіоактивних відходів (включаючи вже накопичені); тимчасове зберігання радіоактивних відходів їх виробниками понад установлений особливими умовами ліцензії строк; ввезення, виробництво, придбання транспортних засобів та кузовів до них, що в подальшому підлягають утилізації.

Крім власне екологічних податків, в Україні діють також інші податки екологічного характеру, що регулюють використання природних ресурсів, електроенергії та експлуатацію транспортних засобів [8, с. 29].

До основних недоліків чинної системи оподаткування наразі можна віднести [3, с. 10-11]:

- некоректність методики і порядку нарахування екологічних платежів;
- занижені нормативи і розміри їх нарахувань;
- слабку кореляцію розмірів природоресурсних платежів з рівнем ринкових цін на природні ресурси, сировину;
- обмежений перелік видів екологічно небезпечної, ресурсомісткої продукції як об'єктів оподаткування;
- нерозвиненість упровадження окремих економічних інструментів екологічного регулювання, класичних для ринкових економік (зокрема, екологічний податок на продукт) тощо.

Головною проблемою функціонування новосформованої вітчизняної системи екологічного оподаткування є її низька ефективність щодо стимулювання виробників впроваджувати екологобезпечні і природоохоронні методи господарювання, новітні ресурсозберігаючі технології [4, с. 70].

Основними напрямками удосконалення економічного механізму національної екологічної політики законодавчо визначено [1]:

- пріоритетність фактора бюджетного та податкового регулювання;
- встановлення більш жорсткого контролю за здійсненням платежів за понаднормативне забруднення навколишнього природного середовища;
- підвищення стимулюючої функції збору за забруднення навколишнього природного середовища;
- здійснення видатків на охорону навколишнього природного середовища в обсязі, не меншому ніж надходження коштів до державного та місцевих бюджетів від збору за спеціальне використання природних ресурсів, за забруднення навколишнього природного середовища, штрафних санкцій тощо.

Македонія, як молода незалежна країна, що виникла на теренах колишньої Югославії і наразі активно рухається у євро інтеграційному напрямку, має багато схожих з Україною проблем щодо фор-

мування ефективної національної екологічної політики.

У Законі Македонії про охорону довкілля [9] основними принципами екологічної політики країни визначено принципи «забруднювач платить» та «користувач платить». Відповідно до цього в країні сформовано досить широку базу економічних інструментів, провідне місце серед яких належить екологічним податкам.

Дещо докладніше зупинимося на особливостях реалізації екологічної політики Македонії по окремих сферах.

У сфері водокористування управління базується на видачі дозволів. Отримання дозволу є обов'язковим при використанні поверхневих і підземних вод для питного водопостачання, зрошення сільськогосподарських земель, виробництва промислової продукції, виробництва електроенергії, розведення риби та водоплавних птахів, використання тепла від геотермальних вод, гідрогеологічних досліджень, видобутку піску, гравію і каменю з русел і берегів поверхневих водних об'єктів тощо.

Обсяги скидів у водні об'єкти також регулюються через систему дозволів, які дають право скидати певні обсяги, перевищення яких веде до нарахування штрафів.

Забезпеченням питною водою та обслуговуванням каналізаційних мереж займаються компанії з громадського водопостачання. Розміри плати за воду пропонуються компаніями з громадського водопостачання та затверджуються комунальною владою. Відповідно плата за водопостачання і каналізаційні послуги відрізняється у різних муніципалітетах. Так само різними є нормативи плати для домогосподарств і промислових підприємств. Так, в Скоп'є у 2010 році нормативи плати для домашніх господарств складали: за воду – 17,25 денари/м³ (4 центи/м³); за скид стічних вод – 2,12 денари/м³ (4 центи/м³). Для підприємств нормативи плати був значно вищим: за воду – 45,63 денари/м³ (1 долар/м³); за скид стічних вод – 19,17 денари/м³ (4 центи/м³). В той же час у Велесі нормативи плати для домашніх господарств за воду складали 30,4 денари/м³ (6 центів/м³); за скид стічних вод – 5,45 денари/м³ (1 цент м³). Для підприємства нормативи плати за воду було встановлено на рівні 60,25 денари/м³ (1 долар 3 центи/м³), а за скид стічних вод – 8,68 денари/м³ (2 центи/м³) [10, с. 85].

На додаток до зборів, що сплачуються за використання води на підставі дозволу за водокористування, водокористувачі повинні заплатити платіж, який залежить від мети використання води. Так, наприклад, за видобуток піску, каменю або гравію з русла і берегів водних об'єктів або інших ділянок, що знаходяться під водою, розмір платежу складає певний відсоток від ціни за м³ піску, каменю або гравію.

Найбільш гострою проблемою у сфері водокористування на сьогодні в Македонії вважають низький рівень плати за воду. Так, у Водній стратегії Республіки Македонії [11] серед основних завдань у сфері водокористування визначено необхідність встановлення нормативів плати за воду на рівні, що стимулюватиме ефективне використання водних ресурсів та запобігання їхньому забрудненню; забезпечуватиме відшкодування витрат; крім екологічного, враховуватиме також економічний та соціальний фактори; відображатиме екологічні цінності в економічній вартості води.

Необхідно також зауважити, що в Македонії досить високі втрати води в системі водопостачання –

близько 30%. Це той обсяг води, на який не можна пред'явити рахунок до сплати, тобто обмежується можливістю застосування економічних механізмів на практиці.

У сфері поводження відходами управління базується на системі платежів. Збирання, транспортування і утилізація відходів в Македонії фінансується за рахунок коштів, які стягуються із виробників відходів. Нормативи платежів за надання відповідних послуг встановлюються муніципальними органами залежно від категорій відходів та суб'єктів їх утворення (домашні господарства, промвиробництва тощо). Для домашніх господарств плата за збирання та утилізацію визначається в залежності від площі житлового приміщення або площі комплексу будівлі в сільській місцевості.

Розміри нормативів плати в різних муніципалітетах можуть значно відрізнятись. Так в Скоп'є, норматив плати за збирання та утилізацію відходів складає 3,59 денари/м² (8 центів/м²), а у Велесі і Кочанах, – 1,50 і 1,8 денари/м² (3 і 4 центи/м²) відповідно. Для підприємств, відходи яких збираються муніципальними органами нормативи плати варіюється від 3,59 денар/м² (8 центів/м²) в Скоп'є до 3,50 денарів/м² (8 центів/м²) в Велесі і Кочани [10, с. 87].

Найбільш проблемними питаннями сфери поводження з відходами у Македонії можна назвати наступні:

- використання площі житлового простору в якості бази розрахунку плати за побутові відходи є зручним з практичної точки зору, але не дає стимулів для скорочення виробництва відходів;
- розміри платежів встановлюються в кожному муніципалітеті на основі консультації з муніципальним постачальником послуг, тому на практиці відповідні нормативи не завжди відображають реальну вартість надання послуги;
- платежі за збирання, транспортування і утилізацію промислових відходів, як правило, є фіксованою абонентською платою; лише у деяких випадках при визначенні розмірів цих платежів враховуються розміри контейнерів з відходами або інші специфічні умови;
- обсяги надходжень від платежів за збирання, транспортування та утилізацію відходів є недостатніми для того, щоб надати муніципалітетам можливість підвищувати рівень фінансування капітальних вкладень в устаткування та інфраструктуру поводження з відходами.

Одним з перспективних напрямків удосконалення управління у сфері поводження з відходами Македонії вважається реалізація ідеї депозитної або авансово-компенсаційної системи. Авансово-компенсаційна система базується на спеціальних платежах чи інакше – депозитах, які компенсуються (відшкодовуються) в разі, коли певна кількість певної речовини повертається у переробку чи утилізується належним чином [5, с. 200].

Ідея авансово-компенсаційної системи прописана у природоохоронному законодавстві Македонії, проте у практику вона досі не впроваджена. Так, значні обсяги відходів в Македонії зараз утилізуються без грошової компенсації. Наприклад, використані шини, моторні масла і автомобільні акумулятори приймаються та утилізуються, якщо клієнт купує аналогічний новий продукт. Тобто, для економічного механізму реалізації екологічної політики Македонії, як і економічного механізму України характерним є те, що «окремі підсистеми та елементи цього механізму

мають різні ступені розвиненості та практичної реалізації. Дотепер чимало еколого-економічних інструментів існують лише на рівні законодавчих положень і не впроваджені у практику господарювання» [3, с. 10].

Добре розвинутою є утилізація автомобілів. Вона здійснюється переробними компаніями, які компенсують власнику автомобіля вартість за ціною металобрухту.

Актуальність проблеми відходів знайшла своє відображення у Стратегії управління відходами на період 2008-2020 рр. [12]. Серед ключових питань, визначених у Стратегії можна виділити наступні:

- створення економічних стимулів для зміни існуючої практики екологічно деструктивної поведінки в суспільстві;
- запровадження системи повного відшкодування витрат або всіх послуг з управління відходами настільки швидко, наскільки дозволяють економічні обставини і політичні обмеження;
- удосконалення методики нарахування платежів за збирання, транспортування та утилізацію відходів а також забезпечення їх стабільної та повної сплати;
- координація заходів для того, щоб відповідні економічні інструменти не створювали нових проблем в інших секторах економіки тощо.

До окремої сфери екологічного регулювання можна віднести й систему транспортних податків та зборів. Деякі з них слугують перш за все джерелом отримання доходів бюджету, але через вплив на транспортні витрати всі вони містять суттєву екологічну складову.

У Македонії діє кілька транспортних податків, зокрема податок на паливо і транспортні засоби, податок з учасників дорожнього руху, автомобільні реєстраційні платежі.

Імпортні автомобілі обкладаються податком, базую розрахунку якого є вартість транспортного засобу.

Податок з учасників дорожнього руху збирається на певних магістралях, залежить від відстані та категорії транспортного засобу і використовуються виключно для фінансування державного будівництва, реконструкції та обслуговування доріг.

Реєстраційні платежі стягуються з власників автотранспорту при реєстрації відповідних транспортних засобів. Моторні транспортні засоби реєструються щорічно, а повна плата за реєстрацію включає в себе три окремих збори: за технічний огляд, за страхування автотранспортних засобів і реєстраційний внесок.

Важливою складовою економічного механізму екологічної політики є платежі за користування ресурсами. В Македонії існують платежі, пов'язані з видобутком та використанням корисних копалин, води, використанням земель та лісів, рибною ловлею й полюванням тощо. Нормативи цих платежів визначалися здебільшого без проведення досліджень щодо їхньої екологічної ефективності.

У процесі експлуатації природних ресурсів відповідними господарюючими суб'єктами сплачуються два платежі: за геологічну розвідку та за експлуатацію природних ресурсів. Надходження від них розподіляються між центральним бюджетом і муніципалітетом на території якого відбувається розвідка та експлуатація ресурсів. Певний відсоток з надходжень до центрального бюджету спрямовується на фінансування рекультивациі та реабілітації відповідної території.

Окремим напрямом екологічного регулювання

є регулювання забруднення атмосферного повітря. У Македонії воно здійснюється через встановлення граничних і цільових показників та видачі відповідних командно-контрольних дозволів. Платежі за забруднення атмосферного повітря у межах дозволених обсягів викидів передбачені законодавством, проте на сьогодні ще не розроблено їх нормативи. У разі перевищення встановлених показників або лімітів, на порушників природоохоронного законодавства накладаються штрафи. Діапазон суми штрафів широкий – від € 500 до € 20,000 [10, с. 90].

Висновки. На базі вищенаведеного огляду економічних інструментів реалізації національної екологічної політики Македонії можна визначити наступне.

Економічний механізм реалізації національної екологічної політики в Україні та Македонії ґрунтується на єдиному базовому принципі «забруднювач платить».

Набір інструментів економічного регулювання природоохоронної діяльності здебільшого є ідентичним і має схожі проблеми та недоліки, зокрема: слабку реалізацію мотиваційної функції цих інструментів до впровадження екологобезпечних методів господарювання; недостатність надходження фінансових ресурсів, обсяги яких не забезпечують повне покриття витрат на ліквідацію забруднення довкілля; дисбаланс інструментів регулювання по різних галузях та сферах і недостатнє нормативно-правове та методичне забезпечення їхньої реалізації; низький рівень контролю за сплатою екологічних платежів; обмежена можливість застосування економічних механізмів на практиці, через незадовільний стан технічної бази тощо.

В зв'язку із зазначеним, актуальними напрямками удосконалення економічних інструментів реалізації державної екологічної політики можна визначити наступні:

- удосконалення методики нарахування екологічних платежів та забезпечення їх стабільної та повної (на рівні 100%) сплати;
- запровадження системи податкових пільг для екологобезпечного виробництва;
- упровадження та розвиток нових економічних інструментів, зокрема: авансово-компенсаційну систему з метою стимулювання переробки відходів; екологічний податок на продукт; податок з учасників дорожнього руху, що збирається при проходженні транспортом певних магістралей і залежить від пройденої відстані та категорії транспортного засобу тощо;
- підвищення ефективності використання державних коштів на охорону довкілля;
- забезпечення стабільної та повної (на рівні 100%) сплати нарахованих штрафних санкцій за порушення чинного законодавства тощо.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про Основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2020 року» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/rada/show/2818-17>.
2. Бобылев С. Н. Кризис: экономика и экология [Електронний ресурс] / С. Н. Бобылев, В. М. Захаров. — М. : ООО «Типография ЛЕВКО», 2009. — 84 с. — Режим доступу : http://www.sustainabledevelopment.ru/upload/File/Books/Inst_book_5.pdf
3. Сучасні напрями економічного забезпечення раціонального природокористування в Україні [Електронний ресурс] / [О. М. Алимов, І. К. Бистряков, О. О. Веклич та ін.]; за наук. ред. М. А. Хвесика, С. О. Лизуна. — К.: ДУ ІЕПСР НАН України, 2013. — 64 с. — Режим доступу : http://ecos.kiev.ua/share/upload/reports/Sychasni_napryamky_pryrodokorystuvannya_new.pdf
4. Формування та реалізація національної екологічної політики України / [Веклич О. О., Волошин С. М., Жарова Л. В. та ін.]; за наук. ред. С. О. Лизуна. — Суми : Університетська книга, 2012. — 336 с.
5. Кашенко О. Л. Фінанси природокористування / Кашенко О. Л. — Суми : Видавництво «Університетська книга», 2000. — 421 с.
6. Рюмина Е. В. Почему предприятия не хотят и не могут охранять окружающую среду: количественный анализ [Електронний ресурс] / Рюмина Е. В. // Экономическая наука современной России. — 2009. — № 3. — С. 66–74. — Режим доступу до журн. : <http://www.ipr-ras.ru/articles/ryum09-5.pdf>
7. Податковий кодекс України [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/rada/show/2755-17>.
8. Дейнека В.Ф. Зарубіжний досвід та українські реалії екологічного оподаткування [Електронний ресурс] / В. Ф. Дейнека, І. А. Шавло // Екологічне оподаткування: збірник наукових праць за результатами науково-практичних заходів. / М-во доходів і зборів України, Національний ун-т Держ. податк. служби України, Національна академія правових наук України, Наук.-досл. ін.-т фінансового права. — Київ: Алерта, 2013. — С. 28–31. — Режим доступу : http://ndi-fp.asta.edu.ua/files/doc/publications/NDI_Ekologichne_opodatkovannya_030214_out.pdf.
9. LAW ON NATURE PROTECTION [Електронний ресурс] / Published in Official Gazette of the Republic of Macedonia No. 67/2004. — Режим доступу : http://www.zeleni.org.mk/uploads/media/Law_on_Nature_Protection.pdf.
10. ENVIRONMENTAL PERFORMANCE REVIEWS The former Yugoslav Republic of Macedonia. Second Review [Електронний ресурс]. / UNITED NATIONS ECONOMIC COMMISSION FOR EUROPE. — New York and Geneva: UNITED NATIONS, 2011. — 278 p. — Режим доступу : http://www.unece.org/fileadmin/DAM/env/epr/epr_studies/the_former_yugoslav_republic_of_macedonia_II.pdf
11. Water Strategy for the Republic of Macedonia. DRAFT FINAL VERSION [Електронний ресурс] / Government of the Republic of Slovenia, Government of the Republic of Macedonia, Ministry of Environment and Physical Planning Republic of Macedonia. — 2010. — 262 p. — Режим доступу : http://eco-innocentre.mk/Content/dataFiles/downloads/MACEDONIAN_WATER_STRATEGY_FINAL_DRAFT_VERSION_10092011_EN.pdf
12. Waste Management Strategy of the Republic of Macedonia (2008 – 2020) [Електронний ресурс] / Government of the Republic of Macedonia. — Skopje, March 2008. — 93 p. — Режим доступу : <http://www.unece.org/fileadmin/DAM/env/epr/experts/macedonia/Laws/Waste%20Management%20Strategy-2008-2020.pdf>.

УДК 338.2:502.13

Чернихівська А.В.

кандидат економічних наук,

професор кафедри сталого природокористування

Державної екологічної академії післядипломної освіти та управління

«ЗЕЛЕНІ» ДЕРЖАВНІ ЗАКУПІВЛІ ЯК СТРАТЕГІЧНИЙ ІНСТРУМЕНТ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Стаття присвячена дослідженню теоретичних, методичних і практичних засад функціонування механізму державних закупівель товарів, послуг, робіт у ринковій економічній системі. Сформовано систему державних закупівель. Розглянуто процес сталого виробництва та споживання. Висвітлено теоретичні основи «зелених» державних закупівель: сутність, принципи та підходи щодо здійснення. Обґрунтовано доцільність переходу до «зелених» державних закупівель.

Ключові слова: державні закупівлі, «зелені» державні закупівлі, стале виробництво та споживання, економіка, державні кошти.

Черныхивская А.В. «ЗЕЛЕНЫЕ» ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ЗАКУПКИ КАК СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ИНСТРУМЕНТ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Статья посвящена исследованию теоретических, методических и практических основ функционирования механизма государственных закупок товаров, услуг, работ в рыночной экономической системе. Сформирована система государственных закупок. Рассмотрен процесс устойчивого производства и потребления. Освещены теоретические основы «зеленых» государственных закупок: сущность, принципы и подходы к осуществлению. Обоснована целесообразность перехода к «зеленым» государственным закупкам.

Ключевые слова: государственные закупки, «зеленые» государственные закупки, устойчивое производство и потребление, экономика, государственные средства.

Chernykhivska A.V. GREEN PUBLIC PROCUREMENT AS A STRATEGIC TOOL FOR SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT

The article is devoted to the study of the theoretical, methodological and practical foundations of functioning of the mechanism of public procurement of goods, services and works in a market economic system. Formed the public procurement system. The process of sustainable production and consumption. Theoretical foundations of green public procurement: the nature, principles and approaches to implementation. The feasibility of the transition to green public procurement.

Keywords: public procurement, green public procurement, sustainable production and consumption, economy, public funds.

Постановка проблеми. Трансформаційний період, у якому перебуває Україна, характерний докорінними соціально-економічними перетвореннями, пов'язаними із утвердженням ринкових умов господарювання.

В умовах трансформаційних перетворень виникає необхідність у посиленні уваги до обґрунтованості та ефективності державного регулювання національної економіки. Держава як суб'єкт національної економіки має виступати не лише спостерігачем, але й активним регулятором економічних процесів та явищ.

Тому на нинішньому етапі розвитку української економіки, враховуючи суспільні, фінансові чинники та передумови необхідності впровадження і застосування дієвих інструментів забезпечення потреб у послугах усіх інституційних одиниць економічної системи, особливо необхідними є діагностика проблем та вдосконалення системи державних закупівель – як одного із найпотужніших інструментів державного регулювання економіки, розвитку конкурентного середовища сфери послуг та виконання соціальних завдань.

На сьогоднішній день державні закупівлі представляють особливий інтерес, оскільки стосуються практично всіх сфер економіки і є одним з найважливіших засобів соціально-економічної політики країни. Від ефективності державних закупівель залежить не тільки продуктивність, але і швидкість економічного зростання країни.

До того ж за допомогою державних закупівель уряд має можливість впливати на структурні трансформації національної економіки. За сучасних умов зростає роль держави як суб'єкта національної економіки, котрий здійснює закупівлі товарів та послуг обсягом 10-15% від ВВП, що іноді наближається до 50% величини витрат державного бюджету. Саме дер-

жавні закупівлі набувають пріоритетного значення у системі інструментів реалізації фінансово-бюджетної політики держави як чинника виходу економіки на інноваційно-інвестиційну траєкторію розвитку.

Державні закупівлі є не лише способом придбання товарів та послуг для споживання сьогодні, а й рушійною силою розвитку суспільства, яка допомагає розбудовувати соціальну сферу та економіку майбутнього. У цьому контексті й постає питання актуальності «зелених» державних закупівель.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження проблем функціонування системи державних закупівель та її удосконалення присвячені праці багатьох науковців, зокрема О. Василика, В. Гейця, А. Мазаракі, О. Міняйла, Ю. Уманців, Л. Федулової, Г. Харченка та інших.

Теоретико-методологічні основи здійснення «зелених» державних закупівель є предметом досліджень українських учених В. Барановської, О. Бондаря, Т. Галушкіної, В. Потапенка, В. Савицького, М. Хвесика, Є. Хлобистова.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження та обґрунтування теоретико-методологічних підходів щодо впровадження «зелених» державних закупівель та перспектив їх розвитку в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. У всіх країнах світу держава виступає найбільшим споживачем на ринку товарів, робіт і послуг. Значні обсяги бюджетних закупівель роблять проблему забезпечення їх ефективності першорядною.

Державні закупівлі – це закупівлі товарів, послуг, робіт урядом та державними підприємствами, які постачають суспільно важливі послуги: транспорт, водопостачання, зв'язок, енергетику.

Вагомою складовою загальних державних витрат залишаються державні закупівлі, що визначають

не лише можливості ефективного функціонування апарату державного управління, а й рівень забезпечення потреб населення у суспільних послугах та якість обслуговування, можливості забезпечення соціальних гарантій. Таким чином, соціальний аспект державних закупівель визначається не лише безпосереднім спрямуванням коштів на розвиток та потреби соціальної сфери, а й підтримкою продуктивної зайнятості та створенням нових робочих місць, формуванням платоспроможного попиту населення, сприянням розвитку підприємництва та становленню середнього класу тощо.

Економічна сутність державних закупівель товарів і послуг як складової системи регулювання національної економіки виявляється у фінансово-економічних відносинах, що виникають між органами державної влади, місцевого самоврядування, державним та приватним секторами у процесі придбання та використання економічних благ з метою забезпечення виконання завдань та функцій держави [2].

У більшості країн ЄС розвиток сфери державних закупівель супроводжується підвищенням їх інноваційної, екологічної та енергозберігаючої складової у зв'язку з реалізацією концепції державного регулювання економіки, спрямованої на забезпечення сталого виробництва і споживання.

Термін «стале виробництво та споживання» вперше було використано на Конференції ООН з питань навколишнього середовища і розвитку в 1992 році. Тоді на офіційному рівні було визнано зв'язок між деградацією навколишнього середовища й виробництвом і споживанням товарів та послуг.

Зустріч міжнародних експертів з питань сталого виробництва і споживання, яку координує Програма ООН з навколишнього середовища (UNEP) та UN DESA, відбулася в Марракеші (Марокко) 2003 року та ініціювала початок просування глобального процесу (далі – «Процес Марракеша») [4].

Процес Марракеша – це глобальний процес підтримки розробки 10-річної програми впровадження сталого споживання та виробництва, що складається з наступних етапів (рис. 1):

Процес Марракеша передбачає:

- надання допомоги країнам у реалізації зусиль зі становлення «зеленої» економіки;
- допомогу корпораціям у розробці моделі «зеленого» бізнесу;
- стимулювання споживачів до екологічно дружнього способу життя.

У рамках цільової групи Марракешського процесу UNEP надає допомогу країнам у здійсненні політики «зелених» державних закупівель шляхом консультацій та експертної підтримки.

На Конференції «Ріо +20» (2012) UNEP оголо-



Рис. 1. Етапи процесу Марракеша

сила про старт Міжнародної ініціативи з «зелених» державних закупівель, яку вже підтримали 30 країн та організацій. В якості продовження роботи Марракешської цільової групи така ініціатива сприяла ліквідації прогалини в координації здійснення політики сталості державних закупівель у всьому світі й стала глобальною платформою для обміну досвідом застосування «зелених» закупівель в усіх сферах економіки.

Європейською Комісією проголошено стратегію переходу до екологічно сприятливих державних закупівель, «зеленими» мають стати не менше 50% сукупного обсягу коштів, що спрямовуються на державні закупівлі.

Враховуючи великий обсяг державних закупівель в країнах ЄС, який за різними оцінками варіюється від 5 до 16% ВВП, значне збільшення прибутку можливо досягнути за допомогою використання програми державних закупівель з урахуванням екологічних, ресурсозберігаючих та інноваційних аспектів у рамках так званої системи sustainable public procurement. Даний підхід передбачає застосування у процедурах держзакупівель таких критеріїв, як зменшення обсягів викидів забруднюючих речовин і відходів, зростання енергоефективності, приріст екологічно чистих продуктів, створення нових робочих місць, інноваційність і високу технологічність виробництва.

Державні «зелені» закупівлі є не зовсім коректним перекладом поняття sustainable procurement, яке англійською мовою означає «сталі закупівлі».

Поняття «зелених» державних закупівель (далі – ЗДЗ) визначено у Повідомленні Європейської Комісії (COM (2008) 400) як «процес, за допомогою якого влада прагне закуповувати товари, роботи та послуги зі зниженим впливом на навколишнє природне середовище протягом усього їхнього життєвого циклу порівняно з товарами, послугами та роботами з аналогічним функціональним призначенням, що могли б бути закуплені» [5].

ЗДЗ є добровільним механізмом, тому кожна держава та державні органи влади можуть визначати, у якій мірі його застосовувати задля інтеграції екологічної політики та удосконалення системи інтегрованого екологічного управління.

Завдяки «зеленим» закупівлям бюджетні організації, установи, приватні компанії, підприємства та організації можуть забезпечити реальні стимули для розвитку технологій більш чистого виробництва та покращення екологічних характеристик продукції. У деяких секторах економіки державні закупівлі складають значну долю ринку, наприклад, громадський транспорт, будівництво, охорона здоров'я та освіта, де такі рішення мають суттєвий вплив на розвиток «зеленої» економіки.

Доведено, що перехід до інвестиційно-інноваційної моделі розвитку економіки потребує нових підходів щодо державних закупівель товарів і послуг у системі регулювання національної економіки.

Принципи державних закупівель в Україні визначені у Статтях 3 та 5 Закону України «Про здійснення державних закупівель» [1], зокрема:

1. Закупівлі товарів, робіт і послуг мають здійснюватися згідно з такими принципами:

- максимальна економія та ефективність;
- добросовісна конкуренція серед учасників;
- відкритість та прозорість на всіх стадіях закупівель;
- недискримінація учасників;
- об'єктивна та неупереджена оцінка;

- пропозиції конкурсних торгів;
- запобігання корупційним діям і зловживанням.

2. Вітчизняні та іноземні учасники беруть участь у процедурах закупівель на рівних умовах.

3. Замовники забезпечують вільний доступ усіх учасників до інформації про закупівлю, передбачену цим Законом.

4. Замовник не може встановлювати дискримінаційні вимоги до учасників.

Крім цього, згідно зі Статтею 9.4. цього Закону, журналісти мають право бути присутніми під час проведення процедур розкриття пропозицій конкурсних торгів.

Побудовано організаційну систему державних закупівель, у якій виділено організаційні аспекти здійснення закупівель товарів і послуг (рис. 2).



Рис. 2. Система державних закупівель

Здійснюючи «зелені» закупівлі, важливо знати, стосовно якої процедури і яким чином замовник може застосувати такий принцип. Успіх впровадження «зелених» закупівель залежить від розуміння того, які процедури проводити, які екологічні критерії можливо застосувати і як правильно оцінити та перевірити відповідність предмету закупівель встановленим вимогам.

Проведення державних закупівель відбувається послідовно за етапами:

- формування програм державних закупівель – створення переліку пріоритетних державних програм соціального забезпечення та розвитку із орієнтацією на програмно-цільовий метод складання бюджету, який повноцінно дає змогу впровадити механізми державного фінансового контролю щодо взаємозgodженості бюджетного кошторису та пріоритетних програм;

- планування державних закупівель – створення системи планів закупівель на основі прогнозних показників витрат, що характеризують потреби держави, вимагає здійснення контролю за правильністю визначення предметів та обсягів закупівель у співвідношенні до запланованих державних фінансових

ресурсів;

- безпосереднього проведення державних закупівель – незалежно від обраного виду процедури закупівлі елементи контролю реалізуються через забезпечення рівноправності доступу потенційних учасників до торгів, встановлення об'єктивних та обґрунтованих критеріїв відбору, дотримання законодавства з питань закупівель у ході їх процесу, забезпечення його гласності;

- облік, моніторинг, аналіз державних закупівель – даний етап повною мірою відображає реалізацію інформаційно-аналітичної функції державного фінансового контролю у сфері державних закупівель, оскільки належне документування процедур, оформлення договірних відносин є підставою для проведення безперервного моніторингу здійснення процедур закупівель, стану виконання договорів та аналізу відхилень від показників, установлених у них.

Отже, процес «зелених» державних закупівель слід розглядати у кількох стадіях, а саме: визначення, підготовка, реалізація та аналіз. Перша стадія охоплює дії, спрямовані на визначення річної потреби держави в необхідних товарах та послугах з визначенням їх обсягів. Наступна стадія пов'язана зі стратегічним і технологічним плануванням, а також проектуванням моделей реалізації закупівельних процедур з метою найкращого задоволення потреб. На стадії «реалізації» замовник залучає претендентів до участі у конкурсних процедурах, отримує конкурсні пропозиції, оцінює їх, визначає переможця та укладає контракт. Стадія «аналізу» пов'язана із здійсненням контролю за постачанням, виконанням робіт чи послуг, перевірку звітної документації, верифікацію обраних процедур, планування потреб на наступний рік [3].

Державні закупівлі передбачають придбання товарів, робіт і послуг за державні кошти у порядку, передбаченому чинним законодавством для забезпечення функціонування державного сектору економіки.

Процедури державних закупівель мають забезпечувати раціональне та ефективне використання державних коштів та відповідати двом основним принципам:

- співвідношенню ціни та якості;
- добросовісній конкуренції.

У проведенні закупівель за державні кошти замовники зобов'язані досягнути найкращого співвідношення «ціна – якість» щодо предмету закупівель. Це означає, що краща за ціною пропозиція відповідає вимогам, визначеним замовником у порядку, передбаченому чинним законодавством, у т. ч. екологічних. Вибір кращої за ціною пропозиції повинен враховувати і такі аспекти, як якість, ефективність, раціональність та придатність для задоволення конкретної мети. Відповідно до чинного законодавства, фактори, пов'язані із захистом довкілля, відносяться до таких аспектів, які на рівні інших можуть розглядатися при формулюванні предмета договору, технічних специфікацій та оцінюванні пропозицій.

Добросовісна конкуренція передбачає дотримання принципів та правил вільної торгівлі як складової чинного законодавства, що регулює торговельні відносини та державні закупівлі.

Необхідно виокремити такі підходи щодо здійснення державних закупівель:

- конкурентний, що передбачає використання конкурсних процедур, – відкриті, двоступеневі торги, редукціон, запит цінових пропозицій;
- обмежено конкурентний, що застосовує про-

цедури із обмеженою конкуренцією внаслідок об'єктивної специфіки певного виду послуги – закупівлю із обмеженою участю та в одного виконавця;

- неконкурентний – базований на основі норм і аналізу додаткових пріоритетних потреб держави у певних видах послуг (державне замовлення).

Встановлено, що державні закупівлі є важливим елементом забезпечення взаємозв'язків між усіма секторами економічної системи.

«Зелені» державні закупівлі можуть складатися із наступних взаємопов'язаних чотирьох підсистем:

- організаційної – що охоплює систему органів загального (формують потреби у товарах та послугах) і спеціального (здійснюють контрольну, координаційну, консультативну функції) призначення;

- функціональної – яка розглядається як сукупність організаційно-економічних засобів впливу (планування, моніторинг, аналіз, контроль, координування, консультування);

- інструментальної – охоплює елементи логістичного, кадрового, фінансового, інформаційного менеджменту, які умовно можна розділити на дві категорії: загальні, що використовують для всіх закупівель послуг за державні кошти, та спеціальні, які застосовують залежно від виду процедури закупівлі (відкриті, двоступеневі торги, торги з обмеженою участю, закупівля в одного виконавця, редукація);

- процедурної – що передбачає певну послідовність ітерацій закупівельного процесу залежно від обраних вихідних напрямів здійснення закупівель послуг (процедур закупівлі).

«Зелені» державні закупівлі є одним із найбільш дієвих способів забезпечення ефективності витрачання коштів, що винятково актуально за умов дефіциту фінансових ресурсів держави.

Таким чином, «зелені» державні закупівлі:

- стимулюють виробників впроваджувати «зелені» технології;

- заощаджують кошти;

- сприяють охороні навколишнього середовища;

- економлять матеріали та енергію;

- сприяють зменшенню відходів;

- поліпшують партнерські зв'язки між покупцями і виробниками.

Висновки. Державні закупівлі – перспективний та важливий макроекономічний регулятор, що формує повноцінне конкурентне середовище та стабілізує політику в країні.

За допомогою «зелених» державних закупівель держава може подати приклад того, як досягти ключових політичних цілей. Здійснюючи ЗДЗ, уряд може досягти таких екологічних цілей, як зниження викидів парникових газів, підвищення ефективності використання енергії та водних ресурсів, підтримка переробної промисловості. У соціальній сфері ЗДЗ можуть вплинути на зниження бідності, поліпшення якості харчових продуктів і питної води, створення нових робочих місць та удосконалення умов праці. В економічному аспекті за допомогою ЗДЗ можливо знизити витрати і ціни, а також використовувати новітні технології.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про здійснення державних закупівель» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2289-17>.
2. Уманців Ю.М. Механізм економічної політики : навчальний посібник / Ю.М. Уманців, О.І. Міняйло, В.І. Косик. – Івано-Франківськ : Місто НВ, 2010. – 436 с.
3. Міняйло О.І. Організаційно-економічні засади здійснення державних закупівель / О.І. Міняйло // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2009. – № 2. – С. 46-54.
4. Настанова щодо застосування зелених закупівель в державному та приватному секторах економіки : методичний посібник / під ред. О.І. Бондаря, Т.П. Галушкіної. – Київ : Вид-во «Інтерсервіс», 2013. – 76 с.
5. Потапенко В.Г. Стратегічні пріоритети безпечного розвитку України на засадах «зеленої економіки» : монографія / В.Г. Потапенко; [за наук. ред. д.е.н., проф. Є.В. Хлобистова]. – К. : НІСД, 2012. – 360 с.



УДК 504.06 +330.15

Шевченко І.В.

кандидат економічних наук, старший науковий співробітник
Інституту економіки природокористування та сталого розвитку
Національної академії наук України

СТРАТЕГІЧНА ЕКОЛОГІЧНА ОЦІНКА В СИСТЕМІ ФОРМУВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОЛОГІЧНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ

Досліджуються особливості розвитку та формування стратегічної екологічної оцінки як необхідного інструменту управління екологічною політикою. Обґрунтовано необхідність створення нормативно-правового документу для впровадження цієї оцінки як одного з інноваційних поглядів на екологічну політику. Визначено дієвість запровадження процесу стратегічної екологічної оцінки.

Ключові слова: екологічна політика, стратегічна екологічна оцінка, європейське співтовариство, управління.

Шевченко И.В. СТРАТЕГИЧЕСКАЯ ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА В СИСТЕМЕ ФОРМИРОВАНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ УКРАИНЫ

Рассмотрены особенности развития и формирования стратегической экологической оценки как одного из инструментов управления экологической политикой. Обосновывается необходимость создания нормативно-правового документа для применения такой оценки как инновационного подхода в экологической политике. Определена значимость осуществления процесса стратегической экологической оценки.

Ключевые слова: экологическая политика, стратегическая экологическая оценка, европейское сообщество, управление.

Shevchenko I.V. STRATEGIC ENVIRONMENTAL ASSESSMENT IN THE FORMATION OF NATIONAL ECOLOGICAL POLICY OF UKRAINE

Examined the features of of development and formation of strategic environmental assessment as a tool for management of ecological politics. Substantiates the necessity to of creating to legal instrument for the application of such assessment as an innovative approach in ecological politics. Determined by the significance of the process of strategic environmental assessment.

Keywords: ecological politics, strategic environmental assessment, European Community, management.

Постановка проблеми. Шлях наближення до європейської спільноти вимагає від України рішучих дій, зокрема в сфері екологічної політики. Першочерговим завданням постає питання впровадження таких шляхів рішень, що сприяють запобіганню можливого несприятливого впливу, наслідками якого є негативні зміни в навколишньому середовищі. На жаль діючі методи управління в сфері екологічної політики поки що не забезпечують раціонального використання й відтворення природних ресурсів та зупинення зростання рівня забруднення й погіршення якості навколишнього природного середовища. Тому для розв'язання існуючих проблем необхідно застосування ефективних та інноваційних інструментів екологічної політики. До таких інструментів відноситься стратегічна екологічна оцінка (СЕО), що спрямована на реалізацію й охорону екологічних прав та інтересів людини, шляхом інтеграції екологічних пріоритетів у плани та програми соціально-економічного розвитку суспільства.

Аналіз результатів останніх досліджень і публікацій. Питанням необхідності та доцільності використання стратегічної екологічної оцінки відводяться вагомні аргументи в працях-дослідженнях зарубіжних та вітчизняних вчених: Е Ашикової, О. Борисової, Б. Буркинського, Б. Данилишина, Е. Джоао, М. Партідаріо, Б. Садлера, В. Карамушка, Л. Нільсона, Д. Палехова, Т. Фішера Н. Хумарової, Є. Хлобистова. Незважаючи на спектр та обсяг досліджень, залишається недостатньо дослідженою проблематика впровадження Стратегічної екологічної оцінки у практику. Для забезпечення екологічної політики України та на шляху європейської інтеграції країни необхідно створити умови для обов'язкового проведення стратегічної екологічної оцінки. Тому виникає необхідність вивчення можливостей та особливостей запровадження інструментарію стратегічної екологічної оцінки до виявлення та реалізації пріоритетів екологічної політики.

Метою статті є визначення доцільності проведення стратегічної екологічної оцінки в Україні як інструмента механізму регулювання екологічної політики.

Відповідно до мети необхідно вирішити наступні завдання: проаналізувати тенденції розвитку та аспект формування стратегічної екологічної оцінки; дослідити сутність стратегічної екологічної оцінки; відобразити наявний стан впровадження стратегічної екологічної оцінки; запропонувати шляхи впровадження проведення процесу оцінки.

Виклад основних результатів дослідження. Навколишнє природне середовище уже давно стало темою глобального інтересу. Опитування населення європейських країн показує – 77% говорить про важливість якісного стану навколишнього середовища для життя, також існує думка, що екологічні проблеми безпосередньо впливають на повсякденний побут [1].

В Україні таке опитування проводилося лише на пілотному рівні у м. Львові, проте дані свідчать про однаковість тенденцій: 87% опитаних вважають, що екологічні проблеми мають прямий вплив на їхнє повсякденне життя [2].

Екологічні проблеми, які гостро постали перед спільнотою та мають глобальний характер, потребують впровадження ефективних інструментів екологічної політики превентивного управління у галузі охорони навколишнього природного середовища. До таких інструментів відноситься стратегічна екологічна оцінка (СЕО), що спрямована на реалізацію й охорону екологічних прав та інтересів суспільства, у тому числі майбутніх поколінь, шляхом інтеграції екологічних пріоритетів у плани та програми соціально-економічного розвитку країни. Така оцінка заснована на простому принципі: легше виявити і запобігти негативним для довкілля наслідкам діяльності на стадії планування, ніж виявити і виправляти їх на стадії її здійснення. Таким чином, вона зосереджена на всебічному аналізі можливого впливу запланова-

ної діяльності на довкілля і використанні результатів цього аналізу для запобігання або пом'якшення екологічних наслідків. Такий підхід стає особливо актуальним з огляду на поширення уявлень про збалансований розвиток, оскільки він дозволяє враховувати, поряд з економічними, екологічні фактори вже на стадії формулювання цілей, планування та прийняття рішень про здійснення тієї чи іншої діяльності. Тим часом як європейська спільнота здійснила промисловий і технологічний прорив, що завершився створенням сучасних засад збереження та охорони навколишнього середовища, серед яких, зокрема й процедура стратегічної екологічної оцінки. А в Україні проблема стратегічної екологічної оцінки ще не стала об'єктом спеціального вивчення українських науковців.

Поява та розвиток поняття СЕО зумовлена розширенням завдання екологічної оцінки у загальному підході – «environmental assessment» (екологічна оцінка). Ідеї сталого розвитку трансформують екологічну оцінку у комплексну систему процедур екологічного обґрунтування управлінських рішень всіх рівнів включаючи екологічну оцінку проектів та екологічну оцінку правових актів (політик, планів, програм), спрямованих на регулювання розвитку діяльності суспільства. Поки поняття стратегічної екологічної оцінки не з'явилося у міжнародних актах використовувався термін – environmental impact assessment (оцінка впливу на довкілля). Пройшло чотири десятиріччя перш ніж це визначення було закріплено як екологічна оцінка проектного рівня [3]. Дала практика застосування екологічної оцінки стратегічних рішень набуває специфічних рис і процедурних особливостей.

Згодом виникає необхідність уточнювати, про яку процедуру йдеться – про оцінку проектів діяльності (об'єкту екологічну оцінку) чи оцінку актів управління (стратегічну екологічну оцінку). Прийнятим стало живання однозначного терміну «project environmental impact assessment» (проект оцінки впливу на навколишнє середовище). Прийняття Директиви 2001/42/ЄС розставило все на свої місця, відбулося остаточне розділення понять на – екологічна оцінка проектів (environmental impact assessment) та – стратегічна екологічна оцінка (SEA) [4].

Варто зазначити, що в українському законодавстві немає терміну, що відповідав би environmental impact assessment. Це поняття умовно можна прирівняти до ОВНС. Оскільки, беззаперечно це процедури екологічної оцінки проектного рівня, в них є багато спільного. Однак, ОВНС на відміну від environmental impact assessment є самостійною процедурою і відповідає усім вимогам екологічної оцінки.

Конвенція про оцінку впливу на навколишнє середовище у транскордонному контексті (Конвенція Еспоо) до усіх процедур екологічної оцінки висуває загальні вимоги, процедура містить публічні обговорення та проводиться не тільки всередині держави, а й у суміжних країнах, яких може стосуватись вплив цих проектів. Відповідно до Конвенції, процедура екологічної оцінки має проводитися на ранніх стадіях планування [5].

Також положення Директиви 2001/42/ЄС стали основою для підготовки Протоколу про стратегічну екологічну оцінку (Протокол про СЕО) до Конвенції Еспоо. Протокол про СЕО на відміну від Директиви 2001/42/ЄС забезпечив розвиток СЕО. Зокрема, він додав оцінку законодавчих актів, приділив значну увагу впливу на здоров'я населення та процедурі участі громадськості й консультацій із заінтересова-

ними сторонами. Протокол про СЕО був підписаний у травні 2003 року в Києві на 5-й Всеєвропейській конференції міністрів охорони навколишнього середовища «Довкілля для Європи». Протокол вступив в силу 14 липня 2010 року. Станом на вересень 2014 року Сторонами протоколу є 26 країн регіону Європейської комісії ООН, проте Україна підписавши Протокол про СЕО досі його не ратифікувала.

Вперше про СЕО українськими вченими згадується ще у 1999 році, так у ґрунтовному дослідженні йдеться про новий інструмент управління [6]. Згодом після прийняття Протоколу про СЕО виникло питання розробки та прийняття нового законодавчого акту, але оскільки прийняття нового державного закону займає багато часу та витрат було розроблено національну стратегію впровадження СЕО [7], що так й залишилась на декларативному рівні.

Лише тільки Закон України «Про основні засади (Стратегію) державної екологічної політики на період до 2020 року» визначив засади нової екологічної політики України як частини реформ, що впроваджуються в процесі асоціації з ЄС. В цьому законі СЕО згадується в основних принципах національної екологічної політики, інструментах реалізації національної екологічної політики та показниках ефективності Стратегії. Зокрема, одним з показників цілі 4 Стратегії «Інтеграція екологічної політики та вдосконалення системи інтегрованого екологічного управління» є показник «Частка державних, галузевих, регіональних та місцевих програм розвитку, які пройшли стратегічну екологічну оцінку».

СЕО – це достатньо новий підхід, який хоча й базується на концепції та принципах оцінки впливу проектів на навколишнє середовище (ОВНС), проте на відміну від ОВНС передбачає оцінку комплексного впливу на довкілля планів, програм, політик або проектів законодавчих актів.

Зазвичай стратегічну екологічну оцінку розглядають як системний та попереджувальний процес, що здійснюється з метою аналізу впливу на навколишнє природне середовище запропонованих проектів документів стратегічного характеру, а також з метою інтегрування результатів оцінки в процес прийняття рішень.

Результати такої оцінки не є самоцілью, їх інкорпують у документи, що стали об'єктом СЕО, а також враховують під час практичної реалізації стратегій, планів і програм. Необхідно наголосити, що процес оцінювання розпочинається з моменту ініціації розроблення стратегії (плану, програми) та інтегрується в процес розроблення планів і програм. Завдяки цьому результати екологічної оцінки мають вирішальне значення для прийняття ключових рішень стосовно вибору території (на якій буде втілюватися задум) механізмів, інструментів і технологій, що забезпечать досягнення стратегічних цілей.

Отже процедура стратегічної екологічної оцінки, починаючи з 2001 року є обов'язковою для держав-членів Європейського Союзу. Застосування регулюється «Директивою 2001/42/ЄС про оцінку впливу окремих планів та програм на навколишнє середовище». В Україні законодавство щодо проведення екологічної оцінки планів та програм лише частково відповідає вимогам Директиви 2001/42/ЄС, але на даний час СЕО, за деякими винятками, відсутня. Тому побудова національної процедури СЕО є важливим завданням сьогодення, і можлива вона тільки за умови проведення її тільки на обов'язковому, законодавчо підкріпленому рівні.

Український варіант екологічної оцінки в порівнянні з європейськими нормами має скорочений зміст:

в законодавстві визначена тільки у складі екологічної експертизи, нормативно розроблена тільки на проектному рівні, є інструментом регулювання впливів тільки у межах діючих екологічних стандартів і норм, оцінка проводиться на стадії прийняття проектних рішень як контрольно-дозвільна процедура [8].

Відповідно до змін соціально-економічних відносин в Україні і тенденцій гармонізації з законодавством Європейського Союзу є актуальним закріплення в національному законодавстві України обов'язковості стратегічної екологічної оцінки рішень (політик, планів та програм), що стосуються соціально-економічного розвитку регіонів, розвитку секторів економіки, просторово-територіального розвитку та використання природних ресурсів. У тому числі застосування СЕО необхідне передусім, наприклад, для планування територіальної структури міст, планування використання води для потреб виробництва і житлово-комунального господарства, управління відходами, розвитку мереж дорожнього руху (особливо на території великих міст), розвитку транспортної структури, у тому числі громадського транспорту, ландшафтного планування, визначення структури використання енергетичних джерел, управління земельними ресурсами, розвитку лісового господарства, розроблення стратегій для басейнового управління водними ресурсами тощо.

Є досвід держав які взагалі не мають окремого нормативно-правового документа, щодо проведення стратегічної екологічної оцінки. Закон США NEPA [9], наприклад, викладає процедуру екологічної оцінки для будь-яких управлінських рішень – проектних чи стратегічних рівнів. Непорозуміння, що виникають у зв'язку з використанням однакової процедури до різних за своєю природою об'єктів оцінки, долаються за допомогою численних роз'яснень статей цього закону. У Великій Британії до імплементації положень Директиви [10], застосування стратегічної екологічної оцінки здійснювалося на підставі правових принципів, визначених політичними інструкціями і сформованою інституціональною практикою. Наочно-практичні приклади пропонували інтеграцію екологічних пріоритетів у процесі загальної оцінки ініціатив стратегічного рівня [11].

В Україні досягнення завдань стратегічної екологічної оцінки можливе лише за умови забезпечення своєчасного та законного виконання самої процедури. В протилежному випадку, законодавчо незакріпленому, це тільки «заяви про наміри», що не мають ніякої підстави для подальшої користі [12].

Тобто створення певних гарантій відноситься до ключових проблем впровадження стратегічної екологічної оцінки в українську практику.

За двома міжнародними екологічними договорами (Конвенція Еспо, Організація конвенція) Україна зобов'язана проводити оцінку впливу планованої діяльності, що може мати вплив на довкілля, а також належним чином враховувати при прийнятті рішення про погодження такої діяльності результати участі громадськості (якщо вплив обмежується кордонами України), а також транскордонних консультацій із державними органами та громадськістю сусідніх держав (в разі транскордонного впливу). Проте Україна порушує свої міжнародні зобов'язання, й національне законодавство у цій сфері треба суттєво доопрацьовувати.

Тому в 2011 році було реалізовано декілька проектів міжнародної технічної підтримки Європейського союзу, метою яких було допомогти уряду України розробити законодавчу базу, здатну забезпечити ви-

конання міжнародних екологічних зобов'язань держави. Після численних переговорів та компромісів вийшло два законопроекти: один стосувався оцінки впливу на навколишнє середовище, другий - стратегічної екологічної оцінки.

«Проект Закону про стратегічну екологічну оцінку» [13], – спрямований на регулювання сфери застосування та порядку здійснення стратегічної екологічної оцінки – механізму обов'язкового урахування екологічних міркувань при розробці та прийнятті проектів стратегій, планів, державних цільових програм.

Законопроект навіть не розглядався парламентом, натомість в квітні цього року на сайті Верховної Ради України з'явився проект постанови ВР про відхилення цього законопроекту [14]. Привертають до себе увагу супровідні документи-пояснення щодо відхилення. Так «положення законопроекту у частині реалізації в національному законодавстві принципів..... є вибірковими та формальними» йдеться у висновку комітету. Висновок комітету з питань боротьби з організованою злочинністю і корупцією вражає: «в проекті акта виявлено корупційний фактор – проект акта не відповідає вимогам антикорупційного законодавства. Корупційним фактором є відсутність у проекті акта чіткого визначення функцій, прав, обов'язків і відповідальності суб'єктів стратегічної екологічної оцінки, що спричинить створення умов для виникнення конфлікту інтересів у осіб, які будуть здійснювати стратегічну екологічну оцінку, та можливостей для зловживання наданими їм повноваженнями» [15].

Адже при розробці Протоколу про СЕО теж виявилася неузгодженість у розумінні поняття та класифікації стратегічних рішень. Наприклад, Європейський ЕкоФорум тлумачить стратегічне рішення як політику, план, програму, законодавство, правило чи будь-який набір узгоджених правил, що визначають майбутні дії та офіційно приймаються державним органом [16]. Проте у літературі та міжнародному законодавстві у контексті СЕО більш прийнятним є словосполучення «політики, плани, програми». Тому в остаточній редакції Протоколу про СЕО визнано, що стратегічна екологічна оцінка стосується розробки комплексу стратегічних рішень – «планів, програм і, наскільки це можливо, політики і законодавства» [17].

Таким чином в Україні сформовано систему законодавства, що регулює відносини у сфері охорони навколишнього природного середовища. Разом з тим, рівень імплементації в національному законодавстві характеризується як невисокий [18].

Необхідність визначення у національному законодавстві процедури проведення СЕО зумовлена такими причинами: неправильне застосування СЕО нівелює її ідею; процедурні норми прописують варіант поведінки учасників правовідносин з погляду інтересів усього суспільства; деякі елементи СЕО не можуть бути реалізовані без допомоги правової процедури.

В даному випадку європейський досвід впровадження СЕО є найкращою альтернативою завдяки низці переваг, які несе її впровадження. Головною перевагою, вочевидь, є повна відповідність такої процедури європейським прагненням України. Впровадження європейського досвіду не потребує розробки «з нуля», оскільки в ЄС прийнята відповідна нормативно-правова та методологічна база. Окрім цього така процедура зрозуміла для міжнародних фінансових установ та потенційних інвесторів. Україна також має певний досвід запровадження СЕО. Спираючись на показники ефективності проектів оцінки,

обґрунтовано, що така процедура матиме довгостроковий позитивний ефект [19].

Висновки. Підсумовуючи слід наголосити, що СЕО охоплює всі рівні і типи стратегічних рішень, які можуть істотно впливати на стан навколишнього природного середовища, у тому числі на фактори, що пов'язані зі здоров'ям населення; вона гарантує всебічність і комплексність обґрунтування стратегічних рішень щодо окремих напрямів розвитку суспільства, має визначену процедуру, складові елементи якої узгоджені між собою і здійснюються послідовно у процесі підготовки стратегічного рішення, під час реалізації та по закінченні його дії; передбачає обов'язковість обґрунтування вибору такого варіанту стратегічного рішення, що найбільш узгоджене з національною концепцією екологічного розвитку та з міжнародними нормами законодавства; участь громадськості та інших зацікавлених сторін виступає гарантією прийняття рішень; невід'ємною частиною є оприлюднення звіту результатів стратегічної екологічної оцінки з обґрунтуванням причин вибору певної альтернативи стратегічного рішення; стратегічна екологічна оцінка включає транскордонні екологічні інтереси.

Але першочерговою та важливою гарантією належного застосування процедури СЕО в Україні залишається прийняття спеціального закону «Про стратегічну екологічну оцінку», де будуть визначені критерії екологічної значимості стратегічних рішень, які стануть підставою для прийняття рішень про проведення або не проведення стратегічної екологічної оцінки. Прийняття таких рішень сприятиме розвитку українського екологічного права та досягненню сумісності з європейськими екологічними нормами.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Attitudes of European citizens towards the environment / REPORT Special Eurobarometer 365 [Інтернет ресурс] – Режим доступу: http://ec.europa.eu/environment/pdf/ebs_365_en.pdf
2. Андрусевич А. Жити по-європейськи: оцінка впливу на довкілля та якість життя // Дзеркало тижня», № 22, 20 червня 2014. – С. 12 // Режим доступу: http://gazeta.dt.ua/ECOLOGY/zhiti-po-yevropeyski-ocinka-vplivu-na-dovkillya-ta-yakist-zhittya_.html
3. Partidário M. R. Strategic Environmental Assessment (SEA). Current practices, future demands and capacity-building needs [Електронний ресурс]: Course manual / M. R. Partidário. – Lisbon: International Association for Impact Assessment (IAIA), 2003. – 71 p. – Режим доступу: http://www.iaia.org/Non_Members/EIA/SEA/SEAMannual.pdf. c. 2
4. João E. Key Principles of SEA / E. João // Implementing Strategic Environmental Assessment / Eds. M. Schmidt, E. João, E. Albrecht: Environmental Protection in the European Union, Vol. 2. – Berlin, Heidelberg: Springer, 2005. – P. 3–14.
5. Конвенція про оцінку впливу на навколишнє середовище у транскордонному контексті: [Фінляндія, Еспоо, 25 лютого 1991 р.] / ООН. Економічна і Соціальна Рада; Європейська Економічна Комісія // Бюлетень ЕЕК ООН, Женева.
6. Борисова О.Б. Нормування пестицидного навантаження на агроландшафти на основі методології ЕІА [Текст]: автореф. дис... канд. геогр. наук: 11.00.11 / Борисова Олена Борисівна; Одеський держ. ун-т ім. І.І.Мечникова. – О., 1999. – 18 с.
7. Национальная стратегия внедрения СЭО и выполнения требований Протокола ЕЭК ООН по СЭО: Украина / Е. Борисова, Е. Яростчук / Режим доступа: http://www.unece.org/fileadmin/DAM/env/eia/documents/SEA_CBNA/Ukraine_strategy_ru.pdf
8. Палехов Д.О. правові засади стратегічної екологічної оцінки: дис. канд. юридичн. наук: 12.00.06 / – Палехов Дмитро Олексійович. – Київ – 2009. – 117 с.
9. NEPA Law and Regulations: Regulations for Implementing NEPA / [Електронний ресурс] / U.S. Department of Energy. – Режим доступа: <http://www.eh.doe.gov/nepa/requirements.html>
10. Директива 2001/42/ЄС Європейського Парламенту і Ради щодо оцінки впливу певних планів і програм на навколишнє середовище, 27 червня 2001 р. (Directive 2001/42/EC of the European Parliament and of the Council of 27 June 2001 on the assessment of the effects of certain plans and programmes on the environment) / Режим доступа <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:32001L0042>
11. Environmental Appraisal of Development Plans – a Good Practice Guide / Department of Environment (DoE), UK. – London: HMSO, 1993. – 57 p.
12. Скакун О.Ф. Теорія держави і права: підруч. / О.Ф. Скакун; пер. з рос. – Х.: Консум, 2001. – 656 с.
13. Проект Закону про стратегічну екологічну оцінку / Офіційний сайт Верховної Ради України / Режим доступа: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=49321
14. Проект Постанови про відхилення проекту Закону України про стратегічну екологічну оцінку / Офіційний сайт Верховної Ради України / Режим доступа: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=5049
15. Висновок Комітету з питань боротьби з організованою злочинністю і корупцією 16.01.2014 / Офіційний сайт Верховної Ради України / Режим доступа: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=49321
16. International SEA Protocol: key principles and elements [Електронний ресурс]: Position paper submitted to the Ad hoc open ended Work Group on SEA / Public Participation Campaign Committee of European Environmental Citizens' Organisations (ECO) Forum. – [2nd Draft]. – 2001. – Режим доступа: http://web.ceu.hu/envsci/eianetwork/sea_ecoforum/positionpaper2.htm
17. Протокол по стратегической экологической оценке [Електронний ресурс]. Режим доступа: <http://www.unecce.org/env/eia/documents/legaltexts/protocolrussian.pdf>
18. Хлобистов Є. Імплементация положень конвенцій Ріо до національної політики сталого розвитку: еколого-економічні прогалини регуляторної діяльності. – Ефективна економіка. – 2014. – № 9. – Режим доступа <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3314>
19. Чернихівська А.В. Стратегічна екологічна оцінка пріоритетів регіонального розвитку продуктивних сил: автореф. дис. канд. економ. наук: 08.00.06 / Чернихівська Анна Володимирівна. – Київ – 2011. – 20 с.

СЕКЦІЯ 7 ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

УДК 331.5:337.3

Авксентьев М.Ю.кандидат економічних наук,
проректор

Київського національного університету будівництва і архітектури

ПІДХОДИ ДО ПЛАНУВАННЯ ПОТРЕБИ У СПЕЦІАЛІСТАХ З ПРОФЕСІЙНО-ТЕХНІЧНОЮ ОСВІТОЮ

У статті викладено матеріал, який стосується сутності процесу планування потреби у кваліфікованих працівниках з професійно-технічною освітою. Викладено напрями аналізу необхідності у висококваліфікованих спеціалістах з професійно-технічною освітою. Розглянуто методи, за допомогою яких здійснюється процес планування.

Ключові слова: планування, прийоми планування, професійно-технічна освіта, інженерно-технічні працівники.

Авксентьев М.Ю. ПОДХОДЫ К ПЛАНИРОВАНИЮ ПОТРЕБНОСТИ В СПЕЦИАЛИСТАХ С ПРОФЕССИОНАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКИМ ОБРАЗОВАНИЕМ

В статье изложен материал, касающийся сущности процесса планирования необходимости в квалифицированных сотрудниках с профессионально-техническим образованием. Изложены направления анализа необходимости в высококвалифицированных специалистах с профессионально-техническим образованием. Рассмотрены методы, с помощью которых осуществляется процесс планирования.

Ключевые слова: планирование, приёмы планирования, профессионально-техническое образование, инженерно-технические сотрудники.

Avksientiev M.Y. APPROACHES TO PLANNING THE NEED FOR SPECIALISTS WITH PROFESSIONAL AND TECHNICAL EDUCATION

The article presents material concerning the nature of the planning process needs skilled workers with vocational education. Types of analysis expounded the need for highly qualified specialists with vocational education. The methods by which the process of planning.

Keywords: planning, methods of planning, vocational education, engineering and technical staff.

Постановка проблеми. Процес планування кількості необхідних працівників з професійно-технічною освітою обумовлюється реальними потребами світового, вітчизняного і регіонального ринків праці.

Аналіз публікацій з проблеми. Роль оцінки професійно-технічної освіти в Європі та в Україні, зокрема, яскраво висвітлена у працях О.Н. Олейникової, Н.О. Величко, де розроблено індикатори ефективної діяльності ПТНЗ, які слугують своєрідним інструментом моніторингу якості і доступності освітніх послуг. Наукові праці В.А. Гуртова, Є.А. Петухіна, Л.М. Серова містять розробку моделювання потреби економіки в спеціалістах з професійною освітою.

Постановка завдання. Завдання статті полягає в тому, щоб на основі викладеного матеріалу сформулювати підходи до планування потреби у спеціалістах з професійно-технічною освітою.

Викладення основного матеріалу. Однією з вимог сучасного етапу розвитку економіки держави є отримання висококваліфікованого та компетентного спеціаліста, здатного самостійно вирішувати практичні завдання, що ставить перед ним роботодавець. Для вирішення цього завдання необхідно поєднати усі зацікавлені сторони: заклади освіти, органи влади, об'єднання роботодавців. Перспективи розвитку системи освіти повинні бути дуже чітко пов'язані з інвестиційними проектами та оцінкою кадрових потреб [1]. Якщо такі проекти підкріплені реальними можливостями, необхідними фінансовими і матеріальними ресурсами, то саме на цих напрямках потріб-

но робити акцент у підготовці кадрів. При цьому у вітчизняній практиці потрібно: враховувати демографічний спад, який може суттєво вплинути на виживаність деяких вищих навчальних закладів (далі – ВНЗ) та їх філій; визначити конкретні пріоритети у підготовці фахівців, сконцентрувати на них ресурси, а отже, здійснювати заходи з планування набору абітурієнтів. Таким чином, враховуючи тенденції розвитку економіки країни та її регіонів, можна розробляти плани щодо збільшення бюджетного фінансування затребуваних спеціальностей та кількості необхідних за ними випускників.

У роботах зарубіжних вчених економістів, в таких як М. Альберт, І. Ансофф, Б. Карлофф, У. Кінг, Д. Кліланд, М. Мескон, Ф. Хедоурі та ін., та російських вчених О.С. Виханського, В.С. Єфремова, І.Д. Ладанова, А.І. Наумова та ін. теоретиків менеджменту, а також у дослідженнях фахівців у галузі управління освітніми системами О.Ю. Баранова, А.Г. Бермуса, В.Ю. Кричевського, В.С. Лазарева, М.М. Поташика планування розглядається як процес постановки цілей організації на основі далекосяжних прогнозів і вибору способів їх реалізації, які забезпечать успішність її життєдіяльності у майбутньому. Інакше кажучи, планування як методологічна категорія характеризується насамперед своєю спрямованістю на розвиток організації. Оскільки будь-який розвиток передбачає якісні зміни об'єкта (процесу), стає очевидним, що основні позиції планування можуть бути застосовні до вирі-

шення завдань формування якості професійно-технічної освіти [2; 3].

Нагальним завданням ВНЗ є необхідність наближення кваліфікації випускників до вимог роботодавців. При цьому потрібна активна участь самого бізнесу в освітньому процесі, що передбачає участь кваліфікованих співробітників у процесі навчання, прийманні студентів на практику, участь у державній атестації випускників вищих навчальних закладів із подальшим працевлаштуванням та з гідним рівнем оплати праці.

Для визначення потреби у фахівцях на сучасному етапі планування набору абітурієнтів проводять аналіз за наступними напрямками:

- аналіз демографічних процесів, що відбуваються в Україні, та прогноз основних демографічних показників на майбутнє;

- аналіз у динаміці кількості випускників шкіл, установ початкової професійної та середньої професійної освіти і тих, хто не вступив до ВНЗ у попередній період, а також тих, хто завершує службу в армії (рядових, сержантів і офіцерів);

- аналіз у динаміці чисельності учнів у вузах і освітніх установах додаткової освіти і прогнозів цього показника на найближче майбутнє;

- аналіз даних статистичних вибірових спостережень з питань потреби регіонів і галузей економіки у фахівцях з вищою освітою (бакалаврів, магістрів) з конкретних професій та спеціалізації і фактичного задоволення цієї потреби [4; 5].

Визначення потреби у фахівцях має дуже велике значення для планування їх підготовки і розподілу. Для того щоб правильно визначити розмір прийому до вищого і середнього спеціального навчального закладу на той чи інший напрям підготовки, треба знати потребу в фахівцях не в поточний момент, коли проводиться прийом, а як мінімум на той період, коли ці фахівці будуть випущені для роботи в народному господарстві. Таким чином, для того щоб правильно планувати підготовку, треба вміти визначити потребу у фахівцях не менше ніж на чотири-п'ять, а то й більше років вперед, тобто встановлювати перспективну необхідність у них у майбутньому. Якщо такого розрахунку перспективної потреби у фахівцях не проведено або він був зроблений неправильно, то може виникнути диспропорція між потребою у спеціалістах і їх підготовкою. Поточна ситуація на ринку праці в Україні – приклад розвитку зазначених диспропорцій [6].

Метод підрахунку потреби у фахівцях для різних галузей народного господарства є неоднаковим. Так, наприклад, для визначення потреби у лікарях і середніх медичних працівниках необхідно встановити нормальне навантаження на одного фахівця за кількістю лікарняних ліжок, які він обслуговує, амбулаторних відвідувань тощо, а також кількістю хворих за статистикою захворювань на тисячу осіб населення. За цими даними, з урахуванням зміни чисельності населення у регіоні, поліпшення медичного обслуговування трудящих і зниження захворюваності можна розрахувати потребу в лікарях і середніх медичних працівниках за кількістю і за спеціальностями.

Особливості розрахунку потреби в лікарях або педагогах обумовлені тим, що ці працівники самі є виконавцями роботи. Тут між «виробництвом» і виконавцями немає посередніх ланок, тому показник потреби у працівниках та їх необхідну кількість виводять прямо з обсягу і норми роботи.

Інше становище з інженерно-технічними працівниками та фахівцями в промисловості, будівництві,

сільському господарстві та інших галузях матеріального виробництва. Тут фахівці тільки організовують процес виробництва і керують робітниками, тому норматив потреби у спеціалістах для цих галузей народного господарства повинен виражатися у відносних величинах, наприклад у кількості фахівців на тисячу робітників або всіх працівників, зайнятих у тій чи іншій галузі народного господарства.

Норматив потреби у фахівцях для конкретних галузей господарства країни необхідно встановлювати на основі вивчення існуючої практики управління та організації виробництва. Тільки шляхом аналізу системи управління та розстановки кадрів на кращих підприємствах можна визначити нормальну структуру управління (нормальні штати інженерно-технічних працівників та інших спеціалістів), достатню насиченість виробництва фахівцями, тобто оптимальну за даних умов потребу виробництва в кадрах виробничо-технічної інтелігенції [1; 7].

Призначення всякого планового нормативу, що стосується продуктивності праці робітників, використання виробничих потужностей або витрачання сировини і палива, полягає в тому, щоб використовувати досвід кращих, передових ділянок виробництва, зробити досягнення передовиків надбанням всіх і на цій основі домогтися загального економічного підйому. Тому й норматив потреби у фахівцях повинен орієнтувати на впровадження досвіду кращих підприємств країни у справі розміщення і використання праці фахівців. Як приклад треба брати такі підприємства, які при мінімальних штатах інженерно-технічних працівників шляхом їх правильної розстановки дають кращі зразки організації виробництва і мають відмінні показники усієї своєї роботи.

Норматив не може бути загальним для всіх галузей виробництва. На одну і ту ж кількість робочих в одній галузі потрібно більше, в іншій менше інженерно-технічних працівників і спеціалістів. Розберемо більш докладно метод встановлення нормативу потреби і розрахунку перспективної потреби у фахівцях для провідної галузі народного господарства – промисловості.

Потреба у фахівцях для тієї чи іншої галузі промисловості залежить від ряду факторів, вирішальним з яких є рівень техніки та ступінь механізації виробництва. З ростом механізації та автоматизації значно збільшується кількість машин, механізмів і пристосувань, що припадають на одного робітника. Це ускладнює організацію виробництва та управління ним і вимагає більше інженерно-технічної праці на підготовку і регулювання виробничого процесу. Потреба в інженерно-технічних працівниках буде більш значною у галузі, яка випускає більш складну продукцію, що вимагає великого обсягу конструкторських робіт і більш трудомісткої розробки та організації технологічного процесу [8].

При визначенні потреби у фахівцях необхідно враховувати також структуру управління підприємством, розподіл фахівців між адміністративним і цеховим персоналом. Звичайно, неможливо побудувати єдину схему управління, придатну для всіх галузей і технологічних процесів. Але при цьому очевидним є одне: чим відносно більша кількість фахівців працює безпосередньо в цехах, тим конкретніше керівництво виробництвом, тим ефективнішою є праця інженерно-технічних працівників.

Винятково велике значення для визначення потреби у фахівцях має якість їх підготовки, рівень кваліфікації, відповідність профілю підготовки спеціалістів, умовам роботи на виробництві. Чим краще

підготовлений фахівець, тим успішніше він справляється зі своїми обов'язками, тим більшу ділянку він може обслужити, а тому тим менше буде потрібно спеціалістів для керівництва виробництвом.

Вплив усіх цих факторів має бути врахований при встановленні нормативу і розрахунку потреби у фахівцях для кожної галузі промисловості. Робота з визначення потреби у фахівцях для тієї чи іншої галузі промисловості підрозділяється на ряд етапів [9].

Першим етапом є розподіл всіх підприємств галузі на однорідні групи і виділення у кожній групі типового підприємства. Потім для цього підприємства, яке має бути кращим зразком для цієї групи, розробляється схема управління виробництвом і встановлюється нормальний штат інженерно-технічних працівників з урахуванням усіх факторів, що визначають потребу у фахівцях. При розробці такого штату, крім з'ясування кількості потрібних фахівців, необхідно також встановити їх профіль і кваліфікацію, попередньо визначивши точне коло обов'язків, які покладені на них покладені.

Встановлення нормального штату для типового підприємства дає можливість вивести норматив потреби в інженерно-технічних працівниках для всієї групи підприємств. Для цього абсолютні показники кількості інженерно-технічних працівників (ІТП) на типовому підприємстві наводяться до відносних показників – число ІТП на тисячу робітників. З основної, загальної кількості інженерно-технічних працівників на тисячу робітників повинні бути виведені і інші нормативи, необхідні для планування потреби у фахівцях:

- 1) співвідношення між кількістю фахівців вищої та середньої кваліфікації;
- 2) співвідношення між посадами інженерів, техніків та майстрів;
- 3) розподіл інженерів і техніків з основних спеціальностей [2; 9].

Користуючись нормативом, можна визначити абсолютну чисельність інженерно-технічних працівників необхідних для керівництва виробництвом при даній кількості робітників. Розрахунок же потреби у фахівцях на той чи інший плановий період необхідний для того, щоб не тільки виявити абсолютну їх чисельність, а й забезпечити їх підготовку відповідно до виявленої потреби. Для цього потрібно знати не абсолютну, а додаткову потребу у фахівцях.

Додаткова потреба у фахівцях складається з трьох елементів:

- 1) кількості працівників необхідної для збільшення чисельності їх відповідно до розвитку виробництва;
- 2) потреби у заміщенні працівників, що звільняються;
- 3) кількості дипломованих фахівців, потрібних для заміщення практиків, що займають інженерно-технічні посади [9; 10].

Заміна практиків дипломованими фахівцями повинна обов'язково передбачатися при розрахунку потреби у фахівцях. Але не всі практики підлягають заміні. Цілком можливо є наявність відомої частини практиків на будь-яких посадах, тому що серед них багато таких працівників, які за рівнем своїх знань не поступаються дипломованим фахівцям, а за досвідом роботи значно перевершують. Особливо багато практиків займають посади майстрів. Для більшості галузей це цілком закономірно і немає необхідності, принаймні найближчим часом, ставити завдання повної заміни їх дипломованими фахівцями.

Після визначення нормативу потреби у фахівцях для галузі промисловості, будівництва, сільського

господарства, транспорту тощо можна зробити розрахунок загальної абсолютної і додаткової потреби у фахівцях на той чи інший плановий період.

Сьогодні планування набуває нових рис, пов'язаних з урахуванням вимог ринкової економіки та установ освіти, що знаходяться на бюджетному фінансуванні. У планах і кошторисах навчальних закладів послаблюється колишня регламентація, посилюється обґрунтованість розрахунків показників на базі впровадження елементів комерційного розрахунку з метою отримання додаткових доходів. Ці ресурси, виступаючи в якості позабюджетних коштів, забезпечують розширення навчальної, наукової та соціальної діяльності колективів освітніх установ.

При плануванні набору до ВНЗ необхідно враховувати наступну специфіку:

- по-перше, серйозний відбиток на характер планування накладає тісний взаємозв'язок педагогічних та економічних процесів;
- по-друге, функціонування освіти пов'язане з тим, що об'єкт її відтворення і планування – живі люди, з їх індивідуальними запитаними і здібностями, що надає плануванню характер більшої невизначеності, ніж у галузях матеріального виробництва;
- по-третє, система вищої освіти повинна не тільки чітко відгукуватися на запити науково-технічного прогресу, а й готувати кваліфіковані кадри з випередженням [2; 10].

У нових умовах господарювання навчальні заклади вже на стадії планування отримують більшу самостійність у прийнятті рішень. Але й проявляються наступні суперечності:

- між вимогами створити у закладах вищої освіти умови для задоволення запитів, потреб, очікувань особистості і суспільства в отриманні якісної освіти та фактичним станом реальної практики фінансово-господарської діяльності;
- між традиційною системою оперативного і тактичного планування, що склалася в коледжах, яка орієнтована на вимоги сьогодення, і доцільністю організації стратегічного планування, заснованого на постановці перспективних цілей і способів їх досягнення, що забезпечують успішне функціонування і розвиток позначеного виду освітніх установ у майбутньому;
- між необхідністю використання стратегічного планування як ефективного засобу формування якості освіти в умовах коледжів і недостатньою розробленістю відповідних концептуальних і технологічних підстав.

Сутнісними характеристиками якості вищої освіти як соціально-педагогічної та управлінської категорії є аксіологічність, єдність процесної і результативної складових і динамічність, тобто здатність змінюватися під впливом зовнішніх і внутрішніх факторів. З властивістю динамічності пов'язана можливість управлінських впливів, тобто досягнення, формування та забезпечення якості освіти.

Управління якістю освіти являє собою процес, функціональними компонентами якого виступають планування, забезпечення та моніторинг якості. Причому функція планування в цьому процесі є системоутворюючою, що пов'язано з тим, що якість освіти формується вже на стадії розробки програм, проектів, планів. Планування як методологічна категорія володіє певними характеристиками, серед яких можна виділити: спрямованість на досягнення найбільш важливих для майбутнього організації цілей і завдань; орієнтованість на забезпечення нововведень та змін в організації; своєчасність реагування на змі-

ни оточення організації, що сприяє її виживанню у нових умовах; опора на людський потенціал організації та інші. Зазначені характеристики свідчать про загальну спрямованість даної управлінської категорії на розвиток. Оскільки будь-який розвиток передбачає якісні зміни керованого об'єкта, то основні ідеї планування можуть бути застосовані до вирішення завдань формування якості освіти.

Отже, якість вищої освіти знаходиться під значним впливом сукупності зовнішніх і внутрішніх факторів національної економіки. До факторів зовнішнього середовища, що впливають на формування якості вищої освіти, відносяться: соціально-політичні, правові, економічні, науково-інформаційні, соціокультурні чинники та інші. До внутрішніх факторів, що впливають на формування якості освіти, відносяться: правові, економічні, кадрові, матеріально-технічні, навчально-методичні, санітарно-гігієнічні фактори, програмно-технологічні, організація виховної роботи зі студентами і керування освітньою установою. При цьому провідним зовнішнім фактором виступає Державний освітній стандарт, який відбиває очікування суспільства та вимоги держави до якості освіти, а внутрішнім чинником – професійна компетентність педагога як носія і гаранта якісної освіти. Сукупність виділених факторів виступає основним об'єктом управлінських впливів, важливе місце серед яких займає планування.

На технологічному рівні планування виражається у розгортанні трьох взаємопов'язаних процесів, що яляють собою етапи формування якості освіти: 1-й етап – аналіз якості освіти, який проводиться за наступною логічною схемою: вивчення якості освіти результату (професійна компетентність випускника коледжу) – оцінка ступеня впливу на нього факторів зовнішнього та внутрішнього середовища; 2-й етап – конструювання цілей формування якості освіти, здійснюване, виходячи з встановлених і передбачуваних потреб відповідно до реального стану керованого об'єкта; 3-й етап – вироблення стратегії формування якості освіти та стратегічних дій [2; 9; 10].

Висновки. Планування якості освіти являє собою процесну систему, що забезпечує взаємозв'язок між цілями, очікуваними результатами, спрогнозованими в зоні встановлених і передбачуваних потреб, факторами та умовами, що впливають на них. Вихідною підставою цієї системи виступає модель випускника ВНЗ, зафіксована у Державному освітньому стандарті, що відображає вимоги (актуальні та потенційні) до його професійних компетентностей, які являють собою цілісну особистісну освіту, що включає професійні знання, вміння та професійно-значущі якості особистості.

Принципами функціонування процесної системи стратегічного планування якості освіти є: принцип якості, центризму, інформативності, координації, комплексності, оптимальності, командний принцип, компетентності, відкритості стратегічного планування.

Таким чином, планування та оцінка траєкторії розвитку професійно-технічної освіти дозволяють збалансувати запити ринку праці з можливостями професійно-технічної освіти, що в цілому дозволяє задовольнити попит на робочу силу в масштабах усієї національної економіки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Олейникова О.Н. Роль оценки качества профессионального образования и обучения в Европе / О.Н. Олейникова // Среднее профессиональное образование – 2001. – № 6. – 53 с.
2. Антипина Л.В. Проблемы сбалансированности спроса и предложения на рынке труда и рынке образовательных услуг / Л.В. Антипина // Актуальные вопросы экономики и образования : материалы V Межрегион. студен. Научно-практ. конф. – Екатеринбург, 2007. – 203 с.
3. Величко Н.О. Индикатори ефективної діяльності професійно-технічних навчальних закладів як інструментарій моніторингу якості і доступності освітніх послуг : метод. рек. / Н.О. Величко, Л.А. Майборода, І.М. Савченко та інш. // За заг. ред. І.М. Савченко – К. : Прінт, ВІАЦ, 2009. – 37 с.
4. Гуртов В.А., Питухин Е.А., Серова Л.М. Моделирование потребностей экономики в кадрах с профессиональным образованием. // Проблемы прогнозирования. – 2007. – № 6. – С. 91-108.
5. Проект Концепції розвитку професійної освіти і навчання в Україні (2010–2020 рр.). [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.mon.gov.ua/gr/obg/2009/proekt2010_2020.doc.
6. Манцуров І.Г., Бараник З.П., Вацаєв С.С., Яценко А.В. Збалансованість попиту та пропозиції на ринку кваліфікованої праці як фактор інноваційного розвитку економіки України : монографія / І.Г. Манцуров, З.П. Бажаник, С.С. Вацаєв, А.В. Яценко ; за наук. ред. д-ра екон. наук, проф. І.Г. Манцурова. – К. : КНЕУ, 2008. – 381 с.
7. Кириллов П.В. Создание ресурсного центра колледжа как условие формирования конкурентного специалиста / П.В. Кириллов // Вестник учеб.-метод. объединения по проф. образованию. – 2004. – Вып. 1. – № 35. – 262 с.
8. Остапченко Т. Соціальне партнерство «Освіта-бізнес» – запорука підвищення якості професійної підготовки робітничих кадрів / Т. Остапченко // Науково-методичне забезпечення професійної освіти і навчання : тези доп. звітн. наук.-практ. конф. (22–23 квітня 2009 р.) / за заг. ред. В. Радкевич. – Х. : Компанія СМІТ, 2009. – С. 88-96.
9. Професійна освіта в зарубіжних країнах. Порівняльний аналіз : монографія / За ред. Н.Г. Ничкало, В.О. Кудіна. – Черкаси: Вибір, 2002. – 322 с.
10. Чеснокова М.С. Компетентностный подход к анализу рынка труда как элемент маркетинга персонала / М.С. Чеснокова // Управленец УрЭУ. – 2011. – № 5-6(21-22). – 80 с.

УДК 338.2

Баляба К.В.

аспірант кафедри оподаткування

Східноукраїнського національного університету імені Володимира Дала

ВЗАЄМОЗАЛЕЖНІСТЬ ЕЛЕМЕНТІВ СОЦІАЛЬНО ВІДПОВІДАЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЩОДО ІСНУВАННЯ НЕЛЕГАЛЬНОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ

Стаття присвячена визначенню ролі соціально відповідальної діяльності щодо запобігання існуванню тіньової економіки, аналізується залежність елементів соціальної відповідальності щодо неможливості розвитку нелегального сектора економіки.

Ключові слова: соціально відповідальна діяльність, тіньова економіка, нелегальний сектор економіки, соціальна відповідальність бізнесу, підприємництво.

Баляба Е.В. ВЗАИМОЗАВИСИМОСТЬ ЭЛЕМЕНТОВ СОЦИАЛЬНО ОТВЕТСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОТНОСИТЕЛЬНО СУЩЕСТВОВАНИЯ НЕЛЕГАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ

Статья посвящена определению роли социально ответственной деятельности по предотвращению существования теневой экономики, анализируется зависимость элементов социальной ответственности относительно невозможности развития нелегального сектора экономики.

Ключевые слова: социально ответственная деятельность, теневая экономика, нелегальный сектор экономики, социальная ответственность бизнеса, предпринимательство.

Baliaba K.V. INTERDEPENDENCE ELEMENTS SOCIALLY RESPONSIBLE ACTIVITIES CONCERNING THE EXISTENCE ILLEGAL ECONOMIC SECTORS

This article is intended as a definition of socially responsible activities to prevent the shadow economy, analyzes the dependence of the elements social responsibility regarding the impossibility of the illegal sector.

Keywords: social responsibility activities, shadow economy, illegal economy, corporate social responsibility, entrepreneurship.

Постановка проблеми. На даний час все більше підприємств свою діяльність з легального сектора економіки переводять в нелегальну. Умови, які склалися на сьогодні для економіки України, є незадовільними не тільки для підприємництва, а й для суспільства в цілому. Однією із таких умов є значний відсоток тіньового сектора економіки.

Поширення тіньової економіки призводить до різкого зниження ефективності державної політики, ускладнення, а часом – й унеможливлення регулювання економіки ринковими методами, із застосуванням інструментів грошово-кредитної та податкової політики [1, с. 4]. Це зумовлює необхідність звернення органів виконавчої влади до адміністративних інструментів регулювання, що, у свою чергу, складає підґрунтя для поширення корупції, а також гальмує процес розвитку ринкової економіки України, перешкоджає просуванню до членства у міжнародних організаціях.

Можливим способом зменшення тінізації економіки може стати забезпечення соціально відповідальної діяльності на всіх рівнях розвитку держави. Принципи соціальної відповідальності повинні стати пріоритетними для існування кожного громадянина нашої країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження у сфері соціальної відповідальності бізнесу та зменшення неформального сектору економіки присутні в багатьох наукових роботах вчених, як зарубіжних, так і вітчизняних, найбільш вагомими можна назвати праці Т.В. Калінеску, О.О. Зеленко, О.М. Ляшенко та ін.

Визначення значення соціально відповідальної діяльності для детінізації економіки, ринку праці, фінансових потоків опинилося поза увагою вчених-економістів, тому проблема залишається не переглянутою і потребує детального розгляду.

Постановка завдання. З вищенаведеного випливає мета статті, яка полягає у дослідженні тенденцій розвитку тіньового сектора економіки, впливу соціально відповідальної діяльності суб'єктів господарю-

вання на забезпечення легального існування економічних відносин в Україні.

Виклад основного матеріалу. Тіньова економічна діяльність в Україні стала не тільки економічною, але і соціально-політичною проблемою. Рівень тіньової економіки в Україні на сьогоднішній день складає 50-60%.

Тіньова економічна діяльність [2, с. 637] – це сфера вияву економічної активності, спрямованої на отримання доходів від здійснення заборонених видів діяльності або ухилення від сплати податків при здійсненні легальних видів діяльності.

Тенденції тінізації економіки в Україні за останні 4 роки визначаються реакцією суб'єктів господарювання на кризові явища в економіці. При цьому дані, отримані різними методами розрахунку рівня тіньової економіки, яскраво демонструють поведінку різних агентів на різних фазах економічного циклу.

За попередніми оцінками, у I кварталі 2012 року два методи розрахунку тіньової економіки з чотирьох, які використовує Мінекономрозвитку, показали зростання тінізації, один – незмінність її рівня, і лише монетарний метод – показав детінізацію економіки.

Переважаючи оцінок щодо зростання рівня тіньової економіки за окремими методами вплинуло на зростання інтегрального показника рівня тіньової економіки на 0,4 в.п. (порівняно із I кварталом 2011 року). Але для визначення номінального рівня використовується лише цілий показник, значення якого залишилося незмінним порівняно із оцінками I кварталу 2011 року – 34%. Використання лише цілих цифр при оцінці рівня тінізації національної економіки пов'язано з тим, що даний показник є аналітично-розрахунковим, а тому приблизним і неможливим для перевірки.

Розрахунок рівня тіньової економіки відбувається відповідно до Методики розрахунку інтегрального рівня тіньової економіки, затвердженої наказом Мінекономіки від 18.02.2009 № 123 [3].

Разом з тим залишається ряд ризиків щодо зростання тінізації економіки у майбутньому. Вони

пов'язані з відновленням рецесійних процесів у країнах Єврозони та збереженням значних фінансових (боргових) проблем на зовнішніх ринках, що у разі їх поширення може спричинити різке сповільнення темпів економічного зростання і в Україні. Також високими залишаються внутрішні ризики дестабілізації економічної ситуації, серед яких найбільшими є збільшення негативного сальдо поточного рахунку платіжного балансу, зростання девальваційних очікувань та низька кредитна активність.

Отже, рівень тіньової економіки в Україні у I кварталі не змінився порівняно з аналогічним періодом минулого року і склав 34% від рівня офіційного ВВП (рис. 1) [4].

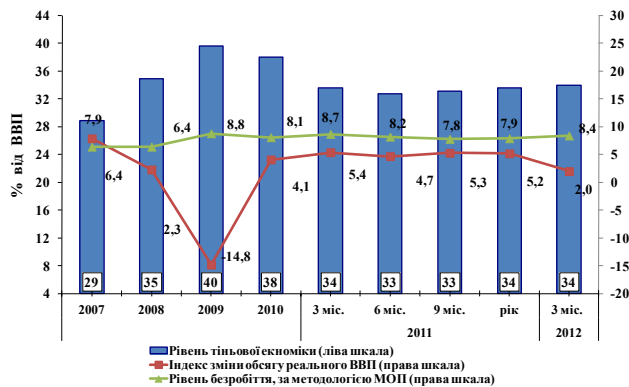


Рис. 1. Інтегральний показник рівня тіньової економіки в Україні (у % від обсягу офіційного ВВП), темпів приросту/зниження рівня реального ВВП (у % до попереднього року) та рівня безробіття (за методологією МОП)

Сутність нелегального сектора економіки полягає в тому, що він існує одночасно і паралельно з офіційною економікою, але при цьому його результати приховуються від держави та суспільства і використовуються обмеженим колом осіб.

Поширення тіньової економічної діяльності в Україні є суттєвою перешкодою забезпечення сталого розвитку економіки. Реальний рівень тіньової економіки в Україні перевищує допустиме значення і становить загрозу національній безпеці держави.

На сьогодні обсяги тіньової економіки в Україні навіть за офіційними підрахунками надзвичайно великі [5]. Тому пріоритетного значення набувають процеси детінізації національної економіки та створення інституційного середовища, у якому було б невідгдно надалі знаходитися у тіньовому секторі.

Основними системними факторами значного рівня тінізації національної економіки залишаються [4]:

- несприятливі умови ведення бізнесу (наявність надмірного регуляторного та податкового тиску на корпоративний сектор); наприклад, Україна у рейтингу «Ведення бізнесу-2012» (Doing Business-2012) зайняла 152 місце серед 183 країн світу, які досліджуються у рейтингу;

- низька ефективність держави у забезпеченні інституційних основ розвитку конкурентоспроможної економіки; згідно з рейтингом Глобального індексу конкурентоспроможності (ГІК) 2011/2012, Україна за оцінкою ефективності державних та суспільних установ зайняла 131-ше місце серед 142 країн;

- високий рівень монополізації внутрішнього ринку; за даними Антимонопольного комітету, у 2011 році з загального обсягу реалізованої продукції в Україні 49,8% продукції реалізовувалося на ринках із конкурентною структурою;

- низька ефективність функціонування органів судової та правоохоронної системи; за ефективністю правової системи у вирішенні питань арбітражу між господарюючими суб'єктами, а також питань захисту від неправомірних дій з боку державних органів влади Україна зайняла відповідно 138 і 135 місця у рейтингу ГІК 2011/2012;

- високий рівень корупційності; згідно з Індексом сприйняття корупції 2011 (Corruption Perception Index), Україна поділила 152 місце з Таджикистаном (рейтинг охоплює 182 країни);

- недостатній захист прав на рухому та нерухому власність, включаючи права на фінансові активи; за даними рейтингу ГІК 2011/2012, Україна посіла 138 місце за показником захисту прав міноритарних акціонерів та 137 місце за показником захисту прав власності.

Беручи до уваги останні тяжкі події в країні, у політичному, суспільному, економічному житті, можна вважати, що ці дані є актуальними для дослідження, оскільки за 2 роки країна не змогла подолати свої негативні чинники, які сприяють розповсюдженню тіньової економіки.

Традиційно основною причиною тінізації економіки розглядається надмірний податковий тягар. Проте ця думка, хоч і є пануючою, не повною мірою відображає причини тінізації. Наприклад, в Україні загальне податкове навантаження на підприємство складає 55,5%. Це досить високий показник. Разом з тим у Франції він найбільший серед європейських країн і складає 65,8%, в Австрії дорівнює 55,5%, у Швеції – 54,6%. Водночас масштаби тіньової економіки в країнах ОЕСР (організації економічного співробітництва та розвитку) сягають лише 10-25%. Звідси стає зрозумілим, що оподаткування не є першопричиною. Зменшення податкового навантаження також необов'язково призведе до зменшення «тіні». У Греції, наприклад, податкове навантаження на підприємства складає майже 47%, разом з тим рівень тінізації у цій країні більший, ніж в середньому по Європі, і дорівнює близько 25%.

Сталий економічний розвиток суспільства як багатоплановий, поступовий та гармонійний процес, потребує усунення усіх його перешкод, у тому числі однієї з найважливіших – тіньову економіку [6, с. 5]. З кінця минулого століття тіньова економіка розширила межі свого функціонування і з другорядної перетворилася у ключову проблему економічної реальності.

Ключовими передумовами високого рівня тінізації національної економіки залишаються не ефективний інституціональний базис регулювання підприємництва та незадовільні умови здійснення підприємницької діяльності.

Це питання може бути вирішено завдяки розповсюдженню концепції соціальної відповідальності. Концепція соціальної відповідальності бізнесу стає все більш популярним з кожним роком. В економічному середовищі все частіше звертають увагу на те, чи здійснюють підприємства соціально відповідальну діяльність і впроваджують різні стратегії та програми корпоративної соціальної відповідальності.

Отже, соціальна відповідальність бізнесу [7] – відповідальне ставлення будь-якої компанії до свого продукту або послуги, до споживачів, працівників, партнерів; активна соціальна позиція компанії, що полягає в гармонійному співіснуванні, взаємодії та постійному діалозі із суспільством, участі у вирішенні найгостріших соціальних проблем.

На сьогодні для українських бізнес-структур найбільш популярними напрямками соціальної відпо-

відальності є: благодійність – 93%, розвиток персоналу – 88,4%, охорона праці і здоров'я – 88,4%, підтримка добросовісної ділової практики, етичної поведінки – 83,7%, охорона навколишнього середовища та ресурсозбереження – 76,7%.

Основними чинниками ведення українськими компаніями соціальної відповідальності є: позитивна репутація; власні переконання; розширення ринків; можливість доступу до дешевших фінансових ресурсів; підвищення капіталізації.

Важливим значенням для скорочення нелегального сектору економіки в Україні є потреба відходу від розуміння поняття соціальної відповідальності, яку повинні дотримуватися тільки представники бізнесу, а перейти до розуміння цього явища як загального та обов'язкового для всіх суб'єктів розвитку держави: державних органів, громадян країни, суб'єктів господарювання. Тільки у такому значенні можна говорити про структурну перебудову інституціонального базису регулювання підприємництва і надання належних умов розвитку економіки, що є основними мотивами переведення економічної діяльності в «тінь».

Детінізація економіки, підвищення рівня життя населення неможливі без активної господарської діяльності, без розвитку світогляду та системи цінностей, які спонукали б людину виявляти ініціативу, відповідальності та самостійності. Важливе місце у системі базових цінностей світогляду детінізації економіки належить саме соціально відповідальній діяльності не тільки підприємництва, а й усіх державних структур. Адже саме усвідомлення своєї відповідальності перед суспільством у ринковій трансформації економіки дозволяє посилити потенціал підприємницького сектора, довести його суспільну значущість, викоренити хабарництво в державних органах влади.

Підприємницька діяльність виступає елементом загальнокультурного й економічного розвитку країни. Цей вид діяльності має вирішувати конкретні соціальні проблеми на підґрунті морально-етичних уявлень про цінність підприємництва. Інакше кажучи, підприємець несе соціальну відповідальність за розпочату справу та її розвиток не тільки перед собою, а й перед людьми, з якими він веде свій бізнес, та перед суспільством у цілому.

Для досягнення високих темпів соціально-економічного зростання та детінізації економіки необхідна система інститутів, що забезпечує зусилля держави і приватного бізнесу. Можна сказати не лише про участь у окремих спільних проектах, створення фондів розвитку, а й про масштабні за розмірами програми, переозброєння старих і створення нових галузей. Необхідна система широкомасштабної державної програми розвитку, що започатковується при взаємодії уряду з окремими галузевими асоціаціями бізнесу та соціально відповідальними підприємствами, а також зближення процедур макроекономічного прогнозування і програмування, суб'єктами яких виступають органи влади, і стратегічного корпоративного планування, яке здійснюється провідними компаніями, що функціонують у стратегічно значимій та відповідальній сфері. На мою думку, важливим значенням було б прийняття закону про соціальну відповідальність, який неодноразово був поданий до розгляду ВР (наприклад, такий законопроект був поданий Лілією Григорович, депутатом від партії «Наша Україна» від 22.04.2011 р.). І хоча концепція соціальної відповідальності бізнесу, на думку зарубіжних діячів, полягає в добровільній ініціативі,

у нашій країні вона повинна бути обов'язковою та дотримуватися державою, підприємництвом та кожним громадянином окремо.

Міжнародний Стандарт ISO-26000 «Керівництво з соціальної відповідальності» визначає основні принципи соціальної відповідальності, до яких відносяться [8]:

- підзвітність, яка полягає в тому, що організація має звітувати щодо впливу від своєї діяльності на суспільство і довкілля;

- прозорість, яка означає, що організації слід бути прозорою в її рішеннях і діяльності, які впливають на інших. Організація повинна розкривати у зрозумілій, збалансованій і правдивій формі відомості про політику, рішення та діяльність, за які вона несе відповідальність, включаючи їх фактичний і можливий вплив на суспільство і довкілля. Ця інформація має бути легкодоступною і зрозумілою для всіх зацікавлених сторін. Прозорість не має на увазі розкриття службової інформації, а також інформації, що захищена відповідно до законів або може спричинити порушення правових зобов'язань;

- етична поведінка – стиль поведінки організації. Організація повинна приймати і застосовувати стандарти етичної поведінки, які якнайповніше відповідають її призначенню і сфері її діяльності. Організація повинна розвивати структуру управління так, щоб вона сприяла поширенню принципів етичної поведінки як усередині організації, так і в процесі взаємодії з іншими;

- взаємодія із зацікавленими сторонами – цей принцип означає, що організації слід поважати, розглядати інтереси її зацікавлених сторін та всебічно взаємодіяти з ними.

- правові норми – у контексті соціальної відповідальності повага до правових норм означає, що організація дотримується всіх чинних законів і правил, уживає заходів, аби бути обізнаною про застосовані нею закони і правила, інформувати відповідальних за дотримання законів і правил осіб в організації, і знати, що такі закони і правила дотримуються;

- міжнародні норми – цей принцип визначає, що організації слід поважати міжнародні норми, у тих випадках, коли ці норми є важливими для сталого розвитку і добробуту суспільства;

- права людини – цей принцип означає, що організація повинна визнавати важливість і загальність прав людини, поважати права, зазначені у Всесвітній Декларації з прав людини.

Дотримання цих принципів виключає можливість проводити якусь нелегальну діяльність підприємством та відводити свої прибутки у тінь.

На вибір форм соціалізації бізнесу впливають різноманітні фактори: соціально-економічний стан країни; наявність історичної та культурної спадщини, досвіду соціалізації бізнесу; менталітет населення, регіональні та місцеві особливості соціального розвитку; моральні переконання представників бізнесу; тиск з боку громадськості; державні вимоги; прибутковість бізнесу.

Як показують спеціальні дослідження, в Україні (як і в будь-якій іншій країні світу) існують власні національні особливості формування функції соціальної відповідальності бізнесу, а, отже, і специфічні особливості її розуміння, і свої соціальні результати [9, с. 85]. Соціальна відповідальність – це відповідальність, яка не має чітко означених правовими нормами меж. Вона визначається, швидше, моральними нормами і системою цінностей, якими керується економічна діяльність. Це – елемент економічної

культури суспільства. Детальне вивчення показує, що, не дивлячись на однакові принципи Глобального договору, Кодекси корпоративної відповідальності, міжнародні стандарти, спеціальні рекомендації та досвід інших країн, соціальна відповідальність бізнесу в різних країнах має певну специфіку.

Таким чином, у відповідності до іноземного досвіду ефективність реалізації концепції соціальної відповідальності бізнесу залежить від підтримки на всіх рівнях управління.

Отже, необхідними умовами реалізації соціальної відповідальності бізнесу в Україні є [10]:

– розробка та прийняття чіткої законодавчої бази стосовно соціальної відповідальності бізнесу;

– створення органів, або відповідальних осіб на рівні державної, місцевої влади та на підприємствах, які б у відповідності до законодавства займалися організацією, впровадженням та контролем за реалізацією принципів соціальної відповідальності;

– підготовка майбутніх спеціалістів вищими навчальними закладами, а також існуючих керівників, менеджерів до освідомлення та прийняття принципів та цінностей соціальної відповідальності бізнесу;

– використання зарубіжного досвіду реалізації принципів соціальної відповідальності на практиці.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, вважливим значенням було б прийняття закону про соціальну відповідальність, який неодноразово був поданий до розгляду ВРУ. І хоча концепція соціальної відповідальності бізнесу, на думку зарубіжних діячів, полягає в добровільній ініціативі, у нашій країні вона повинна бути обов'язковою та дотримуватися державою, підприємництвом та кожним громадянином окремо. Необхідно брати до уваги досвід від іноземних компаній, проте не забувати й про власні історичні традиції з метою підвищення ефективності програм і процесів всередині підприємства. Саме тоді, коли соціальна відповідальність знайде позитивний відгук серед великих підприємств, можна буде говорити про поступовий розвиток концепції соціальної відповідальності у

вітчизняних реаліях і розглядати цей процес як становлення національної моделі економіки, яка б забезпечила значне зниження рівня її нелегального сектора.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Рибчак О.С. Тіньова економіка та особливості її розвитку в Україні : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.01 / Олена Сергіївна Рибчак. – Київ, 2012. – 24 с.
2. Економічна енциклопедія: у трьох томах [Текст]. – Т. 3. – К. : Академія, 2002. – 952 с.
3. Наказ Міністерства економіки «Про затвердження Методичних рекомендацій розрахунку рівня тіньової економіки» від 18.02.2009 р. № 123.
4. Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : me.kmu.gov.ua.
5. Лейфура М.В. Основні методики оцінки рівня тіньової економіки та її динаміка в Україні / М.В. Лейфура // Економіка. Управління. Інновації. – Випуск № 2 (10), 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/eui_2013_2_46.pdf.
6. Артус М. Тіньова економіка та напрями її подолання за умов ринкових відносин / М. Артус // Галицький економічний вісник. – 2012. – № 2(35). – С. 5-9.
7. Офіційний сайт Державної служби України з питань регуляторної політики та розвитку підприємництва [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.dkrp.gov.ua.
8. Міжнародний Стандарт ISO-26000 «Керівництво з соціальної відповідальності» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sic.com.ua/sertifikaciya-sistem-menedzhmenta/standarty/iso-26000>.
9. Комарницький І.Ф., Галушка З.І. Соціальна відповідальність бізнесу як інструмент управління сучасним підприємством // І.Ф. Комарницький, З.І. Галушка // Збірник наукових праць. Економічні науки / (ПВНЗ «Буковинський університет»). – Випуск 5. – Чернівці : Книги – ХХІ, 2010. – С. 78-91.
10. Затейщикова О.О., Тищенко Д.О. Організаційне забезпечення соціальної відповідальності бізнесу як фактор підвищення конкурентного потенціалу підприємства // X Міжнародна науково-практична конференція [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://mev-hnu.com/load/2013/7_konkurentnij_potencial_pidpriemstva_metodi_ta_mekhanizmi_pidvishhennja/37-1-0-209.

УДК 331.5.001.18(1–21):510.532

Дружиніна В.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту

Кременчуцького національного університету імені Михайла Остроградського

АДАПТАЦІЯ МЕТОДУ АНАЛІЗУ ІЄРАРХІЙ ДО ПРОГНОЗУВАННЯ СТАНУ МІСЬКОГО РИНКУ ПРАЦІ

У статті продемонстрована адаптація методу аналізу ієрархій до прогнозування стану міського ринку праці. На основі експертних оцінок і методу парного порівняння альтернатив розроблений сценарій майбутнього стану ринку праці що досліджується. Представлена інтерпретація отриманих результатів.

Ключові слова: міський ринок праці, збалансованість, фактори збалансованості, метод аналізу ієрархій, сценарний аналіз.

Дружинина В.В. АДАПТАЦИЯ МЕТОДА АНАЛИЗА ИЕРАРХИЙ К ПРОГНОЗИРОВАНИЮ СОСТОЯНИЯ ГОРОДСКОГО РЫНКА ТРУДА

В статье продемонстрирована адаптация метода анализа иерархий к прогнозированию состояния городского рынка труда. На основе экспертных оценок и метода парного сравнения альтернатив разработан сценарий будущего состояния исследуемого рынка труда. Представлена интерпретация полученных результатов.

Ключевые слова: местный рынок труда, сбалансированность, факторы сбалансированности, метод анализа иерархий, сценарный анализ.

Druzhinina V.V. ADAPTATION OF THE ANALYTIC HIERARCHY PROCESS TO FORECASTING THE STATE OF THE URBAN LABOR MARKET

The article demonstrated the adaptation of the analytic hierarchy process to forecasting the state of the urban labor market. On the basis of expert assessments and the method of pairwise comparison of alternatives to develop scenarios of the future state of the test of the labor market. Interpretation of the results obtained.

Keywords: local labor market, balance, balancing factors, the method of the analyst for hierarchies, scenario analysis.

Постановка проблеми. У сучасних умовах розвитку економіки держави першорядними проблемами є проблеми ринку праці. На сьогоднішній день такими є зростання безробіття, особливо серед молоді, низький рівень зайнятості інвалідів, тіньова зайнятість, структурний дисбаланс попиту на робочу силу та її пропозиції, міграція населення, переважно внутрішня і «раптова бідність». Такі обставини характерні не тільки для національного і регіонального ринків праці, але найбільш яскраво проявляються на міських. Перераховані проблеми зумовлюють необхідність якісного прийняття управлінського рішення щодо їх усунення, а для цього доцільно застосування методу, який за універсальними правилами сприятиме підтримці у прийнятті рішень. У вітчизняній практиці немає усталеного підходу до визначення стану міського ринку праці, не розроблені гнучкі системи його прогнозування, що й обумовлює низьку ефективність міської соціальної та економічної політики. Рішення цієї проблеми потребує використання математико-статистичних і експертних методів, одним з яких є метод аналізу ієрархій, що знайшов своє застосування в різних сферах діяльності, наприклад, при оцінці нерухомості, при моделюванні соціально-професійної конкурентоспроможності фахівця, при оцінці інноваційності освітніх систем тощо.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питанням розробки прогнозування соціально-економічних процесів присвячено роботи Д.В. Лінського, Н.В. Касьянкової, М.Г. Мамедової, З.Г. Джабраїлової, А.В. Морозової. Д.В. Лінський розглядав питання удосконалення методів прогнозування соціально-економічного розвитку регіону. В якості основного інструменту реалізації запропоновано метод аналізу ієрархій [1]. Н.В. Касьянова на інструментальному рівні управління розвитком підприємства поряд з такими методами як статистичний, кореляційно-регресійного аналізу, лінійної алгебри, динамічного прогнозуван-

ня рекомендує використовувати метод аналізу ієрархій [2]. М.Г. Мамедова, З.Г. Джабраїлова пропонують методику багатоваріантного сценарного аналізу для планування та прогнозування стану ринку праці держави [3]. Проте необхідно відмітити, що методичний апарат прогнозування стану ринку праці можливо застосувати не тільки для рівня держави, регіону, але ж й для міського рівня. Актуальність використання такого методу підтверджується ще й тим, що процеси, які протікають на міському ринку праці динамічні, тому значення показників, що характеризують процеси, коливаються з великою амплітудою під впливом зовнішніх факторів, що в свою чергу може вплинути на надійність прогнозних моделей. Метод аналізу ієрархій є ефективним інструментом прогнозування стану міського ринку праці, який характеризується нестабільною динамікою.

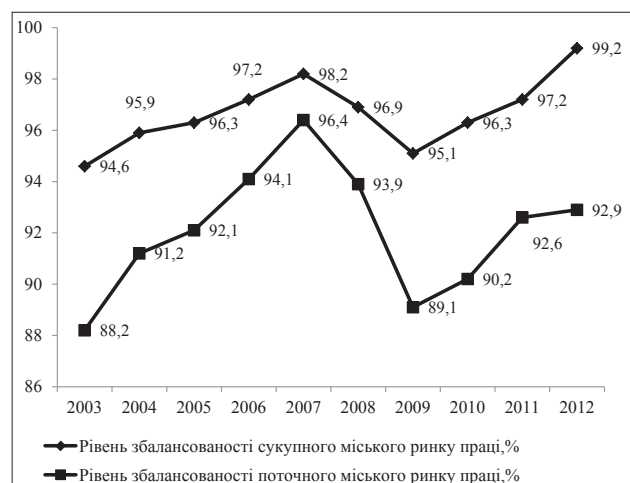


Рис. 1. Динаміка рівнів збалансованості сукупного та поточного міського ринку праці, %

Джерело: розраховано за даними [4]

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає в адаптації методу аналізу ієрархій до прогнозування стану міського ринку праці.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розглядаючи проблеми функціонування міського ринку праці, слід виділити, що серед них спостерігається проблема незбалансованості попиту на робочу силу та

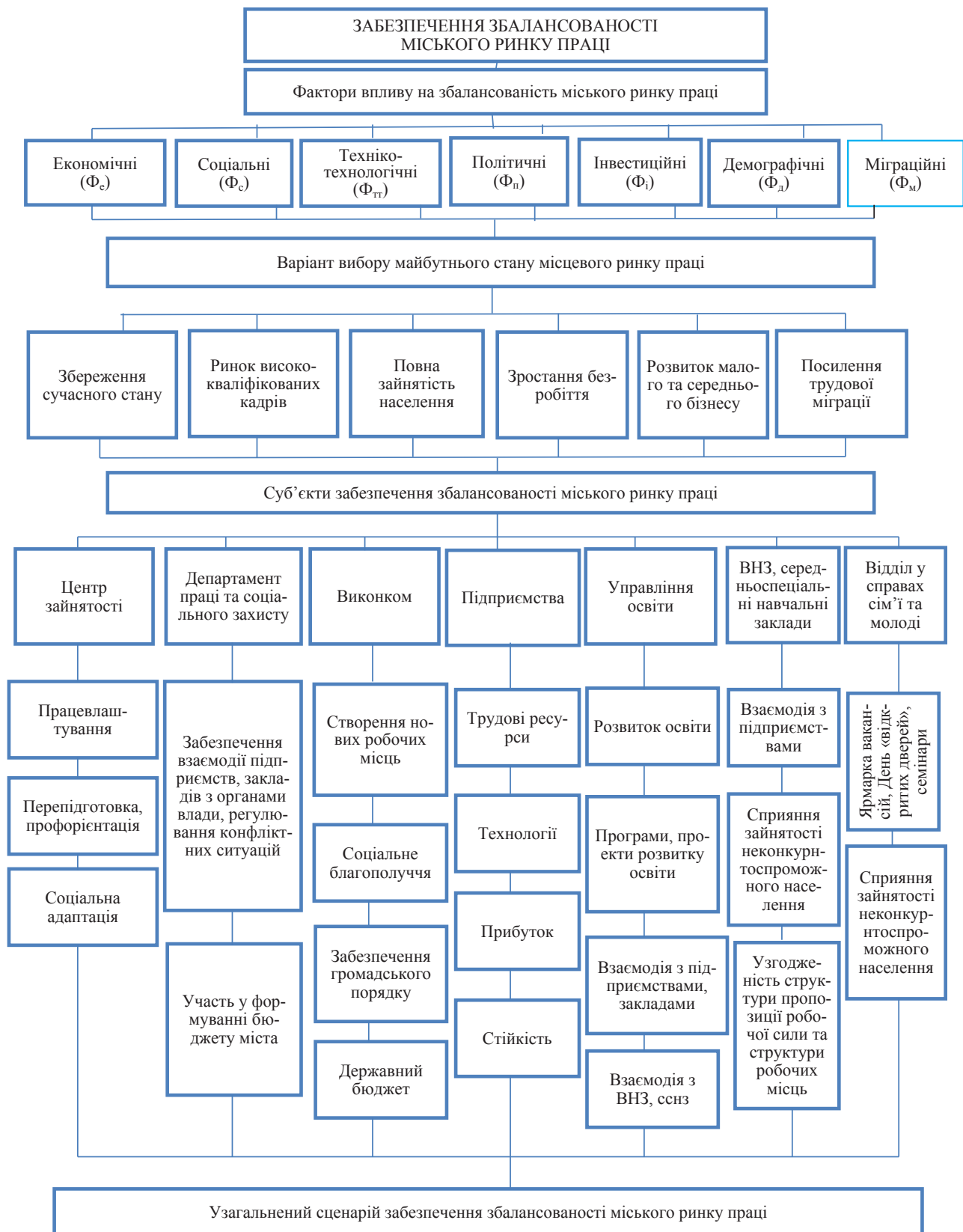


Рис. 2. Ієрархія прогнозування стану міського ринку праці

Джерело: авторська розробка

її пропозиції, причому це характерно як для сукупного, так і для поточного міського ринку праці. Згідно з отриманими результатами рівня збалансованості сукупного і поточного міського ринків праці (рис. 1), можна стверджувати, що його функціонування за період з 2003–2012 рр. здійснювалося в умовах його адаптації до економічної ситуації у державі.

У таких умовах частина економічно активного населення не може знайти роботу, спостерігається безробіття. Якщо розглянути рівень збалансованості поточного міського ринку праці, то з 2003 р. по 2012 р. збільшується з 88,2% до 92,9%, але у 2007 р. і в 2012 р. відзначається значне збільшення рівня збалансованості, тому що збільшується чисельність найнятих працівників, відповідно зменшується чисельність безробітних і кількість вакантних робочих місць. На зміну рівня поточної незбалансованості вплинули фактори, що характеризують зміни поточних попиту та пропозиції. Позитивні зрушення у виробничому секторі зумовили відповідне зменшення вивільнення працівників, а відповідно, і чисельності незайнятих громадян.

Зберігається дефіцит у кваліфікованих кадрах за окремими спеціальностями та професіями, скорочуються інвестиції в основний капітал, обсяги промислового виробництва організацій міста. Реалізація значущих інвестиційних проектів переноситься на більш пізній період, знижується потреба організацій у робочій силі. Проблема забезпечення збалансованого стану міського ринку праці створює основу для використання методу аналізу ієрархій, який дозволяє структурувати складну проблему у вигляді ієрархії або сітки; встановити пріоритети критеріїв та оцінити кожну із альтернатив за критеріями; розрахувати коефіцієнти вагомості для кожного елемента кожного рівня. Крім зазначених переваг слід додати, що метод аналізу ієрархій поєднується із системним підходом, який використовувався при визначенні впливу зовнішніх факторів на стан міського ринку праці, а також стійкий до незначних розбіжностей експертів. Якщо розглянути метод аналізу ієрархій щодо стану міського ринку праці, то багаторівнева модель надає можливість здійснення багатоваріантного сценарію аналізу його стану і дозволяє на основі передбачуваних варіантів збалансованості міського ринку праці з

урахуванням поточного стану вибрати сценарій його розвитку, домінуючий серед передбачуваних.

У даному випадку розглядаються шість альтернативних варіантів досягнення збалансованості місцевого ринку праці: збереження сучасного рівня, ринок висококваліфікованих кадрів, повна зайнятість населення, зростання безробіття, розвиток малого та середнього бізнесу, посилення трудової міграції. Ієрархія прогнозування стану місцевого ринку праці наведена на рисунку 2.

Спочатку необхідно вибрати безліч альтернатив, критеріїв, показників, тобто всі елементи планування майбутнього стану міського ринку праці – його збалансованості. Для оцінки альтернатив приймається 10-бальна шкала оцінювання. Потім обрано групу експертів, до складу яких входять фахівці Центру зайнятості, Департаменту праці та соціального захисту населення, Управління економіки виконкому м. Кременчука. Для практичної реалізації складено двадцять різних матриць-опитувальників, представлених експертам для оцінки.

Алгоритм проведення дослідження складається із восьми етапів. На першому етапі визначається сама проблема, тобто досягнення збалансованості міського ринку праці, та ступінь впливу факторів на збалансованість місцевого ринку праці. Для забезпечення збалансованості важливе значення має досягнення ефективної зайнятості. Тому на першому етапі визначено вплив факторів щодо забезпечення збалансованості місцевого ринку праці (табл. 1).

За результатами таблиці 1, найбільш домінуючими є економічні, політичні фактори, вага яких складає $\omega_e = \omega_n = 0,206$. Далі за рейтингом займають інвестиційні фактори з вагою $\omega_i = 0,199$, соціальні ($\omega_c = 0,147$), демографічні та міграційні займають рівні позиції з вагою $\omega_d = \omega_m = 0,132$, останню позицію в рейтингу займають техніко-технологічні фактори з вагою $\omega_{tt} = 0,110$.

На другому етапі визначається ступінь впливу сил, що діють на міському ринку праці (суб'єктів), на чинники. Було побудовано сім матриць ступені впливу кожного суб'єкта на фактор другого рівня і на основі цих матриць розраховано вектори пріоритетів. У таблиці 2 наведена зведена матриця експертних оцінок

Таблиця 1

Експертна оцінка та коефіцієнти відносної ваги факторів, що впливають на забезпечення збалансованості міського ринку праці

Експерти	Вплив факторів						
	Φ_e	Φ_c	Φ_{tt}	Φ_n	Φ_i	Φ_d	Φ_m
E1	8	6	5	9	9	7	7
E2	10	6	5	10	9	6	5
E3	10	8	5	9	9	5	6
$\sum_{j=1}^7 \sum_{i=1}^3 \Phi_{ij} = 136$	$\sum_{i=1}^3 \Phi_e = 28$	$\sum_{i=1}^3 \Phi_c = 20$	$\sum_{i=1}^3 \Phi_{tt} = 15$	$\sum_{i=1}^3 \Phi_n = 28$	$\sum_{i=1}^3 \Phi_i = 27$	$\sum_{i=1}^3 \Phi_d = 18$	$\sum_{i=1}^3 \Phi_m = 18$
Вагомість $\sum_{j=1}^7 \omega_{\omega} = 1$	$\omega_e = 0,206$	$\omega_c = 0,147$	$\omega_{tt} = 0,110$	$\omega_n = 0,206$	$\omega_i = 0,199$	$\omega_d = 0,132$	$\omega_m = 0,132$

Таблиця 2

Суб'єкти	Φ_e	Φ_c	Φ_{tt}	Φ_n	Φ_i	Φ_d	Φ_m
Центр зайнятості	0,130	0,144	0,123	0,124	0,140	0,128	0,096
Департамент праці та соціального захисту населення	0,106	0,167	0,090	0,092	0,085	0,138	0,160
Виконком	0,168	0,155	0,174	0,176	0,177	0,133	0,202
Підприємства	0,180	0,167	0,194	0,196	0,183	0,153	0,245
Управління освіти	0,112	0,103	0,129	0,118	0,140	0,153	0,064
ВНЗ, ССНЗ	0,161	0,138	0,168	0,170	0,159	0,153	0,074
Відділ сім'ї	0,143	0,126	0,123	0,124	0,116	0,143	0,160

впливу суб'єктів міського ринку праці на забезпечення збалансованості з урахуванням зовнішніх факторів.

На третьому етапі визначається відносна важливість цілей суб'єктів міського ринку праці. Цілі суб'єктів порівнювалися попарно. У результаті отримані вектори пріоритетів, що відображають впорядкування і вагу цілей для кожного із суб'єктів міського ринку праці (табл. 3).

На четвертому етапі проводиться знаходження ступеня важливості суб'єктів щодо впливу факторів на майбутній стан міського ринку праці з урахуванням результатів етапів 1 і 2, тобто табл. 1 і табл. 2.

Зведена матриця, що відображає результати парних порівнянь суб'єктів міського ринку праці за ступенем впливу на фактори

На цьому етапі визначаються найважливіші цілі для кожного суб'єкта міського ринку праці, що надалі застосовується для отримання ваг сценаріїв забезпечення збалансованості міського ринку праці. Для визначення впливу суб'єктів на майбутній стан ринку праці проведено такі розрахунки:

$$\begin{bmatrix} 0,130 & 0,144 & 0,123 & 0,124 & 0,140 & 0,128 & 0,096 \\ 0,106 & 0,167 & 0,090 & 0,092 & 0,085 & 0,138 & 0,160 \\ 0,168 & 0,155 & 0,174 & 0,176 & 0,177 & 0,133 & 0,202 \\ 0,180 & 0,167 & 0,194 & 0,196 & 0,183 & 0,153 & 0,245 \\ 0,112 & 0,103 & 0,129 & 0,118 & 0,140 & 0,153 & 0,064 \\ 0,161 & 0,138 & 0,168 & 0,170 & 0,159 & 0,153 & 0,074 \\ 0,143 & 0,126 & 0,123 & 0,124 & 0,116 & 0,143 & 0,160 \end{bmatrix} \times \begin{bmatrix} 0,206 \\ 0,147 \\ 0,110 \\ 0,206 \\ 0,199 \\ 0,132 \\ 0,132 \end{bmatrix} = \begin{bmatrix} 0,144 \\ 0,131 \\ 0,192 \\ 0,212 \\ 0,133 \\ 0,169 \\ 0,150 \end{bmatrix}$$

На первинні чинники найбільшою мірою впливають виконком міста і підприємства, так як їх відносна важливість визначається відповідними вагами 0,192 і 0,212. Надалі будуть використовуватися ці суб'єкти для отримання ваг сценаріїв.

На наступному етапі визначено цілі суб'єктів міського ринку праці, помножуючи власний вектор на відповідну вагу суб'єкта:

$$\text{Для підприємств: } 0,212 \times \begin{bmatrix} 0,261 \\ 0,243 \\ 0,252 \\ 0,243 \end{bmatrix} = \begin{bmatrix} 0,055 \\ 0,052 \\ 0,053 \\ 0,052 \end{bmatrix} \begin{matrix} \text{трудова} \\ \text{прибуток} \end{matrix}$$

Таблиця 3

Вектори пріоритетів, що відображають впорядкування і вага цілей

Цілі	Центр зайнятості	Департамент праці та соціального захисту населення	Виконком	Підприємства	Управління освіти	ВНЗ, ССНЗ	Відділ сім'ї
Працевлаштування	0,370						
Розвиток політики освіти, професійної підготовки та перепідготовки	0,333						
Соціальна адаптація	0,296						
Моніторинг показників заробітної плати щодо мінімального розміру з/плати та своєчасна її виплата		0,264					
Легалізація заробітної плати та зменшення масштабів тінізації економіки міста		0,255					
Забезпечення взаємодії підприємств з органами влади, розв'язання конфліктних ситуацій		0,227					
Участь у формуванні бюджету міста		0,255					
Забезпечення загального порядку у місті			0,155				
Соціальне благополуччя			0,149				
Створення нових робочих місць			0,155				
Забезпечення контролю за укладанням колективних договорів			0,134				
Складання бюджету міста			0,155				
Розширення сфери застосування тимчасової зайнятості			0,119				
Інтеграція осіб з обмеженими можливостями у суспільство			0,134				
Трудові ресурси				0,261			
Технології				0,243			
Прибуток				0,252			
Стабільність				0,243			
Стимулювання розвитку освіти					0,232		
Програми, проекти розвитку освіти					0,259		
Взаємодія з підприємствами					0,250		
Взаємодія з ВНЗ, ССНЗ					0,259		
Сприяння зайнятості						0,243	
Програми, проекти розвитку освіти						0,252	
Взаємодія з підприємствами						0,261	
Узгодження структури попиту та пропозиції						0,243	
Сприяння зайнятості неконкурентоспроможних категорій населення							0,491
Ярмарок вакансій, День «відкритих дверей», семінари							0,509

$$\text{Для виконкому: } 0,192 \times \begin{bmatrix} 0,155 \\ 0,149 \\ 0,155 \\ 0,134 \\ 0,155 \\ 0,119 \\ 0,134 \end{bmatrix} = \begin{bmatrix} 0,030 \\ 0,029 \\ 0,030 \\ 0,026 \\ 0,030 \\ 0,023 \\ 0,026 \end{bmatrix} \begin{matrix} \text{порядок} \\ \text{новРМ} \\ \text{склБюджету} \end{matrix}$$

Використовуючи п'ять основних цілей з максимальними значеннями (трудові ресурси, прибуток, забезпечення загального порядку в місті, створення нових робочих місць (НРМ), складання бюджету міста) і нормалізуючи їх ваги, отримано результуючий вектор ваг цілей:

$$\bar{A} = \begin{bmatrix} 0,265 \\ 0,258 \\ 0,159 \\ 0,159 \\ 0,159 \end{bmatrix} \begin{matrix} \text{трудові} \\ \text{прибуток} \\ \text{порядок} \\ \text{НРМ} \\ \text{бюджет} \end{matrix}$$

Отриманий вектор пріоритетів буде застосований у подальшому для отримання ваг альтернатив.

На шостому етапі визначається ступінь впливу сценаріїв забезпечення збалансованості міського ринку праці на цілі його суб'єктів. Результати обробки матриць парних порівнянь щодо впливу можливих сценаріїв забезпечення збалансованості міського ринку праці на цілі його суб'єктів представлені у зведеній таблиці 4.

На сьомому етапі проводиться визначення результуючого вектора пріоритетів щодо фокусу ієрархії – майбутнього стану міського ринку праці – збалансованості, тобто матриця, що складена за таблицею 4, множиться на вектор ваг цілей $\bar{A}$:

$$\begin{bmatrix} 0,152 & 0,048 & 0,172 & 0,085 & 0,135 \\ 0,227 & 0,234 & 0,200 & 0,248 & 0,238 \\ 0,227 & 0,242 & 0,207 & 0,256 & 0,238 \\ 0,053 & 0,056 & 0,117 & 0,085 & 0,048 \\ 0,205 & 0,242 & 0,207 & 0,256 & 0,238 \\ 0,136 & 0,177 & 0,097 & 0,068 & 0,103 \end{bmatrix} \times \begin{bmatrix} 0,265 \\ 0,258 \\ 0,159 \\ 0,159 \\ 0,159 \end{bmatrix} = \begin{bmatrix} 0,115 \\ 0,230 \\ 0,234 \\ 0,068 \\ 0,228 \\ 0,125 \end{bmatrix} \begin{matrix} \alpha \\ \beta \\ \gamma \\ \delta \\ \epsilon \\ \phi \end{matrix}$$

Для забезпечення збалансованості міського ринку праці представляється найбільш сприятливий сценарій – повна зайнятість населення (0,234), ринок висококваліфікованих кадрів (0,230), розвиток малого та середнього бізнесу (0,228).

На заключному – восьмому – етапі визначаються наслідки від реалізації запропонованих сценаріїв і надається оцінка узагальненому сценарію.

Проведений аналіз результуючого вектору пріоритетів надає можливість зробити наступні висновки щодо найбільш сприятливих сценаріїв:

– ситуація «повна зайнятість населення» має найбільшу вагу. Така ситуація дозволить забезпечити найкращі результати в економіці міста за рахунок активізації інноваційної та інвестиційної діяльності, що буде

сприяти створенню нових робочих місць або модернізації існуючих, впровадженню техніко-технологічних засобів, а це, у свою чергу, дозволить домогтися реалізації інтересів суспільства і кожної особистості окремо;

– ринок висококваліфікованих кадрів буде користуватися особливим попитом, так як збільшення попиту на висококваліфіковану робочу силу можна пояснити інноваційними процесами, впровадженням інформаційних технологій, інтеграцією і глобалізацією економіки міста;

– розвиток малого та середнього бізнесу значно вплине на забезпечення збалансованості, так як цей процес пов'язаний із створенням нових робочих місць, залученням молоді та осіб з обмеженими можливостями в реальний сектор економіки міста, з ефективним перевелим і розміщенням трудових ресурсів й забезпеченням економічної стабільності міста.

Щодо суб'єктів міського ринку праці, то розширення сфери послуг у сфері професійної підготовки та перепідготовки, а також соціальної адаптації вразливих верств населення дозволять підвищити показники працевлаштування, тим самим характеризуючи успішну роботу центру зайнятості; Департамент праці та соціального захисту населення через активну участь у формуванні бюджету міста, проведенні комісії з легалізації заробітної плати та зменшення масштабів тінізації економіки міста забезпечить своєчасність виплат заробітної плати та підвищить ефективність моніторингу досягнення цільових показників підвищення оплати праці працівників; у своїй діяльності виконавчий комітет міської ради здійснює попередній розгляд проектів загальнономіських програм соціально-економічного і культурного розвитку, цільових програм з інших питань місцевого значення, проектів бюджету місцевого самоврядування, змін та доповнень до нього, проектів рішень з інших питань, що вносяться на розгляд міської ради; підприємства за рахунок ефективного використання передових технологій, трудових ресурсів забезпечать себе прибутком, стабільністю та впевненістю у майбутньому; Управління освіти через розв'язання комплексу проблем кадрового та матеріально-технічного забезпечення, оновлення змісту освіти, впровадження сучасних технологій навчання, вдосконалення управління освітою забезпечить доступну та якісну освіту відповідно до вимог навчальних закладів, підприємств, потреб держави, області та міста; вищі та середні навчальні заклади при взаємодії з бізнес-структурами забезпечать особистісне та професійне зростання студентів, формування компетенцій, що визначають конкурентоспроможність випускників не тільки у місті, але в Україні та світі, і, як наслідок, зможуть реалізувати свої програми та проекти розвитку, узгодити структуру попиту та пропозиції; відділ сім'ї сприяє зайнятості неконкурентоспроможних категорій населення при актив-

Таблиця 4

Ступені впливу можливих сценаріїв забезпечення збалансованості міського ринку праці на цілі суб'єктів

Можливі ситуації для забезпечення збалансованості міського ринку праці	Цілі суб'єктів міського ринку праці				
	Трудові ресурси	Прибуток	Порядок у місті	Створення нових робочих місць	Складання бюджету
Збереження сучасного стану (α)	0,152	0,048	0,172	0,085	0,135
Ринок висококваліфікованих кадрів (β)	0,227	0,234	0,200	0,248	0,238
Повна зайнятість населення (γ)	0,227	0,242	0,207	0,256	0,238
Зростання безробіття (δ)	0,053	0,056	0,117	0,085	0,048
Розвиток малого та середнього бізнесу (ε)	0,205	0,242	0,207	0,256	0,238
Посилення трудової міграції (φ)	0,136	0,177	0,097	0,068	0,103

ному проведенні соціальних заходів. Інтерпретація отриманих результатів майбутнього стану міського ринку праці дозволяє розробити комплекс заходів щодо активного залучення працездатного населення у суспільне виробництво з безпосередньою участю зацікавлених суб'єктів міського ринку праці, що буде перспективою подальших наукових досліджень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Линский Д.В. Прогнозирование развития региональной системы с использованием метода анализа иерархий / Д.В. Линский // *Інноваційна економіка*. – № 8(46). – 2013. – С. 151-155.
2. Касьянова Н.В. Управление развитием предприятия на основе кумулятивного подхода : автореф. дис. ... на здобуття наук. ступеня док. економ. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / Н.В. Касьянова. – Донецьк, 2012. – 37 с.
3. Мамедова М.Г. Планирование и прогнозирование рынка труда на основе методики многовариантного сценарного анализа / М.Г. Мамедова, З.Г. Джабраилова // «Искусственный интеллект». – № 4. – 2006. – С. 433-442.
4. Офіційний сайт Головного управління статистики у Полтавській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.poltavastat.gov.ua/>.

УДК 005.94:37.014.54

Гринкевич С.С.

*доктор економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства
Львівської комерційної академії*

Зюзіна О.О.

*магістр
Львівської комерційної академії*

ФОРМУВАННЯ НОВОЇ ПАРАДИГМИ УПРАВЛІННЯ ЗНАННЯМИ

У статті викладено результати багаторічного дослідження теоретичних і прикладних засад управління знаннями. Визначено етапи впровадження процесу управління знаннями на підприємстві. Обґрунтовано необхідність становлення нової парадигми управління знаннями на основі синхронізації і взаємозв'язку основних процесів управління знаннями – праці, навчання та організації. Запропоновано використання стратегій управління знаннями на підприємстві.

Ключові слова: управління знаннями, парадигма управління знаннями, процеси управління знаннями, субпроцеси управління знаннями, стратегії управління знаннями.

Гринкевич С.С., Зюзіна О.О. ФОРМИРОВАНИЕ НОВОЙ ПАРАДИГМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЗНАНИЯМИ

В статье изложены результаты многолетнего исследования теоретических и прикладных основ управления знаниями. Определены этапы внедрения процесса управления знаниями на предприятии. Обоснована необходимость становления новой парадигмы управления знаниями на основе синхронизации и взаимосвязи основных процессов управления знаниями – труда, обучения и организации. Предложено использование стратегий управления знаниями на предприятии.

Ключевые слова: управление знаниями, парадигма управления знаниями, процессы управления знаниями, subprocesses управления знаниями, стратегии управления знаниями.

Hrynkevych S.S., Zuzina O.O. FORMATION THE NEW PARADIGM OF KNOWLEDGES MANAGEMENT

The results of long term research of theoretical and applied principles of knowledge management are expounded in the article. The stages of introduction process of knowledge management are enterprised. The necessity of becoming a new paradigm of knowledge management is reasonable on the basis of synchronization and intercommunication of basic processes of knowledge management – labour, studies and organization. The use of strategies of knowledge management at enterprise is offered.

Keywords: knowledge management, paradigm of knowledge management, processes of knowledge management, subprocesses of knowledge management, strategy of knowledge management.

Постановка проблеми. У сучасних умовах економічно розвинені країни відходять від орієнтації на традиційні підходи забезпечення інноваційного розвитку і беруть курс на створення економіки заснованої на знаннях. Це потребує майже докорінної зміни характеру трудової діяльності, а саме зміни пріоритетів на основі переорієнтації у бік суттєвого підвищення першочергової ролі знань у розвитку суспільства. Як зазначає П. Друкер [2], більшість ресурсів перестають бути специфічними: «Найголовніший ресурс, що відрізняє бізнес та забезпечує вирішальні конкурентні переваги, – це специфічні виробничі та управлінські знання, які використовуються при веденні бізнесу». Тому для підвищення конкурентоспроможності наукоємних підприємств першочерговими завданнями є нала-

годження процесів генерації, передачі, обміну, капіталізації та споживання знань.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченню та аналізу проблеми розвитку управління знаннями присвячено ряд праць таких зарубіжних та вітчизняних учених, як І. Нонака, К. Джанетто, Е. Уілер, Х. Такеучі, Е. Лессер, Дж. Сторк, М. Фонтейн, Дж. Харрінгтон, Ф. Воул, М. Румізен, М. Марінічева, Ч. Севедж, Ю. Вовк, О. Синяева та ін. Разом з тим сучасна неоднозначна ситуація в Україні на фоні хаотичного становлення економіки знань вимагає постійних досліджень за даним напрямом з метою необхідності наукового переосмислення процесу управління знаннями.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження, яке по-

лягає в обґрунтуванні необхідності формування нової парадигми управління знаннями.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах сучасної конкурентної боротьби перемогу отримують лише ті підприємства, які своєчасно та якісно реагують на зміни зовнішнього середовища. Правильне реагування на такі зміни можливе тільки за умови, що підприємства не лише володіють знаннями, використовують їх, а й спроможні якісно та своєчасно управляти ними.

Для формулювання власного розуміння управління знаннями здійснено ґрунтовний огляд джерельної бази, що дав нам можливість виокремити найбільш показові підходи до розгляду такої важливої економічної категорії.

Аналізуючи їх, виявлено, що управління знання-

ми розглядають як процес, засіб досягнення мети, технологію, стратегію тощо (табл. 1).

Таким чином, спостерігаємо величезну кількість авторських дефініцій управління знаннями. Умовно їх можна об'єднати у дві групи. Для першої характерним є те, що управління знаннями розглядають як інструмент для оброблення інформації, в основі якого лежать сучасні інформаційні технології. У визначеннях другої групи управління знання трaktують як процес, у центрі якого перебуває людина – носій знань та практичного досвіду [1, с. 343-351]. Варто зазначити, що будь-який із наведених аспектів цього поняття є ґрунтовним, питання полягає лише в доцільному визначенні акцентів залежно від цілей дослідження.

В цілому, як видно з визначень, наведених у таблиці 1, значна кількість дослідників розглядає по-

Таблиця 1

Дефініції управління знаннями

Визначення управління знаннями	Джерело
Управління знаннями – процес, за допомогою якого організація накопичує багатство, опираючись на свої інтелектуальні чи засновані на знаннях організаційні активи.	Буковиц У. Управление знаниями: руководство к действию / У. Буковиц, Р. Уильямс. – М. : Инфра-М, 2002. – 504 с.
Управління знаннями – це чітко окреслене і систематичне управління важливими для організації знаннями і пов'язаними з ними процесами управління, збирання, організації, дифузії, застосування і експлуатації з метою досягнення цілей організації.	David Skyrme. Information Resources Management [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.skyrme.com .
Управління знаннями – підхід до збільшення або створення цінності шляхом активнішої підтримки досвіду, пов'язаного з ноу-хау та знанням, що і як робити, які існують однаковою мірою як у межах організації, так і поза нею.	Rugles, R. The State of Notion: Knowledge Management in Practice, California Management Review. – 1988. – Vol. 40. – No. 3.
Управління знаннями – це практика вибіркового застосування знань з нагромадженого досвіду прийняття рішень для теперішньої та майбутньої практики прийняття рішень з конкретною метою – покращення організаційної ефективності.	Murray E. Knowledge Management // Jennex International Journal of Knowledge Management. – 2003. – № 6. – С. 32.
Управління знаннями – процес, який містить такі види діяльності, як: ідентифікація інтелектуального капіталу, документальне оформлення і створення бази знань, оновлення та захист знань, розповсюдження знань всередині організації.	Брукинг Э. Интеллектуальный капитал : Ключ к успеху в новом тысячелетии / Э. Брукинг ; Пер. с англ. ; под. ред. Л.Н. Ковалик. – СПб. : Питер, 2001. – 288 с.
Управління знаннями – процес додавання реальних цінностей до інформації за допомогою її фільтрації, синтезу, узагальнення і представлення у вигляді, який допомагає людям набутти необхідні знання.	Мильнер Б.З. Управление знаниями. Эволюция и революция в организации / Б.З. Мильнер. – М. : Изд-во ИНФРА-М, 2003. – 178 с.
Управління знаннями – формальний процес, який полягає в оцінці організаційних процедур, людей і технологій та у створенні системи, яка використовує взаємозв'язки між цими компонентами з метою представлення потрібної інформації потрібним людям у потрібний час, що призводить до підвищення продуктивності організації.	Букович У. Управление знаниями: руководство к действию / У. Букович, Р. Уильямс. – М. : Изд-во ИНФРА-М, 2002. – 504 с.
Управління знаннями – це процес, який дає змогу отримувати, інтегрувати, трансформувати, застосовувати і поширювати знання усіх типів і видів з метою вирішення актуальних проблем, задоволення потреб та створення нових можливостей.	Костыгин Д. Управляешь знаниями – управляешь миром / Д. Костыгин // Экономист. – 2005. – № 4. – С. 4-5.
Управління знаннями – процес, у якому діяльність, спрямована на досягнення цілей, розглядається не як тимчасова, а як серія безперервних, взаємопов'язаних дій, що зумовлюють зміцнення та розвиток конкурентних переваг підприємства.	Воронкова А.Е. Диагностика stanu підприємства: теорія і практика : монографія / А.Е. Воронкова та ін. / за заг. ред. проф. А.Е. Воронкової. – Вид. 2-ге, [перероб. та доп.]. – Харків : Вид. дім «ІНЖЕК», 2008. – 520 с.
Управління знаннями – управління діяльністю і процесами для посилення знань, з метою покращення конкурентоспроможності шляхом кращого використання і створення індивідуальних і колективних ресурсів знань.	Кудрявцев Д. Многогранность управления знаниями на предприятии / Д. Кудрявцев [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.big.spb.ru/publications/bigspb/km/mnogogr_uz_na_predpr.shtml .
Управління знаннями – нова технологія менеджменту, що в сучасних умовах набуває глобального характеру і має стати частиною філософії кожної організації, а також її корпоративної культури.	Шпак М. Чинники управління знаннями / М.У. Шпак // Менеджмент сьогодні. – 2004. – № 1. – С. 38-45.
Управління знаннями – технологія, яка охоплює комплекс формалізованих методів, а саме: пошук та отримання знань із живих та неживих об'єктів (носіїв знань); структурування та систематизацію знань (для забезпечення їх зручного зберігання та пошуку); аналіз знань (виявлення залежностей і аналогій); оновлення знань; поширення знань; генерацію знань.	Монахова Е. Управление знаниями – Рондо каприччиозо планетарного масштаба / Е. Монахова // Маркетинг. – 2005. – № 7. – С. 36-44.
Управління знаннями – стратегія підприємства, спрямована на виявлення, акумулювання та ефективне використання наявної на фірмі інформації, досвіду і кваліфікації співпрацівників, для того щоб підвищити якість обслуговування клієнтів і скоротити час реакції на мінливі ринкові умови.	Nonaka I. The knowledge-creating company: How Japanese Companies Create the Dynamics of Innovation / I. Nonaka, H. Takeuchi // Harvard Business Review, November-December. – 1991. – № 22(28). – Pp. 40-44.

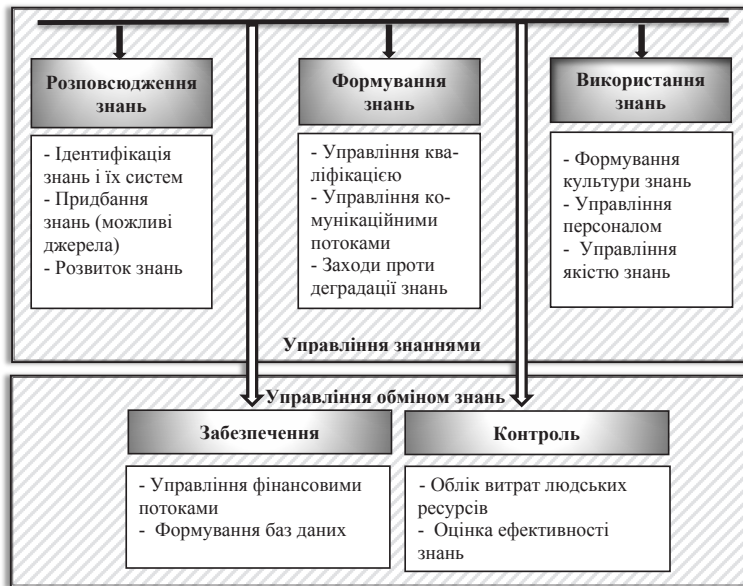


Рис. 1. Процес управління знаннями на підприємстві

няття «управління знаннями» саме у контексті тих управлінських дій, які мають бути здійснені в процесі перетворення знань. Відтак, на рисунку 1 нами визначено відповідну послідовність дій із управління знаннями (формування, розповсюдження, використання, контроль та обмін), необхідними для забезпечення конкурентоспроможності бізнесу.

У цілому управління знаннями виступає важливим чинником створення благ і забезпечує конкурентні переваги лише тоді, коли в самій концепції воно розглядається у світлі орієнтирів зміни парадигми управління підприємством.

Класична парадигма управління знаннями, яка сформувалася на основі поділу праці, по суті, відображає диференціацію та сегментацію процесів навчання, праці та організаційної діяльності. Зазвичай сегментація починається з навчання (набуття кваліфікаційних знань), яке надає можливість у майбутньому виконувати певні професійні функції. Розвиток системи навчання у суспільстві, заснованому на знаннях, передбачає зміну самої парадигми навчання, ставлячи в центр особистість та тривалість процесу навчання протягом усього життя. Така парадигма розвитку відходить від традиційного ставлення до формальної освіти, яка перестає бути процесом передачі певних знань. Важливою умовою розвитку кожного громадянина набуває вміння вчитися та самостійно засвоювати знання. Саме тому вважаємо, що праця буде значно продуктивнішою за наявності необхідних знань. Також хочемо наголосити, що праця має бути нероздільно пов'язана з організаційними процесами.

Відтак, виникає необхідність у становленні нової парадигми управління знаннями, яка виключала би сегментування праці, навчання та організаційного процесу та забезпечувала вищу ефективність зазначених процесів через їх інтеграцію.

Модель процесу управління знаннями на базі трьох одночасних, замкнутих і синхронних процесів – праці, навчання та організації – наведено на рисунку 2. У рамках основних кадрових і культурних установок також одночасно і безперервно протікають субпроцеси,

такі як: сприйняття проблем (можливостей), збір і аналіз інформації, планування і прийняття рішень, дії, бажання, оцінка [3]. Вони реалізуються на трьох рівнях – індивідуальному (персональному), груповому (культурному) та інституціональному (політичному). Саме організація третього, інституційного рівня, тобто структур і політики по відношенню до внутрішніх і зовнішніх процесів виробництва, розповсюдження і використання знань (наукових досліджень і розробок, професіоналізація, управління людськими ресурсами), є ключовим завданням управління знаннями.

Основу управління знаннями підприємства складає процес формування знань, що передбачає виявлення інформаційних джерел, отримання з них інформації, її вивчення, структурування і трансформацію в знання, а також їх відтворення [5, с. 41]. Тут варто зазначити, що до основних інформаційних джерел відносять: 1) працівників підприємства; 2) комп'ютерні системи, за допомогою яких отримують, зберігають, використовують інформацію та забезпечують ефективну комунікацію; 3) саме підприємство, в рамках якого формуються організаційні знання, що включають у себе ціннісні установки, бізнес-культуру, здатність відтворювати і зіставляти інформацію.

Найбільш ефективним способом розповсюдження інформації і набуття знань є систематичний обмін ними на підприємстві. Хоча реалізувати його не завжди легко, що пов'язано із небажанням носіїв трудового потенціалу обмінюватися знаннями, боячись втратити свої конкурентні переваги, вплив, а в окремих випадках і роботу. Власне, для того щоб спонукати особистість обмінюватися інформацією і знаннями, необхідно одночасно з матеріальними і моральними стимулами сформувати відповідну до специфіки підприємства культуру знань. Впровадження її, як правило, спричинить зміну структури та філософії бізнесу, роль працівника у розвитку підпри-



Рис. 2. Модель процесу управління знаннями

Складено на основі джерела [3]

емства. Тому важливо обрати правильний підхід до її втілення. Зокрема, дослідження показали, що підприємства, котрі впроваджували управління знаннями шляхом застосування підходу «зверху-вниз», тобто знання насаджувалися керівництвом у всі сфери діяльності підприємства, досягнули суттєвих покращень фінансових показників. Проте більш вражаючий ефект отримали ті підприємства, що використовували підхід «знизу-вверх», – вони впроваджували заходи, які підготували персонал до самостійного пошуку, формування і добровільного обміну знаннями. У першому випадку спрацював психологічний момент – працівники отримали нові знання, але внутрішній опір примусу не дозволив отримати їх у такому обсязі і такої якості, як це могло б бути за наявності у них щирого бажання вчитися [5, с. 42-43].

У цілому на підприємствах, де не здійснюється управління знаннями, вирішення завдань і прийняття рішень відбуваються в умовах недостатньої інформованості працівників, які використовують лише власний досвід і знання, що не завжди відповідають необхідній для вирішення нових завдань компетенції.

Відтак, однією з найбільш складних проблем при управлінні знаннями є узагальнення індивідуальних знань працівників, зміна культури знань, що базується на приховуванні знань. Крім того, головною проблемою при управлінні знаннями є відсутність чітко встановленої мети в організації та недостатнє використання наявних ресурсів.

В умовах нової економіки управління знаннями – критичний елемент ділової стратегії, який дозволяє підприємствам швидше вирішувати ринкові завдання за рахунок використання найбільш цінних ресурсів: колективних ноу-хау, здібностей і досвіду працівників. Саме тому важливим є застосування на підприємствах стратегій управління знаннями.

Заслужовує на увагу стратегія знань як бізнес-стратегія. Вона передбачає формування і використання «найкращих» знань у будь-якій роботі. Тут знання виступають центром діяльності підприємства і створюють споживчу цінність. Зазвичай ця стратегія використовується консалтинговими компаніями.

Варто також відзначити стратегію управління інтелектуальним капіталом, згідно з якою усі загально-організаційні знання і система управління ними спрямовані виключно на створення, підтримку і розвиток інтелектуальних активів – патентів, технологій, ноу-хау.

Вищі навчальні заклади і дослідницькі лабораторії підприємств-виробників переважно застосовують стратегію формування знань, яка передбачає поглиблення накопичених і генерування принципово нових знань (проведення науково-дослідних робіт, втілення інноваційних рішень і безперервне їх удосконалення).

Стратегія обміну знаннями особливу увагу зосереджує на систематичному обміні знаннями – отри-

манні, структуруванні, зберіганні, використанні їх з метою чіткого і своєчасного розподілу між певними працівниками або їх групами.

Таким чином, розвиток процесів управління знаннями на підприємстві сприяє вирішенню наступних завдань [4]:

- покращення обміну знаннями та взаємодії серед працівників;
- розповсюдження прикладів найкращого використання досвіду;
- удосконалення навчання та інтеграції в колективі нових працівників;
- багаторазове використання накопиченого досвіду;
- покращення якості проектів та інновацій;
- покращення взаємодії із зовнішнім середовищем;
- розвиток навичок реагування на різкі зміни обставин та збереження керованості в кризовому стані.

Висновки з проведеного дослідження. Необхідність переходу до нової парадигми лежить передусім у площині усвідомлення того, що кожному етапу розвитку суспільства властиві свої специфічні ідеали знання та методологічні підходи до осмислення дійсності. Сьогодні назріла об'єктивна необхідність наукового переосмислення нестандартних процесів, що розвиваються динамічно, потрібні нові підходи щодо творчого перегляду усталених стереотипів, відмова від догматичного трактування цілої низки тез, котрі часто сприймаються як фундаментальні основи розвитку. Високий динамізм сучасних суспільно-економічних зрушень зумовлює процес зміни парадигми управління знаннями, тобто відбувається перехід від класичної парадигми управління знаннями до нової, принципово іншої парадигми, що забезпечує ефективність процесів праці, навчання та організаційної діяльності шляхом їх синхронізації і взаємозв'язку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Вовк Ю.Я. Процес управління знаннями підприємства та його особливості / Ю.Я. Вовк // Науковий вісник НЛТУ України : зб. наук.-техн. пр. – Львів : РВВ НЛТУ України, 2013. – Вип. 23.17 – С. 343-351.
2. Друкер П. Ф. Задачи менеджмента в XXI веке : Пер. с англ. – М. : Вільямс, 2004. – 272 с.
3. Клаус Д. Экк. Знание как новая парадигма управления [Електронний ресурс]. – Режим доступа : http://vasilieva.narod.ru/ptpu/12_2_98.htm.
4. Мариничева М.К. Управление знаниями на 100% : путеводитель для практиков / М.К. Мариничева. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2008. – 320 с.
5. Синяева О.Ю. Управление формированием и развитием интеллектуальной организации в сфере бизнеса : дис. ... на соискание уч. степени канд. экон. наук : спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством (теория управления экономическими системами)» / О.Ю. Синяева. – М., 2007. – 172 с.

УДК 331.2

Іртищева І.О.*доктор економічних наук, професор
Національного університету кораблебудування імені адмірала Макарова***Стегней М.І.***кандидат економічних наук, доцент
Мукачівського державного університету***Козик І.М.***старший викладач
Мукачівського державного університету*

ОЦІНКА НАУКОВО-КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ

У статті здійснено кількісну оцінку окремих параметрів науково-кадрового потенціалу України. Доведено наявність можливості інтегрувати український науковий потенціал в економічну інфраструктуру Євросоюзу. Зазначено низький рівень участі підприємств України у розвитку їх інноваційного потенціалу та країни у цілому. Окреслено необхідність оновлення та омолодження науково-кадрового потенціалу України. Запропоновано здійснювати подальші дослідження феномену інтелектуального забезпечення у напрямі пошуку механізмів відновлення і нарощування національного інтелектуального капіталу.

Ключові слова: науково-кадровий потенціал, наукові та науково-технічні роботи, наукові установи, кількісні методи статистичного аналізу.

Иртышева И.А., Стегней М.И., Козик И.Н. ОЦЕНКА НАУЧНО-КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА УКРАИНЫ

В статье осуществлена количественная оценка отдельных параметров научно-кадрового потенциала Украины. Доказано наличие возможности интегрировать украинский научный потенциал в экономическую инфраструктуру Евросоюза. Отмечен низкий уровень участия предприятий Украины в развитии их инновационного потенциала и страны в целом. Очерчена необходимость обновления и омолаживания научно-кадрового потенциала Украины. Предложено осуществлять последующие исследования феномена интеллектуального обеспечения в направлении поиска механизмов возобновления и наращивания национального интеллектуального капитала.

Ключевые слова: научно-кадровый потенциал, научные и научно-технические работы, научные учреждения, количественные методы статистического анализа.

Irtysheva I.O., Stehnei M.I., Kozik I.N. ESTIMATION SCIENTIFICALLY SKILLED TO POTENTIAL OF UKRAINE

In the article the quantitative estimation of separate parameters is carried out scientifically skilled to potential of Ukraine. The presence of possibility to integrate Ukrainian scientific potential in the economic infrastructure of European Union is well-proven. The low level of participation of enterprises of Ukraine is marked in development of them innovative potential and country on the whole. Outlined necessity of update and rejuvenation scientifically skilled to potential of Ukraine. It is suggested to carry out subsequent researches of the phenomenon of the intellectual providing in the direction of search of mechanisms of renewal and increase of national intellectual capital.

Keywords: scientifically skilled potential, advanced and scientific and technical studies, scientific establishments, quantitative methods of statistical analysis.

Постановка проблеми. Конкурентоспроможність країни визначається її інтелектуальним науковим потенціалом, наявністю кваліфікованих фахівців, потужністю нових ідей, придатних до втілення у життя. Як складова інтелектуальних ресурсів суспільства науково-кадровий потенціал України визначає її місце на світовому глобалізованому ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження питань розвитку кадрової складової інноваційного потенціалу країни та методологічні проблеми визначення потреби у кваліфікованих кадрах досліджено у низці наукових публікацій вчених, серед яких: І.Ю. Єгоров, О.В. Кот, Є.К. Марчук, В.О. Чехун та інші.

Важливість досліджень обумовлена необхідністю оновлення та омолодження науково-кадрового потенціалу України. Тому дослідження феномену інтелектуального забезпечення повинно здійснюватися у напрямі пошуку механізмів відновлення і нарощування національного інтелектуального капіталу.

Невирішені частини проблеми. У роботах вищезазначених науковців закладене вагоме методологічне та методичне підґрунтя для дослідження проблем науково-кадрового потенціалу. Велика соціально-економічна значущість та масштабність цих проблем дає можливість знаходити все нові недосліджені аспекти та продовжувати наукові пошу-

ки. Так, зокрема, найбільш актуальним напрямом, на наш погляд, є обґрунтування кількісної оцінки науково-кадрового потенціалу України в умовах глобальних викликів.

Метою дослідження є здійснення кількісної оцінки, визначення закономірностей і тенденцій розвитку та складання прогнозів для окремих параметрів науково-кадрового потенціалу України.

Основні результати дослідження. Згідно з даними Державної служби статистики [1], упродовж 2013 р. наукові та науково-технічні роботи виконували 1143 організації, майже половина з яких (44,4%) відносяться до підприємницького сектору економіки, 39,9% – до державного, 15,7% – вищої освіти. У розподілі організацій за секторами науки питома вага наукових установ академічного профілю та вищих навчальних закладів порівняно з 2012р. збільшилася на 0,6 в.п. та 1,1 в.п. відповідно, галузевого профілю скоротилася на 2,1 в.п. Найбільша кількість організацій (196) була підпорядкована Національній академії наук України, 97 – Міністерству освіти і науки України, 86 – Національній академії аграрних наук, 70 – Міністерству аграрної політики та продовольства України, 41 – Міністерству промислової політики України, 38 – Міністерству охорони здоров'я України, 35 – Національній академії медичних наук, 16 – Національній академії педагогічних наук.

Таблиця 1
Організації, які виконують наукові та науково-технічні роботи, за галузями наук* (од)

	2005	2010	2012	2013
Усього	1510	1303	1208	1143
природничі науки	462	446	423	389
технічні науки	800	576	509	483
гуманітарні науки	31	47	48	48
суспільні науки	143	150	149	141

*Джерело: складено авторами на основі [7]

У 2013 р. загальна кількість організацій порівняно з 2012 р. зменшилася на 5,4%. При цьому в розподілі за галузями наук частка організацій природничих наук та багатогалузевого профілю зменшилася на 1% та 0,6% відповідно, а технічних, гуманітарних та суспільних наук – залишилася майже без змін.



Рис. 1. Динаміка та прогнози значення кількості наукових організацій в Україні

Числові дані таблиці

Науковий підхід до аналізу тенденцій розвитку науково-кадрового потенціалу вимагає застосування кількісних методів статистичного аналізу, і найбільш досконалим є вирішення цієї проблеми на основі прогнозування окремих показників, що відображають закономірності зміни за певний проміжок часу. Процес розвитку кадрової складової інноваційного потенціалу країни неможливий без прогнозування його результатів. Розв'язання цієї проблеми досягається на основі моделей прогнозування часових рядів.

Тому при дослідженні кількісних показників на основі їхнього аналізу упродовж певного часового відрізка (або серії замірів) треба знайти найпростіші характеристики динаміки їхнього розвитку, виявити закономірності минулого та оцінити можливість перенесення на майбутнє. При цьому для успішної побудови такої моделі необхідно [5, с. 106]:

- мати достатній для виявлення статистичних закономірностей обсяг даних;
- забезпечити методологічну порівнянність даних;
- на основі змістового аналізу досліджуваного явища обґрунтувати можливість перенесення закономірностей розвитку минулого на обраний період прогнозування;
- отримати адекватну математичну модель.

Основною формою використання інформації для виявлення статистичних закономірностей є часові ряди спостережень, оскільки науковцями вже роз-

роблено низку економетричних методів аналітичного опису таких рядів. Найбільш використовуваним є метод найменших квадратів. Сучасне забезпечення пакетами прикладних програм дозволяє значно прискорити (автоматизувати) складні аналітичні розрахунки, полегшуючи доволі трудомісткі процеси аналітичних перетворень. Однією з таких програм є пакет Microsoft Office, який ми застосуємо для побудови моделі екстраполяційного методу прогнозування. Побудова моделей такого типу підтримується у середовищі табличного процесора Microsoft Excel, де побудова кривої росту здійснюється на основі припущень:

- усі подані дані рівноцінні, вони відображають основну тенденцію росту та складаються із тренду, сезонних змін та залишків;
- усі процеси в економіці можуть бути описані однією із функціональних залежностей: лінійною, поліноміальною, логарифмічною, степеневою, показниковою;
- довірча ймовірність прогнозу характеризує ступінь впевненості у попаданні прогнозованої величини у побудований інтервал прогнозування.

Одним із показників ступеня близькості математичної форми закономірності між результирующим показником та фактором при побудові економіко-математичних статистичних моделей є коефіцієнт множинної детермінації [7, с. 120]:

$$R^2 = 1 - \frac{\sum_{i=1}^n l_i^2}{\sum_{i=1}^n (y_i - \bar{y})^2}$$

де y_i – фактичне значення i -го показника;
 $\bar{y}$ – середнє значення показника для досліджуваного періоду;
 l_i – відхилення фактичної точки від оціночної точки заглажуваної прямої.

Із наведеної формули випливає, що якщо $\sum_{i=1}^n l_i^2 = 0$, то $R^2 = 1$, тобто, якщо всі вибіркові значення показника розміщені на лінії регресії, то коефіцієнт множинної детермінації дорівнює 1. Чим ближче оціночні дані наближаються до лінії регресії, тим ближче коефіцієнт множинної детермінації наближається до 1.

Побудуємо рівняння регресії для показника кількості організацій, які виконують наукові та науково-технічні роботи за елементами на основі статистичних даних (табл. 1).

Застосуємо засоби табличного процесора Microsoft Excel для побудови лінії тренду зміни показника з 2005 до 2013 року. Зокрема, зобразимо графічно розподіл даних на діаграмі (рис. 1).

Накладемо на розподіл даних лінію тренду, підібравши таке її алгебраїчне вираження, яке забезпечує максимальне значення показника R^2 .

Отримуємо рівняння тренду у лінійному вигляді, яке відображає тенденцію зміни з коефіцієнтом множинної детермінації, що рівний $R^2 = 0,9954$:

$$y = -43,517x + 88763$$

На основі даного розподілу отримуємо прогнозований показник кількості наукових організацій за 2014 та 2015 роки. Таким чином, шляхом перенесення закономірностей розвитку минулого, можна стверджувати, що кількість наукових організацій у 2015 році буде 1085. Тенденція до скорочення чисельності наукових організацій може відбуватися за рахунок оптимізації роботи наукових та освітніх установ.

Аналогічно можна визначати закономірності зміни у часі та прогнози значення для інших характеристик розвитку науково-кадрового потенціалу.

Падіння престижу зайнятих науковою діяльністю та соціального статусу вчених є значною перешкодою для залучення до науки молоді. Низький рівень заробітної плати у спеціалістів високої кваліфікації, які зайняті у сфері науки, свідчить про диференціацію доходів населення, яка призвела до того, що у молоді немає стимулів для праці в секторах економіки, орієнтованих на генерування нового знання [2].

Євросоюз зацікавлений у тому, щоб інтегрувати український науковий потенціал у свою економічну інфраструктуру, оскільки Україна займає свою нішу в світовій науковій структурі, поставляючи вчених для Європи і США. Так, у Сьомій Рамковій Програмі (далі – РП7) існує потужний інструмент підтримки мобільності та розвитку наукової кар'єри в ЄС – програма «Люди» або «Заходи з мобільності Марі Кюрі». За час тривання РП7 понад 20 українських заявок отримали фінансування як за індивідуальними, так й інституціональними схемами мобільності, що свідчить про позитивну динаміку щодо збільшення кількості українських учасників відносно попередніх РП [4, с. 318].

Країнами, які є найпривабливішими для вітчизняних науковців, є Росія, США, Німеччина, що насамперед пов'язано зі створенням належних умов для досліджень та інноваційної діяльності. Зменшення кількості виїздів за кордон пов'язане ще й з тим, що в статистичних даних подана інформація лише про «чисту» еміграцію, але існують й інші форми міграції висококваліфікованих спеціалістів, які використовують неофіційні канали (які не контролюються адміністрацією інституту) для поїздок на Захід. «Маятникова» міграція та тимчасова зайнятість за кордоном стає все більш популярною серед вчених пострадянських країн [3].

У цілому міжнародна міграція вчених є індикатором перспективності розвитку певних напрямів науково-технічної діяльності для країн-реципієнтів та, відповідно, індикатором безперспективності таких напрямів – для країн-донорів. Виходячи із такого, на сучасному етапі науково-технологічного розвитку для України властивими є наявність еміграції за відсутності офіційної імміграції науковців, що спричиняє певну замкненість наукових досліджень у країні, особливо прикладного спрямування, звукує можливість створення конкурентних переваг вітчизняної науково-технологічної продукції.

Необхідно зробити витік мізків прибутковим для держави. Україна може сформувати корисну для країни діаспору за кордоном, отримати невичерпне джерело національних кадрів світового рівня і при цьому зробити систему освіти прибутковою. Один із варіантів – європейські джерела фінансування наукових програм, серед яких відомими є Erasmus, Marie Curie programs, European postdoc, RTN networks – це далеко не всі програми, у яких могла б взяти участь і Україна. Подібні взаємостосунки існують у країнах Східної Європи, Туреччині, Китаї, Сінгапурі, Індії. Друге джерело фінансування – введення спеціальних віз, які дозволили б українським ученим, що працюють в Європі, платити податки на батьківщині. На жаль, сьогодні немає такого фінансування, оскільки в Україні немає організації, яка могла б

бути зручним партнером. Така організація повинна мати структуру, зрозумілу тим, хто її фінансує, і повинна бути постійно готова надавати звіт про ефективність своєї діяльності. Тобто необхідні корінні реформи всієї наукової структури і в першу чергу Національної академії наук України – щоб зробити з неї структуру, що буде зрозуміла західним партнерам, наприклад шляхом створення декількох інститутів фундаментальних досліджень [8].

Висновки. Отже, вітчизняний науково-кадровий потенціал характеризується певними тенденціями, серед яких:

- зменшення кількості організацій та чисельності працівників, які виконують наукові та науково-технічні роботи, особливо їхньої активної частини – дослідників;
- падіння престижу зайнятих науковою діяльністю та соціального статусу вчених;
- наявність можливості інтегрувати український науковий потенціал в економічну інфраструктуру Євросоюзу;
- наявність еміграції за відсутності офіційної імміграції науковців, що спричиняє певну замкненість наукових досліджень в країні;
- низький рівень участі підприємств України у розвитку їх інноваційного потенціалу та країни в цілому.

Враховуючи вищезазначені тенденції, очевидно стає потреба подальших досліджень науково-кадрового потенціалу України у напрямі розробки інституційної, нормативно-правової бази формування, функціонування і розвитку системи науково-кадрового забезпечення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Державна служба статистики. Офіційний веб-сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
2. Бубенко П.Т. Інституційна динаміка просторової організації економічного розвитку : монографія. – Харків : ХНАМГ, 2008. – 295 с.
3. Єгоров І.Ю. Оцінка робочої сили в науковій сфері країн пострадянського простору / І.Ю. Єгоров, В.О. Чехун // Актуальные проблемы научно-технологической и инновационной политики в контексте формирования общеевропейского научного пространства: опыт и перспективы : междунар. симп., 16-17 июня 2010 г.: тезисы докл. – К. : Феникс, 2010. – С. 249 – 251.
4. Кот О.В. Організаційно-інституціональні передумови науково-технологічного співробітництва України та ЄС / О.В. Кот, М. Фьодінгер, В.О. Чехун // Проблемы и перспективы инновационного развития экономики: междунар. науч.-практ. конф., 13-18 сент. 2010 г.: тезисы докл. – А., 2010. – С. 315-319.
5. Лабскер Л.Г. Математическое моделирование финансово-экономических ситуаций с применением компьютера (на основе Марковских случайных процессов) / Л.Г. Лабскер, В.П. Михайлова, Р.А. Серегин. – М. : Фин. академ. при Правительстве РФ, 2008. – 280 с.
6. Наукова та інноваційна діяльність в Україні. Статистичний збірник. – К. : ДП «Інформаційно-видавничий центр Держкомстату України», 2014. – 314 с.
7. Стегней, М.І. Статистика: кредитно-модульний курс : навч. посібник. Реком. МОНмолодьспорт України для студ. ВНЗ / М.І. Стегней, І.О. Іртішова. – К. : Кондор, 2012. – 306 с.
8. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів / Авт. упоряд.: Г.О. Андрощук, І.Б. Жилияєв, Б.Г. Чижевський, М.М. Шевченко. – К. : Парламентське вид-во, 2009. – 632 с.

УДК 332.14

Когатько Ю.Л.

*кандидат географічних наук,
старший науковий співробітник відділу досліджень рівня життя населення
Інституту демографії та соціальних досліджень імені М.В. Птухи
Національної академії наук України*

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ КАТЕГОРІЙ «РІВЕНЬ ТА ЯКІСТЬ ЖИТТЯ НАСЕЛЕННЯ»

У статті показано основні підходи до визначення соціально-економічних категорій «рівень та якість життя населення». Проведено аналіз визначень даних термінів у різних наукових дисциплінах. Показано основні підходи до визначення цих понять на рівні профільних міжнародних організацій. Подано основні міжнародні індикатори вимірювання якості життя населення. Виділено концепції дослідження рівня та якості життя населення.

Ключові слова: рівень життя населення, якість життя населення, індекс якості життя населення, основні концепції дослідження рівня та якості життя населення.

Когатько Ю.Л. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ КАТЕГОРИЙ «УРОВЕНЬ И КАЧЕСТВО ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ»

В статье показаны основные подходы к определению социально-экономических категорий «уровень и качество жизни населения». Проведен анализ определений данных терминов в различных научных дисциплинах. Показаны основные подходы к определению этих понятий на уровне профильных международных организаций. Представлены основные международные индикаторы измерения качества жизни населения. Выделены концепции исследования уровня и качества жизни населения.

Ключевые слова: уровень жизни населения, качество жизни населения, индекс качества жизни населения, основные концепции исследования уровня и качества жизни населения.

Kogatko Y.U. THEORETICAL AND METHODOLOGICAL APPROACHES TO CERTAIN SOCIAL-ECONOMIC CATEGORY «THE LEVEL AND QUALITY OF LIFE»

The article describes the main approaches to the definition of socio-economic categories «the level and quality of life.» Analysis of the definitions of these terms in different scientific disciplines was held. The main approaches to the definition of these concepts at the level of specialized international organizations have been shown. There have been major international indicators measuring the quality of life. I have been selected concept studies the level and quality of life.

Keywords: the level of life, the quality of life of population, index of the quality of life of population, the basic concepts of the research level and quality of life.

Постановка проблеми. Категорії «рівень та якість життя населення» є предметом вивчення багатьох дисциплін: філософії, соціології, економіки. При цьому в деяких роботах дані категорії виступають як синоніми, проте частіше «рівень життя» виділяють як складову частину «якості життя». Однак якщо філософи і соціологи «якість життя» розглядають через розуміння сенсу життя, то економісти, як правило, намагаються обґрунтувати дану категорію через «рівень життя», включаючи і такі способи його визначення, як життєві стандарти. Оскільки категорія «якість життя населення» міцно увійшла в лексикон економічних дисциплін, традиційно оперують такими параметрами оцінки якості життя, як забезпеченість матеріальними ресурсами, безпека існування, наявність вільного часу, тривалість життя тощо, хоча ці параметри і не влаштовують самих економістів, які частіше використовували поняття «рівень життя населення», спираючись більше на економічну складову терміну.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Загалом як українськими вченими, так і дослідниками з інших країн було зроблено чимало як для визначення категорій «рівень та якість життя населення», так і безпосередньо в методиці дослідження. Основні теоретичні положення щодо рівня та якості життя населення висвітлено у працях таких вчених: А. Базилюк, С. Бандур, Д. Богиня, В. Геєць, В. Онікієнко, В. Пономаренко, Е. Лібанова., І. Лукінов, В. Мандибур, В. Майер, Л. Черненко та ін. При значній кількості праць залишається чимало невирішених проблем у даній галузі, одна з яких – формування загальноприйнятих визначень рівня і якості життя населення.

Постановка завдання. Метою написання цієї статті є спроба проаналізувати специфіку понять «рівень життя» та «якість життя», визначити найбільш важливі показники і розглянути основні дослідження даних термінів в Україні. У зв'язку з цією метою поставлені основні завдання роботи: дати визначення понять «рівень життя» і «якість життя», по можливості описати індикатори виміру, розглянути основні визначення даних термінів українськими вченими.

Виклад основного матеріалу дослідження. У даний час не існує єдиної думки у визначенні понять «рівень життя» та «якість життя» та їх визначення через систему показників. Часто вони використовуються як взаємозамінні, а переліки показників, які їх описують, у чомусь співпадають. Проте поняття ці слід розділяти. Рівень життя – більш вузька категорія у порівнянні з якістю життя. Він визначається умовами існування людини у сфері споживання і вимірюється через соціально-економічні показники загального добробуту людей. Враховуючи вищезазначене, основними напрямками визначень є опора на суб'єктивну або об'єктивну оцінку.

Категорія «якість життя» вперше була введена у науковий обіг Дж. Гелбрейтом, у 60-х роках ХХ ст. Багато дослідників пов'язують її появу з переходом до постіндустріального суспільства, що супроводжується все більшою увагою до нематеріальних аспектів життя, а проблема якості життя усвідомлюється у такому соціальному контексті, коли питання фізичного виживання і задоволення елементарних життєвих потреб не є занадто гострими. Проте, на думку багатьох західних фахівців, термін «якість

життя населення» вперше застосував у 1920 р. у роботі «Економічна теорія добробуту» А. Пігу.

Найвагоміший внесок у розвиток теоретичних уявлень про якість життя населення був зроблений філософами і економістами. У філософській та економічній літературі традиція вивчення різних сторін життя має давню історію. Передумови наукового розгляду якості життя населення були закладені ще у

період становлення і розвитку класичної економічної теорії, засновником якої був А. Сміт. У рамках уявлень ідеологів економічної теорії добробуту, яка сприяла формуванню концепції якості життя населення, основою і джерелом добробуту людей вважалося накопичення національного капіталу, а показником рівня добробуту – зростання кількості благ на душу населення або чистий дохід нації, який функ-

Таблиця 1

Визначення якості життя населення: підходи з позицій різних наук

№	Визначення якості життя населення	Автори
Філософія		
1.	Якість життя населення – синтез матеріальних і духовно-творчих сторін життя, рівень реалізації родових сил людини, його інтелекту, творчого сенсу життя.	О.І. Субетто
2.	Якість життя населення – комплексна інтегральна характеристика положення людини в різних соціальних системах, що виражає ступінь її соціальної свободи, можливостей всебічного розвитку, сукупність культурних та духовних цінностей, переданих в її розпорядження.	О.С. Тодоров
Економіка		
3.	Якість життя населення – комплекс характеристик життя індивіда (групи людей або населення в цілому), які обумовлюють його оптимальний хід у конкретний час, у певних умовах і місці та які забезпечують адекватність його (життя) параметрів основним видам діяльності і потребам людини (біологічним, матеріальним, духовним тощо).	Колектив науковців Всеросійського НДІ технічної естетики
4.	Якість життя населення – рівень розвитку і ступінь задоволення всього комплексу потреб та інтересів людей, що визначається соціальним самопочуттям населення.	Колектив авторів НДІ «Всеросійський центр рівня життя»
5.	Якість життя населення – рівень загального добробуту людей, який важко піддається кількісному виміру, оскільки в додаток до показників матеріального споживання це поняття включає також споживання людьми таких неоплачуваних ними благ як чисте навколишнє середовище, особиста та національна безпека, політичні та економічні свободи та безліч інших умов людського благополуччя.	В.С. Автономов
6.	Якість життя населення – категорія, яка об'єднує низку соціально-економічних параметрів, що охоплюють всю соціоєкосистему, і характеризує стан задоволення матеріальних, соціальних та інших потреб теперішнього та майбутнього поколінь в умовах збереження довкілля залежно від існуючих економічних тенденцій та розвитку.	Л.В. Ноздріна
7.	Якість життя населення – об'єктивна характеристика населення з певним рівнем та способом життя.	Н.М. Рімашевська
8.	Якість життя населення характеризує суспільні умови, у яких живе людина, а саме: рівень споживання матеріальних та духовних благ і послуг, розвинутість сфери освіти, культури, медичного обслуговування, рівень оподаткування фізичних осіб, стан навколишнього середовища тощо.	В.Д. Лагутін
9.	Якість життя населення – економіко-філософська категорія, що характеризує матеріальну та духовну комфортність існування людей.	І.М. Салій
Соціологія		
10.	Якість життя населення – соціологічна категорія, що виражає якість задоволення матеріальних та культурних потреб людей, якість харчування, якість і модність одягу, комфорт житла, якість системи охорони здоров'я, освіти, сфери обслуговування, навколишнього середовища, структуру дозвілля, ступінь задоволення потреб в змістовному спілкуванні, заняттях, творчій праці, рівень стресових станів, структуру розселення тощо.	Енциклопедичний соціологічний словник
11.	Якість життя населення – якість соціального та фізичного (як штучного, так і природного) навколишнього середовища, у якому люди намагаються ліквідувати свої нестатки і реалізувати потреби.	Л. Уінго
Соціальна екологія		
12.	Якість життя населення – наявність сприятливого в екологічному плані навколишнього середовища і демократично організованого соціального середовища.	Д.Ж. Маркович
13.	Якість життя населення – сукупність умов, що забезпечують чи не забезпечують комплекс здоров'я людини (людей).	М.Ф. Реймерс
14.	Якість життя населення – характеризується наявністю можливостей для відпочинку, занять спортом, мистецтвом, отримання освіти тощо.	В.О. Цветков
15.	Якість життя населення – сукупність природних і соціальних умов, що забезпечують (не забезпечують) комплекс здоров'я людини – особистого та громадського.	Екологічний енциклопедичний словник
Медицина		
16.	Якість життя населення – відповідність середовища життя санітарно-гігієнічним нормам і соціально-психологічним установкам особистості	Г.О. Кураєв, В.Б. Войнов
17.	Якість життя населення – системне медико-соціальне явище, яке охоплює психофізіологічне і соматичне здоров'я людини, її духовні, культурні і всі життєві цінності, рівень цивілізованості і економічного розвитку суспільства.	М.О. Агаджанян
18.	Якість життя населення – індивідуальне сприйняття свого місця в житті у контексті культурних і суспільних цінностей, що пов'язане з цілями, очікуваннями, нормами і прагненнями людини.	ВООЗ

Джерело: [2]

ціонально залежить від ресурсів капіталу, землі і праці. З того часу економічний фактор на протязі багатьох років беззастережно і майже автоматично виступає основою зростання рівня життя.

Існують різноманітні підходи до розуміння «якості життя». Разом з тим можна помітити загальну тенденцію в еволюції цього поняття. Спочатку поняття це в літературі зв'язується із забезпеченням основних прав людини, і, відповідно, якість життя включає такі показники: забезпечення робочими місцями, відносна величина доходу, що гарантує певний рівень добробуту, якість медичного обслуговування, освіти та інших соціальних послуг [1].

Під поняттям «якість життя населення» сьогодні найчастіше розуміють комплексну характеристику природно-кліматичних, соціально-економічних, екологічних, соціокультурних умов життєдіяльності населення і положення людини у суспільстві [2]. Однак перш ніж людство дійшло до такого загального розуміння якості життя населення, представниками різних галузей знань було докладено чимало зусиль у напрямі осмислення цієї категорії, а також поняття, які передували її виникненню та широкому вжитку.

Всесвітня організація охорони здоров'я визначає якість життя як сприйняття людьми свого положення в житті залежно від культурних особливостей і системи цінностей та у зв'язку з їхніми цілями, очікуваннями, стандартами, турботами. Також вона пропонує оцінювати якість життя за параметрами:

- фізичні: енергійність, втома, фізичний дискомфорт, сон і відпочинок;
- психологічні: самооцінка, концентрація, позитивні емоції, негативні переживання, мислення;
- ступінь незалежності: повсякденна активність, працездатність, залежність від ліків і лікування;
- життя у суспільстві: повсякденна активність, соціальні зв'язки, дружні зв'язки, суспільна значущість, професіоналізм;
- навколишнє середовище: житло та побут, безпека, дозвілля, доступність інформації, екологія (клімат, забрудненість, густанаселеність);
- духовність і особисті переконання [3].

Це визначення ґрунтується на суб'єктивній самооцінці, по суті, на рівні задоволеності своїм життям. І цей рівень багато в чому визначається очікуваннями кожної конкретної людини від стандартів, прийнятих у соціальному мікросередовищі, з якими вона себе асоціює.

У 2005 році компанія Economist Intelligence Unit розробила методику обрахунку індексу якості життя, яка ґрунтується на методології, яка пов'язує результати досліджень по суб'єктивній оцінці життя в країнах з об'єктивними детермінантами якості життя у цих країнах. Дослідження використовує 9 факторів якості життя для визначення оцінки країни [4]:

1. Здоров'я: очікувана тривалість життя (в роках).
2. Сімейне життя: рівень розлучень (на 1 тис. осіб), ставиться оцінка від 1 (мало розлучень) до 5 (багато розлучень).
3. Громадське життя: Змінна приймає значення 1, якщо в країні високий рівень відвідуваності церкви або профспілкового членства.
4. Матеріальне благополуччя: ВВП на душу населення, паритет купівельної спроможності.
5. Політична стабільність та безпека: рейтинги політичної стабільності та безпеки.
6. Клімат та географія: широта, для розрізнення холодних та жарких кліматів.
7. Гарантія роботи: рівень безробіття (у %).

8. Політична свобода: середній індекс політичної та громадянської свободи. Шкала від 1 (повністю вільна) до 7 (невільна).

9. Статева рівність: вимірюється шляхом ділення середньої зарплати чоловіків на зарплату жінок.

Організація економічного співробітництва та розвитку розробила свій індекс якості життя (Better Life Index). В індекс входять такі параметри, як житло, різниця у доходах, зайнятість, освіта, захист навколишнього середовища, охорона здоров'я, безпека, задоволеність життям тощо. Максимальна оцінка по кожному параметру – 10 балів [5].

Найбільш повне зібрання визначень поняття «якість життя населення» зробила І.В. Гукалова в монографії «Якість життя населення України: суспільно-географічна концептуалізація» [табл. 1].

Поняття «якість життя» не тотожне «рівню життя», включаючи і найбільш витончені види його визначення, наприклад життєві стандарти, оскільки різні економічні показники доходу виступають тільки одним із багатьох критеріїв якості життя. Показовою з цієї точки зору є ситуація в СРСР 60–70-х рр., коли якість життя радянського населення в цілому була не нижче якості життя населення провідних західних країн, при тому що рівень життя в СРСР був приблизно в 2 рази нижче. Наочні також наступні приклади. Коли в бутність СРСР ескімосів переселили з чумів у комфортабельні квартири, рівень їх життя підвищився, але рівень смертності різко підвищився і, як сформулював один із соціологів, «вони стали вимирати від туги». У НДР після приєднання до ФРН матеріальні умови покращилися в 3–5 разів, однак рівні самогубств, злочинності і смертності різко зросли [6].

Загалом, якість життя являє собою складну структуру взаємозв'язків її складових: якість природного середовища, якість здоров'я популяції, якість освіти тощо припускають необхідність виявлення нових підходів оптимізації якості життя та методах оцінки ефективності діяльності органів влади. За своєю суттю якість життя – це об'єктивно-суб'єктивна характеристика умов людини, його розвитку, а також суб'єктивних уявлень і оцінок задоволення своїм життям.

Філософія якості життя у кінці ХХ століття виходить на перший план у державній політиці та соціальній роботі у найбільш розвинених країнах світу, наприклад у Канаді, Великобританії та Швеції, оскільки через якість життя можливо здійснювати інтегральну оцінку ефективності управління в постеконічній епоху [7].

Як було зазначено вище, одним із критеріїв якості життя населення є рівень життя населення. Проблема рівня життя населення в економічних, соціально-економічних і соціологічних дослідженнях приділяється достатня увага. У науковій літературі в тій чи іншій мірі досліджені і знайшли відображення такі методологічні та теоретично значущі питання, як зміст поняття «рівень життя» і система його показників; взаємозв'язок виробництва, споживання і споживачів; закономірності формування та розвитку потреб населення тощо.

Рівень життя населення – одна із найважливіших соціальних категорій. Під рівнем життя населення розуміють забезпеченість населення необхідними матеріальними благами і послугами, фактичний рівень їх споживання і ступінь задоволення раціональних (розумних) потреб у цих благах і послугах. Рівень життя включає: дані про основні показники грошових доходів, що характеризують обсяг, склад та

основні напрями їх використання; показники, що відображають диференціацію розподілу грошових доходів населення (у тому числі сферу розповсюдження низьких доходів); основні показники соціального забезпечення та соціальної допомоги; житловий фонд і житлові умови населення.

Поняття «рівень життя» у сучасній науковій літературі трактується по-різному в залежності від цілей і завдань дослідження. У визначенні рівня життя у літературі спостерігаються різні підходи в залежності від вихідної позиції авторів. Такими відправними моментами є: виробництво, споживання, доходи, вартість життя, споживчі нормативи і стандарти, а також їх комбінації.

Підхід з точки зору виробництва розглядає рівень життя в залежності від рівня розвитку продуктивних сил, структури та ефективності суспільного виробництва. Так, Н.І. Бузляков зазначає: «... в економічній літературі найбільш поширене уявлення про рівень життя як про кількість споживаних матеріальних, культурно-побутових та соціальних благ і ступеня задоволення потреб у них на досягнутій стадії розвитку продуктивних сил» [8].

В.О. Мандибура рівень життя у широкому розумінні вважає «...сукупністю відносин та умов, що визначають життя, працю, побут й інтелектуально-культурний розвиток людей, характеризує досягнутий у суспільстві за певний проміжок часу ступінь задоволення різноманітних потреб населення (не лише фізичних, а й соціальних, інтелектуальних, духовних), а також визначає та оцінює реальні економічні джерела та соціально-правові гарантії забезпечення життєдіяльності населення» [9].

У широкому розумінні рівень життя подається через характеристики рівня людського розвитку (стан здоров'я і можливості населення для задоволення потреб) та умов життєдіяльності населення (стан середовища проживання і безпеки населення). Іншими словами, рівень життя у даному аспекті розглядається як сукупність реальних соціально-економічних умов життєдіяльності, спрямованих на задоволення матеріальних і духовних потреб населення.

Співробітники відділу досліджень рівня життя населення Інституту демографії та соціальних досліджень імені М.В. Птухи Національної академії наук України вважають рівень життя населення однією із найскладніших соціально-економічних категорій, що пояснює існування різних її тлумачень: від філософсько-світоглядних до формально-статистичних. Основними характеристиками, які впливають на дослідження рівня життя населення, є:

- 1) динамічність категорії;
- 2) широке та вузьке тлумачення;
- 3) виділення макро- та мікрорівня досліджень;
- 4) індивідуальне та суспільне навантаження категорії;
- 5) задоволення певного виду потреб населення (матеріальних чи духовних);
- 6) врахування об'єктивних відмінностей у рівні життя населення внаслідок докладавання праці у різних видах економічної діяльності та регіональних відмінностей розвитку [10].

Загалом, як зазначено у фундаментальній роботі «Рівень життя населення України» Інституту демографії та соціальних досліджень імені М.В. Птухи Національної академії наук України, концепція дослідження рівня життя населення України на сучасному етапі може бути сформульована як комплексне вивчення життєвого рівня різних верств населення країни за трьома основними складовими:

- матеріальним становищем;
- умовами проживання;
- станом соціального середовища [10].

На сучасному етапі досліджень у вітчизняній та зарубіжній практиці можна виокремити два основні підходи, що мають концептуальний характер і можуть бути визначені як основні концепції дослідження рівня та якості життя населення:

- перша концепція розглядає рівень життя як матеріальне становище населення (у розумінні наявності необхідних матеріальних благ у вигляді доходу для підтримання основних життєвих потреб, забезпеченості певним рухомим та нерухомим майном тощо). Основна увага приділяється питанням визначення раціональних норм споживання та відповідності реального споживання цим нормам, рівня та купівельної спроможності доходів, обґрунтуванню їх диференціації у суспільстві, встановленню соціальних стандартів. Добробут окремої особи розглядається крізь призму загальнонаціонального добробуту. Стратегічна мета держави – збільшувати обсяги виробництва і шляхом перерозподілу доходів у суспільстві забезпечувати вищий рівень задоволення потреб;
- друга концепція (якості життя) базується на визнанні необхідності задоволення потреб людини не тільки в матеріальних благах, а й в умовах для розвитку й життєдіяльності та означає частковий перехід від макроекономічного до мікроекономічного розуміння. Основна стратегічна мета – створення умов для якісного життя та всебічного розвитку людини.

Висновки з проведеного дослідження. На підставі викладеного можна зробити висновок, що загалом кожна наукова дисципліна підлаштовує визначення «рівня та якості життя населення» відповідно до предмету свого дослідження. Якщо брати економічну науку, то в Україні спільним у визначеннях рівня життя населення є наявність трьох основних блоків: матеріальне становище, умови проживання, а також стан соціального середовища.

Категорія «якість життя населення» включає в себе «рівень життя населення», а також весь комплекс потреб та інтересів людей, що визначається соціальним самопочуттям населення, де важливими елементами є екологічна безпека, соціальна свобода і духовність.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ткачев А.Н. Качество жизни населения, как интегральный критерий оценки эффективности деятельности региональной администрации [Электронный ресурс] / А.Н. Ткачев, Е.В. Луценко – Режим доступа : <http://ej.kubagro.ru/2004/02/14/>.
2. Гукалова І.В. Якість життя населення України: суспільно-географічна концептуалізація / І.В. Гукалова. – Київ : ДП «Друккарна МВС України», 2009. – 346 с.
3. WHOQOL Group. Study protocol for the World Health Organization project to develop a Quality of Life assessment (WHOQOL) // Qual. Life Res. #1993. – Vol. 2. – P. 153-159.
4. «The Economist Intelligence Unit's Quality-of-Life Index» (PDF). The Economist [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.economist.com/media/pdf/QUALITY_OF_LIFE.pdf.
5. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.oecdbetter-lifeindex.org/>.
6. Гундаров І.А. «Пробуждение: пути преодоления демографической катастрофы в России». – Москва, Центр творчества «Беловодье», 2001; Гундаров І.А. «Демографическая катастрофа в России: причины, механизм, пути преодоления». – М. : Эдиториал УРСС, 2001.
7. Крупнов Ю. Качество жизни [Электронный ресурс] / Ю. Крупнов. – Режим доступа : <http://www.idmrr.ru/kachestvo-zhizni-kрупнов.html>.
8. Горелов Н.А. Политика доходов и качество жизни населения / Н.А. Горелов. – Санкт-Петербург, 2003.

9. Мандибура В.О. Рівень життя України та проблеми реформування механізмів його регулювання / Д.П. Богиня (відп. ред.). – К. : Парламентське вид-во, 1998. – 255 с.
10. Рівень життя населення України / НАН України. Ін-т демографії та соц. дослідж. Держ. ком. статистики України ; за ред. Л.М. Черненко. – К. : ТОВ «Видавництво «Консультант», 2006. – 428 с.

УДК 331.36:338.45

Петренко О.О.

*кандидат економічних наук,
викладач кафедри менеджменту*

Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця

СТРУКТУРА СИСТЕМИ ПРОФЕСІЙНОГО НАВЧАННЯ ПРАЦІВНИКІВ ПРОМИСЛОВОСТІ

Стаття присвячена аналізу структури системи професійного навчання працівників промисловості на макро-, мезо- та мікро-економічному рівні. У роботі доведено, що професійне навчання доцільно розглядати з позиції теорії систем, адже даній категорії притаманні основні властивості відкритої системи. Детальний аналіз забезпечуючої підсистеми дозволяє визначити основні відомства, установи та підрозділи, що задіяні у процесі регулювання та безпосереднього проведення процесу професійного навчання працівників на рівні держави, у промисловості та безпосередньо на рівні окремого суб'єкта господарювання.

Ключові слова: професійне навчання працівників, система, макро-, мезо- та мікроекономічний рівень, працівники промисловості.

Петренко А.А. СТРУКТУРА СИСТЕМЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБУЧЕНИЯ РАБОТНИКОВ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Статья посвящена анализу структуры системы профессионального обучения работников промышленности на макро-, мезо- и микроэкономическом уровне. В работе доказано, что профессиональное обучение целесообразно рассматривать с позиции теории систем, ведь данной категории присущи основные свойства открытой системы. Детальный анализ обеспечивающей подсистемы позволяет определить основные ведомства, учреждения и подразделения, задействованные в процессе регулирования и непосредственного проведения процесса профессионального обучения работников на уровне государства, в промышленности и непосредственно на уровне отдельного субъекта хозяйствования.

Ключевые слова: профессиональное обучение работников, система, макро-, мезо- и микроэкономический уровень, работники промышленности.

Petrenko O.O. STRUCTURE OF PROFESSIONAL TRAINING INDUSTRY WORKERS

The structure of professional training of workers in industry at the macro, meso and micro levels analyzes in this paper. It is proved that vocational training should be considered from the standpoint of systems theory, as this category are inherent in the basic properties of an open system. Providing detailed analysis subsystem allows to identify the main departments, agencies and departments involved in the management and conduct direct training of unemployed workers at the state level, at the level of industry and directly at the entity level.

Keywords: training of employees, system, macro-, meso- and microeconomic levels, industry workers.

Постановка проблеми. Прискорення темпів оновлення знань, що, у першу чергу, зумовлено розвитком інформаційних технологій, зокрема й в промисловості, підвищує соціально-економічну значущість професійного навчання та розвитку працівників. У поточних умовах навчальні заклади і установи, що входять до систем вищої і професійно-технічної освіти, не встигають оновлювати свої навчальні програми у відповідності до поточних і перспективних вимог виробництва та ринку праці, тому все більшої актуальності набуває професійне навчання безпосередньо на промислових підприємствах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. О. Босак, М. Дрозач, О. Єгоршин, Г. Назарова, А. Кібанов, А. Колот, В. Савченко, В. Щербак у своїх наукових дослідженнях приділяли значну увагу дослідженню особливостей професійного навчання працівників, зокрема й в галузі промисловості. Застосування системного підходу до соціально-економічних категорій розглянуто в роботах В. Василенка, Н. Гавкалової, Л. Карташової, В. Коюди, О. Кустовської, М. Новікової. Незважаючи на значні теоретичні напрацювання та практичні рекомендації названих вчених, потребує більш детального аналізу структура системи професійного навчання працівників промисловості.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає

у необхідності дослідження структури системи професійного навчання працівників (СПНП) промисловості на макро-, мезо- та мікроекономічному рівнях.

Основні задачі, які були вирішені у процесі дослідження, такі:

- проаналізовано основні ознаки, які притаманні СПНП;
- визначено три рівні СПНП;
- детально розглянуто структуру забезпечуючої та функціональної підсистеми в рамках СПНП промисловості.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналіз наукових робіт з менеджменту та управління персоналом дозволяє стверджувати, що найчастіше професійне навчання працівників розглядається вченими як процес, система та діяльність.

Професійне навчання працівників може розглядатися як система через наявність у даної категорії ознак системи, а саме: цілеспрямованості, синергічності і мультиплікативності, емерджентності, цілісності й подільності, ієрархічності й еквіпотенційності (сформовано на основі робіт В. Василенка [1], Н. Гавкалової [2], Л. Карташової [3], В. Коюди [4], О. Кустовської [5], М. Новікової [6]).

Така властивість, як цілеспрямованість передбачає наявність у системи цілей функціонування та розвитку. Зміни у системі професійного навчання

працівників відбуваються, коли перед суб'єктом господарювання виникають нові цілі та завдання, зумовлені впливом внутрішнього й зовнішнього середовищ. В. Василенко наголошує, що СПНП повинна бути складною, тобто орієнтованою на досягнення не однієї, а декількох поставлених цілей [1]. Позитивні результати функціонування СПНП спостерігаються при досягненні приросту продуктивності праці співробітників у результаті підвищення їх кваліфікації; забезпеченні позитивного показника ROI, тобто економічної ефективності від навчання; забезпеченні використання в програмах навчання даних про науково-технічний прогрес, що може пізніше виражатися у набутті конкурентних переваг підприємства; при підготовці чи перепідготовці спеціалістів шляхом їх внутрішнього навчання для нових напрямів діяльності. Дійсно, СПНП є багатофункціональною, і менеджмент організацій повинен докладати зусиль для успішного досягнення усіх поставлених цілей і задач, адже в цьому може виражатися результативність функціонування даної системи [1; 5].

Система представляє собою цілісне утворення, проте, з іншого боку, до складу системи входять виокремлені елементи. Однак не компоненти утворюють ціле, тобто систему, а навпаки, при поділі системи з'являються окремі елементи. СПНП притаманні функції цілісності й подільності, адже дана система є цілісною, проте може розглядатися як набір елементів: цілей та задач навчання, функцій навчання, засобів навчання, тренерів, наставників, персоналу, що займається управлінням процесом навчання, та інших елементів.

Множинність є властивістю системи, що передбачає утворення з однієї сукупності елементів різних систем, кожна з яких визначається конкретними системоутворюючими відношеннями та властивостями. Елементи СПНП дійсно можуть бути складовими частинами інших систем. Наприклад, менеджери, що управляють процесом професійного навчання, можуть входити до таких систем: системи стратегічного планування суб'єкту господарювання, його системи управління персоналом, взаємодія із зовнішніми структурами, що виконують процес професійного навчання, що є за своєю сутністю системами більш високого рівня, ніж система професійного навчання працівників. Однак зазначені менеджери можуть бути і складовими систем більш низького рівня, зокрема системи планування потреби у навчанні, системи підвищення кваліфікації чи системи первинної підготовки працівників.

Емерджентність як властивість системи проявляється в тому, що у системі в цілому з'являються характеристики, що не притаманні кожному з елементів окремо. Система професійного навчання працівників, окрім безпосередньо працівників, включає багато елементів, зокрема програми навчання, засоби навчання, персонал, що забезпечує навчання, співробітників, які управляють процесом навчання, та інші елементи. Тільки наявність програми навчання, що відповідає вимогам підприємства, не може забезпечити підвищення продуктивності праці, у той же час раціональне управління з боку менеджменту суб'єктів господарювання за умови незацікавленості співробітників не може реалізувати ці програми на належному рівні. Проте навіть якщо успішно навчати зацікавлених у підвищенні власної кваліфікації працівників за програмами навчання, що не відповідають вимогам виробництва, то це в підсумку не принесе бажаного результату. Тільки при виконанні всіх необхідних умов за окремими елементами

системи професійного навчання працівників можна розраховувати на бажаний результат у вигляді підвищення продуктивності праці. Таким чином, можна констатувати, що системи професійного навчання співробітників притаманна така властивість як емерджентність, адже функціонування даної системи не може зводитися до функціонування її окремих елементів.

Емерджентність є результатом виникнення між елементами системи так званих синергічних зв'язків, які забезпечують підвищення загального ефекту від функціонування системи, ніж сума ефектів елементів системи, що діють незалежно. Головною метою функціонування системи професійного навчання працівників є швидке та якісне прийняття й реалізація управлінських рішень стосовно організації, мотивації, планування та контролю навчання працівників, які повинні усунути проблеми, що виникли через негативні впливи на систему з боку зовнішнього та внутрішнього середовищ. Така ідеологія функціонування системи наводить наявність в ній таких властивостей, як синергічність та мультиплікативність, адже позитивні та негативні ефекти від функціонування окремих компонентів призводять до більш значного збільшення (або зменшення) загального ефекту.

Ієрархічність системи являє собою складність та багаторівневність системи, яка характеризується кількістю рівнів ієрархії побудови та управління системою, різноманітністю компонентів та зв'язків, необхідним обсягом інформації для управління системою. Під ієрархічністю системи слід також розуміти, що дана система є елементом системи більш високого порядку, тобто надсистеми, а окремі елементи можуть розглядатися як системи нижчого порядку.

Ряд вчених-економістів, зокрема Н. Панкратова [7] та О. Кустовська [5], розглядають властивість ієрархічності поряд із властивістю еквіпотенційності системи. Еквіпотенційність передбачає, що систему можна розглядати як підсистему системи більш високого рівня, та навпаки – підсистему можна розглядати як систему зі своєю структурою, функціями, елементами [5]. Л. Карташова [3] аналізує поняття управління персоналом з точки зору системного підходу у двох розрізах: як підсистему управління підприємством, що функціонує за рахунок використання технологій та методів роботи з кадрами, та в іншому випадку – як самостійний набір функцій, що реалізуються на підприємстві спеціалізованими структурними підрозділами.

Ієрархічність та еквіпотенційність дійсно притаманні СПНП, адже дана система має сформовану структуру, цілі, функції та взаємопов'язані елементи та є складовим елементом надсистеми [5]. У даному випадку роль надсистеми може виконувати як система професійної освіти в цілому, так і суб'єкт господарювання, у межах якого відбувається професійне навчання, якщо воно розглядається відносно тих працівників, що на ньому працюють.

У цій статті СПНП розглядається з точки зору взаємодії забезпечуючої та функціональної підсистеми, що розглядаються на трьох рівнях – макрорівні (професійне навчання в Україні в цілому), мезорівні (професійне навчання у галузі), мікрорівні (професійне навчання на рівні окремого суб'єкта господарювання). Входом СПНП та безпосередньо об'єктом навчання виступають працівники промисловості.

Ключовим елементом СПНП є забезпечуюча підсистема, що складається з фінансових, інформаційних, матеріальних, трудових та інших ресурсів,

від наявності і використання яких залежать виходи функціонування системи – навчені працівники, компетентність яких повинна відповідати поточним і перспективним вимогам ринку й виробництва.

Забезпечуюча підсистема СПНП на макrorівні має складну структуру, що підпорядковується Кабінету Міністрів України та безпосередньо Міністерству соціальної політики України і Міністерству освіти і науки України. Міністерство соціальної політики України розробляє проекти нормативно-правових актів з питань професійного навчання і погоджує стандарти професійної освіти; координує розробку навчальних планів і програм, методичного забезпечення; виконує аналіз поточного стану професійного навчання в країні; контролює процес дотримання нормативних документів; виконує інформаційне забезпечення системи професійного навчання; готує пропозиції щодо підвищення якості професійного навчання за галузями.

Діяльність Міністерства освіти і науки України спрямована на організацію здійснення державної політики щодо професійного навчання: розробка державних стандартів освіти, затвердження типових планів і програм; контроль за дотриманням нормативно-правової бази, інспекція організацій, що здійснюють професійне навчання; організація навчання і підвищення кваліфікації кадрів, які забезпечують професійне навчання в установах і організаціях.

Система професійної освіти України складається з вищої освіти та професійно-технічної освіти. Вища освіта покликана забезпечувати фундаментальну професійно-практичну підготовку на базі університетів, академій, коледжів, інститутів, технікумів. Професійно-технічна освіта здійснюється у професійно-технічних училищах (ПТУ), вищих професійних училищах (ВПУ), училищах-агрофірмах, училищах-заводах, центрах професійно-технічної освіти та інших закладах з метою підготовки кваліфікованих робітників для народного господарства країни.

Складовими забезпечуючої підсистеми системи професійного навчання працівників на мезорівні, тобто в галузі промисловості, є міжвідомчі консультативні ради, місцеві органи влади, професійні спілки, асоціації в галузі професійного навчання, що виконують важливі управлінські і інформаційні функції, а також вищі навчальні заклади (ВНЗ), заклади середньо-спеціальної освіти, професійно-технічні училища (ПТУ), інститути підвищення кваліфікації, навчальні центри служби зайнятості, інститути підготовки та підвищення кваліфікації, тренінгові компанії, бізнес-центри і бізнес інкубатори та інші структури, що спроможні забезпечити промислові підприємства готовими кадрами чи сприяти професійному навчанню існуючого кадрового складу [8; 9; 10].

Міжвідомча консультативна рада з професійного навчання працівників на виробництві підпорядковується Міністерству соціальної політики України, а її діяльність спрямована на забезпечення взаємодії центральних і місцевих органів виконавчої влади; розробку пропозицій щодо покращення професійного навчання в галузях та на окремих підприємствах. Управлінням системою професійного навчання працівників у регіонах займаються місцеві органи виконавчої влади, що підпорядковуються Міністерству соціальної політики і Міністерству освіти і науки України.

Професійні спілки та асоціації підприємств з професійного навчання працівників виконують додаткову роль у процесі управління професійною освітою. Зокрема, у промисловості створені професійні спілки за усіма галузями. Наприклад, з 6.12.1991 року функ-

ціонує профспілка працівників машинобудування та металообробки України, одним із завдань якої є забезпечення соціального захисту працівників та сприяння їх розвитку шляхом професійного навчання.

Забезпечуюча підсистема СПНП на рівні окремого суб'єкта господарювання включає структурні елементи, що виконують управлінські функції; форми і методи навчання, програми навчання, а також матеріальні, інформаційні, трудові та інші ресурси. Менеджмент суб'єкта господарювання та безпосередньо підрозділ з управління персоналом, що відповідає за професійне навчання та розвиток працівників, виконують основні управлінські та координаційні функції. Підрозділ із професійного навчання підпорядковується керівнику служби управління персоналом або заступнику керівника організації по роботі з персоналом. Діяльність служби регламентується положенням про підрозділ професійного навчання працівників [9; 10].

Спеціалісти з навчання та розвитку працівників визначають потребу в навчанні, розробляють і реалізують навчальні плани й програми, формують компетентності працівників. Серед професій, які реалізують процес професійного навчання на підприємстві, відповідно до класифікатора професій ДК 003:2010, можна виділити: інженер з підготовки кадрів, інструктор передових методів праці, спеціаліст з розвитку персоналу [11]. У поточних умовах реалізацією професійного навчання на підприємствах займаються тренери, тьютори, психологи, соціологи, а також зовнішні консультанти і тренери [9; 10].

Основні форми професійного навчання працівників: навчання на робочому місці та з відривом від виробництва. До методів навчання безпосередньо на робочому місці відносять: наставництво, коучинг, інструктаж, демонстрація прийомів роботи, делегування повноважень, ротація, метод ускладнення завдань, виконання завдань у командах.

Навчання з відривом від виробництва може реалізовуватися з використанням лекцій, семінарів, дискусій поза робочим місцем, ділових ігор, моделювання ситуацій, дистанційного навчання, тренінгів, рольових ігор [2; 10-12]. Окремо вчені виділяють самонавчання працівників, яке в умовах необхідності розвитку концепції безперервної освіти відіграє ключову роль. Програми навчання реалізуються через набуття нових професій або підвищення кваліфікації працівників. Навчання передбачає індивідуальну форму чи курсову (навчання в групах). Слід відзначити, що програми навчання є короткостроковими (як правило, до 72 годин, тобто одного тижня), середньостроковими (до шести місяців) і довгостроковими (більше шести місяців). Окрім програм, форм, методів навчання, до складу забезпечуючої підсистеми входять безпосередньо матеріальні, інформаційні, фінансові й людські ресурси, що необхідні для проведення професійного навчання працівників.

Функціонування СПНП на рівні галузі базується на взаємодії державних структур, що здійснюють роботу з кадровими ресурсами на державному і галузевому рівнях, на кожному з них визначаються, конкретизуються і реалізуються цілі, вирішуються відповідні специфічні завдання і існує достатнє ресурсне забезпечення. На думку В. Дикань [13], виконання планів формування та розвитку кадрового потенціалу, забезпечення адекватності його структури тенденціям соціально-економічного розвитку країни має ґрунтуватися на таких основних умовах:

– дотримання правових актів, спрямованих на забезпечення концептуальних напрямів, принципів і

засобів роботи з працівниками, необхідність державного контролю за реалізацією кадрової політики;

– створення ефективної системи професійної освіти, що включає навчальні заклади та освітні центри, що забезпечують безперервність підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації як з відривом, так і без відриву від виробництва;

– утворення інфраструктури державної кадрової політики: рекрутингових та інформаційних агентств, центрів оцінки персоналу та служб зайнятості, що гарантують відповідність структури професійної освіти потребам територій, регіональних ринків праці, що

в підсумку призводить до досягнення відповідності компетентності працівників до поточних вимог виробництва та ринку [13].

Зазначене вище ще раз підкреслює важливу роль професійного навчання в процесі розвитку усіх галузей, і в тому числі галузі промисловості.

Складові елементи СПНП наведено на рисунку 1.

Функціональна підсистема системи професійного навчання працівників промисловості традиційно включає цілі, завдання та принципи її функціонування.

СПНП може бути спрямована на досягнення різних цілей, проте всі цілі мають відповідати організа-

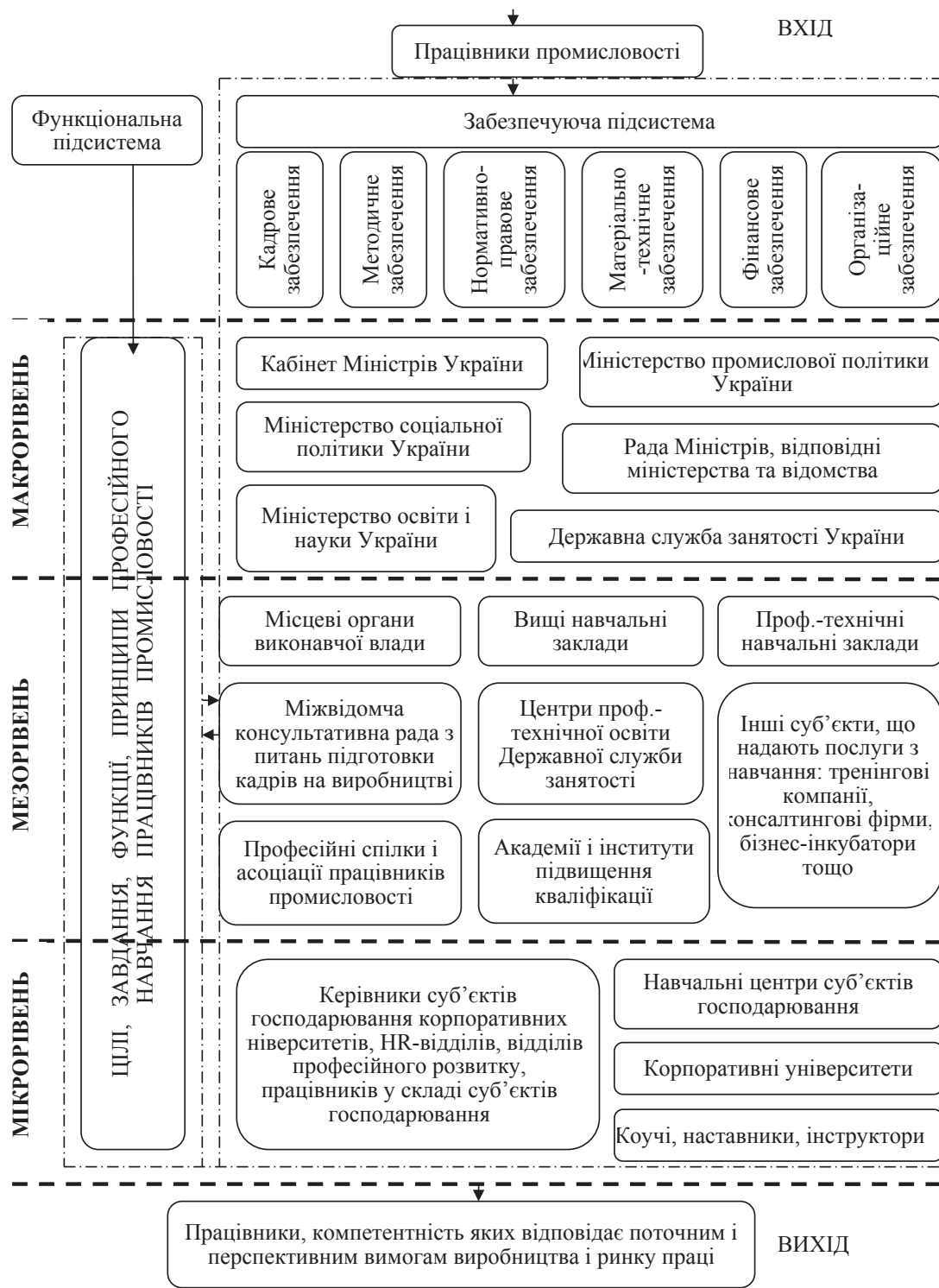


Рис. 1. Складові СПНП промисловості

ційним цілям і стратегіям. До основних цілей СПНП можна віднести:

- підвищення рівня компетентності й кваліфікації працівників з урахуванням існуючих вимог виробництва та перспектив розвитку ринку праці;
- підвищення конкурентоспроможності продукції шляхом використання впливу науково-технічного прогресу у вигляді застосування сучасних технологій, ефективних методів організації виробництва та управління трудовими ресурсами;
- створення умов для професійного зростання й самореалізації працівників на основі підвищення мотивації до праці за умови використання сучасних програм, методів і технологій навчання [8; 12].

Важливою складовою СПНП є її принципи, що відносяться до функціональної підсистеми. Окрім загальних принципів функціонування систем (гнучкість, безперервність, комплексність, ієрархічність, принцип варіативності рішень, стійкість та адаптивність, принцип ефективності управління), їй притаманні специфічні принципи. Наявність останніх визначається тим, що, по-перше, навчання працівників на підприємстві повинно проводитися з урахуванням основних положень андрагогіки (науки, яка визначає особливості навчання дорослих людей), а, по-друге, навчання має проводитися на безперервній основі (згідно з п. 1.4 Положення про професійне навчання працівників на виробництві, затвердженого Наказом Міністерства праці та соціальної політики та Міністерства освіти і науки України № 127/151 від 26.03.2001) [14].

Отже, серед специфічних принципів функціонування СПНП слід відзначити такі [2; 9; 10; 11]: затребуваності результатів навчання практичною діяльністю працівника; актуалізації навчання; випередження; індивідуального підходу до навчання кожного працівника; розвитку працівника; використання позитивного досвіду працівника; коригування застарілого досвіду та особистісних позицій, що не сприяють засвоєнню нових знань, вмінь та навичок; взаємодії того, хто навчає, і того, кого навчають; елективності навчання; самомотивації до навчання (рефлексивності); системності навчання (поєднання різних методів та форм); гнучкості у виборі методів та форм навчання; інноваційної спрямованості навчання; безперервності навчання.

Функціональна підсистема системи професійного навчання працівників повинна базуватися на вказаних принципах та реалізовуватися через три загальні функції навчання: освітню, виховну та розвиваючу [6]. Галузева система організації професійного навчання та управління кадровими процесами покликана виконувати такі функції:

- підвищення кваліфікації працівників та їх перепідготовка;
- формування галузевого замовлення на підготовку фахівців;
- моніторинг процесів кадрового забезпечення галузі, проведення наукових досліджень у цій сфері;

- організація інформаційного забезпечення процесу розвитку кадрового потенціалу галузі;
- формування мережі спеціалізованих організацій, що здійснюють процес професійного навчання в галузі, тощо [13].

Висновки з проведеного дослідження. Наукова новизна, що представлена у цій статті, полягає в тому, що набула подальшого розвитку структура СПНП промисловості, особливості якої полягає у виокремленні та угрупованні елементів її функціональної та забезпечуючої підсистем на рівні держави, на рівні промисловості та на рівні окремого суб'єкту господарювання. Використання розробленої структури СПНП промисловості має значне практичне значення, адже дозволяє аналізувати причинно-наслідкові зв'язки поточного стану професійного навчання працівників промисловості на макро-, мезо- і мікроекономічному рівні та надавати рекомендації щодо вирішення проблем зайнятості соціально активного населення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Василенко В.А. Ситуаційний менеджмент : навчальний посібник / В.А. Василенко, В.І. Шостка. – К. : ЦУЛ, 2003. – 285 с.
2. Гавкалова Н.Л. Менеджмент персоналу / Н.Л. Гавкалова, Н.С. Маркова. – 3-тє видання, перероб. і доп. – Х. : ИНЖЕК, 2009. – 296 с.
3. Карташова Л.В. Управление человеческими ресурсами : учебник / Л.В. Карташова. – М. : ИНФРА-М, 2007. – 236 с.
4. Коюда В.О. Концептуальні засади управління підприємством як економічною системою : монографія / За ред. Коюди В.О. – Х. : ХНЕУ, 2007. – 416 с.
5. Кустовська О.В. Методологія системного підходу та наукових досліджень / О.В. Кустовська. – Тернопіль : Економічна думка, 2005. – 124 с.
6. Новікова М.М. Системне управління трудовим потенціалом підприємства : монографія / М.М. Новікова – Х. : Вид. ХНЕУ, 2008. – 212 с.
7. Панкратова Н.В. Становление и развитие системного анализа как прикладной дисциплины / Н.В. Панкратова // Системні дослідження та інформаційні технології. – 2002. – № 1. – С. 65-94.
8. Босак О.В. Професійне навчання персоналу як фактор розвитку людських ресурсів організації / О.В. Босак // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2012. – № 3(15). – С. 320-323.
9. Савченко В.А. Організаційно-економічні аспекти професійного навчання на виробництві : монографія / В.А. Савченко. – К. : НАПНУ «Інститут професійно-технічної освіти», 2012. – 152 с.
10. Савченко В.А. Формування та розвиток національної системи кваліфікацій / В. Савченко, О. Кузнєцова, Н. Паршина // Україна: аспекти праці. – 2009. – № 8. – С. 15-20.
11. Колот А.М. Мотивація персоналу : підручник для вузів / А.М. Колот – К. : КНЕУ, 2002. – 337 с.
12. Кибанов А.Я. Управление персоналом организации: стратегия, маркетинг, интернационализация / А.Я. Кибанов. – М. : ИНФРА-М, 2009. – 301 с.
13. Дикань В.В. Формування моделі розвитку кадрового потенціалу машинобудівного комплексу в умовах інтеграційної взаємодії [Електронний ресурс] / В.В. Дикань. – Режим доступу : <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=2236>.
14. Положення Міністерства освіти і науки України «Положення про професійне навчання кадрів на виробництві» № 127/151 від 26 березня 2001 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0315-01>.

УДК 330.342:378.1

Терованесов М.Р.*кандидат технічних наук, доцент**Донецького інституту залізничного транспорту**Української державної академії залізничного транспорту*

ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНА МОДЕЛЬ ВИЩОЇ ОСВІТИ

Стаття присвячена дослідженню проблем фінансування вищої освіти. Проаналізовано основні фінансові механізми, що використовуються у розвинених країнах. Розроблена модель, яка дозволяє підвищити якість освіти. Обрано критерій результативності для оптимізації витрат державних коштів. Враховано диверсифікацію джерел фінансування відповідно до сучасних тенденцій розвитку вищої школи.

Ключові слова: вища освіта, фінансування, модель, оптимізація, інерційність, результативність.

Терованесов М.Р. ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

Статья посвящена исследованию проблем финансирования высшего образования. Проанализированы основные финансовые механизмы, которые используются в развитых странах. Разработана модель, которая позволяет повысить качество образования. Выбран критерий результативности для оптимизации расходов государственных средств. Учтена диверсификация источников финансирования согласно современным тенденциям развития высшей школы.

Ключевые слова: высшее образование, финансирование, модель, оптимизация, инерционность, результативность.

Terovanesov M.R. FINANCIAL-ECONOMIC MODEL OF HIGHER EDUCATION

The article is devoted to the problems of financing higher education. Analyzed the main financial mechanisms that are used in developed countries. Is developed a model which allows to improve the quality of education. Selected performance criterion for optimization of public expenditures. Take into account the diversification of funding sources according to the modern tendencies of development of the higher school.

Keywords: higher education, funding, model, optimization, inertia, efficiency.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Реформування системи вищої освіти (СВО), спрямоване на забезпечення суспільства кваліфікованими фахівцями, передбачає перетворення усієї освітньої сфери і насамперед її економічної основи. Недостатній рівень фінансування безпосередньо відбивається на якості підготовки випускників, що обумовлене кваліфікацією педагогічних кадрів, матеріально-технічним та інформаційним забезпеченням і науковим потенціалом. Розв'язання протиріччя між необхідністю збільшення фінансування вищої школи і наявними труднощами у його здійсненні полягає у побудові ефективної моделі управління фінансовими потоками. Разом із тим інерція, яка властива розвитку вищої освіти, не дає можливості гнучко адаптуватися до змінних умов, виявляє гальмуючий вплив і знижує результативність проведених перетворень. Існуючі моделі управління вищою освітою не враховують інерційність СВО, що не дозволяє забезпечити їхню адекватність реальним процесам. У даному контексті розробка фінансово-економічної моделі, що відбиває ефективне використання фінансових ресурсів із урахуванням інерційних процесів розвитку вищої освіти, вимагає подальших досліджень.

Аналіз останніх публікацій. Проблемам фінансування освіти приділяється підвищена увага вчених різних країн. М.С. Чеботарьова досліджує світовий ринок освітніх послуг, частку різних країн, питання комерціалізації освіти [1]. О.Ю. Ерфорт пропонує альтернативну модель фінансування освіти, засновану на диверсифікації джерел та пільгових державних кредитів на навчання [2]. Група вчених вивчають схеми фінансування вищої освіти, які орієнтовані на застосування конкурентних механізмів регулювання розподілу коштів [3]. С.А. Беляков акцентує увагу на проблемах фінансування бюджетного фінансування, виконання державних зобов'язань, опціоні зміні організаційно-фінансового механізму [4]. І.О. Митрофанов розкриває особливості фінансування вищої освіти через державні іменні фінансові

зобов'язання та демонструє безліч моделей їх використання [5]. Т.М. Боголіб аналізує фінансування вищої школи в Україні та наголошує на необхідності багатоканального фінансування [6].

Виділення нерозв'язаних проблем. Наведені приклади свідчать про актуальність питань у сфері фінансування освіти. Разом із тим необхідне висвітлення окремих аспектів диверсифікації джерел надходження коштів, врахування критерію результативності, створення конкурентного середовища, зміцнення фінансового стану і створення умов для підвищення якості підготовки фахівців.

Метою роботи є розробка ефективної фінансово-економічної моделі вищої освіти, яка спрямована на підвищення якості освіти, стимулює її подальший розвиток та оптимізує державні витрати.

Виклад основного матеріалу. При побудові оптимальної моделі фінансування необхідно враховувати сучасні тенденції розвитку СВО. Серед них можна виділити збільшення розриву між підвищенням вимог до кваліфікації персоналу та якістю освіти, зростання масовості й доступності освіти, уніфікацію навчальних стандартів і програм, яка разом із розвитком телекомунікації формує єдиний освітній простір і вимагає перегляду форм та змісту навчання. Також слід підкреслити, що параметри розвитку вищої освіти обумовлюються глобальними факторами, визначальним із яких є комерціалізація освіти.

Освітня система розглядається за сучасних умов як галузь світового господарства, що включає міжнародний ринок освітніх послуг. Згідно із дослідженнями М.С. Чеботарьової, обсяг даного ринку становить близько 100 млрд дол., половина з яких припадає на вищу освіту [1, с. 6]. Зростаюча конкуренція між освітніми системами й окремими університетами вимагає перегляду підходів до організації освітньої діяльності з метою зниження природної інерції освітніх процесів і максимальної адаптації до зовнішніх змін.

На відміну від України, де економічний стан освітньої системи характеризується із позицій дефіциту

бюджетних коштів і гроші контрактних студентів є одним із основних джерел фінансових ресурсів ВНЗ, в інших країнах застосовується модель диверсифікованості грошових надходжень. Так, наприклад, у США за 2012/2013 навч. р. вища школа одержала 24,7 млрд дол. від іноземних студентів за рахунок надання широкого спектра послуг у таких секторах: освіта, розміщення, торгівля, транспорт, телекомунікаційні послуги, медичне страхування [7].

У цьому аспекті бюджет освітньої сфери обумовлюється використовуваною фінансовою моделлю, та її ефективність безпосередньо відбиває інерційність розвитку СВО. Недостатність фінансових ресурсів для забезпечення функціонування вищої школи неминуче обумовлює старіння освітньої інфраструктури, скорочення обсягу наукових досліджень, зменшення доступності освіти для різних верств населення, ослаблення зв'язків із підприємствами і зниження інтересу роботодавців. В остаточному підсумку це викликає проблеми, які пов'язані із погіршенням якості освіти. Слід зазначити, що в Україні відставання системи освіти від сучасних тенденцій викликає у першу чергу відсутність використання ринкових інструментів управління СВО, покликаних поєднувати переваги конкурентної організації процесу надання освітніх послуг із державними гарантіями економічної підтримки.

Звертає на себе увагу, що рівень витрат на освіту взагалі й на вищу освіту зокрема у відносних одиницях в Україні відповідає витратам розвинених європейських держав, США, Австралії і Російської Федерації. При цьому необхідно підкреслити порівняно малу величину питомих грошових витрат, виражену у явному вигляді. Фінансове становище національної вищої школи не дозволяє забезпечити достатні конкурентні умови в освітній сфері і свідчить про недосконалість фінансово-економічної моделі української СВО. Перелічені причини ставлять ВНЗ у залежність від додаткових джерел фінансування.

Порівняння показників фінансування освіти у деяких розвинених країнах, в Україні й Росії наведено у таблиці 1, що відбиває дані міжнародної статистики за обсягами державних і приватних витрат у відносному й абсолютному вигляді [8].

Таблиця 1
Показники фінансування освіти за 2010 р.
у деяких країнах

Країна	Щорічні витрати на одного студента, дол. США	Обсяг державних і приватних витрат на освіту, % від ВВП	Обсяг державних і приватних витрат на вищу освіту, % ВВП
США	25576,0	7,3	2,8
Великобританія	15 862,0	6,0	1,4
Німеччина	15,711	5,3	1,3
Франція	15,067	6,3	1,5
Австралія	15,142	6,0	1,6
Російська Федерація	7,039	5,5	1,8
Україна	3,018	6,2	2,3

Інформація, що наведена у таблиці, демонструє низьку конкурентоспроможність освітньої системи України й побічно відбиває негативний вплив високого ступеня її інерційності у порівнянні з іншими країнами.

Дані про фінансування вищої школи дозволяють оцінити економічний стан СВО із погляду питомих

витрат у розрахунку на одного студента. О.Ю. Ерфорт пропонує використовувати показник питомого прямого фінансування як критерій для оцінки якості вищої освіти [2, с. 326]. Разом із тим збільшення обсягу фінансування може не визначати аналогічне підвищення його якості. Поняття якості освіти не є чітко визначеним. З одного боку, його можна розглядати у контексті виконання навчальним закладом усіх зобов'язань із надання освітніх послуг відповідного рівня й високої оцінки знань студента. Тим самим пропонується оцінювати ефективність функціонування вищої школи і витрати коштів. У той самий час за даним підходом не враховується кінцева мета вищої школи, яка пов'язана із задоволенням потреби суспільства у трудових ресурсах. Іншими словами, якісно підготовлені фахівці повинні бути затребувані, а це крім фінансування визначається розвинутою матеріально-технічною базою, кваліфікацією науково-педагогічних кадрів, використанням сучасних інформаційних технологій, практичною підготовкою, зацікавленістю роботодавців, активною науковою діяльністю. Отже, результативність вищої школи вимагає відповідної економічної основи, і вірним є твердження, що якісна освіта прямо пов'язана із її фінансуванням.

Підвищення якості навчання і, відповідно, надаваних освітніх послуг залучає більшу кількість споживачів цих послуг. Тобто вища школа повинна отримувати більше коштів за державного фінансування або більше заробляти як комерційне підприємство. Навпаки, збільшення фінансування може не привести до одночасного зростання якості освіти, якщо не будуть враховані зазначені фактори. Таким чином, метою побудови ефективної фінансово-економічної освітньої моделі є створення стимулів для безперервного підвищення якості освіти як неодмінної умови функціонування вищої школи.

У відповідності до ст. 71 Закону України «Про вищу освіту» фінансування національної освітньої системи здійснюється за рахунок державного бюджету на умовах державного замовлення на оплату послуг із підготовки фахівців, наукових і науково-педагогічних кадрів і за рахунок інших джерел [9, ст. 71]. Подібна система змішаного фінансування використовується у більшості розвинених країн. Причому залежно від прийнятої моделі організації вищої освіти частка державних витрат суттєво відрізняється. Вона значно більша за приватні інвестиції у більшості європейських країн і менша у частковому відношенні у латиноамериканських країнах. Групою вчених наведено наступні співвідношення недержавного й державного фінансування вищої освіти: частка приватного фінансування у Данії, Фінляндії і Норвегії становить менше 5%, в Австралії, Канаді, Японії, Об'єднаному Королівстві, Сполучених Штатах Америки, Ізраїлі й Російській Федерації – понад 40% і більше 75% у Чилі і Південній Кореї. У середньому у країнах Організації економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР) і країнах-партнерах ця частка становить 31% загального обсягу витрат на навчальні заклади [3, с. 58]. Оцінити частку приватних інвестицій у вищу школу України можна за співвідношенням числа студентів, які навчаються на бюджетній і контрактній формах. За даними Міністерства освіти і науки України, у 2013–2014 навч. р. кількість студентів, що навчаються за гроші фізичних і юридичних осіб, склала 55,4% [с. 3].

Існуючі фінансово-економічні моделі використовують різні конкурентні механізми, що ставлять за мету сполучити якість підготовки і фінансові витра-

ти. Найпоширенішою формою державного забезпечення є нормативно-подушевий підхід до фінансування [4, с. 137]. У даному механізмі обсяг бюджетного фінансування визначається чисельністю студентів і вартістю освітньої послуги (нормативу фінансування). Зазначений метод припускає загострення конкуренції на ринку освітніх послуг, що є стимулом для підвищення якості освіти.

Недоліком нормативно-подушевої моделі є відсутність єдиних підходів до визначення нормативу фінансування через неможливість диференційованого підходу й урахування специфіки різних навчальних закладів. Також слід додати, що база нормування формується на основі існуючих показників функціонування, що не створює стимулів для подальшого розвитку й підвищення якості навчання.

Як відзначено [3, с. 68], нормативно-подушевий принцип розподілу фінансових ресурсів лежить в основі фінансово-економічних моделей вищої освіти більшості країн. При цьому актуальним стає суміщення на його основі конкурентних методів фінансування із метою найкращої адаптації СВО до ринку освітніх послуг.

Наприклад, в Австралії держава забезпечує базовий операційний грант, за умови забезпечення певного мінімуму кількості студентів. Із неурядових джерел покривається 40% бюджету вищої школи. Заохочення комерційної діяльності університетів здійснюється за одночасного твердого контролю якості навчання [10, с. 15]. У Великобританії використовується формульний механізм розподілу 80% бюджетних асигнувань залежно від показників прийому студентів, ресурсного забезпечення і трудомісткості [11, с. 26]. У Німеччині прийнятий державно-директивний розподіл фінансових ресурсів залежно від показників функціонування, серед яких виділяється число першокурсників і кількість виданих дипломів [10, с. 67-68]. У Російській Федерації в якості одного з інструментів бюджетного фінансування прийнято систему державних іменних фінансових зобов'язань (ДФЗ), яка є різновидом нормативно-подушевої моделі й покликана забезпечувати ефективне здійснення освітньої діяльності, оптимальний розподіл бюджетних коштів і забезпечення доступності вищої освіти [5, с. 386].

В Україні, як відзначає Т.М. Боголіб, також діє характерний для вищої освіти нормативний метод фінансування. При цьому для освітньо-кваліфікаційного рівня «бакалавр» денної форми навчання встановлене співвідношення 12,5 студента на одного викладача, для рівня «спеціаліст» – 10, «магістр» – 6 студентів. Для заочної форми навчання на всіх рівнях прийнято одну норму – 4 студента на одного викладача [6]. Здійснюючи аналіз витрат загального фонду державного бюджету, автор робить висновок щодо приросту фінансових ресурсів на витрати споживання, тобто відшкодування витрат, а не на розвиток.

Таким чином, резюмуючи викладене, можна зробити висновок, що фінансово-економічна модель вищої освіти повинна будуватися на основі таких критеріїв: забезпечення стійкого фінансового становища освітньої сфери, створення умов для підвищення якості освіти, відшкодування витрат СВО на підготовку фахівців і формування економічної основи для розвитку вищої школи, ефективні витрати фінансових ресурсів. У цьому випадку термін «ефективність» передбачає співвіднесення витрат із результатами діяльності. При цьому результативність вищої школи повинна бути оцінена не тільки дина-

мікою показників числа вступників у ВНЗ і кількості випускників, наукових досягнень, міжнародного співробітництва тощо. За такого підходу оцінка діяльності навчального закладу відбувається без урахування максимального використання потенціалу освітньої системи, її конкурентоспроможності, здатності адаптуватися під вимоги ринку праці. Іншими словами, оцінюється якість функціонування підсистем, що становлять освітню сферу.

Фінансово-економічна модель повинна взяти до уваги конкурентний стан вищої школи, враховувати ринкові механізми управління фінансовими потоками, відбивати кінцеву мету СВО в аспекті задоволення попиту на випускників. Отже, ефективність вищої школи необхідно визначати із урахуванням оптимальних витрат коштів за результатами її діяльності, яка враховує затребуваність дипломованих фахівців на ринку праці, думку роботодавців, задоволеність випускників робочим місцем. Ефективність відбиває, наскільки сфера освіти інерційна, здатна гнучко адаптуватися й адекватно реагувати на зовнішні зміни. У даному контексті результативність вищої школи як функція ефективних витрат коштів й обсяг фінансування взаємообумовлені. При цьому показник результативності відбиває ступінь інерційності розвитку освітньої системи.

У загальному вигляді ефективна фінансово-економічна модель вищої освіти, яка побудована із використанням нормативно-подушевого принципу та з урахуванням результативності (інерційності) вищої школи, може бути представлена як функція оптимізації у такому виді:

$$F(v, w) \rightarrow \max, \quad (1)$$

де $v = (v_1, v_2, \dots, v_i)$ – вектор внутрішніх параметрів, який визначає характеристики системи, що оптимізується. Стосовно СВО, обсяг фінансування освітньої сфери прямо пропорційний числу студентів, повинен покривати видатки ВНЗ на навчання, визначатися показниками результативності й бути основою для підвищення якості освіти;

$w = (w_1, w_2, \dots, w_2)$ – вектор зовнішніх параметрів, що характеризують вплив факторів, які визначають розвиток вищої освіти. У першу чергу до них відносяться глобальні тенденції, що включають інтеграцію, інтернаціоналізацію, інформатизацію і комерціалізацію освітньої сфери.

Аналітична форма фінансово-економічної моделі для i -го ВНЗ представляється алгоритмічною залежністю обсягу фінансування від кількості бюджетних і контрактних студентів за виключенням витрат на їхнє навчання у вигляді [4, с. 158]. Максимізація прибутку, який залишається у розпорядженні ВНЗ, може відбуватися за рахунок збільшення числа студентів бюджетної та контрактної форм навчання. При цьому існуючі ліцензійні обмеження не дозволяють перевищувати задану величину, тому конкурентна перевага одних вишів перед іншими за порівняно однакових ресурсних можливостей проявляється у більш високому прохідному балі. Слід зазначити, що процес мінімізації витрат стимулює систему управління освітньою сферою до оптимальних витрат коштів.

Разом із тим механізм відшкодування витрат вищої школи не забезпечує гарантованого стабільного розвитку СВО. Обмежені джерела надходження коштів не дозволяють максимізувати фінансовий стан освітньої системи у поточному й перспективному періодах.

У силу недостатності бюджетного фінансування

необхідністю є об'єднання різних механізмів фінансування й розширення освітніх послуг. Диверсифікація джерел наповнення бюджету вищої освіти може йти за такими напрямками: міжнародне співробітництво, виконання науково-дослідних робіт, надання широкого спектра освітніх послуг на госпрозрахунковій основі, надання інших платних послуг, пов'язаних із освітньою і науковою діяльністю. Даний підхід відповідає напряму державної освітньої політики, що визначає пріоритетом, відповідно до Закону України «Про вищу освіту», розвиток автономії вищих навчальних закладів, академічної свободі учасників освітнього процесу [9, ст. 3].

Серед перелічених додаткових джерел міжнародне співробітництво демонструє конкурентні переваги освітньої системи і стимулює навчальні заклади до підвищення якості навчання й поліпшення умов для здійснення освітньої та наукової діяльності. Крім участі у міжнародних проектах, присутність на ринку освітніх послуг відбиває показник академічної мобільності студентів і науково-педагогічних працівників. Наприклад, за даними, наведеними групою вчених, на початок 2012/2013 навч. р. у вітчизняних вищих навчальних закладах III–IV рівнів акредитації навчалося 48934 іноземних студенти, в основному із країн СНД, Китаю, Російської Федерації, Індії, Йорданії [12, с. 25]. Збільшення академічної мобільності свідчить про привабливість освітньої системи, її конкурентоспроможність, відповідність сучасним вимогам до підготовки студентів, високий ступінь адаптивності до освітнього ринку та низьку інерційність. Крім того, надходження коштів від іноземців є істотним джерелом і має бути врахованим у фінансово-економічній моделі у вигляді добутку вартості навчання одного іноземного студента c_i на загальну кількість q_i .

Отримання коштів за результати наукової діяльності також може займати значну частку бюджету СВО. Слід урахувати той факт, що, відповідно до Закону України «Про наукову і науково-технічну діяльність», витрати державного бюджету України на науку повинні становити не менш 1,7% ВВП, а це порівнянне із загальними витратами на вищу освіту [13, ст. 34]. Отже, за умови дотримання державою зобов'язань і формування належної взаємодії вузівської науки із замовниками науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт вища школа може забезпечити стабілізацію фінансового стану. Також необхідно відзначити, що розвиток наукового сектора у вищих навчальних закладах обумовлює підвищення якості підготовки студентів. У фінансово-економічній моделі це фінансове джерело позначається сумарним показником D_s .

Надання інших платних послуг, що супроводжують освітню й наукову діяльність (наприклад, учбово-освітня, консультативна, видавнича, експертна, підвищення кваліфікації, проведення конференцій, телекомунікаційні послуги тощо), відбивається у вигляді суми грошових вступів l_i від різних джерел.

Для стимулювання СВО до підвищення якості підготовки студентів на основі конкуренції й забезпечення результативності вищої школи розподіл фінансових коштів має проводитися на конкурсній основі. В якості критеріїв пропонується використовувати показники працевлаштування дипломованих фахівців відповідно до державного замовлення або поза вільним розподілом. Крім відсотка випускників, що отримали направлення на роботу за фахом, повинні враховуватися наступні характеристики: задоволеність робочим місцем, що створює стимули для

подальшого кар'єрного зростання, потреби у підвищенні кваліфікації й продовженні навчання шляхом самоосвіти; зміна числа випускників після першого, другого й третього року роботи на даному робочому місці. Цей показник пов'язаний із першим, але він відбиває зацікавленість роботодавця у збереженні працівника шляхом створення відповідних умов.

Недоліком запропонованого методу є необхідність впровадження нових статистичних індикаторів і вихідних форм. Але диференційований підхід у наданні державного фінансування оцінює ВНЗ відповідно до результатів їх функціонування враховує зворотний зв'язок із роботодавцями, контролює попит на різні напрями підготовки, стимулює вищі школи до активізації діяльності із підвищення якості навчання, створює конкурентне середовище на ринку освітніх послуг.

У фінансово-економічній моделі цей показник ураховується підвищувальним або понижувальним коефіцієнтом k до обсягу бюджетного фінансування V . Даний коефіцієнт у першу чергу є функцією від статистичного показника числа працевлаштованих за фахом випускників. Також використовуються експертні оцінки конкурентоспроможності ВНЗ із урахуванням результативності їх наукової діяльності, думки роботодавців і студентів про якість підготовки. Таку інформацію, наприклад, надає «Рейтинг ВНЗ «Компас-2013». Для побудови рейтингу використовуються критерії, які поставили у пряму залежність якість підготовки випускників та інтереси роботодавців. Для порівняння навчальних закладів використовуються такі індикатори [14]: оцінка роботодавців, яка припускає визначення ВНЗ, що дають випускникам найкращу підготовку; оцінка експертів – кадрові переваги провідних українських компаній; оцінка випускників – задоволеність випускників отриманою освітою; співробітництво між ВНЗ і компаніями-роботодавцями.

Із урахуванням викладеного формула для визначення коефіцієнта k виглядає у такий спосіб:

$$k = r_i * \prod_{m=1}^3 a_m = r * \frac{\prod_{m=1}^3 z_m}{z_{\Sigma}} \quad (2)$$

де r_i – рейтинговий бал i -го ВНЗ, що відбиває результативність вищої школи, складений на основі експертних оцінок;

m – роки, за які визначається кількість працевлаштованих за фахом випускників ($1 \leq m \leq 3$);

a_m – коефіцієнт працевлаштування за фахом;

Z_{Σ} – загальна кількість дипломованих фахівців у базовому році;

Z_m – число працевлаштованих за фахом випускників у даному році. Таким чином, загальний вигляд фінансово-економічної моделі вищої школи, що враховує диверсифікованість джерел фінансування, адаптивність до ринку освітніх послуг, результативність функціонування вищої школи, і, відповідно, рівень інерційності розвитку СВО, може бути таким:

$$k * n * x_i + p_i * y_i + c_i * q_i + \sum d_i + \sum l_i - \quad (3)$$

$$- s_i * (x_i + y_i + q_i) \rightarrow \max, i = \overline{1, N}$$

$$x_i + y_i + q_i \in A_i,$$

$$0 < x_i \leq X,$$

$$0 < y_i \leq Y,$$

$$0 < q_i \leq Q,$$

$$s_i \cdot (x_i + y_i + q_i) \geq s_i \cdot$$

де k – коригувальний коефіцієнт до обсягу бюджетного фінансування, що обчислюється за формулою (5);

n – норматив бюджетного фінансування;

x_i – число студентів бюджетної форми навчання в i -ому ВНЗ;

p_i – вартість навчання контрактних студентів;

y_i – кількість студентів контрактної форми навчання;

c_i – вартість надання освітніх послуг іноземцям;

q_i – кількість іноземних студентів і науково-педагогічних працівників, які брали участь в академічній мобільності;

d_i – прибуток від наукової діяльності й участі у НДДКР;

l_i – обсяг коштів за надання платних освітніх і інших послуг за винятком витрат;

s_i – витрати на навчання одного студента в i -ом вузі;

A_i – ресурсне забезпечення освітньої системи, обмежене можливостями навчального закладу навчати дане число студентів;

X – загальне число бюджетних студентів, включених у систему нормативного фінансування;

Y – загальне число контрактних студентів, включених у систему нормативного фінансування;

Q – загальна кількість іноземних студентів і науково-педагогічних працівників, які брали участь в академічній мобільності.

Наявність багатьох змінних, що визначають діяльність СВО, дозволяє розглядати функціонування освітньої системи у вигляді окремої функції, спрямованої на одержання максимально корисного ефекту, який збігається із інтересами вищої школи і суспільства. Вища освіта подається у вигляді автономної сфери, діяльність якої контролюється й регулюється державою, але у той самий час формується із урахуванням комерційних інтересів.

Наведена модель заснована на застосуванні нормативно-подушевого фінансування та диференційованого підходу до виділення бюджетних коштів на конкурентній основі, використовує диверсифікованість грошових надходжень за рахунок розширення спектра платних освітніх послуг, збільшення академічної мобільності, міжнародного співробітництва і наукових досліджень. Базою фінансування є відшкодування витрат на навчання контрактних і бюджетних студентів. Кошти на розвиток вищої школи і зміцнення її фінансового стану надходять із додаткових джерел. У даній моделі враховано показники результативності діяльності СВО, які відбивають одночасно ступінь її інерційності у порівнянні із іншими освітніми системами. Тому можна стверджувати, що фінансово-економічна модель (3) враховує інерцію освітніх процесів і спрямована на її зниження шляхом адаптації сфери освіти до змін на ринку праці. Результатом застосування проаналізованої форми фінансування є вихідний параметр, на основі якого оптимізуються витрати бюджетних коштів шляхом конкурсного вибору ефективно працюючих ВНЗ із урахуванням думки роботодавців, студентів та експертних висновків. Запропонований механізм дозволяє поєднувати ринкові інструменти, спрямовані на зміцнення конкурентоспроможності вищої освіти із державними гарантіями

фінансування. Надана модель фінансування створює стимули для навчальних закладів до вживання заходів, спрямованих на підвищення якості навчання й ефективності функціонування.

Висновки. Викладене дозволяє зробити такі висновки. По-перше, проведено аналіз існуючих форм фінансування вищої освіти, виявлено їхні недоліки і переваги. По-друге, виділено вимоги і критерії побудови ефективного механізму фінансового забезпечення вищої школи із урахуванням використання ринкових інструментів і конкурентного середовища. По-третє, розроблено фінансово-економічну модель вищої освіти, що дозволяє на основі аналізу результативності СВО оптимізувати державні витрати на освітню сферу, створити стимули для зміцнення фінансового стану і подальшого розвитку, враховувати інерційність розвитку вищої школи та підвищити ефективність управління освітніми процесами.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Чеботарева М.С. Россия на мировом рынке образовательных услуг / М.С. Чеботарева // Молодой ученый. – 2012. – № 5. – С. 249-252.
2. Ерфорт О.Ю. Модель финансирования высшего образования в контексте стратегии повышения качества трудовых ресурсов в Украине / О.Ю. Ерфорт // Економіка промисловості. Ін-т екон. пром-ти НАН України, Донецк. – 2013. – № 1-2(61-62). – С. 325-332.
3. Сравнительная характеристика систем высшего образования зарубежных стран: конкурентные методы финансирования / [И.В. Абанкина, Т.В. Абанкина, Е.А. Николаенко, Л.М. Филатова] // Экономика образования. – М. : Изд-во Современного гуманитарного ун-та (СГУ). – 2013. – № 1. – С. 53-73.
4. Беляков С.А. Модели финансирования вузов: анализ и оценка / С.А. Беляков. – М. : Технопечать, 2005. – 274 с.
5. Митрофанов И.А. Государственные именные финансовые обязательства: классификация моделей и перспективы их применения в системе высшего образования РФ / И.А. Митрофанов // Аудит и финансовый анализ. – 2010. – № 4. – С. 386-388.
6. Боголиб Т.М. Развитие высшего образования [Электронный ресурс] / Т.М. Боголиб // Аккредитация в образовании. – 2013. – № 66. – Режим доступа : http://www.akvobr.ru/razvitiye_vpo_ukrainy.html.
7. The Economic Benefits of International Students to the U.S. Economy [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.iie.org/~media/Files/Corporate/Open-Doors/Special-Reports/NAF-SA-Economic-Benefits-International%20Students-2013.ashx/>.
8. Directorate for Education and Skills. Education at a Glance 2012: OECD Indicators [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.oecd.org/edu/eag2013.htm>.
9. Закон України «Про вищу освіту» № 1556-VII від 01.07.2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://vnz.org.ua/zakonodavstvo/111-zakon-ukrayiny-pro-vyschu-osvitu>.
10. Обзор систем высшего образования стран ОЭСР / Под. ред. М.В. Ларионова. – М. : Издат. дом ГУ-ВШЭ, 2005. – 108 с.
11. Филиппов В.М. Сравнительный анализ систем управления в вузах, организации и экономики образования / В.М. Филиппов // Университетское управление: практика и анализ. – 1998. – № 1(4). – С. 24-27.
12. Холявко Н.И. Тенденции развития системы высшего образования Украины / Н.И. Холявко, М.А. Мостовая, Т.Л. Шестаковская // Економічний часопис-XXI. Економіка та управління національним господарством. – 2014. – № 3-4(2). – С. 23-26.
13. Закон України «Про наукову і науково-технічну діяльність» [Електронний ресурс] / Верховна Рада України; Закон від 13.12.1991 № 1977-XII (Редакція станом на 06.09.2014). – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1977-12>.
14. Рейтинг вищих навчальних закладів України «КОМ-ПАС-2013» [Электронный документ]. – Режим доступа : www.bestuniversities.com.ua.

УДК 316.324.8

Шедяков В.Е.*доктор социологических наук,
кандидат экономических наук,
независимый исследователь*

СОЦИАЛЬНО ОТВЕТСТВЕННОЕ ПОВЕДЕНИЕ БИЗНЕСА В КОНТЕКСТЕ ЗАДАЧ МОДЕРНИЗАЦИИ

Статья посвящена исследованию истории и современности социальной ответственности, организационных особенностей различных моделей социального партнерства и форм социально ответственного поведения бизнеса, роли и значения производственной демократии для общества. С точки зрения разработки тенденций трансформации экономики и целей комплексной социально-экономической модернизации Украины проанализированы направления дальнейшего совершенствования социально ответственного поведения бизнеса. В статье изучены актуальные вопросы организации и стимулирования желаемых изменений в этой сфере в условиях нынешнего украинского общества.

Ключевые слова: социально ответственное поведение бизнеса, социальная ответственность, социальное партнерство, производственная демократия.

Шедяков В.Є. СОЦІАЛЬНО ВІДПОВІДАЛЬНА ПОВЕДІНКА БІЗНЕСУ В КОНТЕКСТІ ЗАВДАНЬ МОДЕРНІЗАЦІЇ

Статтю присвячено дослідженню історії та сучасності соціальної відповідальності, організаційних особливостей різних моделей соціального партнерства та форм соціально відповідальної поведінки бізнесу, ролі та значення виробничої демократії для суспільства. З точки зору розробки тенденцій трансформації економіки та цілей комплексної соціально-економічної модернізації України проаналізовано напрями подальшого вдосконалення соціально відповідальної поведінки бізнесу. У статті досліджено актуальні питання організації та стимулювання бажаних змін у цій сфері в умовах теперішнього українського суспільства.

Ключові слова: соціально відповідальна поведінка бізнесу, соціальна відповідальність, соціальне партнерство, виробнича демократія.

Shedyakov V.E. SOCIAL RESPONSIBLE CONDUCTION OF BUSINESS IN THE CONTEXT OF MODERNIZATION'S TASKS

The article is devoted to the examination of the history and modernity of social responsibility, organizational peculiarities of different models of social partnership and forms of social responsible conduction of business, a role and an importance of industrial democracy for a society. From the point of view of elaboration of tendencies of transformation of economy and goals of complex social and economic modernization of Ukraine the trends of further development of social responsible conduction of business are analyzed. In the article actual questions of organizing and stimulating of desirable changes in this sphere in the conditions of today's Ukrainian society are learned.

Keywords: social responsible conduction of business, social responsibility, social partnership, industrial democracy.

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важнейшими научными и практическими заданиями. Осуществление социального устойчивого и экономически эффективного инновационного развития страны без рационализации места бизнеса в общественной жизни и хозяйственном механизме невозможно. Важным фактором общественных преобразований вообще и экономических динамик в частности всегда оставалось обеспечение социально ответственного поведения предпринимателей. Социальное партнерство и промышленная демократия являются необходимым компонентом для развития и продуктивного использования возможностей общественного прогресса, прежде всего таких безусловных ценностей, как жизнь человека, ее длительность и качество, а также подлинные достижения культуры и цивилизации. Таким образом, конкурентная среда не должна превращаться в самоуничтожающую, беспощадную войну каждого против всех, а государственное регулирование и практика хозяйствования – в войну государства с бизнесом.

Анализ публикаций. Впрочем, опыт социально ответственного предпринимательства накапливается издавна. Регулярно демонстрировалось, что, с одной стороны, ощущение правильности своих действий, чувство достоинства и общественной полезности вообще являются мощным стимулом поступков. С другой стороны, еще Р. Оуэн, а позднее Д. Дюранд, М. Сильберт, Д. Дальтон и М. Юнус доказали, что последовательная реализация принципа социальной ответственности даже с узко прагматической точки зрения является высокоэффективной благодаря большей мотивированности персонала и

улучшению отношений с обществом. Кооперативное движение, коммуны старообрядцев, артели в отечественных условиях тоже продемонстрировали выгоду от нее. Наконец, характеристика важнейших черт корпорации как не только экономического, но и социально-политического института, определенного субъекта социальной инженерии дана П. Дракером, который предложил свое теоретическое обоснование слогана «Все, что хорошо для General Motors, хорошо для Америки». Дж. Кейн, председатель Лондонского центра изучения демократии, как специалист по привлечению к гражданского общества доказал: социально-трудовые внутрикорпоративные отношения интегрируют в общество и существенно влияют на состояние общественно-политического климата. Продуктивное рассмотрение вопроса продуктивного потенциала социальной интеграции было проведено научными школами Г. Спенсера, Э. Дюркгейма, В. Парето, Л. Дж. Хендерсона и др. После появления труда Дж. Коулмана «Основы социальной теории» популярным становится термин «социальный капитал» как некая характеристика определенности собственности коллективных социальных отношений подобно финансовому или физическому капиталу. Соответственно, многочисленные социальные связи между индивидами уподобляются своеобразным «кредитным билетам», которые человек может превратить в наличные, возлагая на себя определенные обязанности. Р. Патнэм определяет социальный капитал как элементы социальных организаций: сети, нормы и доверие, которые поддерживают взаимодействие и сотрудничество. При этом Р. Патнэм выявляет такие дополнительные аспекты в социальном капитале,

как различия между вертикально и горизонтально интегрированными сетями, формальными и неформальными объединениями, сильными и слабыми связями, связующими и перекрестными формами социального капитала и проч. Он прямо демонстрирует, что сообщества становятся богаче благодаря развитию гражданского участия, и различает социальные группы и ассоциации, которые поддерживают сильные социальные связи («объединяющий» социальный капитал), и те, что устанавливают относительно слабые связи через социальное размежевание («перекрестный» социальный капитал). Причем, по его заключению, каждый из типов социального капитала используется индивидом для различных целей и при разных обстоятельствах.

Особое значение имеет здесь роль регионального предпринимательства: с одной стороны, часто наиболее действенной становится ответственность перед своей малой родиной, оценки ее населения оказываются значимыми и ощутимыми, с другой же, – бизнес совсем необязательно тяготеет к безграничному набуханию; альтернативным является обеспечение стабильности и устойчивости жизни своего культурно-цивилизационного мира (этот факт через призму навыков к социальности государств-полисов Аристотель, например, отразил и зафиксировал в разграничении «экономики» и «хрематистики»). Тем более – при нынешнем высокотехнологичном производстве и качественных социальных коммуникациях, когда эффект агоры создается уже в масштабах новейшей ойкумены – своего региона и частично всего мира.

С позиций организации диапазона возможностей развития социальной ответственности бизнеса, инструментария социального партнерства и разветвления гражданского диалога на постсоветском пространстве законы управления в сфере труда были разработаны как на микро-, так и на макроуровне такими авторами, как, в первую очередь, А. Бузгалин, Н. Верхоглядова, А. Дигилина, В. Давыденко, И. Дубровский, В. Жуков, А. Захарова, А. Колганов, А. Колосок, С. Надель, Г. Назарова, Н. Оленевич, С. Перегудов, Н. Римашевская, А. Руденок, И. Соболева, С. Хохлявин, Т. Чубарова.

На глобальном уровне выработка понимания общества стандартов и диапазона особенностей социально ответственного бизнеса осуществлялось в течение достаточно долгого времени. Важным шагом стала разработка ООН в 1980 г. кодекса поведения транснациональных компаний (позже был дополнен Глобальным договором), который на добровольных началах объединил подходы учреждений ООН, компаний, неправительственных организаций и других структур гражданского общества, заинтересованных в стимулировании развития действий и партнерства в поддержку принципов экологии человека в сфере трудовых отношений, охраны окружающей среды и прав человека. Существенным было и принятие Международной трудовой организацией Трехсторонней декларации принципов относительно многонациональных предприятий и социальной политики (1977/2000). Региональная же корпоративная ответственность в масштабах Европы была зафиксирована в Лиссабоне, где Совет Европы призвал компании поддерживать организационные подходы, позволяющие системно обеспечить реализацию принципов равных возможностей, социальной включенности, устойчивого развития на уровне обучения в течение всей жизни как фактора динамичной и конкурентоспособной экономики знаний (2000). Европейская комиссия обнародовала Зеленую книгу «Продвижение европейского подхода к

социальной ответственности бизнеса», Европейский парламент принял «Резолюцию по корпоративной социальной ответственности (CSR): Вклад корпоративной социальной ответственности в устойчивое развитие» (2003), а ОЭСР – «Руководящие принципы ОЭСР для транснациональных компаний». Впрочем, наработанные подходы являются добровольными, но необходимыми для создания положительной социальной среды экономики, производительной при решении задач (пост)современного развития, оптимизации стратегии и тактики модернизации [1-4].

Формулировка исследовательских задач. Понимание социально ответственного поведения бизнеса развивается. Сегодня, с одной стороны, в связи с переносом акцентов от механической деятельности к творческим и интеллектуальным (малоконтролируемым формальными средствами и коррелирующим с чуткой реакцией на состояние человеческого фактора производства) сегодня усиливается потребность в обеспечении мотивированности персонала для обеспечения эффективных организации и стимулирования желательных изменений, достижения целей комплексной социально-экономической модернизации общества. С другой, – всё заметнее оформляются и тенденции, связанные с усложнением реализации социально-экономических прав человека в трудовых отношениях (возраст выхода на пенсию, бюджетная занятость, бюджетные программы, уровень налогов, денационализация и приватизация и т.д.). Так что если в XIX–XX вв. корзина социально-экономических прав человека возрастала, то XXI в. начинается глобальными попытками ухудшения трудовых условий даже в странах – мировых лидерах. Тем более что в гораздо большей мере эта проблема касается непривилегированных регионов.

Соответственно, необходимо уточнить политико-экономический вектор модернизации: будет ли она подчинена задачам наиболее полного удовлетворения частного эгоистического интереса или же (в том числе и с его активным использованием) окажется направленной на решение гораздо более кардинальных задач безопасности и развития общества.

Причем если корпорации, работающие в странах с длительными традициями демократических отношений, привыкли отзываться на запросы страны принятия капитала и размещения производства, то без непрерывных традиций, институтов и механизмов социальной ответственности бизнеса, при отсутствии стандартов партнерства и взаимовыгодного взаимодействия финансово-промышленное проникновение может стать каналом проведения комплекса своих целей. Вместе с тем обществом востребует организация социального пространства, адекватная передовым в глобальном масштабе трендам. В частности, что позволяет усилить и использовать в целях проведения успешной модернизации преимущества момента и вместе с тем локализовать возможные риски и минимизировать недостатки. На наш взгляд, в конкретных сложившихся условиях Украины это может быть осуществлено в нескольких взаимосвязанных (взаиморезонирующих) направлениях, обеспечивающих успех модернизации на основах базовых ценностно-смысловых комплексов нашего культурно-цивилизационного мира, интеграции его традиций и передового мирового опыта. Соответственно, общество вправе ожидать, что социально ответственное перед народом страны своей деятельности поведение бизнеса (в частности, транснациональных корпораций) вовсе не локализуется в актах разовой филантропии напоказ и с целью рекламы.

Итак, **цель статьи** – выделение продуктивных для социально-экономического развития Украины форм социальной ответственности бизнеса в целях оптимизации проведения комплексной модернизации общества на фоне глобальных общественных трансформаций (пост)современности.

Изложение основного содержания исследования. Социальная ответственность бизнеса характеризует то многообразие форм, методов и направлений реализации обязательств, которые добровольно для достижения общей выгоды берутся на себя корпорацией как непосредственно в рамках бизнес-сообщества, так и за его пределами, – на разных (от муниципального и регионального к национальным и международным) уровнях своей деятельности.

При этом социально ответственное поведение бизнеса касается как внутренних аспектов жизни корпорации (ответственность перед персоналом), так и «внешних» (перед обществом и природой, социальной и естественной средой). Осуществление комплексной модернизации, социально устойчивого и экономически эффективного развития страны без рационализации места бизнеса в общественной жизни и хозяйственном механизме невозможно. Организация и стимулирование прогрессивных социально-экономических трансформаций предполагает создание продуктивной среды государством и общественными институтами, что предусматривает адаптацию и мирового, и отечественного (включая советский период) опыта.

Важнейшее место в продуктивном объединении производительных сил и обеспечении социального партнерства занимает производственная демократия, совершенствование механизмов которой сегодня – это тоже отнюдь не только дополнительный организационный ресурс, но и безальтернативный способ достижения доминирования продуктивных форм согласия общества, поддержания эффективной социально-политической среды. Преодоление монополии «внеморальных» моделей деятельности, рост антропоцентристских тенденций обогащает творческий потенциал человека, который умеет и знает больше, чем осознает. В свою очередь, распространение многосложного труда «бросает вызов» человеку, а необходимость полагаться в решениях на самого себя, привычка к ответственному поведению, дисциплине и самокритичности вообще не локализируются только в производственной сфере [5-9]. Для комплексной оценки потенциала и перспектив развития производственной демократии в украинских условиях, по нашему мнению, сегодня целесообразно выделять: по уровню участия – демократию промышленно-производственную (на одном предприятии) и экономическую (в отрасли и всей экономике); по степени участия – демократию соучастия (меньшинство в органах управления при совещательном характере полномочий), соуправления (равное представительство и право вето), самоуправление (участники производства управляют предприятием, как правило, по принципу «один работник – один голос»); по форме участия – демократию прямую или косвенную. В управлении собственностью производственная демократия, как правило, выражается в определении профиля, ассортимента и масштабов производства, соотношения прибыли и себестоимости, в формировании фондов, кадровых перемещениях, контроле за администрацией; в управлении производством – в решении вопросов технологии, контроля, обеспечения ритмичности, благоустройства, внутрипроизводственных материальных потоков, хранения ценностей, достижения трудовой дисциплины; в

управлении социальной сферой – в коррекции постоянной и переменной частей заработка, форм стимулирования, условий труда, экологических требований; в управлении социально-бытовой сферой – в распределении дополнительных корпоративных возможностей решения проблем отдыха, жилья, охраны здоровья, образования, детских учреждений, предоставлении разнообразных внутрикорпоративных услуг. Так, для расширения практики «демократии участия» применим опыт привлечения персонала к решению внутрикорпоративных проблем на основе программы ESOP (Employee's Stock Ownership Plan), которая может предусматривать, например, что: 1) фирма основывает траст-фонд, привлекая внешние займы, для выкупа акций у владельцев или выпуска новых и распространение среди персонала; 2) прибыль идет на погашение внешнего долга и дивиденды, 3) владельцы внутренних акций имеют право голоса на собрании акционеров; 4) право владения ограничено: акции не продаваемы к выходу на пенсию, а при увольнении по акции дают компенсацию в 50-70% стоимости; 5) участниками программы могут быть все лица наемного труда, достигшие 21 года и проработавшие в фирме не менее года.

Направление внешней для корпорации социальной ответственности бизнеса связано с тем, что идея личного обогащения «любой ценой» не способна быть единственной опорой сильного государства как механизма господства общих целей над частными интересами. Напротив, народы, имеющие прочный инстинкт государственности, во время трансформационных процессов получают дополнительный бонус. Поэтому без создания полноценной среды хозяйствования, способствующей тенденциям политико-экономического развития, и ее институционального закрепления существуют угрозы втягивания именно недобросовестных инвестиций, их трансформации в средство различного рода внешних манипуляций и проч. Перегрев экономики также является симптомом и фактором экономического и социально-политического нездоровья, тем более – в случае привлечения «горячих денег», криминальных капиталов и т.д. Следовательно, рост конкуренции за капитал вовсе не означает равнодушия к его качеству. Впрочем, мировой опыт уже наглядно продемонстрировал, что для нормального функционирования национальное хозяйство требует создания адекватной институциональной базы в форме системы прав собственности, юридических институтов, политических механизмов принятия решений, т.е. всего, что принято называть «гражданским обществом» и что создает и культивирует необходимую среду для функционирования рыночных агентов [10-16].

Однако некоторые новые корпоративные экономические и общественно-политические институты («атрибуты гражданского общества») способны нести потенциал еще большего, чем у государства, закрепощения человека. А стало быть, государство заведомо не имеет права снимать с себя ответственность за экономические процессы и социальный сектор. Поэтому «возвращение» государства в экономику является не откатом в организации назревших изменений в обществе и в экономике, а развитием реформ, условием эффективного наполнения реальным содержанием ранее созданных рыночных институтов [17-23]. Именно слабость государства при инверсионной модернизации хозяйственной жизни может стать фактором, сдерживающим развитие «гражданского общества». Сейчас построен каркас государства, теперь принадлежит укрепить и обустроить во всех

сферах общественной жизни, прежде всего – экономически. На этом этапе трансформации особенно важным является усиление инновационной составляющей экономической политики. В этом (как и в обеспечении населения качественными продуктами) основная роль принадлежит малому и среднему бизнесу – основе конкурентной среды в стране. Развитие добросовестной конкуренции, культивирование продуктивной хозяйственной среды, формирование корпоративного гражданства вместе с тем требуют институционализации форм согласования интересов основных акторов производственного процесса призвана путем сбалансированности требований и учета интересов партнеров (прежде всего персонала, работодателей, государства и его регионов) укрепить общественную среду хозяйствования. Для выращивания такой среды государство должно не только провести приватизацию предприятий, многие из которых были монополиями, но и контролировать систему организационно-правовых мер, которые обеспечивали бы равные и честные условия деятельности субъектов хозяйствования на отечественном рынке. Кроме того, безусловно, следует избрать и последовательно воплощать общегосударственные и региональные приоритеты, жестко концентрируя на них материальные, человеческие и финансовые ресурсы.

Разумеется, развитие социальной ответственности бизнеса (как отечественного, так и международного) в глобальном масштабе по мере продвижения вперед и колебаний на оси участия корпорации в жизни общества (от модели, по которой главной и почти единственной целью корпорации является максимизация прибыли для акционеров к модели активного участия в жизни общества) прошло ряд ступеней и выбраковало наименее удачные варианты [24-29]. При этом взаимоврастание и взаимовлияние производственной демократии и гражданского общества видоизменяет социально-политическое пространство. Соответственно, стремительный скачок роли качества социально-политической составляющей коммуникаций для долговременного успеха корпорации отразился и в передаче координации подобных функций от локальных PR-подразделений к высшему руководству корпораций, а также в формировании отделов по взаимодействию с местными сообществами, в реализации более широких общественных целей, миссий и инициатив, то есть в переходе от разъяснительного обслуживания хозяйственного процесса к части стратегической линии бизнеса.

Ядро заинтересованности корпорации заключается в увеличении человеческого капитала; оно связано, в первую очередь, с творческим, инновационным потенциалом человека как внутри бизнес-сообщества, так и извне. Среди других приоритетных направлений социальной ответственности бизнеса – защита окружающей среды, повышение безопасности и качества потребительских товаров, здравоохранение, культура, улучшение этнонациональных отношений, помощь недееспособным категориям населения, поддержка прав человека в области социально-трудовых отношений обеспечение условий труда, включая охрану здоровья и соблюдение техники безопасности, прекращение недобросовестных приемов ведения бизнеса, качественное управление, привлечение жителей местных сообществ к решению проблем социального плана, вопросы социального развития внутри корпорации и в месте ее расположения. По большому счету вся эта деятельность либо непосредственно (медицинское обслуживание персонала, создание комфортной среды на рабочем

месте), либо косвенно (повышение качества экологии и потребительских товаров, создание благоприятного социокультурной среды и т.д.) способствует увеличению социального капитала и сближению с обществом как отдельных компаний, так и бизнеса в целом. Впрочем, рост производительности социально-экономической системы неминуемо требует постоянного совершенствования социального стандарта и уровня социального управления всеми составляющими социальной (и не только) сферы и гармонизации их деятельности, регламентации чрезмерно высоких бонусов для топ-менеджеров, стандартизации международной финансовой отчетности, координации действий регулирующих структур различных стран, преодоления на этой основе элементов социального беспорядка. К наиболее наглядному воплощению конкретики корпоративных отношений и их связи с социальным капиталом относится добровольчество или волонтерство, то есть деятельность работников корпорации по оказанию содействия и помощи местным сообществам и их гражданам. Вклад корпораций в подъем человеческого и социального капитала, проявляющийся в финансировании и налаживании процесса общего, профессионального и высшего образования, а также в предоставлении других видов помощи, предусматривает, в частности, также и тесное взаимодействие с местными сообществами, развитие партнерских отношений с некоммерческими организациями.

Следовательно, нахождение форм совпадения и реализации общих интересов с налаживанием публично-персонального сотрудничества (прежде всего за счет механизмов государственно-частного партнерства) и обеспечением социальной ответственности бизнеса помогают более эффективно решать в обществе социальные, экологические, экономические, управленческие вопросы. Социальная ответственность, в частности, включает действия бизнеса в области благотворительности, сохранения нравственности, поддержки экологической безопасности, обеспечения качества социальной защиты работников, создания рабочих мест и поддержания достойного уровня заработной платы, взаимодействия с местным сообществом и властью и т. д. Кроме того, в пределах инструментария государственно-частного партнерства государство перекладывает на бизнес часть расходов, отказывается от неэффективных рычагов и элементов (например, в муниципальных образованиях), смягчает остроту социально-экономических проблем. Бизнес же получает в долгосрочное владение государственные активы, часто на льготных условиях, а при длительном устойчивом партнерстве – потенциал гарантированного рынка сбыта. Для общества же в целом и каждого его члена при этом за счет повышения степени конкурентности возрастает вероятность качественного удовлетворения своих потребностей. Вместе с тем, с одной стороны, система государственно-частного партнерства тесно связана с государственным регулированием экономики, но, с другой, она вовсе не тождественна становлению «смешанной экономики». Это взаимовлияние наиболее заметно как по линии организаций и институтов гражданского общества, имеющих заметные политические измерения деятельности (объединения работодателей, профсоюзы), так и в направлениях диффузии самой корпоративной культуры внутри и снаружи бизнес-сообщества.

(Пост)современные экономические процессы, усиливаясь ускорением евроинтеграционных тенденций, изменяют требования к экономическому мышлению

и культуре (как общей, так и профессиональной) управления трудом, быстро меняют мир и ориентируют на тщательную подготовку к социализации и аккультурации в обстановке. При этом процессы формирования экономики знаний, экономики интеллекта, экономики умственного труда сегодня – необходимость сохранения своей социокультурной идентичности, независимости своего культурно-цивилизационного мира. Основой стратегического курса становится овладение инновационным путем развития, основы которого как раз и закладывает структурная модернизация экономики. Однако формирование экономики, базирующейся на знаниях, существенно меняет и привычные для индустриальных и доиндустриальных циклов производственные иерархии. Во-первых, ее результаты больше зависят от применения инновационных идей, чем от физической силы, ловкости или выносливости. Во-вторых, использование высоких технологий сегодня важнее, чем переработка сырья или использование дешевизны рабочей силы. В-третьих, инновационный процесс, основанный на творческом подходе к работе, требует инициативного, высококвалифицированного, высокомотивированного работника, которого теперь систематически привлекают к принятию управленческих и технологических решений. Причем новый тип экономического развития выдвинул на первый план творческую личность, таланты и способности которой являются основными двигателями научно-технического прогресса, что автоматически сказывается на восприятии бизнес-поведения. Одновременно саморазвитие техники в основном ориентируется на качества личности. Соответственно, вовсе не какие-то формальные конструкты, а качество жизни и возможности творчества все больше определяют показатели прогресса страны; новые горизонты развития открываются государствам, в которых общество максимально способствует реализации творческого потенциала.

Соответственно, в (пост)современных условиях дополнительные вложения в человека – это отнюдь не обременительная социальная нагрузка, а непременное условие качественного участия в конкурентной борьбе на верхних этажах экономики, где место экономики на переменном капитале в качестве магистрального направления получения стратегического выигрыша занимает творческий интеллектуальный труд, требующий тщательной подготовки и обеспечения, в том числе путем стимулирования и управления. Между тем рабский труд, как правило, малоэффективен именно на уровне состязания одаренностей и высокой коммерческой цены озарения. Механическое же имитирование творчества не приносит искомого результата. При этом носители творческих способностей и высокого интеллектуального потенциала, как правило, взыскательны к условиям деятельности и чутки к ценностно-смысловым иерархиям. В их мотивационных иерархиях заметное место занимают чувство профессиональной гордости, собственного достоинства, ориентации на самосовершенствование и самообразование, которые замещают в трудовом процессе прерогативы когда-то предпочтительных для менеджеров сервильности, лояльности, конформизма, исполнительности работников. Отсюда, в частности, следует (ре)актуализация проблемы мотивации труда, создания условий для развития личности работника, реализации его талантов и способностей в процессе производства, решаемой ныне с широким использованием инструментария демократии участия и социального партнерства.

Новый тип развития имеет три фиксированных на уровне производственных отношений базовых отличия от предыдущих: тип собственности (и после продажи продавец владеет информацией), затраты на создание копий минимизируются, продолжительность актуальности информации резко возрастает. Причем на сегодня основной источник стоимости – творческий, прежде всего интеллектуальный, потенциал, а не психофизические усилия сотрудника, приоритет стратегий развития – производство знаний и эффективное применение них, добавленная стоимость распределяется с учетом затрат производителя, демократизируются системообразующие отношения общества (труда, собственности, управления), трансформируется общественное и индивидуальное потребление, ликвидируются основы классических форм отчуждения, появляется новый тип производства, экономика становится социально глобальной, меняется тип субъекта, предмета и орудия труда в экономической и институциональной структурах производства.

Соответствующим образом, и (пост)современное видение государства всеобщего благосостояния предполагает не скопление разнообразных социальных изживенцев и их obsługi, а активную поддержку творчества (прежде всего, интеллектуального и духовного) с реализацией приоритета человека, его прав и свобод; социальной справедливости, то есть социального равенства людей в правах и возможностях; и солидарности, понимаемой как выражение общности человечества и сочувствия к жертвам несправедливости. Для осуществления этого необходимы механизмы воплощения и действия триединства форм демократии – политической, экономической и социальной. Необходимой предпосылкой политической демократии является построение демократического правового государства и гражданского общества с широким региональным местным самоуправлением, децентрализованной структурой власти и тщательно отработанными механизмами и процедурами социального партнерства. Основание экономической демократии зиждется на плюрализме основных форм собственности – частной, кооперативной, акционерной, а социальной демократии – в социальной справедливости и равноправии членов общества. Общее процветание здесь связывается, скорее, с ценностно-смысловыми комплексами не праздности и потребления, а созидания и творческого поиска. И наиболее полное самораскрытие в творчестве предполагает не только самодеятельность, но и дисциплину, ответственность, причем не только в трудовом, но и в общегражданском процессе.

Между тем без объединения усилий всех секторов хозяйства (государственного, частного бизнеса, неприбыльных негосударственных организаций) и прежде всего формирования социально ответственного бизнеса создать эффективный механизм внедрения в практику научных инноваций утопично. И опыт становления украинской государственности, и анализ внешних относительно нашей страны тенденций убеждают в необходимости приоритетного развития собственных производительных сил и создание системы эффективного управления. В том числе и в сфере труда при модернизации инверсионного неклассического типа и изменении мирохозяйственных связей проявляется недостаточность старых подходов к их организации и регулированию, ощущается острая необходимость в создании принципиально новой управленческой парадигмы. В этом проявилось кардинальное изменение в теории и методах Human Resources

Management: от стратегии покорения и контроля в организации труда движется к стратегии вовлечения, участия и партнерства, от директивного администрирования к стимулированию желательных трансформаций.

Ассоциация с Евросоюзом очевидным образом является существенным шагом в изменении на макро- и макроуровнях конфигурации возможностей и угроз социально-экономическому развитию страны. Рост диапазона преимуществ как для сферы экономики, так и для социально-политической среды напрямую связано с распространением лучших мировых моделей корпоративной культуры и социального партнерства. Причем преодоление кризисно-рецессивных явлений и переход к особенностям управленческо-организационных решений уровня экономики знаний и инновационно-синергетической производственных циклов базируются на общей предпосылке: эффективное обеспечение хозяйственной устойчивости предусматривает сегодня тщательный учет новых глобальных тенденций, мирового опыта и отечественных традиций и ценностно-смысловых комплексов.

Выводы. Таким образом, социальная ответственность бизнеса сегодня – не только внутренняя, перед сотрудниками, но и внешняя – перед потребителями, всем обществом, соответственно сфере распространения его деятельности, а также продукции. Сегодня заинтересованность корпорации в привлечении, отборе и развитии своих сотрудников, а также в формировании благоприятной социальной среды непосредственно требуют от бизнеса активного долгосрочного воздействия на ситуацию на территориях инвестирования. Повышение качества работы и уровня отдачи персонала также достигается активным диалогом, распространением и развитием в его процессе корпоративной культуры, миссии, подходов. Возникновение через диффузию норм, правил, принципов и ценностей транснационального политического и культурного пространства усиливает именно этот канал внешнего обогащения традиционных ценностно-смысловых комплексов. В частности, фиксируется множественность культивирования ситуаций, действовать в которых человек может определенным образом (или его выбор в пользу этого направления становится гораздо более вероятным). Соответственно, и в Украине объективно формируются условия «социального спроса» на эффективные механизмы развития корпоративной культуры и производственной демократии для укрепления всего, что может усилить стратегические конкурентные преимущества и облегчить достижение целей комплексной социально-экономической модернизации общества, осуществление стимулирования желательных трансформаций.

В балансе возможностей и рисков, которые актуализируются ассоциацией с Евросоюзом, одно из важнейших преимуществ как раз и связано с интеграцией наличного опыта и адаптированных вариантов их передовых зарубежных форм, развитием традиций и ценностно-смысловых комплексов, переформатированием управленческо-организационных отношений в трудовой сфере. Вообще, экономическая демократия – необходимое условие демократии политической, а совершенствование трудовых отношений – существенный, даже системообразующий, элемент экономической демократии.

Дальнейшее развертывание этого направления предполагает как углубление компаративных исследований в сфере соотношения стратегии, тактики и оперативного искусства осуществления трансформа-

ций, так и их особенностей в контексте разноуровневой (многоэтажной) структуры (пост)современной экономики.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Стратегія економічного розвитку в умовах глобалізації / За ред. Д.Г. Лук'яненка. – К. : КНЕУ, 2001. – 538 с.
2. Новый формат стратегії і тактики соціально-економічного розвитку України: людина, громада, держава / Бондар І.К., Четов М.В., Жадан І.О., Дідур С.В. та ін. – К. : Корпорація, 2005. – 383 с.
3. Шедяков В.Є. Продуктивне соціокультурне поле економічного розвитку / В.Є. Шедяков [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ua-ekonomist.com/6613-produktivne-socokulturne-pole-ekonomichnogo-rozvitku.html>.
4. Шедяков В.Є. Человек отчужденного труда в системе модернизации деятельности / В.Є. Шедяков // Вестник Харьк. ун-та. – 1993. – № 378. – С. 73-82.
5. Хохлявин С.А. Корпоративная социальная ответственность: зарубежные национальные стандарты – предшественники ISO 26000 / С.А. Хохлявин // Мир стандартов. – 2007. – № 7. – С. 43-47.
6. Шедяков В.Є. Виробнича демократія і трудові відносини / В.Є. Шедяков // Вісник Київського ун-ту ім. Т. Шевченка. – Соціологія. Психологія. Педагогіка. – 1996. – Вип. 2. – С. 36-42.
7. Шедяков В.Є. Удосконалення трудових відносин як основа стійкості та розвитку громадянського суспільства / В.Є. Шедяков, О.А. Блінов, П.Д. Морозов ; заг. ред. П.Д. Морозова. – К. : Задруга, 2014. – 320 с. Рец. : Економіст. – 2014. – № 4. – С. 62-63.
8. Шедяков В. Розвиток соціального партнерства в контексті постіндустріальних трансформацій трудових відносин / В. Шедяков // Економіка України. – 2012. – № 10. – С. 80-91.
9. Шедяков В.Є. Удосконалення умов для соціального партнерства в Україні під час формування в глобальному масштабі економіки знань / В.Є. Шедяков // Економіст. – 2013. – № 8(322). – С. 15-22.
10. Чубарова Т.В. Социальная ответственность в рыночной экономике: работник, бизнес, государство / Т.В. Чубарова. – СПб. : Нестор-История, 2011. – 320 с.
11. Шедяков В.Є. Соціальна відповідальність бізнесу за розвиток соціального капіталу суспільства / В.Є. Шедяков // Вісник Одеського національного ун-ту. – 2011. – Т. 16. – Вип. 8. Соціологія і політичні науки. – С. 15-25.
12. Шедяков В.Є. Социальность и социализация: роль культуры трудовых отношений в материально-экономическом преуспевании цивилизации / В.Є. Шедяков // АНТО. Анналы научной теории развития общества. – 2013. – № 1. – С. 79-103.
13. Шедяков В. Е. Социальный капитал: нормотворческая и регулятивная функции / В. Е. Шедяков // ВУЗ. XXI век. – 2013. – Ч. 1. – № 2(42). – С. 72-87. – Ч. 2. – № 3(43). – С. 91-99.
14. Перегудов С. Социальное согласие. Опыт Запада и наши проблемы / С. Перегудов, А. Зудин, А. Семененко // Свободная мысль. – 1992. – № 18. – С. 26-30.
15. Rodriguez-Pose A. Social Conditions and Economic Performance: The Bond Between Social Structure and Regional Growth in Western Europe / A. Rodriguez-Pose // International Journal of Urban and Regional Research. – 1998. – № 22(3). – P. 441-459.
16. Надель С.Н. Рыночная экономика и экономическая демократия / С.Н. Надель // Мировая экономика и международные отношения. – 2000. – № 1. – С. 45-53.
17. Гринберг Р.С. Основания смешанной экономики. Экономическая социодинамика / Р.С. Гринберг, А.Я. Рубинштейн. – М. : ИЭ РАН, 2008. – 482 с.
18. Государственно-частное партнерство в условиях инновационного развития экономики / Под ред. А.Г. Зельднера, И.И. Смолицкой. – М. : ИЭ РАН, 2012. – 212 с.
19. Шедяков В. Розвиток державно-приватного партнерства як необхідна складова частина проведення успішної модернізації країни / В. Шедяков // Віче. – 2012. – № 12(321). – С. 22-24.
20. Роль держави у довгостроковому економічному зростанні / За ред. Б.Є. Кваснюка. – К., Х. : Форт, 2003. – 409 с.
21. Шедяков В.Є. Держава та бізнес: війна або взаємодія? / В.Є. Шедяков [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ua-ekonomist.com/3190-derzhava-ta-bznes-vyna-abo-vzayemoda.html>.

22. Шедяков В.Є. Держава: майбутнє економічного ідеалу / В.Є. Шедяков [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ua-ekonomist.com/3627-derzhava-maybutnye-ekonomichnogo-dealu.html>.
23. Институты и механизмы функционирования государственно-частного партнерства / Науч. ред. С.Н. Сильвестров, А.Г. Зельднер, С.В. Козлова. – М. : ИЭ РАН, 2010. – 298 с.
24. Егоров И.А. Логика экономического процесса: социэкономический синтез / И.А. Егоров // Мировая экономика и международные отношения. – 2004. – № 4. – С. 27-36.
25. Чухно А. Новая экономическая политика / А. Чухно // Экономика Украины. – 2005. – № 6. – С. 4-10.
26. Шедяков В.Є. Економічна свобода і духовно-ціннісна консолідація: завдання якісного соціального управління / В.Є. Шедяков [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ua-ekonomist.com/6434-ekonomichna-svoboda-duhovno-cinnisna-konsoldacya-zavdannya-yaksnogo-socalnogo-upravlinnya.html>.
27. Шедяков В.Є. Корпоративна культура та розвиток виробничої демократії: поєднання логік антикризових заходів і переходу до економіки знань / В.Є. Шедяков // Економіст. – 2013. – № 11(325). – С. 25-31.
28. Шедяков В.Є. Розвиток виробничої демократії як чинник вдосконалення трудових відносин / В.Є. Шедяков // Формування ринкових відносин в Україні. – 2014. – № 6. – С. 221-228.
29. Шедяков В.Є. Розвиток виробничої демократії і взаємозв'язок рівнів регулятивних можливостей, або Сила єдності – в різноманітті / В.Є. Шедяков // Економіст. – 2014. – № 9(335). – С. 9-16.

СЕКЦІЯ 8 ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 368.03:330.332

Гавриляк Т.С.

*аспірант кафедри фінансів, грошового обігу та кредиту
Львівського національного університету імені Івана Франка*

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОРТФЕЛЯ СТРАХОВИХ ОРГАНІЗАЦІЙ УКРАЇНИ

У статті обґрунтовано необхідність формування оптимальної структури інвестиційного портфеля. Проаналізовано динаміку активів страхових компаній та напрями розміщення коштів страхових резервів. Виявлено переваги співпраці страхових компаній з компаніями з управління активами.

Ключові слова: страхова компанія, страховий ринок, інвестиційний портфель, власні кошти, залучені кошти, страхові резерви.

Гавриляк Т.С. ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОРТФЕЛЯ СТРАХОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ УКРАИНЫ

В статье обоснована необходимость формирования оптимальной структуры инвестиционного портфеля. Проанализирована динамика активов страховых компаний и направления размещения средств страховых резервов. Выявлены преимущества сотрудничества страховых компаний с компаниями по управлению активами.

Ключевые слова: страховая компания, страховой рынок, инвестиционный портфель, собственные средства, привлеченные средства, страховые резервы.

Havrylyak T.S. FEATURES OF INVESTMENT PORTFOLIO OF UKRAINIAN INSURANCE ORGANISATIONS

The article substantiates the necessity of forming the optimal structure of the investment portfolio. The dynamics of the assets of insurance companies and areas of placement of insurance reserves. Advantages gained by insurance companies with asset management companies.

Keywords: insurance company, insurance market, investment portfolio, own funds, borrowed funds, insurance reserves.

Постановка проблеми. Фінансовий ринок України на даному етапі проходить складний та довгий шлях перетворення та впровадження світових стандартів, відтак, роль страхових компаній на його теренах значна. Сьогодні кожна страхова організація зацікавлена в отриманні додаткового прибутку. Тому інвестиційна діяльність за таких умов набуває важливого значення. Проте функція інвестування, на думку багатьох вітчизняних дослідників, відіграє другорядну роль.

В останні роки все частіше йде мова про оптимізацію інвестиційного портфеля страхових компаній. Це пояснюється досить бурхливим розвитком страхового бізнесу, збільшенням кількості страховиків, а також впровадженням європейських стандартів у сфері страхування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика розвитку вітчизняних страхових організацій та їх поведінка на інвестиційному ринку висвітлена у працях вітчизняних та зарубіжних науковців. Це, наприклад, В. Фурман, В. Плиса, І. Лютий, Є. Макаренко, В. Ткаченко, Ю. Махортов, Н. Шуригіна, О. Бачинська, О. Тридід, І. Школьник, В. Дубровін та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Питання формування інвестиційного портфеля вітчизняними суб'єктами господарювання перебуває у полі зору багатьох вчених та економістів. Проте інвестиційній діяльності страхових організацій, зокрема і формуванню інвестиційного портфеля, приділено недостатньо уваги, що і зумовило необхідність та зацікавленість у проведенні дослідження.

Постановка завдання. Метою даного дослідження є визначення особливостей формування інвестиційно-

го портфеля та його оптимізації для успішного розвитку страхових компаній на вітчизняному ринку.

Виклад основного матеріалу. У сучасних умовах розвитку економіки важливе значення для кожної страхової компанії має прибуток. Проте, аби забезпечити платоспроможність та фінансову стійкість, необхідно здійснювати пошук його додаткових джерел. Необхідність формування інвестиційного потенціалу страхових компаній зумовлена наявністю власних коштів, які страховики можуть спрямовувати у різні види інвестицій, а також специфікою формування залучених фінансових ресурсів, що дає змогу страховим компаніям користуватися протягом певного проміжку часу коштами страхувальників і вкладати їх в інвестиційні інструменти.

А.В. Василенко вважає фінансові ресурси «основною і найбільш вагомою складовою капіталу страхової компанії». Вона зазначає, що «капітал страховиків перебуває у грошовій формі переважно на стадії його залучення. У подальшому процесі здійснення інвестиційної діяльності частина грошових коштів трансформується в активи, формуючи таким чином інвестиційний портфель страховика. Його склад, структура, обсяг, сама можливість формування портфеля шляхом участі в інвестиційному процесі визначаються, зокрема, кількісними та якісними характеристиками інвестиційного потенціалу страхової компанії» [1, с. 52].

У Законі України «Про страхування» (ст. 2) зазначається: «предметом безпосередньої діяльності страховика можуть бути лише страхування, пере-страхування і фінансова діяльність, пов'язана з формуванням, розміщенням страхових резервів та їх управлінням» [5].

Таким чином, можемо стверджувати, що діяльність страховика, пов'язана з розміщенням та управлінням страховими резервами, по суті є інвестиційною діяльністю.

Деякі науковці інвестиційну діяльність страховиків розглядають у п'яти аспектах. По-перше, як «засіб забезпечення платоспроможності страхової організації». По-друге, як «основу розширення продуктового ряду страхових послуг, які передбачають врахування запланованої дохідності від інвестицій при розрахунку страхових тарифів». По-третє, як «можливість забезпечення стійких маркетингових позицій при просуванні страхових послуг». По-четверте, «як засіб капіталізації ресурсів страхових компаній, що спрямовуються на розвиток бізнесу». По-п'яте, як «потужний інвестиційний ресурс для розвитку національної економіки».

Підприємство, здійснюючи портфельне інвестування, стикається з проблемою ефективного вкладення фінансових ресурсів. Перевагою такого інвестування є можливість вибору портфеля для вирішення специфічних інвестиційних проблем. Для цього використовуються різноманітні види портфелів цінних паперів, у кожному з яких є власний баланс між ризиками та очікуваною віддачею (доходом) у визначений період часу [2].

В залежності від виду та умов діяльності, активів, які використовуються, розміру капіталу тощо інвестиційні портфелі можуть суттєво відрізнятися по структурі та складності управління ним. Наприклад, портфель індивідуального інвестора, який особисто здійснює управління своїми вкладеннями, може складатися всього з двох акцій різних підприємств. У той же час портфель інституційних інвесторів (пайові та пенсійні фонди, банки, страхові компанії тощо) включають десятки чи навіть сотні різних фінансових інструментів [11].

Оптимізація процесу управління інвестиційним портфелем є доволі актуальним завданням серед страховиків, дозволяючи нагромаджувати кошти для збільшення власних ресурсів та розвитку страхового бізнесу. Вибір моделі управління залежить від розміру і фінансових можливостей страхової компанії, обраної інвестиційної політики, наявності прямих і непрямих державних обмежень чи стимулів до вибору інвестиційних партнерів [9].

Страховий фонд є джерелом фінансування інвестиційної діяльності, а прибуток від інвестиційної діяльності у свою чергу може бути спрямований на фінансування страхових операцій. Для повної реалізації потенціалу страхових компаній в активізації інвестиційних процесів потрібно перш за все усвідомити, що функція страхового захисту знаходиться у тісному взаємозв'язку з інвестиційною функцією. Так, зокрема, страховики можуть виступати не тільки активними учасниками інвестиційного ринку і активно інвестувати мобілізовані в результаті страхової діяльності кошти у різноманітні інвестиційні інструменти, а й спроможні завдяки здійснюваному страховому захисту активно впливати на стан інвестиційних процесів у країні. Мова йде про страховий захист інвесторів та кредиторів інвестиційних проектів і програм, захист загальнодержавних інтересів при екологічному страхуванні інвестиційних проектів, а також самозахист страхових компаній від великих інвестиційних ризиків шляхом їх перестрахування [8].

І.О. Школьник наводить функції страховиків як портфельних інвесторів:

1) мобілізація фінансових ресурсів індивідуальних інвесторів у страховий фонд та трансформація їх

в інвестиційний капітал;

2) інвестування акумульованих та власних коштів у дозволені законодавством активи;

3) збалансування попиту та пропозиції на ринку капіталів через перерозподіл фінансових ресурсів між постачальниками та споживачами інвестиційного капіталу;

4) диверсифікація ризиків інвестування у різні види активів;

5) створення умов для підвищення ліквідності фінансових інструментів шляхом залучення послуг компанії з професійного управління активами;

6) забезпечення фінансування галузей економіки країни тощо [11, с. 139].

Г. Чевела виділяє три стадії розвитку інвестиційної діяльності страхових компаній, через які проходить страховий ринок. «На першій стадії напрям інвестиційних вкладень страховиків визначається взаєминами з найбільшими клієнтами і власниками компанії. На другій стадії визначальним в здійсненні інвестування стає чинник надійності інвестиційних вкладень. На третьому етапі першочергова увага приділяється прибутковості розміщення резервів і власних засобів страхових компаній» [10, с. 7].

Поведінка страховика під час формування інвестиційного портфеля безпосередньо пов'язана з характером коштів, що використовуються для інвестування. Згадаємо, що страховик має у розпорядженні дві групи коштів:

1) власні кошти у вигляді статутного фонду (капіталу), додаткового і резервного капіталу, вільних резервів, нерозподіленого прибутку;

2) залучені кошти у вигляді страхових резервів, нерозподіленого прибутку.

Інвестування коштів, що належать до першої групи, законодавчо не регламентується і здійснюється страховиком на власний розсуд. Виняток становить статутний фонд. Закон України «Про страхування» регламентує структуру його наповнення, а отже, обмежує варіанти інвестування коштів статутного фонду.

Інвестування коштів другої групи жорстко регламентується. Тим самим регламентують можливості отримання певних видів доходів. Регламентування пов'язане з тим, що ці кошти не є власністю страховика, тому він повинен розпоряджатися ними особливо обережно. Обсяг цих коштів відповідає обсягу страхових зобов'язань страхової компанії. Страховик повинен утримувати кошти страхових резервів у диверсифікованих, прибуткових, надійних активах, які характеризуються достатньо високим рівнем ліквідності.

Ці вимоги викладені у наступних нормативно-правових актах: Закон України «Про страхування», «Правила формування, обліку та розміщення страхових резервів за видами страхування інших, ніж страхування життя», затверджені Розпорядженням Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг від 17.12.2004 р. № 3104, «Правила розміщення страхових резервів із страхування життя», затверджені Розпорядженням Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг від 22.12.2004 р. № 2875.

Структура інвестиційного портфеля страхової компанії безпосередньо залежить від специфіки страхової діяльності. Основна відмінність у діяльності страхових компаній та інших суб'єктів господарювання полягає в тому, що у їх розпорядженні протягом певного часу перебувають грошові кошти, вкладені страхувальниками з метою компенсації ризику настання певної обумовленої в договорі події. Тобто

страховики отримують фінансові ресурси до безпосереднього надання послуги, що й обумовлює їх інвестування у високоліквідні активи.

Слід звернути увагу на те, що закон України «Про страхування» встановлює принципи і напрями розміщення, а Розпорядженням регулятивного органу встановлюються нормативи розміщення, які конкретизують норми Закону. Напрями і нормативи розміщення не є однаковими для технічних страхових резервів та резервів зі страхування життя.

Закон України «Про страхування» основними інструментами інвестування для страхових компаній визначає:

- 1) грошові кошти на поточному рахунку;
- 2) банківські вклади (депозити);
- 3) валютні вкладення згідно з валютою страхування;
- 4) нерухоме майно;
- 5) акції, облігації, іпотечні сертифікати;
- 6) цінні папери, що емітуються державою;
- 7) інвестиції в економіку України за напрямками, визначеними Кабінетом Міністрів України;
- 8) банківські метали;
- 9) готівка в касі в обсягах лімітів залишків каси, установлених Національним Банком України [5].

Переваги портфельного інвестування полягають у можливості планувати, оцінювати, контролювати кінцеві результати інвестиційної діяльності у різних секторах фондового ринку, обирати типи портфелів для вирішення специфічних інвестиційних завдань. Для цього використовуються різні портфелі цінних паперів, у кожному з яких є баланс між існуючим ризиком та очікуваною віддачею в певний проміжок часу [7].

Проте для активної роботи з таким фінансовим інструментом як цінні папери, необхідно в штаті страхової компанії передбачити наявність спеціалістів з управління цінними паперами. Саме цей факт викликає у вітчизняних страховиків сумніви, оскільки вважається витратним.

Розглянемо динаміку активів страхових компаній у 2010–2013 рр. (рис. 1).

На фоні збільшення обсягу загальних активів страхових компаній за останні чотири роки у

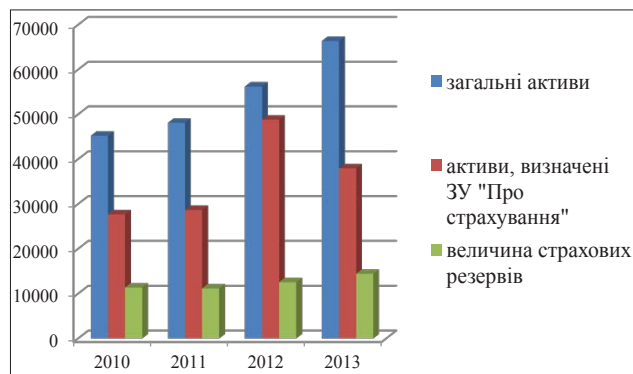


Рис. 1. Динаміка активів страхових компаній у 2010–2013 рр. (підсумки діяльності страхових компаній за 2010–2013 рр.)

2013 р. спостерігаємо суттєве зменшення обсягу законодавчо регламентованих видів активів, дозволених для представлення коштів страхових резервів на 10917,5 млн грн. Проте цей показник перевищує значення 2010 та 2011 років і становить 37914 млн грн, що на 22,4% нижче у порівнянні з 2012 р. Також слід відмітити щорічне зростання величини страхових резервів. Загалом, як бачимо, рівень капіталізації вітчизняних страховиків щороку збільшується, а отже, збільшуються також інвестиційні можливості.

Також слід проаналізувати структуру інвестиційного портфеля вітчизняних страховиків за 2010–2013 рр. Дані таблиці вказують нам на щорічну зміну інвестиційних можливостей страховиків. Так, зі збільшенням загальної суми активів, якими представлені технічні резерви та резерви зі страхування життя, зростає частка банківських вкладів, грошових коштів на поточних рахунках та облігацій. Сьогодні це найбільш привабливі, з точки зору страховиків, інвестиційні інструменти. Нерівномірну динаміку показують акції, частка яких у 2010 р. становила 11% загальної суми активів, дозволених для представлення страхових резервів. Хоча у грошовому вираженні у 2013 р. їх сума зросла на 242,3 млн грн, проте частка у загальній сумі активів становить 10%.

Таблиця 1

Розміщення коштів технічних резервів та резервів зі страхування життя у 2010–2013 рр. [4]

Структура активів	2010	2011	2012	2013
Сформовані страхові резерви	11371,8	11179,3	12557,6	14435,7
Категорії активів, визначених ст. 31 Закону України «Про страхування», для представлення страхових резервів				
Загальна сума активів, якими представлені технічні резерви та резерви зі страхування життя, у тому числі:	11541,8	11600,6	13072,6	15022,2
1) грошові кошти на поточних рахунках	1093,5	1445,8	1311,4	1567,0
2) банківські вклади (депозити)	4119,1	5332,6	5750,6	6092,6
3) банківські метали	44,2	46,2	22,6	15,5
4) нерухоме майно	817,8	739,4	791,0	810,8
5) акції	1375,8	1353,4	1107,4	1618,1
6) облігації	165,4	261,3	322,6	358,4
7) іпотечні сертифікати	0,2	0,0	1,1	0,0
8) цінні папери, що емітуються державою	1235,5	1229,0	2168,4	2213,1
9) права вимоги до перестраховиків	2651,2	1165,6	1571,6	2302,9
10) інвестиції в економіку України за напрямками, визначеними КМУ	23,9	10,2	9,6	28,2
11) кредити страхувальникам-громадянам, що видаються в порядку, визначеному Уповноваженим органом і погодженому з Національним банком України	4,6	4,6	4,5	4,6
12) довгострокові кредити для житлового будівництва, у тому числі індивідуальних забудовників, що використовуються у порядку, визначеному КМУ	0,1	0,2	0,0	0,0
13) готівка в касі	10,7	12,4	11,7	11,0

Суттєво, порівняно з минулим роком, зросли інвестиції в економіку України за напрямками, визначеними КМУ – на 18,6 млн грн (табл. 1).

Для порівняння слід зазначити, що страховики у Великій Британії надають перевагу вкладенням у акції, інші цінні папери та пайові фонди. На противагу їм пріоритетом вкладення для французьких страховиків є боргові цінні папери та цінні папери з фіксованим доходом. У свою чергу страхові компанії Німеччини, здійснюючи інвестиційну діяльність, зосереджуються на кредитах, у тому числі, гарантованих іпотекою. Яскравим прикладом інвестиційної діяльності німецьких страхових компаній у напрямі іпотечного кредитування є розбудова туристичної інфраструктури у Туреччині [3].

Для успішного і ефективного процесу здійснення інвестиційної діяльності та формування оптимального інвестиційного портфеля, зарубіжні страховики користуються послугами компаній з управління активами.

Згідно Закону України «Про інститути спільного інвестування», компанія з управління активами інституційних інвесторів – це господарське товариство, яке здійснює професійну діяльність з управління активами інституційних інвесторів на підставі ліцензії, що видається Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку [6].

Основними функціями компаній з управління активами у співпраці зі страховими компаніями можна вважати такі:

- управління активами страховика (спрямування коштів вкладників на придбання активів відповідно до інвестиційної декларації);
- розрахунок вартості чистих активів;
- проведення операцій купівлі-продажу з активами фондів;
- спрямування звітної документації у державні контролюючі органи;
- проведення аналізу інвестиційного ринку для здійснення ефективних вкладень;
- пошук нових об'єктів для вкладення інвестицій;
- наповнення активів страхової компанії шляхом розміщення цінних паперів за допомогою залучених агентів.

Співпраця страхових компаній з компаніями з управління активами є досить привабливою, оскільки:

- 1) при передачі страхових резервів в управління не відбувається переходу прав власності від страхової компанії до компанії, що управляє;
- 2) управління активами страхової компанії буде здійснювати команда професіоналів;
- 3) вилучення частини коштів з управління у будь-який час;
- 4) є можливість розробляти і пропонувати страхові продукти з кращими тарифами, розвивати страховий бізнес, спираючись на інвестиційні можливості компанії, що управляє;

5) страховик отримує регулярні звіти про діяльність компанії по управлінню резервами і дотриманню вимог регулятора.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, від результатів інвестиційної діяльності страхової компанії залежить її спроможність виконання взятих на себе зобов'язань із укладених договорів страхування: якщо інвестиційна програма виявиться помилковою та збитковою, а об'єкт інвестування – недостатньо спроможним, то банкрутство може спіткати вже самого страховика. Тому таким важливим є формування стратегії інвестиційної діяльності, яка передбачає побудову довго- та короткострокового інвестиційного портфеля страховика, а оцінка ризикованості конкретних депозитних вкладень, вкладень у цінні папери, об'єкти нерухомості, інші категорії активів відіграє не менш важливу роль для страхової компанії, ніж достовірна оцінка ризику її страхового портфеля.

Оскільки страховий ринок України перебуває на шляху вдосконалення та впровадження європейських стандартів, активізація інвестиційної діяльності страховиків має бути нерозривно пов'язана із розвитком страхової.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Василенко А. Інвестиційна діяльність страхових компаній: стратегія та пріоритети / А. Василенко, В. Трінчук // КНТЕУ, Страхова справа. – 2006. – № 3(23).
2. Дубровин В.И. Модели и методы оптимизации выбора инвестиционного портфеля [Текст] / В.И. Дубровин, О.И. Юськов // «Радиоэлектроника. Информатика. Управление». – 2008. – № 1. – С. 112-116.
3. Жабинець Й.О. Інвестиційна стратегія та ефективність інвестиційної діяльності європейських страховиків [Текст] / Й.О. Жабинець // «БІЗНЕСІНФОРМ». – 2014. – № 2. – С. 71-75.
4. Підсумки діяльності страхових компаній за 2010-2013 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nfp.gov.ua>.
5. Про страхування [Електронний ресурс]: Закон України від 07.03.96 № 85/96-ВР зі змінами та доповненнями. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>.
6. Про інститути спільного інвестування [Електронний ресурс]: Закон України від 05.07.2012 № 5080 VI зі змінами та доповненнями. – Режим доступу: www.zakon.rada.gov.ua/go/2299-14/.
7. Тридід О.М. Розробка інвестиційної стратегії підприємства як напрям забезпечення його інвестиційної привабливості / О.М. Тридід // Управління проектами та розвиток виробництва: зб. наук. пр. – Луганськ: вид-во СНУ ім. В. Даля, 2011. – № 1(37). – С. 92-99.
8. Ткаченко Н.В. Інвестиційна діяльність страхових компаній: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.04.01 / Інститут економічного прогнозування НАН України. – К., 2004. – 22 с.
9. Фурман В.М. Ризики в інвестиційній та фінансовій діяльності страховика // Фінанси України. – 2008. – № 2. – С. 107-114.
10. Сучасний стан управління інвестиційним портфелем страхових компаній України: матеріали четвертої міжнародної науково-практичної інтернет-конференції («Спецпроект: аналіз наукових досліджень») (23-24 липня 2009 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.confcontact.com.
11. Школьник І.О. Фінансовий ринок України: сучасний стан і стратегія розвитку: монографія. – Суми: ВВП «Мрія-1» ЛТД, АУБС НБУ, 2008. – 348 с.

УДК 368.023.1:368.942(477)

Горбунова А.І.
аспірант кафедри страхування
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

УМОВИ ПРОВАДЖЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СТРАХОВИКА НА УКРАЇНСЬКОМУ РИНКУ СТРАХУВАННЯ ЗДОРОВ'Я

У статті запропоновано автором визначення поняття «страховик (страхова компанія, страхова організація)» на основі аналізу визначень даного поняття різними вченими. Розглянуто умови, що регулюються нормативно-правовими актами, щодо провадження діяльності страховика на страховому ринку та ринку послуг із страхування здоров'я зокрема. Виявлено недоліки у системі державного регулювання та запропоновано шляхи їх вирішення в умовах сучасного функціонування економіки країни.

Ключові слова: страховик (страхова компанія, страхова організація), вимоги, стрес-тести, управління ризиками, статутний капітал, резерви, ліцензії, платоспроможність, ресурси.

Горбунова А.И. УСЛОВИЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТРАХОВЩИКА НА УКРАИНСКОМ РЫНКЕ СТРАХОВАНИЯ ЗДОРОВЬЯ

В статье автором предложено определение понятия «страховщик (страховая компания, страховая организация)» на основе анализа определений данного понятия различными учеными. Рассмотрены условия, которые регулируют нормативно-правовые акты, для осуществления деятельности страховщика на страховом рынке и рынке услуг по страхованию здоровья в частности. Выявлены недостатки в системе государственного регулирования и предложены пути их решения в условиях современного функционирования экономики страны.

Ключевые слова: страховщик (страховая компания, страховая организация), требования, стресс-тесты, управление рисками, уставной капитал, резервы, лицензии, платежеспособность, ресурсы.

Gorbunova A.I. THE CONDITIONS OF REALIZATION OF INSURER'S ACTIVITY AT UKRAINIAN HEALTH INSURANCE MARKET

In this article the definition of «insurer (insurance company, the insurance organization)» based on an analysis of definitions of this concept by various scientists was proposed by the author. The conditions that are regulated by the legal acts as regards implementation of insurer's activity in the insurance market and health insurance market in particular. The weaknesses in the system of state administration were identified and the solution of these problems in the conditions of modern economy's functioning was proposed.

Keywords: insurer (insurance company, insurance companies), requirements, stress testing, risk management, share capital, reserves, licenses, solvency, resources.

Постановка проблеми. Нині страховики є фінансово слабкими та безпосередньо залежними від діяльності та фінансового стану банківських установ, які зараз масово ліквідуються або переходять у розпорядження тимчасових адміністраторів. Неможливо промайти той факт, що страховики зобов'язані, відповідно до чинного законодавства України, розміщувати частину страхових резервів, які представлені у грошовому еквіваленті, саме у банківських установах. Проблеми фінансового ринку безпосередньо впливають на розвиток страхового ринку, гальмуючи його та створюючи недовіру з боку потенційних клієнтів до страховиків.

Сучасні умови демонструють недосконалість державного регулювання та нагляду за діяльністю фінансових установ, а також недостатність ресурсів, якими забезпечена платоспроможність та ліквідність страховиків у короткостроковій та довгостроковій перспективах.

Саме зараз, у період стрімкого спрямування України до ЄС, настав час перегляду нормативно-правового регулювання, а також державного апарату в цілому. Додатково необхідно звернути увагу на класифікаційні ознаки видів страхування. Страхування здоров'я є досить специфічним, потребує «перехресного законодавчого регулювання», тобто створення нормативно-правових актів страхового та одночасно медичного характеру, що задіє провідних спеціалістів у сфері страхування та надання медичних послуг. Особливо важливим є питання підпорядкування та безпосередньої взаємодії між галуззю страхування здоров'я та охорони здоров'я, які можуть стати взаємодоповнючими.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню теоретико-методологічних та організаційно-правових основ страхової діяльності у своїх працях значну увагу приділяли такі вчені, як: В. Базилевич, К. Базилевич, О. Барановський, Н. Внукова, О. Вовчак, М. Мних, С. Осадець, В. Фурман, А. Мамедов, Л. Орланюк-Малицька, К. Турбіна, В. Яковлева та інші. У працях цих дослідників розглядається сутність категорії «страховик» («страхова компанія», «страхова організація» тощо), вимог щодо ліцензування та функціонування страхових організацій, різні аспекти державного регулювання сфери страхування в Україні тощо.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Вивчення матеріалів, що були опубліковані у наукових працях, присвячених проблемі дослідження, показує, що чимало методичних питань та питань теоретичного характеру залишається недостатньо та/або зовсім не вирішеними. Публікації або наукові дослідження, що стосуються регулювання ринку страхування здоров'я, майже відсутні. Не досягнуто єдності у визначенні суті, функцій, форм і напрямів регулювання фінансового ринку (в тому числі і страхового ринку). У сучасних умовах визначення ролі саме регулювання життєдіяльності та конкурентоспроможності страхового ринку України є одним із найнеобхідніших етапів у розв'язанні проблем не лише на мікро-, але і на макрорівні.

Постановка завдання. Метою даної статті є визначення економічної сутності поняття «страховик (страхова компанія, страхова організація)» на основі критичного огляду інформації, що наведена іншими вченими. Аналіз нормативно-правової бази у сфері

регулювання діяльності страховика на ринку страхування і ринку страхування здоров'я зокрема. Виявлення недоліків у системі нагляду за страховими організаціями та надання методичних рекомендацій щодо вирішення існуючих недоліків враховуючи сучасний стан економіки України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Перш ніж перейти до безпосереднього розгляду основних законодавчих підстав та умов здійснення діяльності у сфері страхування здоров'я страховиками на страховому ринку України, розглянемо визначення термінів «Страховик» або «Страхова компанія» («Страхова організація»), що за своєю суттю є тотожними, які надають провідні фахівці в галузі страхування. Є досить багато термінів, що стосуються змоги визначити специфіку діяльності страховика та форми його створення і функціонування на страховому ринку. Проаналізуємо основні із них.

Досить схожими є визначення дефініції «Страховик», що пропонуються О. Вовчак та С. Юрієм. Юрій С. стверджує, що «Страховики – спеціалізовані організації, які за певну плату (страхову премію) беруть на себе зобов'язання відшкодувати збитки, завдані страховою подією, або виплатити страхову суму страхувальникам чи особам, зазначеним у договорі страхування» [1]. Дійсно, страховики є спеціалізованими установами та відповідно до Закону України «Про страхування» від 07.03.1996 р. № 85/96-ВР із змінами та доповненнями (далі – Закон України «Про страхування») вони мають право здійснювати виключно страхову діяльність, займатись перестрахуванням страховим посередництвом, допоміжним послугами із страхування (консультаційні послуги, оцінка ризику тощо) [2], та відповідно до Ліцензійних умов провадження страхової діяльності, що затверджені розпорядженням Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України від 28.08.2003 р. № 40 (далі – Ліцензійні умови), займатись фінансовою діяльністю [5], а саме – створювати та управляти страховими резервами.

О. Вовчак визначає, що «страховики» («страхова компанія», «страхове товариство») – це суб'єкти страхування (страхового ринку), котрі відповідно до отриманої ліцензії беруть на себе зобов'язання за певну плату відшкодувати страхувальникові або іншим учасникам страхового ринку завданий страховим випадком збиток або виплатити страхову суму» [3]. Страховики є дійсно суб'єктами страхового ринку, що відповідно до отриманої ліцензії на здійснення певних видів страхової діяльності можуть безпосередньо її здійснювати, а беруть на себе зобов'язання відповідно до положень укладених договорів страхування, Правил страхування та чинного законодавства у сфері страхування.

Необхідно зазначити, що крім сплачувати страхові відшкодування, що мають місце при укладанні договорів майнового страхування та/або страхування відповідальності (послуги non-life компаній), виплачувати страхові суми, що скоріше регулює не сам факт здійснення страхового відшкодування, а його розмір. Наприклад, умовами договору страхування може бути врегульовано, що розмір страхового відшкодування дорівнює розміру страхової суми по договору страхування. Страховики також можуть здійснювати страхові виплати по особистим видам страхування або виплачувати викупні суми при достроковому припиненні договорів по страхуванню життя відповідно до Закону України «Про страхування». Також необхідно наголосити, що страхове відшкодування у зв'язку із настанням страхового

випадку, здійснюється страхувальнику (в деяких випадках, відповідно до чинного законодавства України, права страхувальника може набувати застрахована особа) або Вигодонабувачу (-ам).

С. Лондар зазначає, що страховик – це юридична особа (страхова компанія), що діє на підставі відповідної ліцензії, беручи на себе певні зобов'язання щодо створення колективного страхового фонду і виплати з нього страхового відшкодування страхувальнику або третій особі (на користь якої укладено договір страхування) при настанні страхового випадку. Страховики – це суб'єкти фінансового ринку, які реалізують різні види страхових послуг, основною функцією яких є здійснення усіх видів і форм страхування шляхом взяття на себе за певну плату різноманітних видів ризиків із зобов'язанням відшкодувати суб'єкту страхування збитки при настанні страхового випадку [4].

Дійсно, страховик є юридичною особою та учасником фінансового ринку, але беручи до уваги положення Закону України «Про страхування» та Ліцензійних умов, страховик може бути створений лише у формах акціонерного, повного, командитного товариства або товариства з додатковою відповідальністю відповідно до Закону України «Про акціонерні товариства» від 17.09.2008 р. № 514-VI із змінами та доповненнями.

Страховик бере на себе зобов'язання, відповідно до чинного законодавства, щодо створення окремих фондів та резервів, а не колективного страхового фонду. Відповідно до розділу III «Забезпечення платоспроможності страховиків» Закону України «Про страхування» одним із зобов'язань Страховиків є дотримання однієї із вимог забезпечення платоспроможності, а саме: створення страхових резервів, достатніх для майбутніх виплат страхових сум і страхових відшкодувань. Також за рахунок нерозподіленого прибутку Страховики можуть створювати вільні резерви.

Закон України «Про страхування» акцентує увагу на тому, що формування страховиками резервів із страхування життя, медичного страхування і обов'язкових видів страхування має здійснюватись окремо від інших видів страхування.

Що стосується резервів, які повинні бути сформовані страховиками, що займаються страхуванням, іншим ніж страхування життя, то вони повинні формувати такі резерви: незароблених премій; збитків, що включають зарезервовані несплачені страхові суми та страхові відшкодування за відомими вимогами страхувальників, з яких не прийнято рішення щодо виплати або відмови у виплаті страхової суми чи страхового відшкодування.

Страховики можуть прийняти рішення про запровадження з початку календарного року згідно із встановленою Уповноваженим органом методикою формування і ведення обліку таких технічних резервів за видами страхування, іншими ніж страхування життя: резерв незароблених премій; резерв заявлених, але не виплачених збитків; резерв збитків, які виникли, але не заявлені; резерв катастроф; резерв коливань збитковості.

Окремий перелік резервів по медичному страхуванню, а також порядок їх формування та обліку може визначатися відповідними нормативно-правовими актами.

Страховики зобов'язані створювати і вести облік таких резервів із страхування життя: довгострокових зобов'язань (математичні резерви) та належних виплат страхових сум.

Але сумнів викликає те, що у наведеному визначенні С. Лондар зазначає, що «основною функцією страховиків є здійснення усіх видів і форм страхування», але страховики реалізують різні види страхування. Страховики можуть отримати ліцензії лише на певні види страхової діяльності (наприклад, ПрАТ «УАСК АСКА» має 37 ліцензій на здійснення страхової діяльності [6], ПрАТ «СК «Провідна» має 28 ліцензій [7], ПрАТ «СК «Альфа-страхування» має 24 ліцензії [8], СК «АХА страхування» має лише 21 ліцензію [9], а реалізовувати договори страхування, в яких закріплюється надання конкретної послуги. Страховики не здійснюють всі форми і види страхування. Страховики мають право здійснювати лише ті види страхування, на які мають ліцензії. Що стосується форм страхування, то Законом України «Про страхування» закріплено 2 форми надання страхових послуг – це обов'язкова і добровільна. Також цей нормативно правовий акт закріплює у статті 6 «Добровільне страхування та його види» перелік видів добровільного страхування, а у статті 7 «Види обов'язкового страхування» наведено обов'язкові види страхування.

Також правильною є фраза щодо здійснення процесу страхування шляхом взяття певної плати, тобто сплати страховальником на розрахунковий рахунок страховика страхового платежу (премії, внеску), що розраховується виходячи із розміру страхової суми та страхового тарифу. Але плата здійснюється не за ризики, а за набір певних умов страхування, це може бути період дії договору страхування, територія дії договору страхування, перелік страхових випадків, періодичність сплати страхових платежів тощо. Також логічним і правильним є той факт, що страховик несе зобов'язання, тобто здійснює страхові відшкодування (або страхові виплати) лише у разі визнання події, що сталася із застрахованою особою, страховим випадком.

А. Щетинін надає наступне визначення: «страхова компанія – це юридична особа, яка залучає кошти клієнтів під певні зобов'язання і сплачує цим клієнтам визначену суму коштів у разі настання страхового випадку» [10]. Визначення не досить повно відображає специфіку діяльності страховика, оскільки страховики залучають кошти клієнтів не під певні зобов'язання, страховики надають послуги із страхового захисту на випадок настання певних зовнішніх (непередбачуваних) обставин. Жоден страховик не візьме на страхування об'єкт страхування, імовірність реалізації страхового ризику за яким перевищує 90%. Також страхування не є формою отримання доходу для страховальника.

За С. Осадцем, «Страхова компанія – юридично оформлена одиниця підприємницької діяльності у формі акціонерного, повного, командитного товариства чи товариства з повною відповідальністю, яка має ліцензію на право здійснення страхової діяльності» [11]. Визначення є досить вірним. Можливо воно не відображає повної специфіки діяльності страховика, але надається із урахуванням положень, що визначені чинним законодавством України.

Відповідно до положень Цивільного Кодексу України, Страховик – це юридична особа, яка спеціально створена для здійснення страхової діяльності та одержала у встановленому порядку ліцензію на здійснення страхової діяльності [12].

Згідно із ст. 2 Закону України «Про страхування», Страховиками, які мають право здійснювати страхову діяльність на території України, є:

- фінансові установи, які створені у формі акціонерних, повних, командитних товариств або товариств з додатковою відповідальністю згідно із Законом України «Про акціонерні товариства», з урахуванням того, що учасників кожної з таких фінансових установ повинно бути не менше трьох, та інших особливостей, передбачених Законом України «Про страхування», а також отримали у встановленому порядку ліцензію на здійснення страхової діяльності;

- зареєстровані постійні представництва у формі філій іноземних страхових компаній, які також одержали у встановленому порядку ліцензію на здійснення страхової діяльності.

Необхідним є надання декількох визначень для більш повного відображення специфіки створення страховика та особливостей його діяльності.

Страховик – це фінансова компанія, що має право займатися інвестиційною діяльністю шляхом розміщення власних резервів відповідно до вимог чинного законодавства України. Відображає специфіку діяльності страховика на фінансових ринках.

Страховик – юридична особа, що створена у формі акціонерних, повних, командитних або товариств з додатковою відповідальністю, має ліцензію (-ії) на здійснення конкретних видів страхової діяльності, що визначені Законом України «Про страхування», та укладає договори страхування на підставі Правил страхування та чинного законодавства України, на випадок настання певних подій (страхових випадків), що прописані у Договорі страхування, які зобов'язують страховика здійснити страхове відшкодування (або страхову виплату) страховальнику (або вигодонабувачу) у порядку та у розмірах, визначеними умовами договору страхування. Відображає специфіку надання страхового захисту фізичним та юридичним особам.

Отже, після надання більш повних і уточнюючих визначень для поняття «Страховик» або «Страхова компанія» (далі – Страховик) перейдемо до розгляду підстав для провадження діяльності Страховика на страховому ринку, що встановлені нормативно-правовими актами України.

Відповідно до Ліцензійних умов провадження страхової діяльності та Закону України «Про страхування», для здійснення страхування здоров'я страховик повинен бути створений в організаційно-правовій формі акціонерного, повного, командитного товариства або товариства з додатковою відповідальністю, мати не менше трьох учасників. Статутний капітал страховика повинен бути сплачений виключно в грошовій формі. При провадженні страхування здоров'я за допомогою ризикових видів страхування (медичне страхування (безперервне страхування здоров'я), страхування від нещасних випадків, страхування здоров'я на випадок хвороби, страхування медичних витрат) мінімальний розмір статутного капіталу страховика повинен дорівнювати сумі, еквівалентній 1 млн євро, а при здійсненні страхування здоров'я за допомогою ризикових програм по страхуванню життя, страховик повинен створити статутний капітал, мінімальний розмір якого повинен дорівнювати 10 млн євро за валютним обмінним курсом валюти України.

Але при отриманні ліцензії на здійснення страхування життя страховик не має права займатися іншими видами страхування.

Предметом безпосередньої діяльності страховика може бути лише страхування, перестрахування і фінансова діяльність, пов'язана із формуванням резервів та їх управлінням.

Для здійснення діяльності із страхування здоров'я страховики повинні отримати відповідні ліцензії на провадження діяльності із страхування здоров'я. Ліцензія видається на здійснення окремого виду страхування та дає одночасне право на проведення перестрахування за цим видом страхування. Страховик (перестраховик) України має право приймати ризики в перестрахування лише з тих видів добровільного і обов'язкового страхування, на проведення яких він отримав ліцензію.

Що стосується фінансів страховика, під час здійснення діяльності із страхування здоров'я, то необхідно звернути увагу на те, що Ліцензійними умовами зазначено, що страховик зобов'язаний:

- дотримуватися умов забезпечення платоспроможності відповідно до Закону України «Про страхування», тобто наявності сплаченого статутного фонду, створення страхових резервів, достатніх для майбутніх виплат страхових сум і страхових відшкодувань, перевищення фактичного запасу платоспроможності страховика над нормативним;

- формувати, обліковувати і розміщувати страхові резерви у відповідності із Законом України «Про страхування» та Правилами розміщення страхових резервів із страхування життя, затвердженими розпорядженням Державної комісії із регулювання ринків фінансових послуг України від 26.11.2004 р. № 2875 – для страховиків, що займаються страхуванням здоров'я за допомогою створення ризикових програм страхування життя, або Правилами формування, обліку та розміщення страхових резервів за видами страхування, іншими, ніж страхування життя затвердженими розпорядженням Державної комісії із регулювання ринків фінансових послуг України від 17.12.2004 р. № 3104 – для страховиків, що займаються страхуванням здоров'я за допомогою створення комбінованих програм ризикового страхування на підставі виданих ліцензій на медичне страхування (безперервне страхування здоров'я), страхування від нещасних випадків, страхування медичних витрат, страхування здоров'я на випадок хвороби. Кошти страхових резервів повинні розміщуватися із врахуванням безпечності, прибутковості, ліквідності та диверсифікованості, вони мають бути представлені такими активами: грошові кошти на поточному рахунку, банківські вклади (депозити); валютні вкладення; нерухомість; акції, облігації, іпотечні сертифікати, цінні папери, що емітує держава, права вимоги до перестраховиків, інвестиції в економіку України, банківські метали, кредити страхувальникам – фізичним особам, готівка в касі в обсягах лімітів залишків каси;

- дотримуватися обов'язків визначених положеннями Закону України «Про страхування» та Закону України «Про запобігання та протидію легалізації (відмивання) доходів, отриманих злочинним шляхом, або фінансуванню тероризму» від 28.11.2002 р. № 248-IV із змінами та доповненнями, вимогами Положення про здійснення фінансового моніторингу фінансовими установами, затвердженого розпорядженням Державної комісії із регулювання ринків фінансових послуг від 05.08.2003 р. № 25;

- передавати у перестрахування договори, якщо страхова сума за окремим об'єктом страхування перевищує 10% суми сплаченого статутного капіталу, сформованих вільних резервів та страхових резервів;

- прийняти та зареєструвати в Національній Комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг правила страхування із дотриманням вимог Закону України «Про страхування», тощо.

Також необхідно зазначити, що, відповідно до Вимог до організації функціонування системи управління ризиками у страховика затверджених Національною Комісією, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг від 04.02.2014 р. № 295, страховик (виконавчий орган страховика) зобов'язаний створити умови для функціонування системи управління ризиками (в тому числі затвердити Стратегію управління ризиками у страховика та забезпечити її виконання).

Щодо основних особливостей, що мають бути зазначені у відповідності до обраної теми дослідження, необхідно зазначити, що у Розділі III «Класифікація ризиків» представлений андеррайтинговий ризик для страховиків, що здійснюють види страхування, інші, ніж страхування життя (ризик недостатності страхових премій і резервів та катастрофічний ризик), але якщо страховик здійснює медичне страхування (безперервне страхування здоров'я) андеррайтинговий ризик також включає ризик страхування здоров'я – ризик, викликаний змінами витрат, понесених у зв'язку із обслуговуванням договорів із зазначеного виду страхування, коливання частоти і ступеня тяжкості страхових випадків, неточністю оцінок та прогнозів щодо спалаху епідемій.

Андеррайтинговий ризик для страховиків, що здійснюють страхування життя (ризик збільшення рівня смертності, ризик збільшення тривалості життя, ризик непрацездатності та шкоди здоров'ю, ризик збільшення витрат на ведення справи, ризик зміни розміру анuitетів, ризик передчасного припинення дії договорів та катастрофічний ризик) [13].

Відповідно до Вимог щодо регулярного проведення стрес-тестування страховиками та розкриття інформації щодо ключових ризиків та результатів проведених стрес-тестів, затверджених Національною Комісією, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг від 13.02.2014 р. № 484 страховики зобов'язані проводити стрес-тести, до яких залучаються спеціалісти в області ризик-менеджменту та актуарії. Існує загальний перелік подій (стресів), що підлягають вимірюванню впливу на фінансовий стан усіх страховиків без винятку. Додатково страховики, що здійснюють медичне страхування (безперервне страхування здоров'я), вимірюють вплив на свій фінансовий стан таких подій:

- збільшення загальної суми виплат за цим видом страхування на 40%;

- збільшення витрат, пов'язаних з обслуговуванням договорів медичного страхування, на 10%.

Страховики, що здійснюють страхування життя, також вимірюють вплив таких подій на свій фінансовий стан:

- збільшення рівня смертності для кожної вікової групи на 15%;

- зменшення рівня смертності для кожної вікової групи на 20%;

- збільшення рівня тимчасової втрати працездатності, інвалідності, отримання травматичних ушкоджень, функціональних розладів здоров'я на 35% у перший рік дії договорів страхування та збільшення рівня тимчасової втрати працездатності, інвалідності, отримання травматичних ушкоджень, функціональних розладів здоров'я на 25% протягом наступних років дії договорів страхування [14].

Висновки та пропозиції щодо проведеного дослідження. Отже, підсумовуючи вищевикладений матеріал, можна зробити такі висновки. По-перше, необхідно створити законодавчу базу для регулювання страхування здоров'я, виділити страховиків,

що безпосередньо будуть спеціалізуватися на цьому виді страхування. Наприклад, перейняти міжнародний досвід, зобов'язавши страховиків, що займаються страхуванням життя, здійснювати страхування здоров'я. І зараз ризикові програми по страхуванню життя слугують доповнюючим компонентом до класичного накопичувального страхування життя.

Додаткову увагу заслуговують такі нормативно-правові акти, як:

1. Вимоги до організації функціонування системи управління ризиками у страховика затверджених Національною Комісією, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг від 04.02.2014 р. № 295, якими встановлено класифікацію ризиків, що можуть мати місце у страховика. Найголовніший – андеррайтинговий – ризик враховує специфіку страховиків, що здійснюють страхування життя та тих страховиків, що здійснюють медичне страхування (безперервне страхування здоров'я).

2. Вимоги щодо регулярного проведення стрес-тестування страховиками та розкриття інформації щодо ключових ризиків та результатів проведених стрес-тестів затверджених Національною Комісією, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг від 13.02.2014 р. № 484, що встановлюють загальний порядок проведення стрес-тестування та додаткові вимоги для страховиків, що здійснюють страхування життя, медичне страхування (безперервне страхування здоров'я) та обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників транспортних засобів.

Звичайно, вищезазначені Вимоги не вирішують усіх існуючих проблем, але це початок для їх вирішення. Хочеться звернути увагу на те, що ці Вимоги не є жорсткими (наприклад, як НБУ встановлює для банківських установ), вони дають змогу страховикам адаптувати нові умови у свою діяльність та доповнити зазначені рекомендації власними поглядами у внутрішніх документах. Також неможливо не звернути увагу, що вимоги встановлені виходячи із видів страхування, якими займається страховик. Урахування специфіки діяльності страховика при розробці і затвердженні документів показує про необхідність розмежування та додаткового регулювання страхової діяльності виходячи із спеціалізації страховика.

Окрім вищевизначених пунктів, актуальними залишаються питання вдосконалення методики щодо розрахунку платоспроможності страховиків (можливе запозичення деяких положень Solvency II), надання більш жорстких та конкретних рекомендацій щодо управління ризиками у страховика (у тому числі розробка певних показників).

Також страховий ринок України характеризується дуже великою кількістю страховиків, але більшість із них створені з метою концентрації капіталу в одній фінансовій групі, або під певні установи (фірми, підприємства, компанії). Необхідна більш жорстка політика щодо надання ліцензій на здійснення окремих видів діяльності.

Необхідна консолідація капіталів, держава повинна сприяти об'єднанню компаній, що у свою чергу зможуть акумулювати у своєму розпорядженні набагато більші фінансові ресурси і виступати конкурентами для міжнародних страховиків. Це є дуже важливим моментом, оскільки наявність фінансових ресурсів дозволить залучати кваліфікованих спеці-

лістів у всіх областях діяльності, таких як андеррайтинг, актуарні розрахунки, продукт-менеджмент, бухгалтерський, податковий та управлінський облік, врегулювання страхових випадків (здійснення страхових виплат), та найважливіше – це здійснення ефективного і якісного топ-менеджменту. Також доцільно було б запровадити більше вимог щодо «перших» (уповноважених) осіб страховиків, оскільки саме вони є «обличчям» компанії і частково від їх репутації залежать репутація компанії і думка про неї.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Юрій С.І. Страхування та страховий ринок / С. Юрій // Конспект лекцій на тему «Фінанси» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://pidruchniki.ws/19480327/finansii/rada_yevropeyskogo_soyuzu_yevropeyska_rada_ministriv#380.
2. Про страхування : Закон України від 07.03.1996 року № 85/96-ВР із змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/>.
3. Вовчак О.Д. Страхова організація / О. Вовчак // Страхова справа: підручник [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://pidruchniki.ws/16520205/strahova_sprava/strahova_organizatsiya#587.
4. Лондар С.П. Основні терміни і поняття, що використовуються у страхуванні / С. Лондар // Фінанси : навчальний посібник [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://pidruchniki.ws/10480304/finansii/osnovni_termini_ponyattya_yaki_vikoristovuyutsya_strahuvanni.
5. Ліцензійні умови провадження страхової діяльності: Розпорядження Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг від 28.08.2003 року № 40 із змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/>.
6. Про компанію (Ліцензії) [Електронний ресурс] // Офіційний сайт страхової компанії ПрАТ «УАСК АСКА». – Режим доступу : <http://www.aska.com.ua/rus/license/>.
7. Про Провідну (Ліцензії Провідної) [Електронний ресурс] // Офіційний сайт страхової компанії ПрАТ «Страхова компанія «Провідна». – Режим доступу: http://www.providna.ua/uk/content/licenzii_ua.
8. Ліцензії [Електронний ресурс] // Офіційний сайт страхової компанії ПрАТ «СК «Альфа-страхування» (Україна). – Режим доступу : <https://alfaic.ua/page/about>.
9. Страхова компанія (Ліцензії Страхової Компанії «АХА Страхування») [Електронний ресурс] // Офіційний сайт страхової компанії СК «АХА Страхування» (Україна). – Режим доступу : <http://axa-ukraine.com/ru/company/axa-in-ukraine/licenses>.
10. Щетинін А.І. Страхів компанії та ломбарди / А. Щетинін // Гроші та кредит : підручник [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://westudents.com.ua/glavy/96932-96-strahov-kompan-ta-lombardi.html>.
11. Осадець С.С. Словник страхових термінів / С. Осадець // Страхування : підручник [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://studentbooks.com.ua/content/view/630/43/1/1/#1788>.
12. Цивільний Кодекс України: Відомості Верховної Ради України від 2003 року № 40-44, ст. 356 із змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/>.
13. Вимоги до організації і функціонування системи управління ризиками у страховика : Розпорядження Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг від 04.02.2014 року № 295 [Електронний ресурс]. – Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/>.
14. Вимоги щодо регулярного проведення стрес-тестування страховиками та розкриття інформації щодо ключових ризиків та результатів проведених стрес-тестів: Розпорядження Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг від 13.02.2014 № 484 [Електронний ресурс]. – Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/>.

УДК 364.2;316.4

Гордей О.Д.
*доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри фінансів
Національного університету державної податкової служби України*

ВЗАЄМОЗАЛЕЖНІСТЬ РІВНЯ ЖИТТЯ НАСЕЛЕННЯ ТА ІНДЕКСУ ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ

У статті обґрунтовується необхідність розрахунку індексу людського розвитку та рівня життя населення в Україні. Розглядаються основні складові елементи, які враховуються при обчисленні рівня життя населення та індексу людського розвитку. Запропоновано основні напрями вирішення соціальних та економічних протиріч для покращення значень розглянутих індексів.

Ключові слова: індекс людського розвитку, рівень життя населення, соціальний розвиток, економічний розвиток, бідність, фінансова рівновага, прожитковий мінімум.

Гордей О.Д. ВЗАИМОЗАВИСИМОСТЬ УРОВНЯ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ И ИНДЕКСА ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ В УКРАИНЕ

В статье обосновывается необходимость расчета индекса человеческого развития и уровня жизни населения в Украине. Рассматриваются основные составляющие элементы, которые учитываются при исчислении уровня жизни населения и индекса человеческого развития. Предложены основные направления решения социальных и экономических противоречий для улучшения значений рассмотренных индексов.

Ключевые слова: индекс человеческого развития, уровень жизни населения, социальное развитие, экономическое развитие, бедность, финансовое равновесие, прожиточный минимум.

Hordei O.D. INTERDEPENDENCE LIVING STANDARDS AND HUMAN DEVELOPMENT INDEX IN UKRAINE

The necessity of calculating the index of human development and standard of living in Ukraine was explained in the article. The basic components that taken into account when calculating the standard of living and human development index were considered. The main directions of solving social and economic contradictions in order to improve the values of the considered indices were proposed.

Keywords: human development index, the standard of living of the population, social development, economic development, poverty, financial equilibrium, the subsistence minimum.

Постановка проблеми. Перше десятиліття двадцятого століття, за свідченнями вчених, політиків, економістів, практиків, характеризується значною зміною системи цінностей, цільових орієнтирів і критеріїв суспільного прогресу. Актуалізуються дослідження щодо визначення умов життєдіяльності людини, рівня та якості її життя, ролі держави в цьому процесі. Ідеї про те, що люди та їх розвиток є не тільки об'єктом дослідження у процесі оцінки ефективності фінансової політики, але й підвищення рівня життя, стає основною метою суспільного прогресу. Ці позиції отримують широку підтримку в економічних дослідженнях, при розробці національних і регіональних програм як економічного, так і соціального розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Складові рівня життя населення та індексу людського розвитку розглядали такі відомі зарубіжні та вітчизняні вчені, як В. Майер [1], В. Мандибура [2], А. Сен [3], А. Сміт [4], П. Таунсенд [5] та інші.

У роботах названих авторів не приділялося достатньо уваги взаємозв'язку рівня життя населення та індексу людського розвитку, тоді як у соціально орієнтованій ринковій економіці як України, так і інших держав вони набули вагомої ролі.

Постановка завдання. Сьогодні ще не знайдено уніфікований, об'єктивний і безперечний критерій виокремлення частини суспільства, яке найбільше потребує державної допомоги, що відповідно зменшить соціальну диференціацію та підвищить рівень життя населення. Тому для вирішення досліджуваного завдання необхідно створити багатовимірні індекси рівня життя населення, причому важливу роль у побудові подібних інтегральних індикаторів відіграють не тільки об'єктивні матеріально-майнові показники, але і суб'єктивні оцінки матеріальної забезпеченості, базисом для яких стане індекс людського розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Однією з важливих робіт у напрямі визначення основних складових рівня життя населення є дослідження П. Таунсенда (1928–2009) «Бідність в Об'єднаному Королівстві» (1979), в основі якого лежить думка, що межа бідності залежить від сучасних стандартів життя і для її аналізу слід враховувати зміни складу споживчого кошику в міру зростання загального рівня життя [5].

Такі теоретичні переконання цілком відповідають поглядам Адама Сміта (1723–1790), що були висловлені у його відомій книзі «Дослідження про природу і причини багатства народів», про те, що під предмети необхідності слід розуміти «не тільки предмети, які, безумовно, потрібні для підтримки життя, але й такі, обходитися без яких через звичаї країни вважається неприпустимим» [4, с. 391].

Усі ці форми втрат, за словами Амартьяна Сена (1933 р.н.), індійського економіста, який отримав у 1998 р. Нобелівську премію з економіки за вивчення проблеми бідності, «...жорстко обмежують потенційні можливості осіб, тобто їх свободи і права, необхідні для того, щоб вести належний для себе спосіб життя» [3, р. 87]. Він вивів індекс людського розвитку.

Важливо підкреслити, що розширена уява про бідність має не тільки теоретичне, але і практичне значення. Особливий інтерес в цьому контексті має розгляд впливу рівня бідності на рівень життя населення. Різноманітні параметри рівня життя (дохід, освіта, здоров'я тощо) тісно взаємодіють між собою, посилюючи або послаблюючи показник бідності.

Основним інтегральним кількісним показником, визначеним у системі ООН, що широко використовується для оцінки життєвого рівня населення, є індекс людського розвитку. У ньому сумарно оцінюються рівні здоров'я і тривалості життя, писемності дорослого населення і забезпеченість громадян на-

вчальними закладами, ВВП на душу населення. Індекс людського розвитку служить показником для міжнародного зіставлення рівня і якості життя населення різних країн. Сьогодні за цим індексом можна порівняти більшість країн світу.

Індекс людського розвитку (далі – ІЛР) або індекс розвитку людського потенціалу (далі – ІРЛП) був розроблений Програмою розвитку ООН (ПРООН). Саме його розрахунок став одним із «лакмусових папірців» визначення ефективності фінансового механізму реалізації соціальних функцій держави. У другій половині 80-х рр. XX століття він був запропонований міжнародною організацією при ООН як узагальнюючий показник рівня життя населення. Сьогодні він є загальноновизнаний як універсальний зведений показник і використовується при аналізі соціально-економічного стану як в окремих країнах, так і у світі в цілому. Цьому сприяло впровадження за рекомендацією Статистичної комісії ООН Єдиної системи соціально-демографічної статистики (далі – ЄССДС), яка з 70-х рр. XX століття почала впроваджуватися в національних і міжнародних статистичних службах [6].

ІРЛП заснований на чотирьох принципах розвитку людської особистості і потенціалу, до яких відносять:

1) продуктивність як результат ефективної діяльності, направленої на підвищення доходу і економічного зростання;

2) рівність, що розуміється як рівність можливостей в реалізації здібностей і користування благами;

3) стійкість, що дозволяє забезпечити доступ до можливостей цивілізації не тільки нинішнім, але і майбутнім поколінням;

4) перспективність (розширення можливостей), який припускає, що розвиток здійснюється не тільки на користь людей, але й їх зусиллями.

Дані принципи також притаманні й процесу фінансового забезпечення рівня життя населення, зокрема цих принципів необхідно дотримуватися під

час реалізації соціальних функцій держави. Серед показників для розрахунку величини ІРЛП використовують такі соціальні характеристики: очікувану тривалість життя; рівень освіти; та економічні – реальний ВВП, розрахований на одну особу. Усі разом вони відображають три складові якісної характеристики рівня життя населення: можливість вести здоровий спосіб життя, отримати достатній рівень знань, підтримувати гідний людини рівень життя.

Як наслідок, розглядаючи загальні тенденції щодо рівня життя населення, можна частково використовувати індекс людського розвитку (таблиця 1).

Для України ООН почала розраховувати ІЛР з 1990 року і його значення в 2009 році становило 0,796. Україна була віднесена до країн із середнім рівнем людського розвитку. У 1995 році індекс людського розвитку в Україні був рівний 0,747, а в 2000 році дещо зріс і склав 0,754. За даними ООН, у 2003 році ІЛР склав 0,766 і Україна за показником ІЛР зайняла 78 місце із 177 досліджуваних країн. У 2009 році – 0,796, що забезпечило тільки 85 місце із 182 досліджуваних країн [8]. Після деякого підвищення значення показника ІЛР у 2010–2011 роки відбулося стрімке зниження у наступні два (див. таблицю 1). Для порівняння найнижчий показник ІЛР у 2013 році у Центрально-Африканській республіці – 0,341, Демократичній республіці Конго – 0,338 та Нігерії – 0,337 (185, 186 і 187 місця відповідно), а найвищий у Норвегії – 0,944, Австралії – 0,933 та Швейцарії – 0,917 (1, 2 та 3 місця відповідно) [10]. На нашу думку, показники ІЛР досить інерційні і радикальних змін їх значень для України поки не передбачається. Тому у процесі забезпечення ефективного фінансового механізму реалізації соціальних функцій держави необхідно розробити таку оцінку рівня життя населення, яка б характеризувалася фінансовими показниками для збільшення оперативності як їх визначення, так і реагування на зміну їх значень.

Для країн з ринковою економікою, які прагнуть вступити до Європейського Союзу (далі – ЄС), вибір стає зрозумілим: програма трансформацій та порядок денний європейської інтеграції взаємно підсилюються, тому що вимагають реалізації однакового пакета фінансових, економічних та інституціональних реформ. У вересні 2000 року Президент України затвердив державну Програму інтеграції України до ЄС. Відтоді перед українськими фінансистами, бізнесменами та широкою громадськістю постали можливості та виклики, подібні до тих, які десятки років тому виникли у багатьох країнах Центральної Європи.

Для більш точної оцінки людського розвитку та реалізації цілей розвитку тисячоліття в Україні використовується вітчизняна методологія, наближена до методології розрахунку показників ООН. Однак в Україні цілком відсутні статистичні дані про фінансування національних проектів, які призводять до підвищення рівня життя населення. Причому тільки у програмі ПРООН відбувається функціонування і фінансування великої кількості проектів (рис. 1), що

Таблиця 1
Індекс людського розвитку України, 1993–2013 рр.

Рік звіту ООН	Рік моніторингу	ІЛР України	Рейтинг України за ІЛР	Кількість країн у рейтингу ІЛР
1993	1990	0,800	45	177
1998	1995	0,748	102	174
1999	1997	0,721	91	174
2000	1998	0,744	78	174
2001	1999	0,742	74	162
2002	2000	0,755	80	173
2003	2001	0,766	75	175
2004	2002	0,777	70	177
2005	2003	0,766	78	177
2006	2004	0,774	77	177
2007	2005	0,788	76	177
2008*	2006	0,786	83	179
2009**	2007	0,796	85	182
2010***	2008	0,725	79	187
2011***	2009	0,729	76	187
2012****	2010	0,733	83	187
2013****	2011	0,734	83	187

* Джерело: [7]

** Джерело: [8]

*** Джерело: [9]

**** Джерело: [10]

мають на меті фінансове забезпечення рівня життя населення.

Програма розвитку ООН (ПРООН) – організація при ООН з надання допомоги країнам-учасникам у галузі розвитку. ПРООН надає допомогу урядом у проведенні наукових досліджень та досліджень природних ресурсів, у створенні навчальних закладів, у розвитку енергетичних ресурсів, надає консультаційні та експертні послуги, навчає фахівців, поставляє устаткування тощо. Допомога ПРООН безкоштовна (таблиця 2).

Рамкова програма визначає основні стратегічного планування та діяльності ООН в Україні на наступні п'ять років відповідно до 4 головних сфер партнерства [12]:

- стає економічне зростання і подолання бідності;
- соціальний розвиток;
- врядування та управління;
- навколишнє середовище та зміна клімату.

У досягненні визначених цілей братимуть участь 20 установ системи ООН, серед яких Програма Розвитку ООН (UNDP), Фонд народонаселення ООН (UNFPA), Дитячий фонд ООН (UNICEF), Об'єднана програма ООН з ВІЛ/СНІДу (UNAIDS), Міжнародна організація праці (ILO), Управління ООН з наркотиків та злочинності у Молдові та Україні, Всесвітня організація охорони здоров'я (WHO), Міжнародна організація з міграції (IOM), Світовий Банк (WB) та Міжнародна фінансова корпорація (IFC), Продовольча та сільськогосподарська організація ООН (FAO), Міжнародне Агентство з Атомної Енергії (IAEA), Конференція ООН з торгівлі та розвитку (UNCTAD), Європейська економічна комісія ООН (UNECE), Програми ООН з навколишнього середовища (UNEP), Організація ООН з питань освіти, науки та культури (UNESCO), Організація ООН з промислового розвитку (UNIDO), Управління Верховного комісара ООН у справах біженців, ООН – Жінки (UN Women) [12].

У процесі забезпечення фінансової рівноваги рівень життя оцінюється ефективністю фінансового забезпечення усіх складових системи на чолі з індивідом-громадянином і є критерієм при виборі напрямів і пріоритетів економічної і соціальної політики держави. Про рівень життя в країні можна

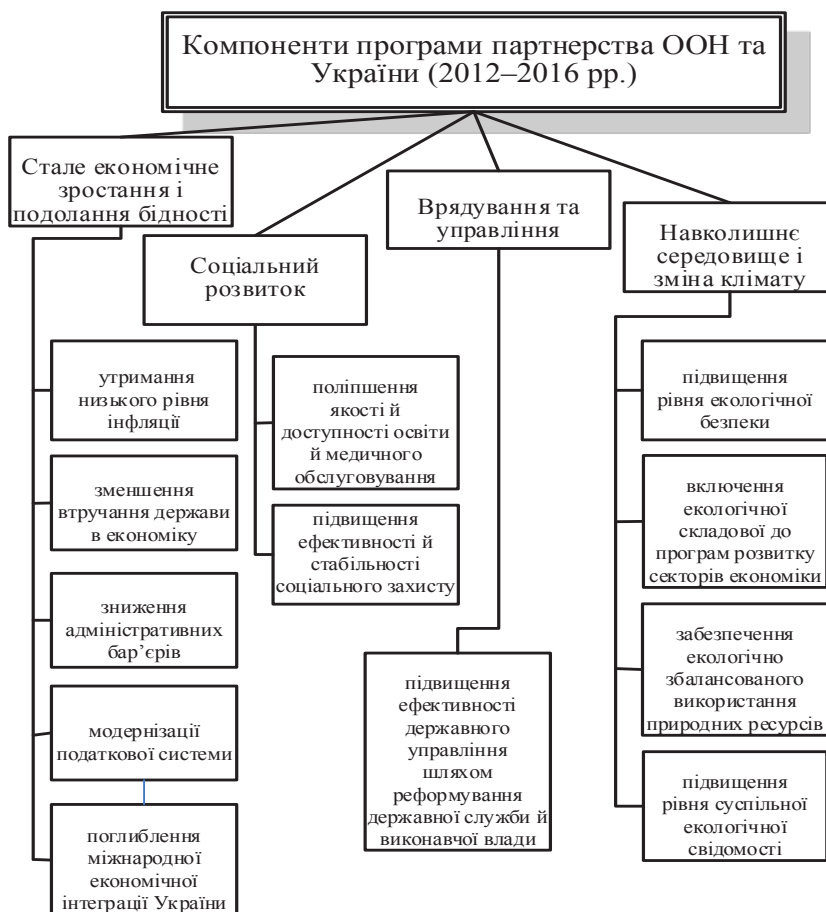


Рис. 1. Схема фінансового забезпечення програми партнерства Україна та ООН*

*Джерело: побудовано автором на основі [11]

судити також і за співвідношенням забезпечених і бідних верств населення. У світовій практиці розрізняють дві основні форми бідності: абсолютна – за відсутності доходу, необхідного для забезпечення мінімальних життєвих потреб індивіда або сім'ї, і відносна – коли дохід не перевищує 40-60% середнього доходу по країні.

Міждержавне зіставлення бідності має умовний характер через неоднакову базу (мінімальний прожитковий рівень), закладену в основу для розрахунку порогу бідності. Бідність основної частини населення, як і раніше, залишається основною соціальною проблемою країни та перешкодою для підвищення рівня життя.

Зменшення бідності в ПРООН є ключовим завданням, оскільки це критичний соціально-економічний стан частини населення, які не забезпечені у достатньому рівні фінансовими, майновими й іншими ресурсами, а отже, у них низький рівень задоволення своїх природно-фізіологічних, матеріальних і духовних потреб. Бідні – це не просто люди з відносно низькими доходами. Це члени певного соціуму, суспільства, що живуть за їх законами, але позбавлені мінімально необхідного набору соціального стандарту (встановлені законодавством України мінімальні необхідні рівні гарантій соціального захисту, які забезпечують задоволення основних потреб людини). Проблема бідності існує у всіх країнах світу, і її рівень залежить від стадії розвитку суспільного виробництва, можливостей індивіда та умов життєдіяльності населення.

Таблиця 2

Загальний бюджет фінансування програми партнерства Уряду України та ООН (2012–2016)*

Компонент Програми	Індикативні ресурси (млн дол. США)
Стає економічне зростання і подолання бідності	12,450
Соціальний розвиток	64,000
Врядування та управління	21,585
Навколишнє середовище та зміна клімату	34,730
Усього	132,765

*Джерело [11, с. 14]

Економічне зростання є основним чинником, який визначає рівень життя населення і безпосередньо впливає на ступінь підвищення його фінансового забезпечення. Кінцевою метою соціально-економічного розвитку будь-якої країни та її регіонів є підвищення рівня життя своїх громадян. Темпи економічного зростання є пріоритетними в оцінці рівня життя населення за умови ефективного розподілу фінансових ресурсів через Державний бюджет України.

Сьогодні людський розвиток вважається головною складовою національного багатства і основною рушійною силою економічного зростання, його метою [13, с. 3]. На нашу думку, забезпечення ефективного функціонування системи фінансового забезпечення рівня життя населення дозволить підвищити індекс людського розвитку в Україні у результаті реалізації раціональних принципів перерозподілу фінансових ресурсів у соціально-економічному розвитку держави.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, держава здатна взяти на себе додаткові соціальні зобов'язання і нові соціальні функції, властиві розвиненій соціальній державі лише за наявності певних передумов. Реалізація функції соціальної держави у нашій країні можлива лише в разі забезпечення позитивної динаміки рівня життя як інтегрального показника соціально-економічного прогресу і переорієнтації соціальної політики на середні стандарти, а саме:

1. Недосконала методика обчислення інфляції полягає у недостатньому врахуванні девальвації, унаслідок чого споживчий кошик громадян зменшився через неповне врахування товарів довгострокового користування, які задовольняють потреби громадян. Відповідно, відбулося стрімкіше зменшення рівня життя населення. Тобто громадяни збідніли, тільки виходячи з одного джерела фінансового забезпечення рівня життя населення, не враховуючи й інші.

2. Цілями держави у процесі фінансового забезпечення рівня життя населення є: підтримка рівня життя окремої особи та домогосподарств; подолання бідності; посилення соціальної інтеграції; зменшення соціальної нерівності; підвищення економічної ефективності функціонування всіх галузей реальної сектору економіки. Загальною метою всіх економічних реформ є досягнення більш високого рівня життя населення. Необхідно виходити з передумови, згідно з якою, ринок лише тоді призводить до бажаних соціальних змін, коли держава виступає як один із агентів ринку, стимулюючих своїх партнерів до певних дій.

3. Необ'єктивно визначений прожитковий мінімум, неспроможний виступати як загальна оцінка рівня життя в Україні, що є основою для реалізації соціальної політики та розроблення окремих державних соціальних програм. Відповідно, встановлення розмірів мінімальної заробітної плати та мінімальної пенсії за віком, визначення розмірів допомоги: соціальної, сім'ям з дітьми, у зв'язку з безробіттям, а також стипендій та інших соціальних виплат є заниженими в Україні і не відповідають економічним умовам розвитку суспільства.

4. Крім того, в Україні передбачається встановлення величини неоподаткованого мінімуму доходів громадян, однак він незмінний з років незалежності – 17 гривень і не відповідає вимогам соціальної

політики. Такий підхід зменшує рівень життя населення, оскільки тільки за рахунок невідповідності прожиткового та неоподаткованого мінімуму відбувається значне погіршення рівня життя населення, яке отримує мінімальні соціальні допомоги. Відповідно, рівень життя населення пенсійного віку є на порядок нижчим від працюючого. Це необхідно враховувати під час запровадження пенсійної реформи з метою більшого фінансового забезпечення громадян, що досягли пенсійного віку.

Отже, завдання фінансового забезпечення рівня життя населення полягає перш за все у створенні основних передумов стимулювання економічної активності населення з метою ефективного використання фінансових ресурсів для підвищення рівня життя населення країни в цілому, зокрема соціальних груп, а також домогосподарств. Розробка механізму фінансування рівня життя має проводитися також за регіонами країни, завдяки чому виявляються відмінності в економічному розвитку у зв'язку з фінансовими, соціальними та іншими особливостями цих регіонів. Вищезазначені заходи у довгостроковій перспективі призведуть до покращення значення індексу людського розвитку, що забезпечить також підвищення рівня життя населення та інвестиційної привабливості країни.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Майер В.Ф. Уровень жизни населения и рост благосостояния народа [Текст] / В.Ф. Майер. – М. : Мысль, 1968. – 266 с.
2. Рівень життя населення України та проблеми реформування механізмів його регулювання [Текст] / В.О. Мандибура; ред.: Д.П. Богиня. – К. : Парлам. вид-во, 1998. – 255 с.
3. Sen A. Development as Freedom [Текст] / Sen, Amartya. – New York : Knopf, 1999. – 366 p.
4. Смит А. Исследования о природе и причинах богатства народов [Текст] / Адам Смит. – М. : Эксмо, 2007. – 960 с.
5. Townsend P. Poverty in the United Kingdom [Текст] / P. Townsend. – Harmondsworth, 1979. – 659 p.
6. Статистична комісія ООН [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Статистичної комісії ООН. – Режим доступу : http://www.un.org/russian/ecosoc/about/stat_commission.shtml. – Назва з екрану.
7. Борьба с изменением климата: человеческая солидарность в разделенном мире : Доклад о развитии человека 2007/2008 [Текст] / ПРООН ; пер с англ. – М. : Издательство «Весь Мир», 2007. – 400 с.
8. Преодоление барьеров: человеческая мобильность и развитие : Доклад о развитии человека 2009 [Текст] / ПРООН ; пер с англ. – М. : Издательство «Весь Мир», 2009. – 232 с.
9. Human Development Report 2011 – Sustainability and Equity: A Better Future for All [Електронний ресурс] / International Human Development Indicator. – UNDP. – Режим доступу : <http://hdrstats.undp.org/en/countries/profiles/UKR.html>. – Назва з екрану.
10. Human Development Index trends, 1980-2013 [Електронний ресурс] / Human Development Reports. – UNDP. – Режим доступу : <http://hdr.undp.org/en/content/table-2-human-development-index-trends-1980-2013>. – Назва з екрану.
11. Рамкова програма партнерства Уряду України – ООН на 2012-2016 роки [Електронний ресурс] / UNAIDS. – Режим доступу : http://www.unaids.org.ua/files/UNPF12-16_Ukr.pdf. – 16 с. – Текст.
12. Уряд України та ООН в Україні підписали Рамкову програму партнерства на 2012–2016 роки [Електронний ресурс] / Організація Об'єднаних націй в Україні. – Режим доступу : <http://www.un.org.ua/ua/information-centre/news/1292>. – Назва з екрану.
13. Международное сотрудничество на перепутье: помощь, торговля и безопасность в мире неравенства : Доклад о развитии человека 2005 ; пер. с англ. [Текст]. – М. : Издательство «Весь Мир», 2006. – 416 с.

УДК 368.1

Чорна І.О.

аспірант кафедри страхування

Київського національного університету імені Вадима Гетьмана

СТРАХОВИЙ ЗАХИСТ МАЙНА ГРОМАДЯН ВІД СТИХІЙНИХ ЛИХ: СВІТОВИЙ ДОСВІД ТА ВІТЧИЗНЯНІ РЕАЛІЇ

У статті акцентується увага на сучасних проблемах покриття ризиків втрати чи пошкодження майна громадян від стихійних лих. Розглядаються методи захисту майна, що використовуються в Україні. Проте вони є недосконалими. У зв'язку з цим розглядається світовий досвід, обґрунтовано, що з нього може бути використано в Україні. Висвітлено напрями оптимізації співпраці держави, страхових компаній та громадян у цій сфері.

Ключові слова: стихійне лихо, метод страхового захисту майна, модель участі держави в компенсації збитку, міжнародна асоціація страхування, будівельний стандарт.

Черная И.А. СТРАХОВАЯ ЗАЩИТА ИМУЩЕСТВА ГРАЖДАН ОТ СТИХИЙНЫХ БЕДСТВИЙ: МИРОВОЙ ОПЫТ И ОТЕЧЕСТВЕННЫЕ РЕАЛИИ

В статье акцентируется внимание на современных проблемах покрытия рисков потери или повреждения имущества граждан от стихийных бедствий. Рассматриваются методы защиты имущества, используемые в Украине. Однако они несовершенны. В связи с этим рассматривается мировой опыт и аспекты, которые могут быть применены в Украине. Освещены пути оптимизации сотрудничества государства, страховых компаний и граждан в этой сфере.

Ключевые слова: стихийное бедствие, метод страховой защиты имущества, модель участия государства в компенсации ущерба, международная ассоциация страхования, строительный стандарт.

Chorna I.O. INSURANCE PROTECTION OF CITIZENS PROPERTY FROM NATURAL DISASTERS: WORLD EXPERIENCE AND DOMESTIC REALITIES

The article focuses on contemporary issues cover the risks of loss of or damage to property of citizens from natural disasters. Methods of protection of property used in Ukraine. However, they are imperfect. In this connection it is considered international best practices and that it can be in Ukraine. Suggests ways of optimizing the cooperation between the state, insurance companies and individuals in this area.

Keywords: disaster, method strahovohozahystu property model state involvement in compensation of loss asatsiatsiya international insurance, construction standards.

Постановка проблеми. Аналіз останніх подій показав, що стихійні лиха є явищами, які завдають чи не найбільші збитки майну громадян. До того ж такі події мають ймовірнісний характер, стихійне лихо неможливо передбачити та неможливо знати заздалегідь, яку шкоду воно заподіє. Будь-які природні катастрофи у кожному разі зачіпають майнові інтереси громадян. Покривати наслідки від природних лих можливо за рахунок держави, страхових компаній, коштом самих власників майна. Проте держава не може у повному обсязі забезпечити відшкодування, так як не створює для цього спеціальних резервів, а власники майна не звертаються до страхових компаній, тому що з різних причин страхові послуги не відповідають їхнім потребам; страхові компанії втрачають потенційних страхувальників з причин недовіри, неволодіння страховими продуктами, які необхідні громадянам.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Над проблематикою зменшення ризиків завдання збитків внаслідок стихійних лих працюють відомі фахівці у галузі страхування, зокрема Л.М. Горбач, С.І. Дорогунцов, В.О. Лук'янихін, С.В. Макар, Г.А. Моткін, П.П. Пастушенко, О.С. Осадець, М.А. Хвесик та інші.

Однак вітчизняними фахівцями недостатньо приділено уваги методам запобігання завдання шкоди майну громадян внаслідок стихійних лих. Зокрема, продовжуються пошуки оптимального механізму співпраці страхових компаній, держави і власників майна.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає в оцінці вітчизняних реалій та світових тенденцій захисту майна громадян від стихійних

лих та обґрунтуванні напрямів оптимізації співпраці держави, страхових компаній та громадян у цій сфері.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасних умовах надзвичайні ситуації стали звичайним явищем, хоча їх руйнівний вплив зберігає тенденцію до зростання. Це зумовлюється збільшенням кількості населення на планеті та переважно екстенсивним характером господарювання, який проявляється у зростанні потужностей підприємств і розширенні інфраструктури. Такі фактори сприяють зростанню обсягів збитків від надзвичайних ситуацій, особливо надзвичайних ситуацій природного характеру.

Природні небезпечні фактори зумовлюють появу наступних ризиків, що завдають збитки майну громадян: пожежа, удар блискавки, стихійні явища. Ці події носять ймовірнісний характер та зумовлені кліматичними, ґрунтовими, геоморфологічними чинниками. Закономірності географічного розташування, постійний розвиток рельєфу під впливом ендегенних та екзогенних процесів, зміна клімату від місячної та сонячної активності є передумовами виникнення стихійних явищ та кількості їх проявів.

Стихійне лихо – це надзвичайне природне явище, що діє з великою руйнівною силою, завдає значної шкоди району, в якому відбувається, порушує нормальну життєдіяльність населення, знищує матеріальні цінності. До стихійного лиха належать: виверження вулканів, землетруси, цунамі, обвали, селі, лавини, повені, урагани, тайфуни, смерчі, смог, град, блискавки, лісова пожежа тощо. Зливи, снігопад, заморозок, ожеледиця і інші явища, що постійно спостерігаються можуть мати характер стихійного лиха при раптовому різкому настанні або при незвичайно високій інтенсивності. Найнебезпечнішим стихійним

лихом вважаються циклони, тайфуни, засуха і переворення місцевості у пустелю [1].

Найбільш розповсюдженими у світі є тропічні шторми і повені (по 32% від загальної кількості катастроф), далі йдуть землетруси (12%), посухи (10%) та інші (14%).

Протягом останніх років відбулося декілька масштабних стихійних лих, що спричинили великі збитки, покриття деяких вимагало міждержавного рівня. Серед них повинні у Краснодарському краї Росії, загальний збиток якого перевищує 4 млрд рублів, не підлягають відновленню 400 будинків. Потужні повені спіткали південно-західну та центральну частини Англії, а також графство Камбрія на крайній півночі країни, понад 3 сотні домогосподарств були затоплені. Підземні поштовхи магнітудою 7,4 були зафіксовані на території Гватемали, що спричинило обвалення будівель. Самий сильний за останні 20 років на півдні Філіппін тайфун «Пабло», що пошкодив більше 7 тисяч будинків, повністю зруйнував більше 3 тисяч. Ураган «Сенді», що охопив Ямаїку, Кубу, Багамські острови, Гаїті, узбережжя Флориди і, внаслідок, північний схід США та східну Канаду, спричинив збитки \$50 млрд. У 2013 році в Республіці Філіппіни від тайфуну «Хайян» за офіційними даними 600 тис. осіб втратили домівки, зруйновано близько 150 тис. будівель. Практично зруйновано прибережне місто Таклобан, постраждали провінція Лейте і острів Самар. У Республіці В'єтнам від тайфуну «Хайян» пошкоджено близько 500 будівель. Проливні зливи та сильний вітер у 2013 році на італійському острові Сардинія, викликані штормом «Клеопатра», зруйнували сотні житлових будинків. Сильніше за всіх від цього стихійного лиха постраждало розташоване на північному сході місто Олбія та його околиці, де знаходиться велика кількість вілл світових знаменитостей [2].

В Україні на Прикарпатті через рясні дощі підтопило десятки житлових будинків. На Тернопільщині град побив майже сотню гектарів посівів. А у Херсонській області через сильні грози знеструмлені 25 населених пунктів. У цілому за 2013 рік надзвичайними ситуаціями природного характеру завдано збитків на суму близько 276 млн грн, що на 80% більше ніж у 2012 році. Погодні умови 2013 року, особливо зимо-весняного періоду, призводили до виникнення у січні-вересні 14 надзвичайних ситуацій гідрометеорологічного характеру. Сильні снігопади, налипання мокрого снігу, хуртовини, снігові замети зумовили знеструмлення населених пунктів та призвели до пошкодження будинків та іншого майна громадян, що у свою чергу завдало значних збитків [3].

Варто зазначити, що 2010 рік встановив сумний рекорд за кількістю і масштабістю природних катастроф. Відповідно до заяви комісара ЄС з питань гуманітарної допомоги Крісталіни Георгієвої, жертвами стихійного лиха в усьому світі стали понад 300 тисяч людей, економіці заподіяно шкоди на 180 мільярдів євро, при тому, що в попередні роки втрати обчислювалися сумами у 70-80 млрд євро.

За даними страхових організацій, загальносвітовий збиток лише від стихійних явищ за 60-ті роки склав 40 млрд дол. США. У 80-х цей показник виріс до 120 млрд дол. США. У першій половині 90-х років щорічний збиток від стихійних лих більш ніж в 10 разів перевищив даний показник за 60-ті роки. Загальний збиток за 90-ті роки наблизився до 400 млрд дол. США. За оцінками МНС, вже зараз збитки від природних лих у багато разів перевищу-

ють можливості світової спільноти з надання гуманітарної допомоги постраждалим. Ця проблема носить глобальний характер.

Навіть за найсприятливішим сценарієм розвитку кліматичних змін на Землі вже у найближчі 15-20 років очікується ряд змін, які радикально впливатимуть на стан довкілля, у свою чергу на економіку та суспільство. У зв'язку з цим перед усіма країнами світу гостро постає питання удосконалення механізмів компенсації збитків, завданих стихійними лихами, пошуку оптимальних механізмів співпраці держави, страхового сектору та громадян у цій сфері.

В Україні функціонують 3 методи захисту майна громадян:

- 1) страхування шляхом укладання договору між страховою компанією та страхувальником;
- 2) державна політика, що виражається у прийнятті законів та державних актів, покликаних на забезпечення ризиків пошкодження та втрати майна, відшкодуванні збитків;
- 3) силами власника майна.

Головним державним актом, що гарантує кожному право на відшкодування за рахунок держави чи органів місцевого самоврядування матеріальної та моральної шкоди, завданої незаконними рішеннями, діями чи бездіяльністю органів державної влади, органів місцевого самоврядування, їх посадових і службових осіб при здійсненні ними своїх повноважень, у тому числі попередження наслідків надзвичайних ситуацій, є Конституція України.

Роль держави у компенсації збитків майна громадян України, іноземців та осіб без громадянства, які перебувають на території України, захисту об'єктів виробничого і соціального призначення, довкілля від надзвичайних ситуацій техногенного та природного характеру визначає Закон України «Про захист населення і територій від надзвичайних ситуацій техногенного та природного характеру».

Основні заходи у сфері захисту населення і територій від надзвичайних ситуацій техногенного та природного характеру визначає розділ II зазначеного Закону. Зокрема, такими заходами є: інформування та оповіщення населення; спостереження; евакуаційні заходи; медичний і біологічний захист; відшкодування збитків, завданих майну тощо.

З метою забезпечення реалізації державної політики у сфері захисту населення і територій від надзвичайних ситуацій створюється єдина державна система органів виконавчої влади з питань запобігання і реагування на надзвичайні ситуації техногенного та природного характеру, яка складається з територіальних і функціональних підсистем.

Положення про єдину державну систему затверджується Кабінетом Міністрів України (стаття 20 вказаного Закону) [4].

Відповідно до статті 8 Закону України «Про зону надзвичайної екологічної ситуації» (далі – Закон), правовий режим зони надзвичайної екологічної ситуації – це особливий правовий режим, який може тимчасово запроваджуватися в окремих місцевостях у разі виникнення надзвичайних екологічних ситуацій і спрямовується для попередження людських і матеріальних втрат, відвернення загрози життю і здоров'ю громадян, а також усунення негативних наслідків надзвичайної екологічної ситуації. Запровадження відповідного правового режиму зони надзвичайної екологічної ситуації передбачає виділення державою та/або органами місцевого самоврядування додаткових фінансових та інших матеріальних ресурсів, достатніх для нормалізації екологічного

стану та відшкодування нанесених збитків, запровадження спеціального режиму поставок продукції для державних потреб, реалізацію державних цільових програм громадських робіт.

Запровадження правового режиму зони надзвичайної екологічної ситуації передбачає обов'язкове виділення коштів з державного та місцевих бюджетів, резервного фонду Кабінету Міністрів України чи інших джерел, не заборонених законом. За недостатністю цих коштів Кабінет Міністрів України подає Президенту України законопроект про зміни до Державного бюджету України, який подається до Верховної Ради України для позачергового розгляду як невідкладний.

У межах видатків, передбачених місцевими бюджетами на відповідні цілі, органи місцевого самоврядування виділяють фінансові та інші матеріальні ресурси, а за необхідністю – додаткові кошти, з дотриманням вимог, встановлених статтею 67 Закону України «Про місцеве самоврядування» (стаття 10 Закону).

Згідно зі статтею 14 Закону, потерпілими від надзвичайної екологічної ситуації, відповідно до закону, визнаються юридичні та фізичні особи, яким заподіяно шкоду внаслідок виникнення цієї ситуації або проведення робіт з ліквідації її наслідків.

Статтею 15 Закону передбачено, що особам, які постраждали від надзвичайної екологічної ситуації, відшкодовується заподіяна матеріальна шкода та надається інша необхідна допомога на умовах і в порядку, встановлених законом. Відшкодування шкоди особам, які постраждали від надзвичайної екологічної ситуації, та громадянам, залученим до виконання заходів з ліквідації її наслідків, здійснюється за рахунок коштів державного та місцевих бюджетів, передбачених на зазначені цілі, резервного фонду Кабінету Міністрів України, а також інших, не заборонених законом, джерел [5].

У 2011 році розроблено проект закону України «Про компенсацію шкоди, завданої надзвичайними ситуаціями об'єктам житлової нерухомості», який визначає організаційно-правові засади відшкодування шкоди, завданої об'єктам житлової нерухомості внаслідок надзвичайних ситуацій техногенного та природного характеру, або усунення наслідків таких ситуацій.

Проте держава не в змозі у повному обсязі відшкодувати збитки. Адже держава не накопичує для цього відповідні кошти. На жаль, існуючого на цей час в Україні технічного потенціалу недостатньо для недопущення виникнення надзвичайних ситуацій, отже уникнути руйнівних наслідків надзвичайних ситуацій, в тому числі стихійного лиха, переважно не вдається. Беручи до уваги фінансову спроможність України, можна стверджувати, що дохідної частини бюджетів усіх рівнів недостатньо для виконання поточних завдань, взятих на себе державою перед своїм населенням.

Страхованням у нашій державі забезпечується захист нерухомого майна (споруда, квартира, окрема кімната в будинку/квартирі, земельна ділянка, котрі належить страховальнику на правах власності, у тому числі придбані у кредит, є предметом іпотеки, а також передані страховальником в іпотеку для забезпечення виконання зобов'язання іншої особи-боржника або ж отримані страховальником за договором оренди або знаходяться у тимчасовому користуванні чи розпорядженні на інших законних підставах; зовнішні і внутрішні оздоблення; інженерні комунікації і обладнання), рухомого майна (меблі, електро-

нна та побутова техніка, особисті речі, інше майно, що належить страховальнику на правах власності, членам його сім'ї і особам, які мешкають разом із страховальником та ведуть спільне господарство, у тому числі придбане у кредит або розстрочку і є предметом застави, або рухоме майно, що використовується або яким страховальник розпоряджається на законних підставах), іншого майна (готівка, ювелірні вироби, дорогоцінні та напівдорогоцінні каміння без оправ і в оправі, твори мистецтва, документи, антикваріат, колекції, об'єкти незавершеного будівництва, у деяких випадках – транспортні засоби та інше за узгодженням сторін (страховика і страховальника) на визначених умовах із урахуванням відповідних особливостей) від ризиків стихійного лиха шляхом укладання договору страхування між страховиком та страховальником [6].

Проте не все майно громадян забезпечене страховим захистом від стихійного лиха. До того ж, як правило, стихійні лиха охоплюють території західної України, а саме сільської місцевості, де населення найчастіше з причин бідності відмовляється від страхування.

З огляду на те, що ні держава, ні страховики не можуть повністю задовольнити потреби громадян у страховому захисті майна від стихійних лих, необхідний пошук механізмів їх співпраці.

В Європі існують три різні моделі державної участі в компенсації збитку від стихійного лиха:

1. Відсутність участі держави у відшкодуванні наслідків стихійного лиха, у тому числі і відсутність національних програм захисту на державному рівні. Відшкодування постраждалим від наслідків стихійного лиха здійснюється страховиками за умовами укладених договорів добровільного страхування. Прикладом застосування цієї моделі є Велика Британія, Італія, Німеччина, та Швейцарія.

2. Згідно з другою моделлю, яка застосовується в Австрії, Нідерландах, страхування від стихійного лиха здійснюється також на добровільних засадах, обов'язкового страхування не існує. Водночас за певних умов, визначених законодавчими актами, держава бере на себе зобов'язання компенсувати збитки від визначеного переліку стихійного лиха. Для цього в країні або створюється державний фонд, наприклад в Австрії це Katastrophenfonds, або, як у випадку Нідерландів, уряд безпосередньо компенсує завдані стихійним лихом збитки. У результаті збитки постраждалим компенсуються, як правило, не в повному обсязі. Обсяг коштів, якими оперує державний фонд або уряд, для компенсації наслідків стихійного лиха встановлюється на підставі розрахунків, що враховують вірогідність настання певного стихійного лиха.

3. За третьою моделлю передбачається солідарна відповідальність громадян і бізнесу у справі відшкодування збитків, спричинених настанням стихійного лиха. Ця модель ще називається французькою, хоча вперше її було запроваджено у 1954 році в Іспанії. Страхування від стихійного лиха в цих державах є обов'язковим, оскільки воно є невід'ємною частиною полісів страхування майна. Відповідно до цієї моделі, на підставі рішення уповноваженого державного органу (Франція) або автоматично на підставі критеріїв, визначених у страховому полісі (Іспанія), оголошується про настання стихійного лиха. При цьому чітко визначається час і район впливу стихії та критерії, за якими надаватиметься допомога.

У разі стихійного лиха національні перестрахові компанії, створені державою (Франція – Caisse Central de Reassurance), або уповноважена уря-

дова організація країни (Іспанія – Consorcio de Compensacion de Seguros) безпосередньо надають допомогу страховикам, якщо останні не спроможні покрити збитки від стихійного лиха з власних коштів і за кошти перестраховиків, а також жертвам стихії, які з тих чи інших причин виявилися незастрахованими від стихійного лиха. Отже, мова йде не про загальний обов'язок страхувати ризики, пов'язані зі стихійним лихом, а про обов'язкове доповнення договорів добровільного страхування майна положенням про стихійне лихо. Це обов'язкове доповнення застосовується до всіх застрахованих незалежно від того, чи є вони особливо уразливими відносно стихійного лиха, чи ні. При цьому держава у той чи інший спосіб забезпечує перестраховування ризиків страхових організацій.

Слід відмітити, що компенсаційні фонди та рішення по кожному окремому випадку зводять нарівень ініціативи «самострахування» постраждалих або не стимулюють прийняття постраждалими превентивних заходів і стримують вироблення ринкових рішень. Форми державної допомоги також виявилися недостатньо здатними стимулювати прийняття превентивних заходів тією мірою, в якій це робить диференціація ризиків страховими компаніями. І навпаки, рішення, пов'язані із страхуванням, більш популярні, оскільки зберігають стимули до здійснення превентивних заходів і забезпечують адекватну диференціацію ризиків. Ці проблеми вирішено французьким законодавством, і доведено обов'язкове доповнення договорів добровільного страхування майна положенням про стихійне лихо.

Відсутність у договорах добровільного страхування майна такого обов'язкового доповнення може призвести до виникнення двох проблем. По-перше, коли визначено високі ризики і група осіб, які страхуються, дуже мала, страхові компанії можуть відмовитися пропонувати страхові програми, оскільки згідно із законом великих чисел страхова компанія може очікувати, що виплати у кожному році приблизно будуть дорівнювати страховій премії. Однак закон великих чисел втрачає сенс при настанні рідкісних крупних катастрофічних подій, коли збитків зазнають утримувачі всіх страхових полісів одночасно. По-друге, якщо страхові компанії не можуть чітко розмежувати низькоймовірні та високоймовірні ризики, виникає ситуація несприятливого вибору, коли потенційні страхувальники прагнуть отримати страховий захист від стихійного лиха лише у зв'язку із найменш бажаними ризиками та високими очікуваними збитками, у той час як низькоймовірні ризики у такі страхові договори не включаються.

Крім Європи доречним є досвід країн Північної та Південної Америки, Азії, Океанії, де співпраця страхових компаній з урядом мала позитивні результати.

Асоціація страхування від буревіїв штату Міссісіпі (*Mississippi Windstorm Underwriting Association – MWUA*) була створена владою штату в 1987 році. Її призначення – страхування майнових інтересів громадян і бізнес-структур, які не можуть придбати поліси добровільного страхування від наслідків буревіїв та градобоя у прибережній смузі штату. Управління діяльністю Асоціації здійснюють фахівці Рейтингового бюро штату, а питання нагляду за її діяльністю – у компетенції ради директорів. До складу ради директорів входять представники страхової галузі та вищі посадовці штату. Діяльність *MWUA* контролюється страховим комісаром. Для того щоб отримати страхове покриття від *MWUA*, будівлі та споруди, що побудовані в штаті, після червня 1987 року пови-

нні відповідати затвердженому в штаті будівельному стандарту. Розміри страхових премій, які встановлюються *MWUA*, підлягають погодженню зі страховим комісаром штату. З метою зменшення вартості страхування уряд штату дозволив емітувати *MWUA* облігації та інші фінансові інструменти й ініціював створення для убезпечення діяльності *MWUA* Фонду перестрахової допомоги (*Mississippi Windstorm Underwriting Association Reinsurance Assistance Fund*), фінансування якого здійснюється штатом. Усі страховики, які займаються страхуванням майна на території штату Міссісіпі, повинні бути асоційованими членами *MWUA*. Вони сплачують внески до *MWUA* пропорційно до обсягу страхових премій, отриманих ними попереднього року. Обсяги членських внесків включені страховиками в додаткову надбавку, яка запроваджується страховим комісаром штату на всі страхові поліси, що передбачають покриття збитків від стихійних лих [7].

Страхова гарантійна асоціація Північної Кароліни (*North Carolina Insurance Underwriting Association – NCIUA*) здійснює страхування фізичних і юридичних осіб, які не мають можливості придбати його на ринку добровільного страхування. Вона була створена у 1969 році для забезпечення страхової діяльності на прибережних островах Атлантичного океану. У 1998 році влада штату розширила зону діяльності асоціації на територію 18 прибережних графств виключно для покриття ризиків буревіїв та градобоя. З 1 липня 2003 року влада штату дозволила *NCIUA* пропонувати домовласникам цих графств страхові поліси загального страхування. *NCIUA* забезпечує базовий рівень покриття, який передбачає страховий захист від найголовніших небезпек. Крім того, асоціацією пропонуються поліси з розширеним переліком покриття небезпек. Для того щоб отримати страхове покриття, споруди, побудовані після 1 січня 1970 року, повинні відповідати правилам будівництва Північної Кароліни. Управління асоціацією здійснюється радою директорів, яка складається із представників страхового бізнесу, ліцензованих агентів і представників адміністрації штату. Незалежні фахівці керують програмами страхування. Нагляд за діяльністю *NCIUA* здійснюється страховим комісаром штату. Страхові компанії Північної Кароліни, які займаються страхуванням майна від стихійних лих, беруть участь у витратах *NCIUA*, її прибутках і збитках пропорційно до обсягів їх чистої страхової премії, що отримані за договорами страхування, які укладені в межах штату. Приватні страховики кредитуються *NCIUA* відповідно до обсягів укладених договорів добровільного страхування майна прибережних районів штату [7].

Розглянутий досвід США міг би бути використаний для забезпечення ризиків втрати майна громадян, що проживають на західних територіях України. Проте для цього необхідно запровадити спеціальні правила будівництва саме для цих регіонів. На жаль, у сучасних умовах в Україні не існує будівельного стандарту для приміщень, що будуються на територіях, де частими є стихійні явища, а більшість із них взагалі не відповідають жодним існуючим будівельним стандартам.

На відміну від США, у Сполучених Штатах Мексики допомога від стихійних лих здійснюється переважно за державні кошти, які акумулюються у Фонді природних лих (*Fondo de Desastres Naturales – FONDEN*), що діє в рамках Національної системи захисту цивільного населення. Цей фонд заснований у 1996 році з метою забезпечення координації грошо-

вих потоків, які надходять від штатів і відомств країни для пом'якшення наслідків стихійних лих. Відділення фонду працюють у 32 штатах країни. Його завданням є відшкодування збитків від природних катастроф, не відволікаючи державних фінансів, які призначені для фінансування інших напрямів діяльності. Завдяки діяльності фонду держава підтримує регіони, у яких фінансовий та інший потенціал не дозволяють успішно ліквідовувати наслідки стихійних лих. Фінансові ресурси фонду використовуються для подолання наслідків таких стихійних лих: землетрусів, вивержень вулканів, зсувів, цунамі, атипичних посух, екстремальних циклонічних проявів, екстремальних опадів, у тому числі снігу та градобобою, сильних повеней, торнадо, лісових пожеж [7].

На сьогоднішній день в Україні фінансування збитків, понесених у результаті надзвичайних ситуацій природного та техногенного характеру, здійснюється в основному за рахунок бюджетних коштів, а саме: коштів резервного фонду Кабінету Міністрів України; запасів державних матеріальних резервів техніки і спеціальних видів майна. На регіональному і місцевому рівні збитки, зумовлені надзвичайними ситуаціями, покриваються за рахунок коштів резервних фондів відповідного рівня місцевого самоврядування, а в разі їх недостатності – резервних фондів бюджету вищого рівня. Проте резервні фонди країни часто не відповідають фактичному рівню збитків від надзвичайних ситуацій. При цьому найбільшу складність для оцінки та управління являють ризики, ймовірність виникнення яких є низькою, але можливі збитки від них – надзвичайно великі. Покриття збитків від таких масштабних катастроф потребує акумуляції значно більшого обсягу ресурсів. Внаслідок цього можуть скорочуватися державні видатки за іншими напрямками фінансування. Тому досвід Мексики може бути використаним в Україні лише частково. Більшу роль у відшкодуванні збитків втрати чи пошкодження майна громадян від стихійних лих все ж повинні відігравати страхові компанії. Тому доречно розглянути досвід вирішення проблеми покриття ризиків природних катастроф країн з невеликими фінансовими можливостями.

Яскравим прикладом країн з обмеженими фінансовими можливостями щодо відшкодування наслідків природних катастроф є держави Карибських островів, які надзвичайно сильно наражені на ризик різноманітних і частоповторюваних руйнівних природних лих. У переважній більшості випадків це урагани, землетруси, вулканічні виверження і приливні хвилі. Великі зовнішні борги цих країн обмежують можливість залучення ними кредитів для подолання наслідків природних катастроф. Так само обмеженим є їх доступ до міжнародних ринків страхування і перестрахування від стихійних лих у зв'язку з високою вартістю трансакцій на них. Враховуючи все викладене вище, найбільш прийнятним виходом з описаної ситуації мало бути створення міждержавного страхового пулу, завдання якого було б страхування від природних катастроф. Тому у 2004 році очільники країн басейну Карибського моря звернулися з клопотанням до Світового банку з проханням щодо сприяння організації доступного та ефективного страхування від природних катастроф. Реакцією на це звернення була пропозиція Світового банку щодо організації Карибської послуги зі страхування катастрофічних ризиків (*Caribbean Catastrophe Risk Insurance Facility – Facility*). Сьогодні діяльність цієї установи за най-

нижчою ціною забезпечує доступ країн Карибського басейну до міжнародних ринків страхування від природних лих [7].

Для України на сучасному етапі розвитку характерними є бідність, великі зовнішні борги, обмежений доступ до міжнародних ринків страхування. Тому досвід країн Карибських островів є абсолютно прийнятним. А вступ України до Європейського Союзу має відкрити нові можливості для країни у напрямку співпраці з міжнародними страховими ринками.

Після землетрусу 1999 року, в результаті якого збитки для економіки становили майже 9 мільярдів доларів США, міністерство фінансів Тайваню заснувало Програму страхування житла від землетрусу (*Taiwan Residential Earthquake Insurance Program – TREIP*). Її діяльність спрямована на запобігання наслідкам настання землетрусів та розробку програми управління зазначеним ризиком. Програма почала діяти з квітня 2002 року, і всі страхові компанії, які надають послуги із страхування майна, повинні здійснювати страхування житла від землетрусу. У рамках зазначеної програми страховики, перестраховики і уряд беруть участь у відшкодуванні збитків від землетрусу за трирівневою схемою. Страховики покривають збитки в певних визначених обсягах (перший рівень), а в разі, якщо обсяг збитків перевищує ці обсяги, то компенсація здійснюється за рахунок коштів *TREIP* (також у певних визначених обсягах), при цьому до відшкодування збитків частково залучаються і перестраховики (другий рівень). Якщо збитки все ж таки залишаються непокритими, то у цьому разі уряд здійснює остаточну доплату для погашення всього обсягу збитків (третій рівень). У той же час якщо обсяги збитків більші, ніж можливо відшкодувати навіть у разі заподіяння всіх компенсаційних рівнів, то виплати постраждалим здійснюються у визначених межах пропорційно до обсягів завданих збитків. Поліси програми покривають у визначених обсягах збитки, заподіяні житлу, а саме будинкам, і майну в них. У рамках програми *TREIP* усі домовласники сплачують однакову за розмірами страхову премію. Страхування здійснюється від пожежі, вибуху, обвалу, просідань та зсувів ґрунту, припливних хвиль, морських хвиль великої потужності, повеней, викликаних землетрусом [7].

Стихійні лиха в Україні не є характерними для усієї країни. Тенденції проявляються лише на окремих територіях. Деякі науковці пропонують для вирішення проблеми запровадити обов'язкове страхування від природних лих. Проте це може стати додатковим фінансовим навантаженням для громадян, що проживають на територіях, де стихійні явища не є частими. У цьому сенсі використання досвіду Тайваню може стати альтернативою і забезпечити потреби саме тієї частини громадян, що потребують забезпечення ризиків втрати чи пошкодження майна від несприятливих подій. До того ж використання подібної трирівневої системи страхування буде вигідним для держави, адже для виплати у разі страхового випадку їй не доведеться скорочувати фінансування інших державних програм. Основний внесок на покриття збитків зроблять страхові компанії.

Висновки з проведеного дослідження. Нині природні катастрофи носять глобальний характер. Територія України теж підлягає частому виникненню стихійних лих. Тому захист майна громадян нашої держави має бути пріоритетним. Задля його забезпечення необхідним є використання існуючих методів захисту та винайдення оптимального механізму

співпраці страховиків, держави, власників майна. Доречним є використання світового досвіду: впровадження правил будівництва для територій, де стихійні лиха є частими явищами; співпраця з міжнародними страховими ринками; застосування трирівневої системи страхування за прикладом Тайваню.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Стихійне лихо. Стаття з Вікіпедії [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://uk.wikipedia.org/wiki/Стихійне_лихо.
2. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bbc.co.uk/ukrainian/>.
3. Машина Н.І. Міжнародне страхування : навчальний посібник. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 504 с.
4. Закон України «Про захист населення і територій від надзвичайних ситуацій техногенного та природного характеру» // Відомості Верховної Ради. – 1993. – № 4. – Ст. 145.
5. Закон України «Про зону надзвичайної екологічної ситуації» // Відомості Верховної Ради. – 2000. – № 42. – Ст. 348.
6. Страхування : підручник / Керівник авт. колективу і наук. ред. С.С. Осадець. – Вид. 2-ге, перероб. і доп. – К. : КНЕУ, 2002. – 599 с.
7. Проценко О.Л. Закордонний досвід страхування та фінансової допомоги у випадку природних катастроф // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2011. – № 1(10). – С. 54-60.

СЕКЦІЯ 9 БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 657.2.016.8

Атаманчук Л.О.
аспірант*Житомирського державного технологічного університету*

ОБЛІКОВЕ ВІДОБРАЖЕННЯ ГОСПОДАРСЬКИХ ОПЕРАЦІЙ У ПРОЦЕСІ ЛІКВІДАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ-БАНКРУТІВ

У статті розглянуто типові господарські операції при ліквідації підприємств-банкрутів відповідно до визначених етапів даної процедури. Аналізуються положення Закону України «Про відновлення платоспроможності або визнання боржника банкрутом» у редакції, чинній з 19 січня 2013 року. Визначено порядок оподаткування при банкрутстві у розрізі судових процедур. Розроблено практичні рекомендації щодо удосконалення облікового відображення та законодавчого регулювання ліквідації підприємств-банкрутів.

Ключові слова: облік, банкрутство, ліквідаційна процедура, документування, оподаткування, ліквідаційний баланс.

Атаманчук Л.А. УЧЕТНОЕ ОТОБРАЖЕНИЕ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОПЕРАЦИЙ В ПРОЦЕССЕ ЛИКВИДАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ-БАНКРОТОВ

Рассмотрены типичные хозяйственные операции при ликвидации предприятий-банкротов в соответствии с определенными этапами данной процедуры. Анализируются положения Закона Украины «О восстановлении платежеспособности или признании должника банкротом» в редакции, действующей с 19 января 2013 года. Определен порядок налогообложения при банкротстве в разрезе судебных процедур. Разработаны практические рекомендации по усовершенствованию учетного отображения и законодательного регулирования ликвидации предприятий-банкротов.

Ключевые слова: учет, банкротство, ликвидационная процедура, документирование, налогообложение, ликвидационный баланс.

Atamanchuk L.O. ACCOUNTING REFLECTION OF BUSINESS TRANSACTIONS IN FAILING COMPANIES LIQUIDATION PROCESS

The article discusses the typical business transactions in the liquidation of bankrupt enterprises according to specific stages of the process. Analyzes the provisions of the Law of Ukraine «On Restoring solvency or bankruptcy» in the current edition of January 19, 2013. It determines the taxation in bankruptcy in the context of judicial proceedings. There are practical recommendations to improve an accounting reflection and legislative regulation of the liquidation of bankrupt enterprises.

Keywords: accounting, bankruptcy, liquidation process, documenting, taxation, liquidation balance.

Постановка проблеми. Ліквідаційна процедура є найпоширенішою процедурою у посткризовий період. Крім цього, із введенням нової редакції Закону України «Про відновлення платоспроможності та визнання боржника банкрутом» з 19 січня 2013 року відбулося багато змін, які сприяли створенню нових проблемних питань. Це громіздка та складна процедура, що включає у себе велику кількість дій, які потребують вчасного та якісного виконання арбітражним керуючим.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Відображення в обліку операцій з припинення діяльності підприємств висвітлено у працях О. Глушук, О. Кравцової та інших. Різноманітним питанням оздоровлення підприємств та антикризовим заходам присвячено праці О. Кравцової, І. Купецької, О. Гладчук та інших.

Постановка завдання. Для зменшення строків проведення ліквідаційної процедури та зменшення витрат необхідним є визначення та вирішення основних проблем, що, у свою чергу, дасть змогу полегшити роботу арбітражного керуючого та мінімізує понесення витрат на ліквідацію підприємств-банкрутів, забезпечити захист інтересів кредиторів, у тому числі колишніх працівників.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ліквідаційна процедура складається з етапів, що мають своє відображення у бухгалтерському обліку. Необ-

хідно розглянути облікове відображення інвентаризації, оцінки та продажу майна, а також задоволення вимог кредиторів, що є основними етапами ліквідаційної процедури підприємства-банкрута.

На дату прийняття господарським судом постанови про відкриття ліквідаційної процедури (за період з початку звітного року) слід скласти фінансову звітність. Для підприємств (крім бюджетних установ, представництв іноземних суб'єктів господарської діяльності та суб'єктів малого підприємництва, визнаних такими відповідно до чинного законодавства) він включає: баланс, звіт про фінансові результати, звіт про рух грошових коштів, звіт про власний капітал та примітки до звітів. Для суб'єктів малого підприємництва і представництв іноземних суб'єктів господарської діяльності – баланс і звіт про фінансові результати.

Бухгалтерські первинні документи повинні забезпечити документування господарських операцій у розрізі етапів проведення ліквідаційної процедури, а саме: інвентаризація, оцінка, продаж майна, облік витрат на проведення процедури, розрахунки з кредиторами.

До відкриття ліквідаційної процедури відповідно до ухвали суду попереднього засідання здійснюється коригування пасиву балансу, а саме кредиторська заборгованість, не визнана судом або не заявлена взагалі, списується на фінансові результати боржника.

Законом № 2343-ХІІ допускається визнання вимог кредитора після пропуску 30-денного строку з дати порушення провадження у справі про банкрутство. У такому разі вимоги кредитора відносяться судом до шостої черги погашення. Таким чином, до відкриття ліквідаційної процедури боржника пасив балансу сформований. Виняток становлять поточні вимоги кредиторів, що виникли після дати порушення провадження у справі. Ці вимоги, крім штрафних санкцій, гарантій та компенсацій, капіталізованих платежів, повинні співпадати з бухгалтерським обліком боржника. Поточні вимоги можуть бути заявлені кредитором у ліквідаційній процедурі протягом 2-х місяців, з дня її відкриття. Зазначений строк є граничним і поновленню не підлягає. Кредитори, вимоги яких заявлені після закінчення строку, встановленого для їх подання, або не заявлені взагалі, не є конкурсними, а їх вимоги погашаються в шосту чергу в ліквідаційній процедурі [1].

У ліквідаційній процедурі поточні вимоги вносяться до реєстру кредиторів, відповідно до ухвали суду. Відповідно до реєстру кредиторів, у ліквідаційній процедурі обираються збори та комітет кредиторів.

Перед тим як розпочати продаж майна банкрута, необхідно провести його інвентаризацію та оцінку.

Потрібно звернути увагу, що інвентаризації підлягає кожна стаття балансу, включаючи дебіторську заборгованість. Наслідки інвентаризації (надлишки, нестачі) відображаються в обліку.

У процесі проведення інвентаризації перевіряється і підтверджується оцінка активів. Наслідки інвентаризації (надлишки, нестачі) відображаються у бухгалтерському обліку.

Зауважимо, що інвентаризації підлягає кожна стаття балансу, включаючи дебіторську та кредиторську заборгованість. Для цього можуть бути використані встановлені форми:

- акт (про результати інвентаризації наявних коштів; інвентаризації наявності грошових коштів; інвентаризації розрахунків з дебіторами і кредиторами (для бюджетних установ); інвентаризації розрахунків з покупцями, постачальниками та іншими дебіторами і кредиторами та інші);

- інвентаризаційний опис (основних засобів; товарно-матеріальних цінностей; інших необоротних матеріальних активів та запасів (для бюджетних установ);

- бланків документів суворої звітності (для бюджетних установ); цінностей і бланків документів суворої звітності та інші);

- інвентарна картка з обліку основних засобів;
- картка обліку руху основних засобів;
- інвентарний список основних засобів (за місцем їх знаходження, експлуатації);

- розрахунок амортизації основних засобів: для промислових підприємств, для будівельних організацій;

- інше.

Щоб здійснити переоцінку, потрібно знати балансову та справедливую вартість об'єкта обліку. Обов'язок щодо проведення такої оцінки покладено на ліквідатора. Під час інвентаризації серед іншої заборгованості виявляється безнадійна заборгованість. За її наслідками комітетом кредиторів приймається рішення про списання такої заборгованості з балансу. Списана дебіторська заборгованість приймається на позабалансовий облік. Якщо до дати складання остаточного ліквідаційного балансу вона не буде стягнута, її списують з позабалансового обліку.

Щодо необоротних активів, зазначимо, що вони перевіряються на предмет знецінення на кожну дату балансу. Фактично корисність необоротних активів на кожну дату може як зменшуватися, так згодом і відновлюватися. При цьому зазначимо, що порядок бухгалтерського обліку в такому разі буде різним для випадків, коли необоротні активи не переоцінювалися та коли вони переоцінювалися.

Одним із наслідків ліквідації підприємства є необхідність звільнення працівників, яким виплачується вихідна допомога. Таким чином, уже на дату прийняття рішення про ліквідацію у підприємства виникають так звані умовні зобов'язання з виплати у майбутньому вихідної допомоги. Для здійснення зазначених виплат підприємство має створити у бухгалтерському обліку відповідне забезпечення.

Водночас при звільненні працівникам виплачуються вихідна допомога та компенсація за невикористану відпустку. При ліквідації зазначені суми компенсації (відпускних) покриваються за рахунок забезпечення на оплату відпусток.

З дня відкриття ліквідаційної процедури господарська діяльність підприємства припиняється та нарахування штрафних санкцій за укладеними договорами не допускається, на відміну від добровільної ліквідації підприємств.

Створення ліквідаційного забезпечення відображається за кредитом субрахунку 474 «Забезпечення інших витрат та платежів» у дебет відповідних рахунків витрат – 23 «Виробництво», 92 «Адміністративні витрати» тощо.

Порядок відображення у бухгалтерському обліку створення, коригування та використання забезпечень наведено у таблиці 1.

Таблиця 1

**Створення, коригування
та використання забезпечень**

№ з/п	Зміст господарської операції	Бухгалтерський облік	
		Дт	Кт
1	Створено ліквідаційне забезпечення: на виплату вихідної допомоги, компенсацію відпускних адміністративному персоналу	92	474
2	Збільшено ліквідаційне забезпечення на виплату вихідної допомоги	92	474
3	Нараховано вихідну допомогу, компенсацію за невикористану відпустку	474	663

Однією із невирішених проблем Законом є нарахування ЄСВ на суму компенсації за невикористану відпустку та утримання ЄСВ та ПДФО із суми компенсації за невикористану відпустку, оскільки в ліквідаційній процедурі, відповідно до ст. 38 Закону № 2343-ХІІ, податки, збори, та платежі у банкрута в ліквідаційній процедурі не виникають.

Ліквідатор формує ліквідаційну масу. Це усі види майнових активів (майно та майнові права) банкрута, які належать йому на праві власності або повного господарського відання на дату відкриття ліквідаційної процедури та виявлені в ході ліквідаційної процедури, за винятком об'єктів житлового фонду, в тому числі гуртожитків, дитячих дошкільних закладів та об'єктів комунальної інфраструктури, які в разі банкрутства підприємства передаються у порядку, встановленому законодавством, до комунальної власності відповідних територіальних громад без додаткових умов і фінансу-

ються в установленому порядку (частина 1 ст. 26 Закону № 2343-ХІІ) [1].

Окремо в бухгалтерському обліку ліквідаційна маса не виокремлюється. Активи, що не входять до ліквідаційної маси, мають бути передані іншим особам. Активи, які після цього залишаються на балансі (активна сторона балансу форми № 1), складатимуть ліквідаційну масу.

Ліквідатор організовує продаж майна банкрута. У бухгалтерському обліку продаж майна відображається у загальноствореному порядку.

Щодо продажу майна, використовуються такі форми первинних документів:

- акт приймання-передавання;
- накладна;
- прибутковий касовий ордер;
- видатковий касовий ордер;
- платіжні доручення.

Кошти, отримані від продажу, та інші наявні кошти банкрута спрямовуються на задоволення вимог кредиторів. Черговість задоволення вимог встановлено ст. 45 Закону № 2343-ХІІ. Тобто насамперед погашаються вимоги кредиторів першої черги. Після повного їх погашення погашаються вимоги кредиторів другої черги тощо. У разі недостатності наявних коштів для повного задоволення всіх вимог однієї черги вимоги задовольняються пропорційно сумі вимог, що належить кожному кредиторові однієї черги. Вимоги, не задоволені через недостатність майна, вважаються погашеними. Такі вимоги списуються у кореспонденції з субрахунком 717 «Дохід від списання кредиторської заборгованості».

Господарські операції по розрахунках з кредиторами здійснюються на підставі наступних первинних документів:

- платіжні доручення;
- видаткові касові ордери.

У зв'язку з тим, що встановлено черговість погашення вимог кредиторів, доцільно в бухгалтерському обліку організувати аналітичний облік заборгованостей окремо за кожною чергою. Наприклад, у межах одного синтетичного рахунку для кожної черги можна відкрити окремі додаткові регістри обліку (відомості).

Змінений порядок формування ліквідаційної маси обумовлений поділом кредиторів на три групи:

- 1) забезпечені кредитори (кредитори, які позичили кошти під заставу майна);
- 2) конкурсні (їхні кредити не забезпечені заставами);
- 3) поточні (кредитори, що не встигли у тридцятиденний термін заявити про свої вимоги до боржника).

Положення Закону № 2343-ХІІ у новій редакції в частині визначених груп кредиторів, на нашу думку, впливають на організацію бухгалтерського обліку операцій задоволення вимог кредиторів (зادля яких фактично і відбувалася процедура оцінки та продажу майна). Вважаємо за доцільне відкрити аналітичні розрізи до рахунків розрахунків з контрагентами (кредиторами) в наступному порядку:

1-й аналітичний рівень: відповідно до забезпеченості вимог кредиторів;

2-й аналітичний рівень: за черговістю задоволення вимог для незабезпечених кредиторів.

Вважаємо, що такий підхід до організації аналітичного обліку розрахунків дозволить забезпечити користувачів адекватною інформацією щодо черговості погашення вимог кредиторів в бухгалтерському обліку.

Майно, що залишилося після задоволення вимог кредиторів та припинення провадження у справі про банкрутство боржника, передається власникові або уповноваженому ним органу.

Після завершення розрахунків з кредиторами ліквідатор подає до господарського суду звіт та ліквідаційний баланс, до якого додаються:

- показники виявленої ліквідаційної маси (дані її інвентаризації);
- відомості про реалізацію об'єктів ліквідаційної маси з посиланням на укладені договори купівлі-продажу;
- копії договорів купівлі-продажу та акти приймання-передачі майна;
- реєстр вимог кредиторів з даними про розміри погашених вимог кредиторів;
- документи, які підтверджують погашення вимог кредиторів;
- довідку про передачу документів до архіву.

Законодавством форму ліквідаційного балансу не визначено. Ліквідаційний баланс доцільно складати за формою № 1 чи № 1-м «Баланс».

Якщо ліквідаційний баланс буде нульовим, господарський суд виносить ухвалу про ліквідацію юридичної особи. Копія цієї ухвали направляється органу, який здійснив державну реєстрацію юридичної особи – банкрута для виключення юридичної особи з Єдиного державного реєстру підприємств та організацій України.

Державний реєстратор повинен не пізніше наступного робочого дня з дати надходження ухвали заповнити реєстраційну картку про державну реєстрацію припинення юридичної особи, внести до Єдиного державного реєстру запис про проведення державної реєстрації припинення юридичної особи та в той самий день передати органам статистики, державної податкової служби, Пенсійного фонду України, фондів соціального страхування повідомлення про внесення до Єдиного державного реєстру запису про проведення державної реєстрації припинення для зняття юридичної особи з обліку (частина 6 ст. 39 Закону № 755-IV) [2].

Якщо всі зобов'язання кредиторів погашено, а на балансі ще залишилося майно, суд виносить ухвалу про припинення продовження у справі та зобов'язує ліквідатора скликати органи управління, передати печатку, документацію та майно керівнику для продовження діяльності юридичної особи.

Це – основні етапи процедури банкрутства, які стосуються бухгалтерського обліку.

У ліквідаційній процедурі здійснюється ряд нетипових господарських операцій. Одним із прикладів таких операцій є:

Д 631 К 3721 – Здійснення ліквідатором розрахунків за боржника з постачальниками за отримання матеріальних цінностей ліквідатором власними коштами (у зв'язку з відсутністю коштів боржника).

Отже, ліквідаційний бухгалтерський облік ведеться за період між датою відкриття ліквідаційної процедури до дати внесення до Єдиного державного реєстру запису про державну реєстрацію припинення юридичної особи.

Відповідальність за бухгалтерський облік господарських операцій, пов'язаних з ліквідацією підприємства, включаючи оцінку майна і зобов'язань підприємства та складання ліквідаційного балансу і фінансової звітності, покладається на ліквідатора. При цьому для забезпечення ведення бухгалтерського обліку ліквідатор може обрати один із варіантів:

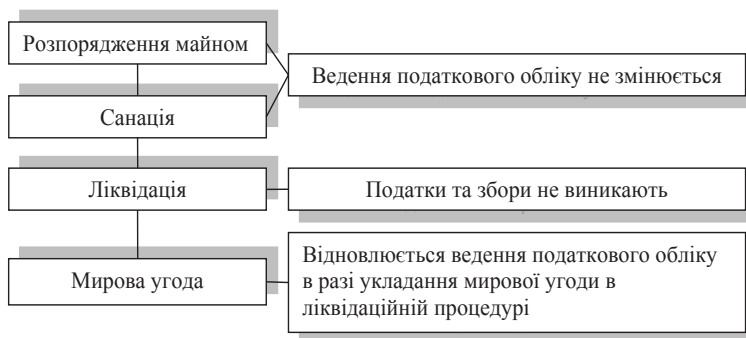


Рис. 1. Оподаткування в процедурі банкрутства [1]

– найняти за строковим трудовим договором на період ліквідації окремого бухгалтера чи кілька бухгалтерів;

– користуватися послугами спеціаліста з бухгалтерського обліку, зареєстрованого як підприємець;

– доручити ведення бухобліку аудиторській фірмі;

– вести облік самостійно.

Згідно із Законом № 2343-ХІІ, що діяв до 19 січня 2013 р., що стосується сплати суми ПДВ, то законодавець прямо не визначив їх в якості витрат, пов'язаних зі здійсненням ліквідаційної процедури. Чіткіше дана норма наведена в Законі у редакції, чинній з 19 січня 2013 року.

З викладеного випливає, що в ліквідаційній процедурі у банкрута не з'являється ніяких додаткових податкових зобов'язань, крім тих, які у вигляді конкурсних вимог включені до реєстру вимог кредиторів відповідно до статей 23, 38 Закону № 2343-ХІІ. Тобто у банкрута при продажу майна в ліквідаційній процедурі не виникає зобов'язання зі сплати ПДВ та податку на прибуток. Однак подання податкової звітності з податку на доходи фізичних осіб, єдиного соціального внеску новим Законом також не передбачено, що викликало неоднозначне його трактування в судовій практиці. На наш погляд, відсутність нарахування на заробітну плату залучених спеціалістів та утримання з неї суперечить Законам України, що регулюють нарахування та сплату вищезазначених платежів. У зв'язку з вищенаведеним положення Закону № 2343-ХІІ унеможливають залучення для забезпечення виконання повноважень ліквідатора на договірних засадах фізичних осіб не суб'єктів підприємницької діяльності, що приводить до збільшення витрат на проведення ліквідаційної процедури. Щодо подання фінансової звітності, Законом № 2343-ХІІ не передбачено, окрім подання після за-

вершення ліквідаційної процедури звіту ліквідатора з ліквідаційним балансом. Такої думки також дотримується комітет зі статистики.

Висновки з проведеного дослідження. Проаналізувавши питання, що стосуються облікового відображення ліквідаційної процедури, було зроблено наступні висновки.

1. Положення Закону № 2343-ХІІ у новій редакції в частині визначених груп кредиторів, на нашу думку, впливають на організацію бухгалтерського обліку операцій задоволення вимог кредиторів (задля яких фактично і відбувалася процедура оцінки та продажу майна). Тому були внесені пропозиції щодо організації аналітичного обліку розрахунків з контрагентами, які враховують вимоги чинного законодавства щодо задоволення вимог кредиторів та за черговістю задоволення вимог для незабезпечених кредиторів.

2. Визначено, що при ліквідаційній процедурі одним із проблемних питань є проведення розрахунків із забезпеченими кредиторами. Пропонуємо для вирішення даної проблеми запровадити облік майна окремою групою забезпечених кредиторів. Вважаємо, що такий підхід до організації аналітичного обліку розрахунків дозволить забезпечення користувачів адекватною інформацією про фінансовий стан підприємства.

3. Щодо податкового обліку, визначено, що в ліквідаційній процедурі у банкрута не з'являється ніяких додаткових податкових зобов'язань, крім тих, які у вигляді конкурсних вимог включені до реєстру вимог кредиторів відповідно до статей 23, 38 Закону № 2343-ХІІ. Тобто у банкрута при продажу майна в ліквідаційній процедурі не виникає зобов'язання зі сплати ПДВ та податку на прибуток.

4. Рекомендовано внести зміни в Закон України «Про відновлення платоспроможності та визнання боржника банкрутом» у частині введення поняття початкового ліквідаційного балансу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» від 14.05.1992 № 2343-ХІІ (зі змінами і доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2343-12>.
2. Закон України «Про державну реєстрацію юридичних та фізичних осіб – підприємців» від 11.08.2013 № 755-IV (зі змінами і доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/755-15>.

УДК 657.37

Садовська І.Б.*кандидат економічних наук, професор,
завідувач кафедри обліку і аудиту
Луцького національного технічного університету*

УПРАВЛІНСЬКА ЗВІТНІСТЬ ТА ОБЛІКОВЕ ВІДОБРАЖЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Визначені завдання управлінського обліку інноваційної діяльності. Обґрунтовано можливі варіанти відображення витрат на інноваційну діяльність в системі синтетичних рахунків. Запропоновано облік витрат інноваційної діяльності проводити на рахунок 39 «Витрати майбутніх періодів». Визначено основні види інноваційної діяльності: виробництво нової продукції та надання послуг, технологічна, ринкова, агентських відносин, культурно-етична. Доведено доцільність формування і систематизації управлінської звітності за об'єктами інноваційної діяльності.

Ключові слова: інновації, інноваційна діяльність, управлінський облік, система рахунків, управлінська звітність.

Садовская И.Б. УПРАВЛЕНЧЕСКАЯ ОТЧЕТНОСТЬ И УЧЕТНОЕ ОТРАЖЕНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Определены задачи управленческого учета инновационной деятельности. Обоснованы возможные варианты отражения расходов на инновационную деятельность в системе синтетических счетов. Предложено учет расходов инновационной деятельности проводить на счете 39 «Расходы будущих периодов». Определены основные виды инновационной деятельности: производство новой продукции и услуг, технологическая, рыночная, агентских отношений, культурно-этическая. Доказана целесообразность формирования и систематизации управленческой отчетности по объектам инновационной деятельности.

Ключевые слова: инновации, инновационная деятельность, управленческий учет, система счетов, управленческая отчетность.

Sadovska I.B. MANAGEMENT REPORTING AND ACCOUNTING REFLECTION INNOVATION ACTIVITY

The identified objectives of management accounting innovation. Grounded options for displaying the costs of innovation activities in the system synthetic accounts. A cost accounting innovation spending account 39 «Deferred expenses». The main types of innovation: the production of new products and services, technological, market, agency, cultural and ethical. The expediency of forming and systematization of management reporting by categories of innovation.

Keywords: innovation, innovation, management accounting, system accounts. management reporting.

Постановка проблеми. В умовах швидкозмінних глобалізаційних процесів одним із шляхів реформування вітчизняної економіки є вибір інноваційного напрямку розвитку, що стимулює орієнтацію на всесторонній розвиток галузей економіки, пов'язаних з інноваційними змінами, виробництвом інноваційної продукції, наданням послуг, в основу яких покладено інноваційний компонент. Неординарність і специфіка інноваційного процесу, його новизна та відсутність на сьогодні наукових теорій, методології та практичного досвіду впровадження інноваційної діяльності, чутливість до змін внутрішньої організаційної системи і зовнішнього середовища вимагають постійного діагностичного моніторингу управлінських рішень. Виникає постійна потреба в отриманні достовірної економічної інформації про інноваційну діяльність підприємства.

Для ефективного використання інноваційних механізмів вітчизняним підприємствам потрібно забезпечити розкриття відповідної інформації для прийняття управлінських рішень. Це зумовлює необхідність побудови методики формування управлінської звітності та відповідної системи управлінського обліку інноваційної діяльності, адекватної потребам користувачів інформації, на основі використання існуючих вітчизняних напрацювань, зарубіжного досвіду з урахуванням розвитку національних особливостей ринкової економіки та культури національного бізнесу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окреслена проблема знайшла досить широке висвітлення у наукових працях вітчизняних і зарубіжних вчених. Висвітленню питань економічної сутності інновацій присвятили свої роботи академіки В. Гесець, А. Чухно. Питання економічної теорії у контексті теорії інновацій та розвитку світової наукової думки

розглянуто у працях П. Друкера [4], Й. Шумпетера [14], Б. Санто, Ф. Ніксона, Х. Хауштайна; економічної природи інноваційних процесів та особливостей в умовах національної економіки – Л.Л. Антонюк, В.С. Савчука, О.О. Лапко. Крім того, інноваційний напрям розвитку вітчизняних підприємств та проблемні аспекти системи обліково-аналітичного забезпечення інноваційної діяльності відображені в наукових працях О.Д. Богашко [1], Б.І. Валуєва [2], О.І. Грицай [3], О.В. Кантаєвої [6], Я.Д. Крупки [7], С.О. Левицької [8], І.В. Мельничук [9], Н.І. Соловйової [11], Н.А. Хрущ [12], К.С. Шапошнікова [13]. Проте вихід українських підприємств на світовий ринок інновацій потребує більш досконалого інформаційного забезпечення інноваційної діяльності, удосконалення облікового відображення, перегляду методики облікового виміру, формування управлінської звітності.

Постановка завдання. На основі приведених аргументів можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає у визначенні завдань управлінського обліку інноваційної діяльності, відображення у системі рахунків інноваційних процесів, систематизації управлінської звітності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Методологія управлінського обліку інноваційної діяльності визначається новачками з точки зору методик пізнання об'єктів та їх представлення користувачам. Традиційно, інновація – це нововведення в галузі техніки, технології, організації праці або управління, засноване на використанні досягнень науки і передового досвіду, тобто, кінцевий результат інноваційної діяльності. Відповідно до Закону України «Про інноваційну діяльність», інновації – це новітні (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентоздатні технології, продукція або послуги, а також

організаційно-технологічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери [5, с. 883]. Тобто, в Законі чітко прослідковується виокремлення двох складових інновацій: новостворені речі і вдосконалені. Крім того, інновації є матеріальні чи нематеріальні. Для відображення в обліку, оцінки та формування управлінської звітності це має велике значення, оскільки впливає на вибір методики ідентифікації, відображення, обґрунтування інструментів облікових оцінок та потреби і можливості капіталізації.

Інноваційна діяльність (від англ. *innovation* – нововведення) – це вид діяльності, пов'язаний із трансформацією наукових досліджень і розробок, інших науково-технологічних досягнень у новий чи з новими якостями конкурентоспроможний продукт, введений на ринок, у новий чи якісно видозмінений технологічний процес, що використовується у підприємницькій діяльності, чи новий підхід до соціальних послуг, екологічних заходів, культурно-етичного удосконалення особистості. Як правило, інноваційна діяльність спрямовується на комерціалізацію накопичених знань, технологій і обладнання, корпоративних (внутрішніх) і агентських (зовнішніх) відносин.

Відповідно, інноваційна діяльність стосується не лише виробництва інноваційного продукту, а претендує на більш широкий обсяг, який охоплює технологічні інновації (інноваційна діяльність, пов'язана із впровадженням нових технологій: виробництва, логістики, менеджменту, маркетингу, обліку, аналізу, контролю), ринкові інновації (інноваційна діяльність, пов'язана із засвоєнням нових ринків збуту існуючих або інноваційних продуктів, товарів, послуг), культурні інновації (інноваційна діяльність, спрямована на перепрограмування інноваційного мислення учасників бізнес-процесів, на розвиток інтелектуальної складової власного капіталу організації).

За визначенням К.С. Шапошнікова, інноваційна культура є провідним чинником розвитку інноваційних процесів національної економіки. Важливим, з погляду автора, є розвиток управління з орієнтацією на систему цінностей персоналу та формуванням спільних цінностей інноваційної культури. На перший план виходить чинник мотивації, який проявляється через дві системи – економічну і соціально-психологічну [13, с. 128].

З метою формування інформаційних масивів в управлінській звітності пропонується класифікувати інновації у розрізі облікових об'єктів:

- товарна – впровадження нового продукту, або якісних змін старого;
- технологічна – впровадження нових технологій, методів виробництва;
- ринкова – оновлення механізмів формування нового споживчого ринку або сектору ринку і збуту товарної продукції і послуг;
- логістична – освоєння нових методик формування переміщень і джерел постачання сировинних ресурсів;
- маркетингова – розробка нових методик просування продукції на ринку, нові способи моніторингу ринку;
- управлінська – реорганізація структури управління;
- інформаційна – реформування або трансформація обліково-аналітичної і контролюючої систем;
- соціальна – впровадження нових соціальних програм для працівників підприємства;

– екологічна – впровадження нових заходів для забезпечення охорони довкілля;

– культурно-етична – формування у працівників підприємства нового мислення стосовно життєво-орієнтованих цінностей.

Приведена класифікація доводить, що неможливо застосовувати єдиний вартісний вимірник для оцінки інноваційної діяльності у її повному відображенні. Наприклад, культурно-етичні інновації можуть вимірюватися з точки зору узагальненої оцінки змін на покращення психологічного клімату в колективах при виконанні певних завдань, при прийнятті рішень менеджерами тощо. Відповідно, наявність таких інновацій показує ефект і посилює досягнення ефективності. Ефект не має вартісного виміру, але характеризує позитивні зміни. Ефективність має вартісний вимір і також характеризує зміни, але розраховані за визначеною і прийнятою для певної цілі методикою.

О.Л. Богашко розглядає два основні види інновацій: внутрішньофірмові і радикальні [1, с. 13]. Внутрішньофірмові визначаються як необхідний рівень новизни, досягнутий порівняно з продукцією, яка раніше випускалася підприємством. Аналогічно це визначення можна застосувати до інноваційних послуг, технологій, ринків тощо. Радикальними вважають інновації, які засвідчують абсолютного нового продукт, послугу, технологію, ринок, систему агентських відносин, механізми управління, принципи ведення обліку, аналізу і контролю, культурно-етичні норми.

Для розробки методології управлінського обліку і формування звітності інноваційної діяльності, потрібно враховувати теорію інноваційних хвиль, започатковану у 40-і роки XX ст. австрійським економістом Й.А. Шумпетером [10]. У своїй теорії він доводив, що інноваційні хвилі, відлік яких ведеться з промислової революції XVIII ст. в Англії, мають тривалість появи і зникнення 50-60 років. Кожна нова хвиля приносить із собою початок чергової «економічної епохи», що характеризується різким зростанням інвестицій, а потім знову йде новий спад. Кожна нова хвиля в цілому приносить економічне зростання для країни. Інноваційні хвилі з часом стають дедалі коротшими. Це свідчить про потребу швидше реагувати на зміни. Виграє той, хто зорієнтується в нових умовах, адаптувавши головний інструмент управління організаціями – обліково-аналітичну і контролюючу системи.

Завдання управлінського обліку інноваційної діяльності полягають у інформаційному забезпеченні процесу прийняття рішень щодо управління інноваційними процесами на підприємстві. Деталізовано завдання можна представити наступним чином:

- ідентифікація об'єктів інноваційної діяльності (за видами, які були наведені вище, і в розрізі видів за індивідуальними одиницями чи подібними групами);
- обліковий вимір об'єктів інноваційної діяльності;
- надання оперативної інформації для управління процесами розробки, впровадження і реалізації інновацій;
- синтетичний облік процесів інноваційної діяльності в системі рахунків і бухгалтерських проведення;
- аналітичне відображення господарських операцій, пов'язаних з інноваційною діяльністю, їх деталізоване групування за визначеними обліковою політикою класифікаційними ознаками;
- формування управлінської, бухгалтерської і статистичної звітності для контролю за процесами створення, впровадження і реалізації продуктів інноваційної діяльності.

Значна різноманітність і змістовне наповнення процесів інноваційної діяльності ставлять перед обліковою наукою цілий ряд складних питань, які стосуються усіх елементів методології. Обсяг статті не дозволяє розглянути кожен з них. Проте в цілому можна окреслити найбільш вагомні проблемні питання і шляхи їх вирішення.

Важливим показником, що дає змогу представити в управлінських звітах та визначити загальний обсяг і структуру цього виду діяльності, є витрати на впровадження інновацій безпосередньо на підприємстві.

Для вирішення проблеми обліку інноваційних витрат пропонуємо застосовувати синтетичний рахунок 39 «Витрати майбутніх періодів», субрахунок «Інноваційні витрати». Для забезпечення інформацією про ідентифікованих об'єктах та проведення економічного аналізу за змінами в динаміці, за складом і структурою витрат – доцільно відкривати аналітичні рахунки з назвою у відповідності до класифікаційних груп. Можна скористатися узагальненим варіантом, згрупуваним в окремі додаткові групи:

39Х.1 – витрати на інноваційну діяльність, пов'язану з продукцією;

39Х.2 – витрати на інноваційну діяльність, пов'язану з технологіями;

39Х.3 – витрати на інноваційну діяльність, пов'язану з ринками;

39Х.4 – витрати на інноваційну діяльність, пов'язану з управлінням і організацією підприємства;

39Х.5 – витрати на інноваційну діяльність, пов'язану із вдосконаленням інформаційно-аналітичних і контролюючих систем;

39Х.6 – витрати на інноваційну діяльність, пов'язану з культурно-етичними нормами.

На нашу думку, даний метод є зручним, тому що у процесі здійснення інноваційної діяльності підприємство наперед не знає, яким буде результат. Тому можливі три варіанти розв'язання ситуації: 1) результат є позитивним, тобто продукція чи послуга визнана ринком як інноваційна (при цьому доцільно списувати витрати на рахунок 941 «Витрати на дослідження і розробки», на якому передбачено вести облік витрат, пов'язаних з дослідженнями та розробками, що здійснює підприємство, якщо такі дослідження та розробки відповідають Положенню (стандарту) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи»; 2) результат є негативним, незалежно від причин і винуватців (при цьому доцільно списувати витрати на рахунок 947 «Нестачі і втрати від псування матеріальних цінностей», і, відповідно, визнавати їх втратами чи прорахунками); 3) результат не може бути відомим у звітному періоді (сума витрат залишається на балансі на рахунку 39 «Витрати майбутніх періодів» на відповідному субрахунку).

Запропоновані субрахунки забезпечать можливість поступового накопичення інформації про витрати інноваційної діяльності, понесені на етапах виробництва та реалізації інновації, а також їх поступове списання залежно від отримання чи не отримання результату.

Управлінську звітність доцільно формувати за об'єктами інноваційної діяльності, зокрема: «Управлінський звіт по виконанню інноваційних програм і проектів»; «Управлінський звіт з впровадження нових знань та інтелектуальних продуктів»; «Управлінський звіт з впровадження нового виробничого обладнання та процесів»; «Управлінський звіт з впровадження нової інфраструктури виробництва і підприємництва»; «Управлінський звіт з впровадження нових організа-

ційних і управлінських систем, що істотно поліпшують структуру і якість виробничої, соціальної, екологічної та культурно-етичної сфери»; «Управлінський звіт з впровадження нових механізмів формування споживчого ринку і збуту товарної продукції і послуг».

У комплексі управлінські звіти створюють банк даних для постійного використання у процесі прийняття рішень щодо інноваційної діяльності. Для його ефективного функціонування доцільно розробити стандарти (правила) формування управлінських звітів у їх загальному вигляді. Такий підхід дасть можливість накопичувати інформацію за певні періоди з метою проведення аналітичних процедур, діагностики результатів, визначення ефективності інновацій, прогнозування майбутніх інноваційних витрат. Банк даних повинен містити довідники, класифіковані за видами наявної на конкретному підприємстві інноваційної діяльності. Це значно полегшить і зробить цілеспрямованою роботу з планування, бюджетування, обліку, аналізу і контролю за впровадженням інноваційної діяльності.

Управлінські звіти, по суті, відіграють роль діагностичних інструментів для моніторингу проходження процесу інноваційної діяльності. При цьому рекомендуємо умовний поділ управлінських звітів на чотири частини, кожна з яких є уособленням специфічної інформації для прийняття рішень. Усі частини є взаємопов'язаними і застосовуються в комплексній послідовності, зокрема: 1) базові управлінські звіти; 2) управлінські звіти для оцінки виконання продуктивності; 3) управлінські звіти по наукомісткості інновацій та використанню нових знань; 4) управлінські звіти по розподілу ресурсів. Базові управлінські звіти містять стандартний набір показників, які свідчать про виконання бюджетів по інноваційній діяльності. Якщо відхилення по відповідних показниках у нормі, то такі звіти не впливають на зміну рішень і відповідної системи управління. У разі встановлення відхилень, що не відповідають нормативам, проводяться аналітичні і контрольні процедури, які дадуть можливість визначити величину відхилень, вплив факторів на їх формування, що призведе до виявлення причин і винуватців. Ці ж самі методи і аналітичні і контрольні процедури дозволять розробити кілька варіантів ефективних рішень стосовно усунення негативної ситуації.

Управлінські звіти для оцінки виконання продуктивності інноваційної діяльності мають спрямування на продуктивність розумової, тобто інтелектуальної праці. Даний показник не піддається прямому виміру, як то продуктивність фізичної праці чи продуктивність фізичного капіталу. Інтелектуальна праця не вимірюється ані часом, ані кількістю виробленої продукції. Це якісно новий вид діяльності, який прямо залежний від результату, який такою працею продукується. Узагальнений управлінський звіт з продуктивності містить показники сукупної продуктивності факторів виробництва інноваційного продукту. При цьому четвертим фактором виробництва вважається інформаційний ресурс.

Якість інноваційної діяльності визначають два види ресурсів: інноваційний капітал та інтелектуальна праця. Причому перший є обмеженим ресурсом, другий – необмеженим ні часом, ні фізичними параметрами. Основою інтелектуальної праці є знання. Приріст знань примножує попередні знання. Такий процес є безмежним. Проблеми облікового відображення, оцінки і представлення в управлінській звітності інтелектуальних ресурсів є невідірваними на теперішній момент часу на рівні науки і методології

управлінського обліку. Підприємства, які володіють на достатньому рівні інтелектуальними ресурсами, мають високий інноваційний потенціал, а відповідно, конкурентоспроможні на ринку і стійкі до стрімких змін глобалізаційної економіки.

Висновки з проведеного дослідження. Інноваційна діяльність є специфічним об'єктом управлінського обліку і потребує особливого дослідження на кожному конкретному підприємстві. У публікації узагальнено проблеми і сформульовані завдання управлінського обліку інноваційної діяльності. Передбачені можливі варіанти відображення витрат на інноваційну діяльність у системі рахунків. Найбільш прийнятним для обліку витрат є рахунок 39 «Витрати майбутніх періодів». Запропоновані субрахунки до вказаного рахунку забезпечать можливість поступового накопичення інформації про витрати інноваційної діяльності, понесені на етапах виробництва та реалізації інновації, а також їх поступове списання залежно від отримання чи не отримання результату.

Різноманітність інноваційної діяльності не дозволяє сформувати стандартизовані правила відображення в обліку господарських операцій та уніфіковані форми управлінських звітів. Управлінську звітність доцільно формувати за об'єктами інноваційної діяльності. Запропоновані варіанти управлінських звітів не можуть претендувати на досконалість хоча б з такої точки зору, що неможливо передбачити повністю потребу в інформації для прийняття рішень. Також є дискусійним питання стосовно деталізації інформації в управлінських звітах, їх інтерпретації та змістовного наповнення, що окреслює спрямованість майбутніх досліджень з даної проблематики.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Богашко О.Л. Економічний зміст поняття «інновація» у науці, техніці, технологіях та організаціях / О.Л. Богашко / Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія Економічні науки. – Випуск 3. – Херсон : ХДУ, 2013. – С. 11-15.
2. Валуєв Б.І. Деякі питання обліку інноваційних витрат і джерел їх покриття: концептуальний аспект // Бухгалтерський облік і аудит. – 2009. – № 12. – С. 28-35.
3. Грицай О.І. Застосування методів управління витратами в інноваційній діяльності підприємства / О.І. Грицай // Вісник НУ «Львівська політехніка»: Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2011. – № 720. – С. 9-16.
4. Друкер П.Ф. Як забезпечити успіх у бізнесі: новаторство і підприємництво / П.Ф. Друкер: Пер. с англ. – К. : Україна, 1994. – 83 с.
5. Закон України «Про інноваційну діяльність» № 40 від 04.07.2002 // Відомості Верховної Ради України. – 2002. – № 36. – С. 882-892.
6. Кантаєва О.В. Бухгалтерський облік і аналіз інноваційної діяльності підприємств: організація і методологія : [монографія] / О.В. Кантаєва. – Житомир : ФОП Кузьмін Дн. Л., 2010. – 424 с.
7. Крупка Я. Д. Варіанти обліку інноваційних процесів на підприємстві // Бухгалтерський облік і аудит – 2008. – № 5. – С. 11-18.
8. Левицька О.О. Особливості методології обліку інноваційної діяльності // Вісник КНЕУ ім. Вадима Гетьмана. – 2007. – № 21. – С. 111-114.
9. Мельничук І.В. Облік і аналіз інновацій у сфері випуску та збуту продукції текстильної промисловості [Текст] : автореферат дис. ... к.е.н. : 08.00.09 / Мельничук І.В. ; Тернопільський національний економічний університет. – Тернопіль, 2011. – 21 с.
10. Садовська І.Б., Жураковська І.В. Облік інтелектуальних активів сільськогосподарських підприємств: теорія і практика : монографія. – Луцьк, Надстир'я, 2009. – 295 с.
11. Соловійова Н.І., Шимченко Н.О. Особливості прогнозування інвестиційних ризиків в аграрному секторі / Н.І. Соловійова, Н.О. Шимченко / Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія Економічні науки. – Випуск 3. – Херсон : ХДУ, 2013. – С. 101-104.
12. Хрущ Н.А. Конкурентні стратегії: процеси створення та реалізації : монографія / Н.А. Хрущ, М.В. Желіховська ; за ред. Н.А. Хрущ. – К. : Освіта України. – 2010. – 315 с.
13. Шапошніков К.С. Інноваційна культура як провідний чинник розвитку інноваційних процесів у національній економіці / К.С. Шапошніков / Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія Економічні науки. – Випуск 3. – Херсон : ХДУ, 2013. – С. 126-129.
14. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития. – М. : Прогресс, 1982. – 401 с.

СЕКЦІЯ 10 МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

УДК 339.747

Булкін С.М.*аспірант кафедри економічної кібернетики
Харківського національного економічного університета
імена Семена Кузнеця*

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ПОНЯТИЯ «ФИНАНСОВЫЙ КРИЗИС»

Статья посвящена формированию целостного понятия финансового кризиса, которое представляет собой структуру, содержащую причину, проявления и критерии наступления. Рассмотрено множество подходов к формированию критериев наступления банковского, валютного, фондового и долгового кризисов. Выделены критерии наступления финансового кризиса, которые учитывают особенности развития экономики Украины.

Ключевые слова: кризис, финансовый кризис, фондовый кризис, банковский кризис, валютный кризис, долговой кризис.

Булкін С.М. СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ «ФІНАНСОВА КРИЗА»

Стаття присвячена формуванню цілісного поняття фінансової кризи, яке представляє собою структуру, що містить причину, прояви і критерії настання. Розглянуто безліч підходів до формування критеріїв настання банківського, валютного, фондового і боргового криз. Виділено критерії настання фінансової кризи, які враховують особливості розвитку економіки України.

Ключові слова: криза, фінансова криза, фондова криза, банківська криза, валютна криза, боргова криза.

Bulkin S.M. MODERN APPROACHES TO THE DEFINITION OF «FINANCIAL CRISIS»

The article deals with a holistic notion of the financial crisis, which is a structure containing the causes, manifestations and criteria for the offensive. Consider the set of approaches to the formation of criteria onset of banking, currency, stock and debt crises. The criteria of the financial crisis, which take into account peculiarities of the Ukrainian economy.

Keywords: crisis, financial crisis, stock crisis, banking crisis, currency crisis, debt crisis.

Финансовые кризисы стали своего рода атрибутом рыночной экономики. Они вызывают большие потрясения, обуславливают значительное падение ВВП. Однако финансовый кризис 2008 г. отличался как глубиной, так и размахом. Это, пожалуй, первый кризис после Великой депрессии, который охватил весь мир. Анализ мировых кризисов свидетельствует о том, что в основе каждого последующего лежали все более фундаментальные причины, включая макроэкономические, микроэкономические и институциональные. В связи с этим перед экономической наукой возникает важная задача, которая состоит в создании системы знаний об этом явлении. Эти знания должны способствовать разработке соответствующих форм и методов предупреждения и предотвращения подобных экономических потрясений.

Проблема финансовых кризисов широко освещена в исследованиях как отечественных, так и зарубежных ученых. Среди отечественных можно отметить вклад А. Барановского, А. Богомолова, А. Волчанка, А. Дробязко, В. Коватенко, И. Ковзанадзе, А. Кореньевой, Н. Поляка, Н. Сивульского, А. Терешенко и других. Однако, несмотря на значительный вклад ученых в исследование указанной проблемы, остаются дискуссионными вопросы относительно сущности финансового кризиса, его причин и форм проявления. Поэтому является необходимым уточнение понятия «финансовый кризис», которое включало бы особенности развития экономики Украины, а также решало все указанные проблемы.

Понятие «кризис» не имеет однозначной трактовки в современной научной литературе, а понятия экономического и финансового кризиса имеют еще более противоречивые трактовки.

Слово кризис происходит от греческого «crisis», что означает приговор, решение по какому-либо вопросу или в сомнительной ситуации. Понятие кризис перешло в экономическую сферу из медицины, где не носило резко негативного значения, а означало перелом в течении болезни, сопровождающийся быстрым понижением температуры и исчезновением всех признаков болезни [1].

Переход понятия в экономическую сферу произошёл только в XIX веке, и понятие приобрело в значительной степени негативную окраску. Понятие кризиса, сформировавшееся в то время, означает «нежелательную и драматическую фазу в капиталистической экономической системе, характеризующейся колебаниями и негативными явлениями, помехами» [2]. Можно отметить, что с самого начала экономической интерпретации понятие «кризис» тесно связывалось с понятием экономического цикла и рассматривалось как одна из его фаз.

Существующие подходы к определению понятия «кризис» приведены в таблице 1.

Понятие кризиса было рассмотрено учеными и с другой стороны – как ситуация или процесс. Так, А. Винер, Г. Каан дают следующее определение кризиса: «кризис – это переломный пункт в смене событий и действий, которые развиваются». Данное определение основывается на смене тенденции. Близкой позиции придерживался и Дж. М. Кейнс [9], который определял кризис как внезапную или, как правило, резкую смену растущей тенденции понижательной.

В приведенных определениях кризис описывается как ситуация, одномоментное изменение в экономике. На сходных позициях стоят и В. Захаров, А. Блинов, Д. Хавин [10], однако делают акцент не

Таблиця 1

Подходы к определению понятия «кризис»

Автор	Сущность понятия «кризис»	Особенности
К. Маркс, Ф. Энгельс [3]	Форма разрешения накопившихся противоречий и фаза экономического цикла. Его непосредственной причиной является несоответствие между производительной силой капиталистического общества, противоречия между тенденциями капиталистического производства к безграничному расширению производства и ограниченностью платежеспособного спроса.	В этом понятии учитывается цикличность развития экономики, но при этом дается объяснение причин и последствий наступления кризиса. Также стоит отметить, что оно не носит негативного окраса, а является скорее необходимостью для решения противоречий, которые накапливаются во время стадии роста экономики.
С. Сисмонди [4]	Существенное проявление имманентных противоречий, возникающих в бурной форме, которые охватывают широкие области и повторяются через определенные периоды.	Это определение также подразумевает цикличность экономики, но, в отличие от определения К. Маркса и Ф. Энгельса, данное определение представляет кризис как периодическое проявление неотъемлемых противоречий, и не подразумевает их накопление и разрешение.
М.И. Туган-Барановский [3]	Рассматривал кризис как явление экономической конъюнктуры, представляющее собой совокупность двух волн. По его мнению, кризис – это точка перелома этих волн, окончание фазы подъема и начало фазы сокращения; исходная фаза экономического цикла.	В данном определении кризис рассматривается исключительно как этап экономического цикла, при этом не объясняются причины его наступления.
Г. фон Хаберлер	Острое финансовое напряжение, паника, давление на банки, отлив золота и банкротства.	В данном определении речь идет, скорее, о проявлениях кризиса, но не раскрывается его природа и не отражается цикличность кризисов.
П. Грин [5]	Это событие потери контроля над ситуацией.	Приведенное определение не содержит описание субъекта, который теряет контроль над ситуацией. Если в случае наступления кризиса на отдельном предприятии можно выделить субъект, то в случае кризиса на макроуровне или на международном уровне сделать это практически невозможно.
Е. Коротков [6]	Крайнее обострение противоречий в социально-экономической системе (организации), угрожающее ее жизнестойкости в окружающей среде.	Это определение не дает понимания природы происходящих обострений, да и природы самих противоречий, но при этом дает представление об отличии кризиса от нестабильности. Характеристикой кризиса является угроза самому существованию социально-экономической системы.
Р. Хит [7]	Ситуация, которая требует немедленной реакции и которая может вызвать неожиданные последствия.	В данном определении автор делает упор не на природу кризиса и частоту его наступления, а на необходимость принятия решения.
Л. Лигоненко [8]	Значительное и длительное нарушение равновесия как проявление неспособности системы использовать механизмы внутренней саморегуляции	Подход сформирован на основании регуляции и управления.
А. Чернявский	Переломный этап функционирования любой системы, когда она подвергается воздействию извне или изнутри, что требует от нее качественно нового реагирования.	Это понятие не раскрывает природу кризиса и не определяет периодичность или случайность его наступления.

на самой ситуации смены тенденции, а на новых возможностях для развития. Кризис в их понимании – это изменение отрицательное, глубокое и часто неожиданное, которое при этом, несет в себе новые возможности для развития.

Таким образом, понятие кризиса не имеет однозначной трактовки. Одни авторы рассматривают кризис как ситуацию резкую и неожиданную, иные – как ситуацию закономерную, соответствующую этапам экономического цикла. В классических работах кризис рассматривается как процесс разрешения противоречий, т.е. это не одномоментное событие, а продолжительное, более того, имеющее циклический характер. Такой подход наиболее широко и полно определяет закономерности развития кризиса, но не раскрывает в полной мере его природу, а поэтому требует дополнения и адаптации к современным условиям.

Все это обуславливает необходимость определить природу противоречий, а также формы их разрешения. Ограничивая рамки исследования, остановимся отдельно на финансовом кризисе. Прежде чем, отталкиваясь от родового понятия кризиса, перейти к понятию финансового кризиса, целесообразно рассмотреть существующие определения понятия «финансовый кризис».

Ч. Киндлебергер дает такое определение финансового кризиса: «это короткое, непосредственно не связанное с циклом, ухудшение всех или большинства финансовых показателей – краткосрочных процентных ставок, цен на активы (акции, недвижимость, землю), увеличение коммерческих банкротств и краха финансовых посредников» [11]. В этом определении кризис рассматривается как ситуация, но при этом описываются только внешние его атрибуты и не рассматриваются сама природа и причины возникновения.

Схожее определение, однако локализирующее происхождение кризиса, дает В. Мазуренко. По его мнению, финансовый кризис – это «расстройство процесса функционирования финансового рынка; нарушение равновесия в валютной и финансово-кредитной системах, которые имеют отражение в нестабильности финансов предприятий и кредитно-финансовых учреждений, массовом их банкротстве, обесценивании национальной валюты, истощении валютных резервов и дефолте по суверенным долгам, выраженное в резком падении ВВП, нарушении процесса формирования и распределения централизованных фондов государства» [12].

Приведенные определения основываются на описании последствий и рассмотрении финансового

кризиса как ситуации. При этом, возвращаясь к родовому понятию, рациональнее рассматривать финансовый кризис как процесс разрешения противоречий возникающих в финансовой системе. При этом противоречия носят объективный характер и представляют собой различия между реальной и номинальной стоимостью определённого вида или группы финансовых активов. Именно этот процесс приводит к формированию финансовых пузырей и последующему их разрушению, что в своё время приводит к финансовому кризису как форме разрешения этих противоречий. Такой подход согласуется с теорией о цикличности экономики. Так, процесс накопления противоречий соответствует растущей фазе цикла, а кризис, соответственно, – ниспадающей фазе цикла.

Если обратиться к ретроспективе мировых кризисов, то можно обратить внимание на то, что для всех них, начиная с тюльпаномании в Голландии и заканчивая мировым кризисом 2008 г., характерна ситуация переоценки определённого вида финансовых активов. Следствием этого стало раздувание финансового пузыря, его коллапс и финансовый кризис. Таким образом, существующее определение «финансового кризиса» раскрывает природу мировых кризисов, однако является не полным, поскольку раскрывает только половину природы понятия и не определяет формы проявления и разрешения накопленных противоречий.

Учитывая большое разнообразие финансовых инструментов и агентов, формирующих рынок, финансовый кризис может зарождаться и проявляться по-разному. Однако все эти проявления можно объединить в 4 основные группы: валютные, банковские, долговые и фондовые кризисы (внезапные остановки (sudden stops)) [13].

В отечественных работах по этому вопросу выделение этих 4 групп можно найти в работе Н.А. Станик [14], где валютный, банковский, долговой и фондовый кризисы являются финансовым кризисом в узком смысле, тогда как в широком смысле под финансовым кризисом понимается глубокое расстройство финансово-кредитной системы, сопровождающееся процессом ее трансформации,

травматической адаптацией к новым условиям, реформированием, приводящим к крупным институциональным изменениям самых важных сегментов. Такой подход имеет ряд спорных моментов, поскольку не даёт чёткого представления о том, что представляет собой финансовый кризис: состояние или процесс, поскольку, с одной стороны, описывает его как глубокое расстройство, а с другой – как процесс трансформации. Более того, это определение основывается на последствиях, которые несёт за собой кризис для экономической системы, а значит не даёт четкого представления о природе кризиса.

Рассмотрение финансового кризиса с точки зрения узкого и широкого понятия не даёт понимания взаимосвязи между 4 проявлениями кризиса и финансовым кризисом; а также не отражает способ перехода локального кризиса в кризис в широком смысле.

С другой стороны, в работе предлагается рассматривать 4 вида кризиса как проявления финансового кризиса, т.е. разрешения противоречий в конкретном секторе финансового рынка. Однако это не означает, что финансовый кризис проявляется только в одном из 4 видов названных ранее, кризис может проявляться в смешанном виде [15].

В отечественной литературе наиболее распространено рассмотрение валютного и банковского кризиса как понятий самостоятельных, независимых от понятия финансового кризиса.

Можно привести следующие определения валютного кризиса: «валютный кризис – это значительные изменения в показателях номинальной и реальной стоимости валюты» [16]. Значительным недостатком этого определения является отсутствие порогов, превышение которых свидетельствует о значительности изменений. Также не говорится о возможностях государства повлиять на эти изменения.

Определение, которое даёт Центр макроэкономических исследований, решает вторую из названных проблем. Валютный кризис – это резкое существенное ослабление валютного курса или быстрое существенное сокращение валютных резервов ЦБ, сопровождаемое (но необязательно) резким повышением

Таблица 2

Определение понятия «банковский кризис»

Автор	Сущность понятия «банковский кризис»
Т.С. Смовженко, А.Н. Тридел, В.Я. Вовк [21]	фактическое или потенциальное состояние, возникающее в процессах функционирования и развития банковской системы, которое вызывает разрушение её экономического потенциала и ставит под угрозу дальнейшее развитие
Л.О. Петик, С.В. Федорова [22]	состояние, при котором не обеспечивается надежность и стабильность функционирования отдельных банков и банковской системы в целом, стабильность денег и бесперебойное обслуживания экономики
И.А. Зарицкая [28]	глубокое разбалансирование банковской системы, которое проявляется через несостоятельность субъектов системы эффективно выполнять свои функции (образование расчетных средств, тесно связано с депозитными, расчетными, платежными, кредитными, кассовыми и другими операциями) и сопровождается выходом финансовых параметров экономических процессов за нормальные пределы
Дж. Дель Аррика, Е. Детрагач, Э. и Р. Райан [27]	состояние банковской системы, которому присущи: значительное сокращение объемов депозитов правительственные меры по стабилизации банковской системы, характеризующиеся превышением на 2% и более ВВП, официальных расходов на стабилизацию банковского кризиса; доля неработающих активов в общем объеме активов превышает 10%, проблемы банковского сектора приводят к национализации свыше 10% части банковского сектора.
Дж.Каприо, Д. Клингбил [23]	ситуация, при которой проблемы, которые возникают в банках, приводят к существенному изменению капитала банковской системы.
Э. Дж. Фридл [24]	состояние банковской системы, когда стоимость финансовых инструментов неожиданно и резко уменьшается
Р. Дуттагупта, П. Касин [25]	состояние банковской системы, сопровождающееся снижением банковской ликвидности и низкой банковской доходностью
С. Пазарбезюгла, К. Дзюбек [26]	ситуация в банковской системе, при которой серьезных проблем испытывают банки, которые владеют 20% депозитов всей банковской системы

реальных ставок процента в национальной валюте [17]. Однако и в этом определении обозначенная проблема не решена, поэтому его необходимо дополнить числовыми критериями, после которых нестабильность может считаться кризисом на валютном рынке.

Так, Дж. Франкель и Э. Роуз [18] в качестве критерия наступления валютного краха выделяют обесценивание национальной валюты в 25% за год.

Общепринятым показателем состояния финансового рынка является индекс давления на валютный рынок, поэтому данный индекс также целесообразно использовать как критерий наступления кризиса. Так, Б. Эйхенгрин, А. Роуз и К. Виплош [19] предлагают считать порогом наступления кризиса достижение индексом давления на валютный рынок уровня, который превышает на 1,5 стандартных отклонения среднее значение индекса. Г. Камински и К. Рейнхарт повысили указанный порог до превышения в 3 стандартных отклонения над средним значением индекса [20].

Первый вариант порога предпочтительнее, так как расчёт самого индекса дополнительно учитывает соотношение золотовалютных резервов к денежной массе (денежному агрегату M1). Таким образом, можно дать следующее определение валютного кризиса: это процесс разрешения противоречий на валютном рынке, для которого характерно существенное обесценивание национальной валюты, что сопровождается резким повышением реальных ставок процента в национальной валюте, а также увеличением давления на валютный рынок в целом.

В случае с банковским кризисом абсолютное большинство авторов склоняется к идентификации его как состояния или ситуации (табл. 2).

Анализируя определения банковского кризиса, представленные в таблице 2, можно утверждать, что некоторые из них (Т.С. Смозженко, А.М. Тридед, В.Я. Вовк) основаны на последствиях, которые несут банковский кризис, при этом не отражают природу самого кризиса. Так, И.А. Зарицкая в своем определении хотя и говорит о параметрах наступле-

ния кризиса, но не конкретизирует их. Определения таких авторов, как Дж. Каприо и Д. Клингбил, Дж. Фридл, Р. Дуттагупта и П. Касин, не дают конкретики относительно параметров и порогов наступления кризисов.

Таким образом, учитывая родовое понятие и результаты анализа существующих, банковский кризис можно определить как процесс разрешения противоречий в банковском секторе, который проявляется в невозможности банковской системой выполнять свои функции; характеризуется высокими затратами государства на стабилизацию банковской системы.

Понятие кризиса на фондовом рынке также не имеет однозначной трактовки (табл. 3). Однако большинство как отечественных, так и иностранных авторов связывают его с падением стоимости ценных бумаг.

Для приведенных определений характерным недостатком является отсутствие числовых параметров и границ наступления кризиса на фондовом рынке. Однако большинство эмпирических исследований кризисов основано не на совокупных индексах финансовой нестабильности и финансового стресса, а на анализе отдельных сегментов рынка.

Существует ряд количественных критериев, при помощи которых можно идентифицировать кризис на фондовом рынке. Ряд американских экономистов, например, рекомендуют определять кризис на рынке ценных бумаг как снижение фондового индекса более чем на 20% как на развитом, так и формирующемся рынке [39]. Следует отметить, что данное значение, используемое для идентификации кризиса, было получено не в результате экспериментальных исследований, а принято в качестве эталона, поскольку во время общепризнанных кризисов индекс DJIA снизился 28 и 29 октября 1929 г. на 12,8% и 11,7%, а 19 октября 1987 г. на 22,6% [40].

Большинство исследователей рассматривают падение фондового индекса как показатель кризиса. С. Пател и А. Саркар предложили под фондовым кризисом понимать падение фондового рынка (фон-

Таблица 3

Определение понятия «фондовый кризис»

Автор	Сущность понятия «фондовый кризис»
Б.Б. Рубцов [29]	Значительное падение курсовой стоимости ценных бумаг.
Я.М. Миркин [30]	Рыночные шоки на рынке ценных бумаг, масштабные падения курсов ценных бумаг, перерывы ликвидности рынка, резкий рост процента. По мнению ученого, причинами фондовых кризисов могут быть «мыльные пузыри», спекулятивная игра на повышение – понижение.
Эксперты Банка России [31–32]	Используя понятие «стресс» в качестве синонима кризиса на фондовом рынке, принимают за исходное событие стрессовой ситуации падение индекса РТС на 30%. В более поздних работах, по данным на конец 2010 г., в качестве исходного фактора используется падение фондового индекса на 50%.
И. Ли [33]	Внезапное и стремительное падение цен на акции, крах рынка акций, паника после информационного сообщения негативного характера.
А. Дилип, М. Брунемаєр [34]	Неожиданное значительное обесценивание акций, возникающее из-за образования спекулятивного пузыря, из-за чрезмерного спроса на акции, возрастающая стоимость которых не обусловлена фундаментальными факторами и экономическим состоянием в стране. Спекулятивные пузыри являются результатом эффекта моды, повального увлечения. Инвесторы, ожидая повышения цен на акции, открывают длинные позиции в попытке поучаствовать в прибыльности. Данные пузыри, как правило, лопаются внезапно и цены начинают стремительно снижаться.
Т. Хелблинг, М. Терронес [35]	Падение цен на акции, происходящее в среднем каждые 13 лет, средняя продолжительность которого 2,5 года, связанное с падением ВВП на 4%, снижением деловой активности, финансовой нестабильностью и иногда с большими издержками, связанными с изменением структуры капитала компаний.
Эксперты ФРС США [36]	Длительное снижение котировок ценных бумаг (до 90 дней).
Financial Service Authority [37]	Снижение объема операций, уменьшение сделок с производными финансовыми инструментами, а затем с базовыми активами.
О. Kunio, S. Masaaki, S. Shigenori [38]	меньшение ликвидности, снижение доходности ценных бумаг по сравнению с прошлым годом.

дового індекса) не менше ніж на 20% на розвинутому і 35% на формуючомуся ринку, додаткові падіння якого являються проявами даного кризи, а не самостійними кризами [41].

Для ідентифікації фондових кризисів американські дослідники використовували показник CMAX (1), що представляє собою відношення значення регіонального фондового індексу в момент часу t до максимального значення регіонального фондового індексу за період часу до t . Спосіб розрахунку даного показника представлений в рівнянні:

$$CMAX_t = x_t / \max[x \in (x_{t-j}) | j = 0, 1, \dots, T], \quad (1)$$

де x – значення фондового індексу,

T – кількість років, за які проводилися спостереження (звичайно від 1 до 2 років).

Таким чином, згідно методу CMAX, поточне значення змінної (X) порівнюється з її максимальним значенням за попередні T періодів. Використовуючи цю методику, С. Пател і А. Саркар при аналізі фондових ринків за 1970–1997 рр. використовували в якості ключового показника регіональні фондові індекси для групи розвинутих країн (MSCI) і окремо для формуючихся ринків (IFC). За цей період відбулися дев'ять фондових кризисів: по три на розвинутих, азіатських і латиноамериканських ринках.

Аналогічний підхід до ідентифікації кризових ситуацій зустрічається в роботах А. Віла [42], який використовує метод CMAX для визначення різких падінь ринку акцій, а для виявлення критичного рівня обвалу ринку акцій – показники стандартного відхилення. М. Іллінг і У. Ліу [43] стверджують, що показник CMAX – це гібридна міра волатильності і втрат. К. Буше [44] використовує одночасно метод CMAX і показник падіння фондового індексу на 20% впродовж різних часових інтервалів для ідентифікації крахів. В. Кудерт і М. Гекс [45], а також Дас і др. [46] використовують CMAX для вивчення глобальних фондових кризисів.

Р. Барро і Х. Урсуа [47] для ідентифікації краха на фондовому ринку використовують 25% і більше падіння фондового індексу в якості критерію краха впродовж визначеного періоду часу, варіюючись від одного до декількох років. Д. Сорнетте [48] визначає крах ринку як падіння фондового індексу не менше ніж на 15%, яке повинно статися негайно, або монотонне падіння ціни активу (не менше ніж на 15%) впродовж декількох послідовних днів.

П. Арбулу і Дж. Галлаис-Хамон [49] для ідентифікації крахів розробили індекс Arbulo-SGF-INSEE. Його було вивчено щомісячне волатильність фондового ринку Франції за період з 1802 по 2002 рр. Дослідники ідентифікували надмірні зміни ціни акцій заданим числом стандартних відхилень.

Для всіх розглянутих визначень характерна недостатня повнота. Так, розглядається або прояв кризи, або конкретні порогові її настання, в той же час ні один автор не розглядає причини настання кризи і не дає комплексного визначення. Виходячи з усього сказаного про фондовий кризис і враховуючи його родову сутність, автор розглядає кризу на фондовому ринку як процес розв'язання протиріччя на фондовому ринку, який проявляється як падіння курсової вартості цінних паперів і характеризується різким падінням значення фондового індексу (більше ніж

на 20%) і наступним тривалим його падінням (90 днів і більше), а також досягненням критичних значень іншими спеціалізованими критеріями настання кризи.

Ще одним проявом фінансового кризу, прийнятим в роботах іноземних вчених, є довговий кризу [50]. Довговий кризу не є єдиною сутністю, його можна розділити на два поняття: кризу зовнішнього боргу і кризу внутрішнього боргу. Незалежно від виду довгового кризу він, по суті, відображає розв'язання протиріччя між двома сутностями сторін одного явища, між доходами і фінансовими зобов'язаннями [51].

Однак варто зауважити, що сам по собі борг не створює проблем. Інвестування здійснюються в реальний сектор і завдяки їм стимулюється процес внутрішнього споживання шляхом збільшення витрат на соціальні гарантії населенню. Однак, згідно дослідженням І. Дрейна і С. Намі [52], при досягненні госборгом певного критичного значення (84%) процес інвестування, навпаки, знижується і економіка уповільнюється. Це відбувається тому, що істотно зростають витрати на обслуговування госборгу і держава, замість того щоб збільшувати витрати на соціальні потреби населення, навпаки, змушено їх скорочувати. Це є процесом зворотного процесу. Гроші не інвестуються в виробництво, а вилучаються з економіки, щоб погасити борги. Виникає замкнений круг: чим більше держава займає, тим менше у неї грошей. Довгові кризи виникають тоді, коли група великих позичальників (наприклад, країни або великих комерційних і інвестиційних банків) виявляється неспроможною платити по своїм зобов'язанням, що веде до втрат і нерідко до банкрутства [53].

Таким чином, критерієм настання довгового кризу може бути банкрутство. Однак не завжди довговий кризу призводить до банкрутства, іноді він має більш «м'яку форму». Так, згідно Маастрихтським критеріям [54] конвергенції структурний дефіцит держбюджету ВВП повинен становити не більше 3%, а співвідношення госборгу до ВВП не повинно перевищувати 60% ВВП. В останнє час все частіше звучить думка про необхідності жорсткого критерію. Так, ЄСВ пропонує понизити критерій структурного дефіциту до 0,5%. При цьому «К. Патилло, Г. Поірсон і Л. Річчі визначили, що негативний вплив зовнішнього боргу виникає на його рівні 35–40% до ВВП» [55]. А К. Рейнхард, К. Рогофф і М. Севаст'янов [56] стверджують, що ризик довгового кризу виникає вже при 15% до ВВП.

В українських реаліях навіть в період відносно стабільності рівень державного боргу не був нижче 35%. Тому поняття довгового кризу можна трактувати як процес розв'язання протиріччя між доходами і фінансовими зобов'язаннями держави, при цьому рівень боргу перевищує 60% ВВП і структурний дефіцит державного бюджету перевищує 3%.

Результати дослідження дозволяють зробити висновок про те, що існуючі підходи до визначення поняття фінансової кризи не розкривають в повній мірі її сутність і не дають представлення про її прояви. При цьому автори, як правило, не визначають чітких меж і критеріїв, досягнення яких може свідчити про те, що виникла нестабільність, яку можна вважати кризою. Тому цілесообразно розширити і доповнити поняття фінансової кризи. В роботі фінансовий кризу

предлагается рассматривать как процесс разрешения накопленных противоречий в финансовой системе, который имеет четыре основных проявления в зависимости от природы и локализации противоречий их порождающих, а так же возможных их комбинаций. Для каждого из выделенных проявлений установлены «сигнальные критерии»:

1) превышение затрат государства на стабилизацию банковской системы более 2% ВВП, доли неработающих активов в общем объеме активов 10%, а достижение национализации банковского сектора 10% является подтверждением кризиса в банковском секторе;

2) превышение обесценивания национальной валюты 25% в год, а среднего значения индекса давления на валютный рынок на 1,5 стандартных отклонения свидетельствует о наступлении валютного кризиса;

3) падение значения фондового индекса более чем на 20% с последующим его длительным падением (90 дней и более) является подтверждением фондового кризиса;

4) превышение уровнем государственного долга 60% ВВП, а структурного дефицита государственного бюджета 3% является подтверждением долгового кризиса.

Стоит также отметить, что финансовый кризис редко встречается в одном проявлении. Как правило, это совокупность нескольких проявлений.

Таким образом, сформированное целостное понятие финансового кризиса позволяет выявить причины, проявления и критерии идентификации кризиса; может использоваться для определения типа кризиса и стадии его распространения в экономике страны с целью своевременного принятия оптимальных управленческих решений, направленных на предотвращение последующего его распространения.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Реформирование и реструктуризация предприятий: Методика и опыт / под редакцией В.А. Ирикова, С.В. Леонтьева. – М.: «Изд-во ПРИОР», 1998. – 320 с.
2. Борисов Б.А. Большой экономический словарь / Б.А. Борисов. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Книжный мир, 2010. – 860 с.
3. Туган-Барановский М.И. Промышленные кризисы. Очерк из социальной истории Англии / М.И. Туган-Барановский. – 2-е изд., усоверш. перераб. – С.-Пб.: О.Н. Попова, 1900. – 354 с.
4. Сисмонди С. Экономическая теория [Электронный ресурс] / С. Сисмонди. Режим доступа: <http://econ.univer.com/economik-rasdel/istekuz/106-yekonomicheskaya-teoriya-s-sismond.html>.
5. Green P.S. Reputation Risk Management. London: Pitman / P.S. Green // Financial Times. – 1992. – Р. 97.
6. Антикризисное управление: учебник / Под ред. Э.М. Короткова. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 432 с.
7. Хіт Р. Кризовий менеджмент для керівників / пер. з англ. Ткачук Р.Л. – К.: Всеуито, 2002. – 566 с.
8. Лігоненко Л.О. Антикризове управління підприємством: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій: монографія / Л.О. Лігоненко. – К.: Наукова думка, 2000. – 390 с.
9. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег / Дж.М. Кейнс. – М.: Гелиос АРВ, 2002. – 352 с.
10. Захаров В.Я. Антикризисное управление. Теория и практика / В.Я. Захаров, А.О. Блинов, Д.В. Хавин. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006. – 287 с.
11. Kindleberger C.P. Debt Situation of the Developing Countries in Historical Perspective (1800-1945). – Aussenwirtschaft. – Vol. 36. – 1981. – Pp. 372-380.
12. Мазуренко В.І. Світові фінансові кризи та національна економічна безпека: теорія і методологія: монографія / В.І. Мазуренко. – К.: Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2007. – С. 256-266.
13. Reinhart C. M. This Time Is Different: Eight Centuries of Financial Folly / C. M. Reinhart, K. Rogoff. – Princeton University Press, 2009. – 496 p.
14. Станик Н.А. Кризисы на рынке ценных бумаг: характерные черты и методы ранней идентификации [Текст]: автореферат. ... канд. экон. наук: 08.00.10 / Н.А. Станик; Финансовый ун-т при Правительстве Рос. Федерации. – Москва: [б. и.], 2013. – 26 с.
15. Claessens S. Financial Crises: Explanations, Types and Implications [Электронный ресурс] / Claessens S, Kose M. – Режим доступа: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2013/wp1328.pdf>.
16. Шульгин А.Г. Монетарная стабилизация в России в период кризиса 2008–2009 гг. Роль международных резервов: препринт / А.Г. Шульгин, И.Е. Хвостова. – М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2011. – 44 с.
17. Мониторинг Сбербанка России: оценка Центром Макроэкономических Исследований (ЦМИ) вероятности валютного кризиса в Республике Беларусь, Казахстане и Украине. Сентябрь 2013 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.sberbank.ru/common/img/uploaded/analytics/2013/macro_03092013.pdf.
18. Frankel J.A. Currency crashes in emerging markets: An empirical treatment / J.A. Frankel, A.K. Rose. – Journal of International Economics. – 1996. – Vol. 41, Nos. 3-4. – Pp. 351-366.
19. Eichengreen B.A. Speculative Attacks on Pegged Exchange Rates: An Empirical Exploration with Special Reference to the European Monetary System [Электронный ресурс] / B.A. Eichengreen, K. Rose, C. Wyplosz. – Режим доступа: <http://www.nber.org/papers/w4898.pdf>.
20. Kaminsky G.L. On Crises, Contagion, and Confusion [Электронный ресурс] / Kaminsky G.L., Reinhart C.M. // Journal of International Econ. – 2000. – Vol. 51. – Pp. 145–168. – Режим доступа: <http://download.thelancet.com/flatcontentassets/H1N1-flu/preparedness/preparedness-14.pdf>.
21. Смовженко Т.С. Антикризове управління стратегічним розвитком банку: монографія / Т.С. Смовженко, О.М. Тридід, В.Я. Вовк. – К.: УБС НБУ, 2008. – 473 с.
22. Петик Л.О. Кризи банківської системи: характеристики та критерії класифікації / Л.О. Петик, С.В. Федорова // Науковий вісник НЛТУ України. – Серія 4. Економіка, планування і управління галузі. – Вип. 20.2. – Львів: ЛДФА, 2010. – С. 225-230.
23. Трунин П.В. Мониторинг финансовой стабильности в развивающихся экономиках (на примере России) / П.В. Трунин, М.В. Каменских. – М.: Изд-во ИЭПП, 2007. – 106 с.
24. Fridl E.J. The Length and Cost of Banking Crises [Электронный ресурс] / E.J. Fridl // International Monetary Fund // WP/99/30. – 1999. – 32 p. – Режим доступа: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/1999/wp9930.pdf>.
25. Duttagupta R. The Anatomy of banking Crises [Электронный ресурс] / R. Duttagupta, P. Cashin // International Monetary Fund // WP/08/93. – 2008. – 37 p. – Режим доступа: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2008/wp0893.pdf>.
26. Dziobek C. Lessons from Systemic Bank Restructuring: A Survey of 24 Countries [Электронный ресурс] / C. Dziobek, C. Pazarbasioglu // International Monetary Fund // WP/97/16. – 1997. – 29 p. – Режим доступа: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/wp97161.pdf>.
27. Dell'Ariccia G. The Real Effect of Banking Crises [Электронный ресурс] / G.Dell' Ariccia, E. Detragiache, R. Rajan // Journal of Financial Intermediation. – 2005. – Vol. 17. – Pp. 89-112. – Режим доступа: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2005/wp0563.pdf>.
28. Зарицька І. А. Передумови та особливості прояву сучасної банківської кризи / І. А. Зарицька // Вісник НБУ – 2009. – № 6. – С. 20-29.
29. Рубцов Б.Б. Мировые фондовые рынки: современное состояние и закономерности развития. – М.: Финансовая академия при Правительстве РФ, 2000. – 312 с.
30. Миркин Я.М. «Национальный доклад: Риски финансового кризиса в России: факторы, сценарии и политика противодействия» – М.: Финакадемия, 2008. – 11 с.
31. Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора в 2005 году [Электронный ресурс] // Центральный банк Российской Федерации, 2006. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru>
32. Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора в 2010 году [Электронный ресурс] // Центральный банк Российской Федерации, 2011. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru>
33. Lee In Ho Market Crashes and Informational Avalanches / In Ho

- Lee // Review of Economic Studies. – 1998 (65). – Pp. 741-759.
34. Dilip A. Bubbles and Crashes [Електронний ресурс] / A. Dilip, M. Brunnermeier // *Econometrica*. – 2003. – Vol. 71, No 1. – Pp. 173-204. – Режим доступу : https://www.princeton.edu/~markus/research/papers/bubbles_crashes.pdf.
35. International Monetary Fund When Bubbles Burst [Електронний ресурс] // *World Economic Outlook*, April 2003. – Chapter 2. – Режим доступу : <https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2003/01/pdf/chapter2.pdf>.
36. Board of Governors of the Federal Reserve System. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://newyorkfed.org/aboutthefed/fedpoint/fed46.html>.
37. Financial Services Authority [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.fsa.gov.uk>.
38. Kunio O. The Asset Price and Monetary Policy: Japan's Experience in the Late 1980s and the Lessons [Електронний ресурс] / O. Kunio, S. Masaaki, S. Shigenori. – Режим доступу : <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download;jsessionid=FAAD04E8C0BB0A57A8EE81496472B2F0?doi=10.1.1.199.4798&rep=rep1&type=pdf>.
39. Bordo M. Boom-Busts in Asset Prices, Economic Instability, and Monetary Policy [Електронний ресурс] / M. Bordo, J. Olivier. – Режим доступу : <http://www.nber.org/papers/w8966.pdf>.
40. Economic Time Series Page. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.econmagic.com>.
41. Patel S. Stock Market Crises in Developed and Emerging Markets. [Електронний ресурс] / S. Patel, A. Sarkar. – Режим доступу : http://www.newyorkfed.org/research/staff_reports/research_papers/9809.pdf.
42. Vila A. Asset Price Crises and Banking Crises: Some Empirical Evidence. BIS conference papers No.8. March 2000 [Електронний ресурс] / A. Vila. – Режим доступу : <http://bis.hasbeenforeclosed.com/publ/confer08l.pdf>.
43. Illing M. An index of Financial stress for Canada [Електронний ресурс] / M. Illing, Y. Liu. – Режим доступу : <http://www.bankofcanada.ca/wp-content/uploads/2010/02/wp03-14.pdf>.
44. Boucher C. Les crises financières [Електронний ресурс] / R. Boyer, M. Dehiv, D. Plihon. – pp. 375-394 – Режим доступу : <http://www.ladocumentationfrancaise.fr/var/storage/rapports-publics/044000560/0000.pdf>.
45. Coudert V. Les indicateurs d'aversion pour le risque peuvent-ils anticiper les crises financières? [Електронний ресурс] / V. Coudert, M. Gex // *Banque de France. Revue de la Stabilité financière*. – 2006. – N. 9. – Pp. 71-91. – Режим доступу : http://econometrie.ish-lyon.cnrs.fr/IMG/pdf/Les_indicateurs_d_aversion_pour_le_risque_crisis_financieres.pdf.
46. Das U.S. Quality of Financial Policies and financial System Stress [Електронний ресурс] / U.S. Das, P. Iossifov, R. Popdiera, D. Rozhkov. – Режим доступу : <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2005/wp05173.pdf>.
47. Barro J. R. Stock Market Crashes and Depressions [Електронний ресурс] / J. R. Barro, J. F. Ursua. – Режим доступу : <http://www.nber.org/papers/w14760.pdf>.
48. Сорнетте Д. Как предсказывать крахи финансовых рынков: критические события в комплексных финансовых системах. – М. : Интернет-трейдинг, 2003. – С. 63.
49. Arbulu P. Valeurs extrêmes et changements d'appréciation du risque à la bourse de Paris sur deux siècles / P. Arbulu, G. Gallais-Hamonno // *Finance*, 2002. – Vol. 23.2. – Pp. 145-176.
50. Reinhart C.M. From Financial Crash to Debt Crisis [Електронний ресурс] / C.M. Reinhart, K. S. Rogoff // *American Economic Review*. – 2011. – Vol. 101. – No. 5. – Pp. 1676-706. – Режим доступу : http://scholar.harvard.edu/files/rogoeff/files/from_financial_crash.pdf.
51. Гриценко А.А. Глобальный кризис как форма современной финансово-экономической динамики / А.А. Гриценко // *Экономика Украины*. – 2010. – № 4. – С. 37-46.
52. Drine I. Public External Debt, Informality and Production Efficiency in Developing Countries [Електронний ресурс] / I. Drine, S. Nabi. – Режим доступу : http://www.afdb.org/fileadmin/uploads/afdb/Documents/Knowledge/Conference_2007_anglais_08-part-II-1.pdf.
53. Хейфец Б.А. Решение долговых проблем. Мировой опыт и российская действительность / Б.А. Хейфец. – М: ИКЦ «Академкнига», 2002. – 367 с.
54. Маастрихтские критерии [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://europa.eu/legislation_summaries/other/l25014_en.htm.
55. Loko B. The Impact of External Indebtedness on Poverty in Low-Income Countries [Електронний ресурс] / B. Loko, M. Mlachila, R. Nallari, K. Kalonji. – Washington, IMF. «Working Paper». – 2003. – № 3. – Pp. 1-72. – Режим доступу : <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2003/wp0361.pdf>.
56. Reinhart C. Debt intolerance [Електронний ресурс] / C. Reinhart, K. Rogoff, M. Savastano. – Washington, IMF, 2003. – Pp. 1-74. – Режим доступу : http://mpira.uni-muenchen.de/13932/1/MPRA_paper_13932.pdf?q=intolerance.

Наукове видання

**НАУКОВИЙ ВІСНИК
ХЕРСОНСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО УНІВЕРСИТЕТУ**

Серія ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

Випуск 8

Частина 2

Коректура • *О.А. Скрипченко*

Комп'ютерна верстка • *Н.М. Ковальчук*

Формат 64x90/8. Гарнітура SchoolBook.
Папір офсет. Цифровий друк. Ум.-друк. арк. 28.37.
Замов. № 17/14. Наклад 100 прим.

Видавничий дім «Гельветика»
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4392 від 20.08.2012 р.