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

НАУКОВИЙ ВІСНИК ХЕРСОНСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО УНІВЕРСИТЕТУ

Серія:
ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ
Випуск 9-1
Частина 4

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 юридичнго факультету Херсонського державного університету).*

Іртищева 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).*

Князєва 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).*

Грегорі 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 № 5 від 22.12.2014 р.

Свідоцтво про державну реєстрацію
друкованого засобу масової інформації серія КВ № 19747-9547Р,
видане Державною реєстраційною службою України 15.03.2013 р.

ISSN 2307-8030

© Херсонський державний університет, 2014
© Оформлення «Видавничий дім «Гельветика», 2014

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1
ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Пенькова І.В., Цвірко Д.Л.
ФОРМУВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНО-КОМУНІКАЦІЙНИХ ВАЖЕЛІВ 9

Шедяков В.Е.
СОЦИОКУЛЬТУРНЫЕ ОСНОВАНИЯ УСТОЙЧИВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ 13

Якимчук Т.В.
СПІВВІДНОШЕННЯ ПОНЯТЬ: ІНВЕСТИЦІЙНА СТРАТЕГІЯ ТА ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА 19

СЕКЦІЯ 2
СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Іщенко А.В.
СИСТЕМАТИЗАЦІЯ МАРКЕТИНГОВИХ ЧИННИКІВ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЕКСПОРТУ 24

Кислицина О.В.
ГЛОБАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ТА РИЗИКИ СУЧАСНОСТІ 28

СЕКЦІЯ 3
ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Ковалюк Б.І.
ОЦІНКА ОСНОВНИХ АСПЕКТІВ СВІТОВОЇ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ 32

Крушинська А.В.
ОБҐРУНТУВАННЯ ДОЦІЛЬНОСТІ СТВОРЕННЯ ТЕРИТОРІЙ ПРІОРИТЕТНОГО РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНОГО ТИПУ 36

Маркус О.В., Левчук А.О.
МЕТОДИКА ВИЗНАЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ КУЛЬТУР З УРАХУВАННЯМ ПРИБУТКОВОСТІ ВИРОЩУВАННЯ ТА ВИТРАТ НА ЇХНЄ ВИРОБНИЦТВО 40

Носирєв О.О.
ДЕРЖАВНА ПІДТРИМКА ІННОВАЦІЙНОГО ПРОМИСЛОВОГО РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ 44

СЕКЦІЯ 4
ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Андріїв Н.М.
ІНСТИТУЦІОНАЛЬНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ КОНКУРЕНТНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА У ВІТЧИЗНЯНІЙ ТОРГІВЛІ 48

Дзямулич О.С.
РЕПУТАЦІЙНИЙ КАПІТАЛ ЯК ОСНОВА РЕПУТАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦТВА 52

Жовновач Р.І.
ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ ЗАСАДИ ГНУЧКОГО УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО МАШИНОБУДУВАННЯ 56

Жуковська В.М.
ІНДИКАТОРИ СОЦІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА ТОРГІВЛІ 60

Ільчук В.П., Штирхун Х.І.
ЯКІСТЬ АГРОПРОДУКЦІЇ У СИСТЕМІ МАРКЕТИНГУ 65

Кам'янська О.В., Константинова Т.В.
ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ ПЕРЕДУМОВИ УПРАВЛІННЯ ФОРМУВАННЯМ ТА РОЗВИТКОМ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ ПІДПРИЄМСТВА 69

Каткова Н.В., Дубінін В.А.
ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ В УМОВАХ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ 73

Жорова А.М., Кирильчук М.С., Кривошеєв О.Ю.
РОЗВИТОК СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА МИКОЛАЇВСЬКОЇ ОБЛАСТІ ТА ПЕРСПЕКТИВИ АКТИВІЗАЦІЇ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ 77

Коваленко М.В.
НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ОПЕРАЦІЙНИМИ НЕОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ ПІДПРИЄМСТВА **82**

Костюченко Е.А.
ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ВНЕШНЕЙ И ВНУТРЕННЕЙ СРЕДЫ ПРЕДПРИЯТИЯ НА МОТИВАЦИЮ РАБОТНИКА В РАЗЛИЧНЫЕ ПЕРИОДЫ ЕГО ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА **86**

Кравчук О.В.
СТРАХУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ **90**

Кузьмін О.Є., Пирог О.В., Стельмах Х.П.
ЕФЕКТИВНІСТЬ ЗАСТОСУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ **94**

Макарчук М.П.
МУЛЬТИКАНАЛЬНИЙ МАРКЕТИНГ – ШЛЯХ В МАЙБУТНЄ ПІДПРИЄМСТВА **98**

Маргіта Н.О., Сушко Х., Іванців Р.
РОЛЬ ЕМОЦІЙНОЇ КОМПОНЕНТИ У ФОРМУВАННІ ЛОЯЛЬНОСТІ СПОЖИВАЧІВ **102**

Москаленко А.М.
МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ПРОГНОЗУВАННЯ УРОЖАЙНОСТІ ОЗИМОЇ ПШЕНИЦІ В УМОВАХ ЗОНИ ПОЛІССЯ **106**

Одаренко О.В.
ИННОВАЦИИ В РИСК-МЕНЕДЖМЕНТЕ **110**

Русінко М.І.
КЛАСИФІКАЦІЯ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК БУДІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА **113**

Шарко І.О., Гуторов О.І.
ФОРМУВАННЯ ОСОБИСТОСТІ ЕФЕКТИВНОГО МЕНЕДЖЕРА: ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРИКЛАДНІ АСПЕКТИ **117**

СЕКЦІЯ 5
РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Жукова Н.В.
ДОТРИМАННЯ ПРИНЦИПІВ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ У МОДЕЛЯХ СТАЛОГО РОЗВИТКУ МАЛИХ МІСТ: ДОСВІД КРАЇН ЄВРОПИ **122**

Калініченко Л.Л., Решитилова М.В.
РОЛЬ ВНУТРІШНЬОГО ТУРИЗМУ В СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОМУ РОЗВИТКУ ХАРКІВЩИНИ **128**

Потапенко Т.П.
КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ РЕАЛІЗАЦІЇ КЛАСТЕРНОЇ ПОЛІТИКИ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ **132**

СЕКЦІЯ 6
ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Жарікова О.Б.
ВДОСКОНАЛЕННЯ ЕКСПЕРТНОЇ ГРОШОВОЇ ОЦІНКИ ПАСОВИЩ І СІНОКОСУ **137**

Никитюк Ю.А.
ТРАНСФОРМАЦІЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЗЕМЛЯМИ ЛІСОГОСПОДАРСЬКОГО ПРИЗНАЧЕННЯ **141**

Стасюк В.В.
СПЕЦИФІЧНІ АСПЕКТИ ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ОРЕНДНИХ І КОНЦЕСІЙНИХ ВІДНОСИН У СФЕРІ КОМУНАЛЬНОГО ВОДОПОСТАЧАННЯ **145**

СЕКЦІЯ 7
ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Косаревич Н.Б.
«ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЙНІ» НОВАЦІЇ БЮДЖЕТНОГО ЗАКОНОДАВСТВА УКРАЇНИ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ПЕРСПЕКТИВУ РОЗВИТКУ МІСЦЕВИХ ФІНАНСІВ **149**

Краснова І.В., Коцюба І.І.
СУТНІСТЬ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ БАНКІВСЬКИХ ФІНАНСОВИХ СТРАТЕГІЙ **154**

Кутузова М.М.
ФОНДОВИЙ РИНОК У СИСТЕМІ СТАБІЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ **158**

Нагорна Л.В.
ДОСВІД ФІНАНСУВАННЯ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я ЯК ПЕРЕДУМОВА
РОЗВИТКУ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ В ЗАРУБІЖНИХ КРАЇНАХ.....162

Олійник А.В.
РОЗВИТОК ІНСТИТУЦІЙНИХ ЗАСАД БАНКРУТСТВА ТА ОПТИМІЗАЦІЯ
ПРОЦЕСУ РОБОТИ З ПРОБЛЕМНИМИ БАНКАМИ В УКРАЇНІ.....166

Омельченко О.І.
ВИБІР ОПТИМАЛЬНОГО МЕТОДУ ОЦІНКИ КРЕДИТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ БАНКУ.....170

Онишко С.В., Карпенко С.П.
ПРОБЛЕМИ ПОДАТКОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ СУКУПНОГО ПОПИТУ В УКРАЇНІ.....175

СЕКЦІЯ 8
БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Зелікман В.Д., Лєсун Д.С.
УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ТА ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ
ОПЛАТИ ПРАЦІ В УМОВАХ БУДІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА.....180

Король Г.О., Безгодкова А.О., Галайда А.М.
ПОРІВНЯННЯ ОБЛІКУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ
ЗА НАЦІОНАЛЬНИМИ ТА МІЖНАРОДНИМИ СТАНДАРТАМИ.....186

Кручак Л.В.
ФАКТОРИНГ ЯК ОДИН ІЗ СПОСОБІВ ПОВЕРНЕННЯ
ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ.....189

Кушніренко О.А.
ОРГАНІЗАЦІЯ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ РОЗРАХУНКІВ ЗА ПОДАТКАМИ
У ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ.....194

Лега О.В.
РОЗРАХУНКИ ЗА ПОДАТКОМ НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ
В ПЛОЩИНІ ВИКОРИСТАННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ.....199

Легенчук С.Ф., Яковець Г.Ю.
ОСОБЛИВОСТІ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ТА РИЗИКИ
ВЕНЧУРНОГО ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ.....203

Макода С.Л.
ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ПИТАНЬ ОБЛІКУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ
ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ.....206

Сколотій І.В.
ФІКСОВАНИЙ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИЙ ПОДАТОК, ЙОГО ОБЛІК І ЗВІТНІСТЬ.....210

Юхименко-Назарук І.А.
РОЗВИТОК КОНТРАКТНОЇ ТЕОРІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ.....213

СЕКЦІЯ 9
МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Бадер Омар Ахмад Далайін
ЕВОЛЮЦІЙНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ДИНАМІКИ ПОПУЛЯЦІЙ ПІДПРИЄМСТВ.....218

Дубовик Т.В.
КЛАСИФІКАЦІЙНІ ОЗНАКИ ІНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ.....222

Исикова Н.П.
ИНФОРМАЦИОННОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ПРОЦЕССОВ ФОРМИРОВАНИЯ
И РАЗВИТИЯ ДИЛЕРСКИХ СЕТЕЙ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ.....226

Мошенська А.В.
МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ПОТОЧНОГО ЕФЕКТУ
ВІД РЕКЛАМНИХ ЗВЕРНЕНЬ ПІДПРИЄМСТВА.....231

Проскурович О.В., Мельничук І.І.
ЕКОНОМЕТРИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ
ДІЯЛЬНОСТІ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ.....235

Яременко М.І.
МЕТОД ОПТИМІЗАЦІЇ СТРУКТУРИ КАПІТАЛУ МОДІЛЬЯНІ-МІЛЛЄРА
ТА ЙОГО ВДОСКОНАЛЕННЯ.....240

CONTENTS

SECTION 1
ECONOMIC THEORY AND HISTORY OF ECONOMIC THOUGHT

Penkova I.V., Tsvirko D.L.
INFORMATIVELY-COMMUNICATION LEVERS FORMING 9

Shedyakov V.E.
SOCIAL AND CULTURAL FOUNDATIONS OF SUSTAINABLE ECONOMIC DEVELOPMENT 13

Yakymchuk T.V.
INVESTMENT STRATEGY AND INVESTMENT POLICY 19

SECTION 2
WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Ishchenko A.V.
SYSTEMATIZATION OF MARKETING FACTOR EXPORT COMPETITIVENESS 24

Kyslytsyna O.V.
GLOBAL PROBLEMS AND RISKS OF CONTEMPORANEITY 28

SECTION 3
ECONOMY AND OPERATION OF NATIONAL ECONOMY

Kovaliuk B.I.
ASSESSMENT OF KEY ASPECTS GLOBAL FOOD SECURITY 32

Krushynska A.V.
THE SUBSTANTIATION OF THE ADVISABILITY OF ESTABLISHMENT OF PRIORITY DEVELOPMENT TERRITORIES OF TOURIST TYPE 36

Marcus O.V., Levchuk A.O.
METHOD OF DETERMINING THE COMPETITIVENESS OF AGRICULTURAL CROPS, TAKING INTO ACCOUNT THE PROFITABILITY OF GROWING AND THE COST OF THEIR PRODUCTION 40

Nosyriev O.O.
STATE SUPPORT INNOVATIVE INDUSTRIAL DEVELOPMENT IN UKRAINE 44

SECTION 4
ECONOMY AND ENTERPRISE MANAGEMENT

Andriyiv N.M.
INSTITUTIONAL SUPPORT OF DEVELOPMENT OF COMPETITIVE ENTERPRISE IN HOME TRADE 48

Dzyamulych E.S.
REPUTATION CAPITAL AS BASIS REPUTATION SYSTEMS OF SUBJECTS OF BUSINESS 52

Zhovnovach R.I.
ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC PRINCIPLES OF A FLEXIBLE MANAGEMENT OF COMPETITIVENESS OF ENTERPRISES OF AGRICULTURAL MACHINE BUILDING 56

Zhukovska V.M.
INDICATORS OF SOCIAL DEVELOPMENT OF TRADE ENTERPRISE 60

Ilchuk V.P., Shtyrkhun Kh.I.
THE AGRICULTURAL PRODUCT QUALITY IN A MARKETING SYSTEM 65

Kamyanska O.V., Konstantinova T.V.
ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC PRECONDITIONS FOR MANAGEMENT OF FORMATION AND DEVELOPMENT OF ENTERPRISE'S CORPORATE CULTURE 69

Katkova N.V., Dubinin V.A.
TRENDS AND PROSPECTS FOR FOOD SECURITY IN THE INSTITUTIONAL TRANSFORMATION OF ECONOMY OF UKRAINE 73

Zhorova A.M., Kyrylchuk M.S., Kryvosheiev O.Yu.
RURAL DEVELOPMENT MYKOLAIV REGION AND PROSPECTS FOR ACTIVE FOREIGN ECONOMIC ACTIVITIES 77

Kovalenko M.V.
DIRECTIONS OF IMPROVEMENT OF ECONOMIC MANAGEMENT ENTERPRISES OPERATING NON-CURRENT ASSETS 82

Kostyuchenko E.A.
ASSESSMENT OF THE INFLUENCE OF THE EXTERNAL AND INTERNAL ENVIRONMENT OF THE ENTERPRISE ON THE MOTIVATION OF AN EMPLOYEE IN DIFFERENT PERIODS OF HIS LIFE CYCLE 86

Kravchuk O.V.
INSURANCE OF AGRICULTURAL PRODUCTS 90

Kuzmin O.Ye., Pyroh O.V, Stelmach K.P.
EFFICACY OF ENTREPRENEURIAL INVESTMENT STRATEGY UNDER THE GLOBALIZATION 94

Makarchuk M.P.
OF MULTICHANNEL MARKETING THE WAY TO THE FUTURE ENTERPRISE 98

Margita N.O., Sushko H., Ivantsiv R.
EMOTIONAL COMPONENT ROLE IN THE CUSTOMER LOYALTY FORMATION 102

Moskalenko A.M.
METHODOLOGICAL ASPECTS OF FORECASTING WHEAT YIELD IN A ZONE OF POLESIE 106

Odarenko O.V.
INNOVATIONS IN THE RISK MANAGEMENT 110

Rusinko M.I.
CLASSIFICATION OF FACTORS INFLUENCING THE INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE CONSTRUCTION COMPANIES 113

Sharko I.O., Gutorov O.I.
THE FORMATION OF EFFECTIVE MANAGER PERSONALITY: THEORETICAL AND APPLIED ASPECTS 117

SECTION 5
DEVELOPMENT OF PRODUCTIVE POTENTIAL AND REGIONAL ECONOMY

Zhukova N.V.
ADHERENCE TO ECONOMIC SECURITY PRINCIPLES WITHIN THE SUSTAINABLE GROWTH MODELS OF SMALL TOWNS: EXPERIENCE OF EUROPEAN COUNTRIES 122

Kalinichenko L.L., Reshetilova M.V.
THE ROLE OF DOMESTIC TOURISM IN SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF KHARKIV REGION 128

Potapenko T.P.
CONCEPTUAL FOUNDATIONS OF CLUSTER POLICIES UNDER TRANSITIONAL ECONOMIES 132

SECTION 6
ECONOMY OF NATURAL RESOURCES MANAGEMENT AND ENVIRONMENT PROTECTION

Zharikova O.B.
IMPROVEMENT EXPERT MONEY ESTIMATION OF PASTURES AND HAYFIELDS 137

Nykytiuk Yu.A.
TRANSFORMATION OF THE FORESTRY PURPOSE LAND MANAGEMENT SYSTEM 141

Stasiuk V.V.
SPECIFIC ASPECTS OF LEGAL REGULATION OF LEASE AND CONCESSION RELATIONS IN MUNICIPAL WATER SUPPLY 145

SECTION 7
MONEY, FINANCES AND CREDI

Kosarevych N.B.
«DECENTRALIZED» INNOVATIONS BUDGET LAW OF UKRAINE AND THEIR INFLUENCE ON THE PERSPECTIVE OF LOCAL FINANCE 149

Krasnova I.V., Kotsiuba I.I.
ESSENCE AND CLASSIFICATION OF BANKING FINANCIAL STRATEGIES 154

Kutuzova M.M.
STOCK MARKET IN THE SYSTEM STABILIZATION ECONOMIC DEVELOPMENT OF UKRAINE 158

Nagorna L.V.
EXPERIENCE IN HEALTH CARE FINANCING AS PRECONDITION OF HUMAN CAPITAL DEVELOPMENT IN FOREIGN COUNTRIES 162

Oliynik A.V.
DEVELOPMENT OF BANKRUPTCY INSTITUTIONAL FRAMEWORK AND OPTIMIZATION OF DEALING WITH TROUBLED BANKS IN UKRAINE 166

Omelchenko O.I.
SELECTION OF THE OPTIMAL METHOD FOR THE ASSESSMENT OF THE BANK'S CREDIT POTENTIAL 170

Onyshko S.V., Karpenko S.P.
PROBLEMS OF TAX REGULATION AGGREGATE DEMAND IN UKRAINE 175

SECTION 8
ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT

Zelikman V.D., Lesun D.S.
THE IMPROVEMENT OF ACCOUNTING AND INTERNAL CONTROL OF SALARY IN CONSTRUCTION ENTERPRISE CONDITIONS 180

Korol G.A., Bezgodkova A.A., Galayda A.N.
COMPARISON OF FIXED ASSETS ACCOUNTING BY NATIONAL AND INTERNATIONAL STANDARDS 186

Kruchak L.V.
FACTORING AS A MEANS OF ENTERPRISES DEBTS RECEIVABLES RECOVERING 189

Kushnirenko O.A.
ORGANIZATION OF INTERNAL CONTROL OF THE TAX BUSINESS OF AGRICULTURAL ENTERPRISES 194

Lega O.V.
CALCULATIONS AFTER TAX VALUE-ADDED INPLANE THE USE OF INFORMATION TECHNOLOGIES 199

Legenchuk S.F., Iakovets A.Ju.
FEATURES OF ACCOUNTING AND RISKS OF VENTURE FINANCING INNOVATION ACTIVITY 203

Makoda S.L.
THEORETICAL ASPECTS OF ACCOUNTING FINANCIAL RESULTS OF AGRICULTURAL ENTERPRISES ACTIVITY 206

Skolotiy I.V.
FIXED AGRICULTURAL TAX, ITS ACCOUNTING AND REPORTING 210

Yukhimenko-Nazaruk I.A.
CONTRACT THEORY OF ACCOUNTING DEVELOPMENT 213

SECTION 9
MATHEMATICAL METHODS, MODELS AND INFORMATION TECHNOLOGIES IN ECONOMY

Bader Omar Ahmad Dalayeen.
EVOLUTIONAL DESIGN OF DYNAMICS OF POPULATIONOF ENTERPRISES 218

Dubovyk T.V.
CLASSIFICATION CRITERIA ONLINE MARKETING COMMUNICATIONS 222

Isikova N.P.
INFORMATION MODELING OF THE FORMATION AND DEVELOPMENT OF DEALER NETWORKS MACHINE-BUILDING ENTERPRISES 226

Moshenskaya A.V.
THE MATHEMATICAL MODELING OF THE CURRENT ADVERTISING APPEALS EFFECT OF THE COMPANY 231

Proskurovych O.V., Melnychuk I.I.
ECONOMETRIC MODELING PERFORMANCE OF INSURANCE COMPANIES 235

Yaremenko N.I.
METHOD OF OPTIMIZATION OF STRUCTURE OF CAPITAL MODIGLIANI-MILLER AND ITS IMPROVEMENT 240

СЕКЦІЯ 1
ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 330:004:338.24.01

Пенькова І.В.
доктор економічних наук, професор
Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського

Цвірко Д.Л.
аспірант
Донецького національного технічного університету

ФОРМУВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНО-КОМУНІКАЦІЙНИХ ВАЖЕЛІВ

У статті обґрунтовано схеми комунікаційних і інформаційних важелів. Запропоновано концепцію механізму формування інформаційно-комунікаційних важелів системи економічних відносин. Це дозволить підвищити ефективність соціально-економічного розвитку.
Ключові слова: інформація, комунікація, інформаційно-комунікаційні важелі, механізм, система економічних відносин.

Пенькова И.В., Цвирко Д.Л. ФОРМИРОВАНИЕ ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННЫХ РЫЧАГОВ
В статье обоснованы схемы коммуникационных и информационных рычагов. Предложена концепция механизма формирования информационно-коммуникационных рычагов системы экономических отношений. Это позволит повысить эффективность социально-экономического развития.
Ключевые слова: информация, коммуникация, информационно-коммуникационные рычаги, механизм, система экономических отношений.

Penkova I.V., Tsvirko D.L. INFORMATIVELY-COMMUNICATION LEVERS FORMING
In the article there has been worked out the schemata of information and communication leverages. There has been offered the conception of mechanism as for informatively-communication levers forming within the system of economic relations. That is for increase of socio-economic development efficiency.
Keywords: information, communication, informatively-communication levers, mechanism, system of economic relations.

Постановка проблеми у загальному вигляді. За умов сучасного швидкого розвитку інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ) відбувається трансформація стратегічних цілей віх суб'єктів економічних відносин. Так, одна з основних функцій держави міститься у тому, що вона має забезпечувати зміну пріоритетів соціально-економічного розвитку з застарілого індустріального на інформаційно й комунікативно розвинений постіндустріальний, будуючи при цьому реальні задачі з урахуванням наявних внутрішніх ресурсів та можливістю їх збільшення.

Аналіз попередніх досліджень і публікацій. Виділення невирішених питань. Проблеми впливу ІКТ на систему економічних відносин викликають широкий науковий інтерес. Так, К. Бєляков аналізує проблеми теорії і практики організаційно-правового та наукового забезпечення інформатизації в Україні [1], П. Єщенко визнає, подолання ринкового романтизму і фундаменталізму є економічним імперативом сучасності [2], А. Кобяков вважає, що зниження загальносвітової вагомості долара стане результатом поширення ІКТ [3], В. Лоскутова оцінює розвиток інформаційних технологій та інформаційного забезпечення в системах державного управління розвитком підприємництва в Україні [4], Ю. Радченко спів ставляє ноосферну і індустріальну модель виробництва [5], О. Соснін визначає проблеми розвитку комунікацій у контексті їх безпеки [6], Л. Федулова прогнозує напрями технологічного розвитку галузей промисловості [7].

Незважаючи на різноманітність публікацій з приводу розвитку інформаційно-технологічної сфери в рамках національного і світового господарства, відчувається певний брак досліджень відносно механізму і напрямів впливу інформації і комунікацій на систему економічних відносин, що у свою чергу може бути визначеним у якості інформаційно-комунікаційних важелів. Саме виявлення і обґрунтування механізму формування цих важелів і становитиме **мету** статті, яка у свою чергу окреслює задачу – побудувати концепцію механізму формування інформаційно-комунікаційних важелів системи економічних відносин.

Виклад основного матеріалу. Обґрунтування отриманих результатів. На первинному етапі дослідження доцільно виявити напрями впливу інформації й комунікації на економічні відносини (рис. 1; рис. 2). Розроблені схеми надали змогу виокремити напрями впливу інформації і комунікацій на систему економічних відносин у певні інформаційно-комунікаційні важелі, надавши кожному з них відповідну назву (табл. 1).

Щодо економічних процесів як елементу механізму, що досліджується, то доцільним при впровадженні інформаційно-комунікаційних важелів буде застосування процесу інформатизації та розвитку комунікацій на рівні держави та окремих підприємств, установ організацій, тобто на макро- й мікрорівні господарювання.

Пояснення змісту і сутності інформаційно-комунікаційних важелів (табл. 1, рис. 1 і рис. 2):

1. важіль зв'язку, що зменшує невизначеність;
2. важіль впливу на економічну свідомість;
3. важіль налагодження контактів за рахунок зменшення невизначеності;

Таблиця 1

Формування інформаційних важелів

№ з/п	Інформаційні важелі (№ з/п на рис. 1.1)		Комунікаційні важелі (№ з/п на рис. 1.2)		Інформаційно-комунікаційні важелі
1	1.1	+	6	=	зв'язку
2	1.1	+	7	=	економічної свідомості
3	1.1	+	9	=	зменшення невизначеності
4	1.2	+	6	=	вимірювання шляху зв'язку
5	1.2	+	8	=	процесів спілкування
6	2.1	+	7	=	пізнання
7	2.1	+	8	=	економіко-трансформаційний
8	2.2	+	7	=	структурно-впливовий
9	3.1	+	7	=	економіко-процесовий
10	3.1	+	9	=	контактно-економічний
11	4.1	+	6 та 8	=	технічний економічних зв'язків
12	4.1	+	7	=	технічний економічних контактів
13	4.1	+	9	=	технічно-впливовий
14	5.1	+	7	=	формування знань
15	5.1	+	8	=	економіко-правовий
16	5.1	=	9	=	обміну економічними знаннями

Розроблено авторами

Рис. 1. Інформаційні важелі

Розроблено авторами

4. важіль вимірювання шляху зв'язку;

5. важіль удосконалення обмінних зв'язкових процесів спілкування;

6. важіль пізнання, керування та впливу на економічну систему;

7. важіль трансформації економічних зв'язків;

8. структурно-впливовий важіль;

9. важіль впливу на економічні процеси;

10. контактно-економічний важіль;

11. важіль технічного удосконалення шляхів економічного зв'язку;

12. технічно-впливовий важіль;

13. технічного удосконалення економічних контактів;

14. важіль формування економічних знань та впливу на них;

15. важіль правового регулювання економічного зв'язку;

16. важіль обміну економічними знаннями й правового регулювання економічних контактів.

Відносно практичних організаційно-економічних заходів, як одного з елементів загального механізму впровадження важелів, доцільним буде удосконалення інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ) у країні за певними напрямами, які були запропоновані Л.Федуловою [7, с. 26]:

- удосконалення існуючої законодавчої та нормативної бази, що в цілому регулює інформаційну та комунікативну політику;

- стимулювання впровадження ІКТ в усі сфери економічного та суспільного життя країни в цілому та на всіх рівнях господарювання;
- забезпечення доступності інформаційно-комунікаційних послуг для населення на території країни;
- підвищення безпеки інформаційно-комунікаційної інфраструктури, включаючи мережі передачі даних;
- створення єдиної системи інформаційно-комунікаційного забезпечення запитів державного управління, оборони країни, національної безпеки і правопорядку;
- стимулювання учасників ринку ІКТ і відповідних послуг в Україні;
- розширення спектру наданих послуг на основі впровадження сучасних технологій в умовах конвергенції телекомунікаційної й інформаційної складових;
- створення та виробництво нових «інформаційно-насичених» товарів та послуг.

Так, на макрорівні за допомогою інформатизації та розвитку комунікації можливо підвищити загальний рівень суспільного виробництва за рахунок впровадження нової техніки, технології, комп'ютеризації та електронізації виробничих, організаційних та управлінських процесів у країні; скорочення циклу відтворення; прискорення оборотності капіталу; зменшення часу на пошук та придбання необхідних ресурсів; загальної інтелектуалізації організаційних й управлінських процесів в цілому; подолання комунікаційних ринкових перешкод та спрощення двосторонньої комунікації між державами на глобальному рівні, фізичними особами та юридичними особами між собою та з органами влади за допомогою спеціальних сайтів, форумів, блогів та ін.

Також доцільно звернути увагу на той факт, що «інформація вносить радикальні зміни в структуру зайнятості, що характеризуються зростанням частки зайнятих у сфері послуг, у тому числі інформаційно-комунікаційних. Наряду з цим прогнозуються зменшення частки виробничого персоналу і збільшення частки дослідників та розробників» [4, с. 37].

На мікро- рівні, а саме на рівні окремого підприємства чи організації інформація й комунікація зараз набули статусу одних з найважливіших критеріїв розвитку й конкурентоспроможності підприємства. З розвитком Інтернет-ринку все більше споживачів бажають придбати відповідні товари та послуги, здійснити фінансові операції та ін. не виходячи з дому чи офісу, тим самим економлячи багато часу. За допомогою ІКТ та Інтернету стало можливим скорочення витрат на пошук інформації про ринкову кон'юнктуру, конкурентів, потенційних покупців та постачальників; також можна скоротити витрати на приміщення для показу товарів, на виставкові зали, на вітрини та ін., на заробітну плату працівників, яких знадобиться значно менше з урахуванням впровадження ІКТ на підприємство, за рахунок представлення усієї лінійки товарів та продукції на сайті фірми чи Інтернет-магазину. Впровадження та поширення інформаційно-комунікаційних технологій у всі процеси на підприємстві дозволяє значно скоротити час на обробку вхідної інформації, на аналіз різноманітних даних та обчислення різних процесів, спростити здійснення контролю за всіма видами діяльності на підприємстві [4, с. 38].

Удосконалення інформаційно-комунікаційних технологій стає неможливим без зміни структури та способів виробництва, економічного і соціального базису країни. Адже індустріальна економіка структурно не завжди може виробляти постіндустріальний, інтелектуально-насичений товар у рамках суто індустріальної виробничої структури через низку системних протиріч у підходах на всіх етапах розробки, створення і серійного випуску продукту виявлених Ю.Радченко [5, с. 7]:

першим можна назвати протиріччя ітераційності, тобто зворотності, постійного збагаченого новими даними повернення до початкової точки процесу або окремого блоку розробки інформаційно насиченого продукту та конвеєрності індустріального продукту, тобто односпрямована конвеєрна схема виробництва не пристосована до нових продуктів, які швидко змінюються та удосконалюються;

другим протиріччям є те, що індустріальний продукт майже не пристосований до модифікацій, після

Рис. 2. Комунікаційні важелі

Розроблено авторами

його використання підлягає утилізації, на відміну від інформаційно насиченого продукту, який за певних умов може навіть змінювати свої базові характеристики;

сутність третього протиріччя виявляється у тому, що для розповсюдження індустріального товару необхідно організовувати спеціальну логістику для його доставки, на відміну від постіндустріального товару, у якого функція розповсюдження, дублювання «вбудована» у саме середовище його виникнення.

Щодо виробництва постіндустріальних продуктів, то у цьому випадку найбільш зручним буде запропонований Ю.Радченко [5, с. 4] удосконалений горизонтальний спосіб виробництва з мережевою структурою, який буде представляти собою інформаційно-економічний простір рівноправних та з'єднаних за однаковими технічними правилами елементів чи вузлів.

Також досить гострим є питання відмінностей між індустріальними та постіндустріальними корпоративними структурами. У випадку виробництва індустріальної продукції вона є вертикальною з чітким підпорядкуванням етапів розробки і чітким, єдиним керівництвом всього проекту, всі права на інтелектуальну власність концентруються на рівні вищого менеджменту корпорації і через підписання відповідних угод між розробником і корпорацією переходять до останньої як до юридичної особи.

Проте неможливо одразу впровадити нову горизонтальну корпоративну структуру замість вже звиклої вертикальної. Потрібно пам'ятати, що на даному перехідному етапі кожна з вищевказаних корпоративних структур не може поки що існувати в чистому вигляді. Саме тому необхідно намагатися вдало поєднати вертикальний і горизонтальний типи управління при поступовому впровадженні інформаційно-насиченого продукту.

Як правило, менш розвинуті в «інформаційному» сенсі країни беруть за приклад моделі процесу формування інформаційного суспільства більш розвинутих країн. Однак, дуже часто трапляється невдале прилаштування таких моделей під національні умови через ряд організаційних причин.

Взявши за мету перейти до інформаційно й комунікативно розвиненої постіндустріальної економіки, доцільно враховувати негативний досвід США, щодо кризи 2001-2002 років, яка, на думку вчених, трапилася саме через появу великої кількості компаній, тісно пов'язаних з різного роду інформаційними технологіями, зокрема Інтернет-технологіями, що повинні були сприяти подальшому розвитку США як держави, що стала та інформаційний шлях розвитку. Вважається, що криза трапилася за рахунок швидкого зростання інформаційно-комунікаційних технологій і різкого підвищення котировок акцій таких компаній, а також не менш стрімким «здуванням» спекулятивного фондового «міхура». Ця криза отримала назву «dot-com bubble» або «IT bubble» [5, с. 12].

В останні роки за умов поширення «інформаційних» продуктів і ресурсів більше уваги повинно приділятися питанню інформаційної безпеки в цілому та національної безпеки зокрема для того, щоб не допустити їхнього колапсу. Тому необхідно звернути увагу на певні недоліки, щодо законодавчого регулювання трансферу знань у вигляді технологій, науково-технічних та інформаційних результатів, інноваційного розвитку охорони інтелектуальної власності, оскільки розширення сфери використання інформаційних відносин вимагає адекватного правого регулювання суспільних відносин [6, с. 174.].

Висновки і перспективи подальших досліджень.

1. На підставі дослідження впливу інформації і комунікацій на національне і світове господарство створено концепцію механізму формування інформаційно-комунікаційних важелів системи економічних відносин.

2. Запропоновано практичні рекомендації з приводу підвищення ефективності соціально-економічного розвитку країни на підставі розробленого механізму, які можна сформулювати у наступний спосіб:

– сьогодні інформаційно-комунікаційна сфера є своєрідною «ахіллесовою п'ятою» національної економіки України в силу порівняно слабкого розвитку й недостатньої захищеності з боку держави;

– для того, щоб трансформувати інформаційно-комунікаційну сферу в дієвий інструмент подолання кризових явищ і їх результатів в національному господарстві необхідно перш за все сформувати єдиний інформаційний простір для громадян, підприємців, організацій, органів державної влади всіх рівнів та інших суб'єктів економічних відносин;

– потрібним є створення впливових правових механізмів регулювання доступу суб'єктів ринково-економічного середовища до інформаційних ресурсів та забезпечити їх взаємодію;

– збираючи й аналізуючи інформацію відповідні компетентні органи мають гарантувати безпеку даної інформації та перетворити її на специфічний і формаційно-кадровий ресурс держави.

Подальші дослідження автори планують присвятити визначенню теоретико-методологічного інструментарію, який би надав змоги забезпечити можливість адаптації усіх суб'єктів інформаційного простору країни до умов співпраці і взаємодії з зовнішнім середовищем і міжнародним співтовариством, яке стрімко прямує до інформаційного суспільства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бєляков К.І. Організаційно-правове та наукове забезпечення інформатизації в Україні: проблеми теорії і практики: дис. … доктора юридичних наук: 12.00.07 / Константин Іванович Бєляков. – К. – 2009. – 408 с.
2. Єщенко П.С. Подолання ринкового романтизму і фундаменталізму – економічний імператив сучасності / П.С. Єщенко, А.Г. Арсенко // Економіка і прогнозування. – 2010. – №2. – С. 7-25.
3. Кобяков А. Б. Закат империи доллара и конец "Pax Americana" [Текст] : научное издание / А. Б.Кобяков, М. Л. Хазин. – М. : Вече, 2003. – 367 с.
4. Лоскутова В.В. Інформаційні технології та інформаційне забезпечення в системах державного управління розвитком підприємництва в Україні: дис. … кандидата наук з державного управління: 25.00.02 / Вікторія Вікторівна Лоскутова. – Донецьк. – 2008. – 224 с.
5. Радченко Ю. Ноосферна модель виробництва проти індустріальної: на початку філогенетичного розгалуження / Ю. Радченко // Економіст. – 2010. – №6. – С. 4-9.
6. Проблеми розвитку комунікацій у контексті їх безпеки / О.В. Соснін, О.В. Корнійко, І.М. Шостак // Стратегічна панорама. – 2009. – № 1. – С. 174.
7. Федулова Л.І. Прогнозування технологічного розвитку галузей промисловості / Л.І. Федулова // Економіка і прогнозування. – 2008. – №1. – С. 9-28.

УДК 330.101

Шедяков В.Е.
доктор социологических наук,
кандидат экономических наук, профессор
Государственного университета телекоммуникаций

СОЦИОКУЛЬТУРНЫЕ ОСНОВАНИЯ УСТОЙЧИВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Статья посвящена анализу социокультурных оснований устойчивого экономического развития. В статье конкретизируются два мощных приоритета социально-экономического развития и определяющие показатели общественного прогресса. Во-первых, жизнь человека, ее качество и длительность. Во-вторых, это касается развития достижений цивилизации, культурного наследия. В частности, например, первое направление фиксируется длительностью и качеством жизни, корзинами социально-экономических, политических и духовно-идеологических прав человека, его уверенностью в завтрашнем дне, возможностями самореализации, качественными и количественными показателями динамики миграционных процессов и т.п. В этой связи и содержание понятий «развития» и «прогресса» нуждается в обновлении: помимо стабильного и сбалансированного роста, оно должно ориентироваться на такие этические ценности, как солидарность, терпимость, свобода выбора и слова. С этих позиций подготовлены предложения оптимизации стратегии государства в вопросах проведения реформ и интеграционных трансформаций.
Ключевые слова: экономическое развитие, регулятивные возможности, приоритеты.

Шедяков В.Є. СОЦІОКУЛЬТУРНІ ПІДСТАВИ СТАЛОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ
Стаття присвячена аналізу соціокультурних підстав сталого економічного розвитку. У статті конкретизуються два потужних пріоритету соціально-економічного розвитку та визначають показники суспільного прогресу. По-перше, життя людини, її якість і тривалість. По-друге, це стосується розвитку досягнень цивілізації, культурної спадщини. Зокрема, наприклад, перший напрямок фіксується, тривалістю і якістю життя, кошиками соціально-економічних, політичних і духовно-ідеологічних прав людини, її впевненістю у завтрашньому дні, можливостями самореалізації, якісними і кількісними показниками динаміки міграційних процесів тощо. У цьому зв'язку і зміст понять «розвиток», «прогрес» потребує оновлення: крім стабільного і збалансованого зростання він повинний орієнтуватися на такі етичні цінності, як солідарність, терпимість, свобода вибору і слова. З цих позицій підготовлені пропозиції оптимізації стратегії держави в питаннях проведення реформ та інтеграційних трансформацій.
Ключові слова: економічний розвиток, регулятивні можливості, пріоритети.

Shedyakov V.E. SOCIAL AND CULTURAL FOUNDATIONS OF SUSTAINABLE ECONOMIC DEVELOPMENT
The article analyzes the socio-cultural foundations of sustainable economic development. The article concretized two powerful priority socio-economic development and defining indicators of social progress. Firstly, it is a person's life, its quality and durability. Secondly, it concerns the development of achievement of civilization and cultural heritage. In particular, for example, the first direction is fixed by the duration and quality of life, basket of socio-economic, political, spiritual and ideological human rights, his confidence in the future, opportunities for self-realization, qualitative and quantitative indicators of the dynamics of migration processes, and so on. n. In this regard, and the concepts of «evolution» and «progress» needs updating: in addition to stable and balance of growth it should to take one's bearings on ethical values such as solidarity, tolerance, freedom of speech and selectable. From these positions, proposals to optimize strategy of the state in matters of reform and integration transformations are prepared.
Keywords: economic development, regulatory capacities, priorities.

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важнейшими научными и практическими заданиями. Достижение состояния и перспективы экономического роста не безразличны к применяемым средствам. В первую очередь, его стабильность и устойчивость требует обеспечения социального взаимодействия на продуктивной основе. Баланс интересов, их конечное подчинение вектору общественной безопасности и развития выступает непременным условием прочной хозяйственной системы, взаимовыгодной кооперации экономических контрагентов.

Анализ публикаций. Осмысление окружающего мира и воздействия на него предполагало взаимодействие стоимостно-праксеологического и ценностно-аксиологического подходов. Длительное время осуществление традиционных практик предполагало воспроизводство рутинных техник развития. Лишь с развитием общественной практики (в том числе – интеллектуальной) модерном наука создает предпосылки для рационального освоения действительности. Однако, вплоть до Нового времени, наполнение духовностью связывается, по преимуществу, с религиозными практиками. Впрочем, соотношение разума и веры, науки и культуры, возможности целенаправленного влияния на течение исторического процесса, закономерности социального времени, роль объективного и субъективного, рационального и иррационального факторов общественного развития, по-разному раскрывалось сторонниками разных подходов, например, энциклопедистами, сторонниками шотландской школы и классической немецкой философии. И. Кант, рассматривая нравственность как детерминанту человеческой деятельности, предельно четко выявил качественное различие культуры интеллектуальной и духовной. В свою очередь, для Г.В.Ф. Гегеля все проявления духа – это лишь виды знания. Позднейшие исследования Л. фон Мизеса, А.Ф. фон Хайека, М. Вебера и К. Поппера дополнительно привлекли внимание к роли нравственности и традиций в обеспечении стабильности экономического развития и преодолении встречающихся рисков. В частности, в наше время в изучении факторов и процесса общественного (в частности, экономического) развития весьма преуспели, в частности, такие исследователи, как В.П. Андрущенко, В.П. Бех, В.А. Вазюлин, В.В. Василькова, И.Н. Барыгин, Л.Г. Бурмистрова, В.М. Быченков, А.Г. Зарубин, В.Ж. Келле, М.Я. Ковальзон, А.И. Кравченко, П.В. Романов, С.Н. Труфанов, И.В. Черникова, В.Ю. Черных, В.П. Фофанов, И.П. Яковлев, Е.Р. Ярская-Смирнова и др.

Формулировка исследовательских задач. История выработала некоторые не всегда очевидные закономерности течения процессов, в которые мы вступа-

ем. Их учет необходим для успешного использования ресурсной базы, для организации воздействия с целью как стабилизации и развития устраивающих тенденций, так и трансформации (локализации, ликвидации, переключения) нежелательных трендов. Причем в существенной степени, по общему правилу, знание их может с лихвой компенсировать отсутствие полноты информации. Вместе с тем, мы живем в период кардинальных трансформаций общества, всей ойкумены, их перехода в иное качество – что дарует шанс осознать некоторые закономерности мира, уточнить представление о своем месте в нем. По известному мнению, «только в так называемых переходных эпохах можно опытному уху подслушать таинственный рост истории» [1, с. 315]. В этой ситуации безответственности и некомпетентности тем более свойственно прятаться за бессмысленными правилами, устаревшими ритуалами, ошибочными указаниями, бюрократическими играми. Однако, и полное игнорирование процедур – путь к разгулу произвола и насилия. При этом направленность динамики общественного развития от однонаправленности основных причинно-следственных связей типа «дерево» к логике «куста» и характеристикам «ризомы» заново возвращает нас к вопросу о качестве экономического роста как одном из решающих факторов стратегической конкуренции. Конвейерность общественных инноваций, сетевая тотальность их порождения становятся важнейшей характеристикой процессов инволюции и коэволюции.

Многослойность и контрастность бытия поразному складываются в пути социально-экономического развития, за которыми проступают очертания процессов, зиждущихся на сочетании архаического уровня социальности (фольклор, этноосмысление, религиозные отличия) с осевыми (опосредование миропонимания великим священнокнижием и отнесением себя к одному из культурно-цивилизационных миров), модерными и постмодерными потоками. Скользящие сочетания хаоса и порядка даруют всё новые комбинации состояний и диапазоны возможностей развития. В этой ситуации **задача статьи** – характеристика социокультурных факторов осуществления устойчивого экономического развития, обеспечения его адекватного возможностям эпохи качества.

Изложение основного содержания исследования. Лежащие в основании социально-экономического развития ценностно-смысловые комплексы – это регулярно воспроизводящиеся духовно-нравственные и мировоззренческие структуры, включающие в себя элементы как кросскультурные, так и специфические для каждого конкретного культурно-цивилизационного мира. Их содержание тесно связано с особенностями ценностных иерархий [2-8]. Для проведения эффективной социокультурной трансформации крайне важно, что ценностно-смысловыми комплексам принадлежит значительная роль в социокультурном унормировании экономических отношений. При этом они приобретают значение либо как сила побуждающая, стимулирующая, либо как демотиватор, социокультурное препятствие хозяйствованию. Легитимация намерений в действиях на основе ценностно-смысловых комплексов – символ осуществления намерений по отношению к событиям, а также способ публично доказать истинность своих мотивов. Также частым вариантом является желание придерживаться традиции общества и группы, закрепленной в институтах общества. Основная цель институтов заключается в регуляции деятельности конкретного актора экономики. Собственно, институты являются комплексами институционализированных ролей, интеграция которых является задачей стратегической важности, тогда как в мире настоящего их место занимается различными социальными сетями. Структурообразующими элементами института и сетевой среды выступают правила, нормы и образцы поведения, которые определяют действия человека, группы и общества. По нашему мнению, именно воспринятые ценностно-смысловые комплексы не только во многом формируют внутренний мир человека, но и предопределяют его итоговое, совокупное отношение к обществу и миру: отрицание или созидание. Тем самым задается и массовое отношение к прогрессу/регрессу, а также формы выявления этого отношения (восприятие долженствования от подвига до миграции, создание социокультурного основания демографических спадов и подъёмов и проч). Соответственно, опора на ценностно-смысловые комплексы – необходимость обеспечения продуктивного социального основания экономического взаимодействия, налаживания взаимовыгодного социального партнёрства.

Таким образом, ценностно-смысловые комплексы во многом определяют, какие именно общественные формы и регулятивные механизмы приживутся и станут эффективными в данной социокультурной среде экономики. Другими словами, ценностно-смысловые комплексы сами превращаются в направление преобразования культурных традиций в социально-экономические инновации, определяя вектор, интенсивность и границы возможного для проведения продуктивной экономической трансформации. Возможности развёртывания исторического процесса при этом включают процессы прогнозируемые и непрогнозируемые, стихийные и целенаправленные, уникальные и закономерные, неуправляемые, самоуправляемые и управляемые, циклично-волнообразные и необратимо-поступательные (как прогрессивные, так и регрессивные). И задачи реформирования не в том, как «ликвидировать отставание», а в том, как «сохранить и нарастить преимущества», сконцентрировать ресурсы и осуществить маневр ими в целях безопасности и развития своего культурно-цивилизационного мира.

Соответственно, ценностно-смысловые комплексы определяют не только расстояние, которое в состоянии преодолеть конкретный культурно-цивилизационный мир, не только скорость и ловушки движения на этом пути, но и сам путь, сами оси его прогресса. Опора на них – обязательное условие достижения устойчивого социально-экономического развития. В целом тип культуры и тип богатства – два выражения ценностно-стоимостного бытия общества. А всеобщность общественных отношений капитала обеспечивает распространённость капитализированной формы богатства, которое теперь и выступает, в том числе, как капитал реальный, социальный, etc. Причем если утилитарно-прагматические ценности производны от способа производства непосредственно либо через структуры потребностей, то абсолютные ценности, ценности-идеалы влияют на состояние и развитие экономики как первичные.

Ценностно-смысловые комплексы зиждутся на бинарных оппозициях (прекрасное – отвратительное, хорошо – плохо, истина – ложь, свои – чужие, удовольствие – страдание и т.п.), что фиксировалось многими исследователями ценностно-стоимостных явлений [9, с. 51–53]. Выделение самостоятельных первичных ценностно-смысловых комплексов от-

дельных культурно-цивилизационных миров было зафиксировано, в первую очередь, в «осевое» время с развитым формообразованием и воплощением в сакральных текстах особенностей своего мировосприятия, выделением фольклора, языка, этноосмысления, религиозных отличий, что дало возможности уже не на племенном, трайбалистском уровне, а на более общих основаниях разграничивать своих и несвоих. В этой ситуации в эволюции растет роль факторов неэкономических, прогресс осуществляется не столько стадиально (диахронно), сколько синхронно, привычные классовые антагонизмы часто подчиняются, дополняются и замещаются иными: социальными, этническими, религиозными. Процессуальность же существования и развития постсовременной реальности, безусловно, очень сложна, попытки насильственно ее унифицировать, втиснуть в прокрустово ложе норм и стандартов какой-либо одной цивилизации заведомо обречены на бесплодность. Зачастую идейная стойкость, наличие передового мировоззрения и прогрессивных убеждений, осознанность интересов акторов исторического процесса оказывается столь же значимым параметром общественных (в частности – экономических) трансформаций, как и обостренность чувств части социума, импульсивность и впечатлительность. При этом, разумеется, основные движущие силы далеко не всегда оказываются главными выгодополучателями, а система распределения благ асимметрична. Возможность и умение ощущения (и предвосхищения) логики происходящего, отзывчивость на назревшие общественные запросы и потребности позволяет состыковывать формы реализации фундаментальных и актуальных пластов социальной практики, опираться на объективные и субъективные предпосылки изменений, сочетать воздействие рациональных и иррациональных факторов [10–26]. Автоматы координации и самоуправления в неявном виде содержатся в самой социокультурной структуре, а вовсе не имплантированы в неё неким демиургом насильно. Управление вообще неотделимо от системы и никакая бригада менеджеров не является изолированным блоком управления. При взаимодействии в структуре культурно-цивилизационного мира тысяч индивидов происходит спонтанная самоорганизация, самонастройка и самосохранение порядков, традиций, ценностей и смыслов, осознать которые во всей полноте немыслимо и сверхзадача которых – воспроизводство и восхождение целостности. Социокультурная целостность потому и выживает, что нельзя ни при каких обстоятельствах контролировать её полностью и централизовано. Это, впрочем, совсем не отрицает пользы от применения ресурсной базы и планирования, и управления, и централизации, наряду с самоуправлением и децентрализацией. Вместе с тем, ограничиваются возможности эффективного государственного вмешательства в частную жизнь населения, определяются грани оптимизации публично-приватного сотрудничества в реализации исторических процессов.

Сегодня уже очевидно: соответственно собственным ценностно-смысловым комплексам разные культурно-цивилизационные миры совершенно поразному отражают в своем развитии черты эпохи. Сталкиваясь с вызовами исторического масштаба, каждый из них находит собственные варианты ответов. Вместе с тем, усиливаются возможности бережной адаптации некоторых принципов и моделей, создаваемых другими народами. Это деактуализирует подход, однозначно относящий международные отношения к вторичным, производным – и оставляет возможность использования потенциала конвергенции. Полиструктура мирохозяйственных связей, основаная на взаимоприемлимых нормативах, становится прообразом постмодерной действительности, а вовсе не насильственное культуртрегерство. При этом ни одна система ценностей не может рассматриваться как единственно возможная для человечества.

Вместе с тем, понимание культурного воздействия как чуть ли не направления насильственного навязывания прокрустова ложа одной культурной матрицы определенной цивилизации на конкретном этапе ее развития, переделывания всех под определенный стандарт совершенно не соответствует задачам стабильного развития и эффективной общественной консолидации. Скорее эти функции могут быть обеспечены широким распространением принципа превращенных форм как ввода межсистемного взаимоприемлемого эталона на основе взаимного уважения, толерантности, политкорректности и безрепрессивности в отношениях внутри и между культурно-цивилизационными мирами, их экономическими укладами.

Таким образом, взаимодействие культурно-цивилизационных миров (в том числе – на уровне международных экономических отношений) включает в себя многоуровневые процессы как полилога, так и конкуренции. Соответственно, соотношение ценностно-смысловых комплексов культурно-цивилизационных миров может формироваться под влиянием ценностных иерархий в зоны отталкивания/притяжения, более/менее интенсивного обмена и диффузии.

Безусловно, и осуществление внутренних реформ, и интеграция во внешние структуры заведомо не могут выступать целью преобразований. Они являются подчиненным моментом развития культурно-цивилизационного мира и положения человека. Каждое из этих взаимопереплетённых направлений прогресса отслеживается по динамике целого ряда вполне конкретных параметров, легко устанавливается посредством фиксации абсолютных и относительных показателей и характеристик. В частности, последнее, например, – демографических, социальных и экономических критериев (длительности человеческой жизни, количества и качества миграции, корзине прав человека и т.п.). По-прежнему существуют два мощных приоритета социально-экономического развития, определяющие показатели общественного прогресса. Во-первых, жизнь человека, её качество и длительность. Во-вторых, достижения цивилизации, культурное наследие. Первое направление фиксируется, прежде всего, корзинами социально-экономических, политических и духовно-идеологических прав человека, его уверенностью в завтрашнем дне, возможностями самореализации и т.п. Государство и правительство состоятельны в случае, если могут обеспечить безопасность, развитие и реализацию социально-экономических возможностей каждого. И уж совсем недопустимы случаи чуть ли не приватизации возможностей государств отдельными группами людей в своих целях.

Выбор сегодняшнего дня: обеспечение государством полноты реализации эгоистических, узкокорыстных интересов некоторых – или же решение гораздо более широких задач, опираясь, в том числе и на частную заинтересованность, и на индивидуальную творческую инициативу. С одной стороны, в процессах хозяйствования при нынешнем уровне общественного разделения труда уровень кооперации и взаимозависимости настолько высок, что превращает под натиском всесторонней социализации поня-

тие частной собственности в абстракцию, принцип. С другой, стимулы самореализации, чувство собственного достоинства, цели личностного совершенствования и достижений акцентируют задачи личностного совершенствования и индивидуального выбора. В любом случае, при всем разнообразии конкретных вариантов и форм сочетания общественного и личного, всеобщего и частного, очевидно, что направления реализации хозяйственной власти, связанные с разрушением культурного слоя цивилизации или же с наступлением на права и возможности творческой самореализации человека (тем более – его жизнь), не могут быть признаны эффективными. При этом переход к логике постмодерна, к логике свободы является и отказом от единственности любого базиса развития. Каждый должен быть готов к непрерывному процессу изменений, предусматривающему сосуществование, перекрещивание и сорезонирование самых разнообразных тенденций развития, среди которых (в отличие от модерна) уже ни одна не может претендовать на исключительное значение, которое позволяло бы без ущерба абстрагироваться от прочих. Когда нет стабильной внешней опоры в виде общности идеологии, единственности культуры, стереотипа науки, тогда необходимо признавать право на существование особенного, нестандартного.

Разумеется, социально-экономические реформы и интеграционные усилия могут быть разнонаправленными. При этом вспышки этноцентризма, трайбализма и сопряжённых с ними попыток добиться господства клановых интересов, перенесения тяжести трансформаций на наиболее экономически уязвимые слои населения – важнейшие признаки непрофессионализма и доминирования личного и группового эгоизма над коренными общественными интересами. Напротив, прочное социокультурное основание экономического развития предполагает сохранение и развитие в отдельно взятой стране и в мире в целом культурных различий. Мультикультурализм и культурно-социальная интеграция различных этнических и культурных групп – это аспекты равноправного взаимодействия и взаимной терпимости, заключающиеся в защите существования разнообразных культур при их проникновении, обогащении и развитии на принципах, признаваемых в данном культурно-цивилизационном мире справедливыми.

В этой связи и содержание понятия «развития», «прогресса», «социогенеза» нуждается в обновлении: помимо стабильного и сбалансированного роста оно должно ориентироваться на такие этические ценности, как солидарность, свобода выбора и слова, терпимость, которые и обеспечивают социальное поле (уровень социальности, социальный капитал, социальную ткань и т.п.) доверия как пронизывающую хозяйственный механизм характеристику. Социальность экономического пространства, наполненного общественнными и личностными интеракциями, складывается в большую/меньшую устойчивость, долговечность или же гибкость, мимолетность социальных связей как признаков фундаментальных и актуальных отношений между процессами внешними и внутренними. Формируемое доверие оказывается не только важнейшим параметром социального капитала общества, но и условием качественной экономической структуры, а также устойчивости системы хозяйствования.

Вместе с тем в эволюции заметно возрастает давление факторов неэкономических, недирективных, «тихих», а развитие струится не столько стадиально (диахронно), сколько синхронно; привычные антагонизмы дополняются и подавляются противоречиями социальными, этническими, религиозными. Критерий общественного прогресса, таким образом, по самой своей сущности должен быть конкретно-историческим, то есть сложным, комплексным и целостным, должен проникать во все важнейшие стороны социального развития и отражать изменение как качества жизни и возможности творческого раскрытия отдельной личности, так и нарастание «цивилизационного слоя» [27–29]. Только тогда он позволяет устанавливать действительное место того или иного социального явления в истории, обнаруживать истинное соотношение динамических изменений в обществе. И только тогда он может рассматриваться в качестве универсального для данной полосы исторического времени. Соответственно, общественный регресс можно обозначить как нисходящую линию развития в социально-экономических процессах, выражающую понижение уровня организации, попятное движение или застой, разложение, полный распад данного общественного организма. Причины деградации могут лежать как в самом явлении, так и вне его (кризисные моменты в способе производства, системе политических отношений, общественной морали, абсолютизации каких-либо идеологических принципов или насильственное воздействие, порабощение одного народа другим народом с менее развитой культурой). Отсюда критерий регресса можно видеть как в снижении уровня развития материального производства, социально-экономических отношений, качества жизни народа, устойчивом замедлении темпов роста, так и в ограничении развития духовной культуры (например, идеологическими табу), а следовательно, и самой человеческой личности. Так же, как при определении критерия прогресса, здесь решающее значение приобретает исторический подход, всесторонний анализ данного социального явления, его составляющих и условий его существования.

Одновременно, демонстрировавшие высокое качество и устойчивость экономического развития страны, как правило, основывались на широком объединении усилий различных слоев населения на задачах гражданского согласия и структурировании социальной активности. Предпосылкой для этого выступает слом административно-бюрократического панциря, преодоление милитаристского окостенения, глубокие демократические преобразования, позволяющие широким кругам народа участвовать в выработке общественно значимых решений, в осуществлении гражданами своих дарований при формировании государственной политики. Важным оказывается умение государства удерживать баланс решений между интересами экономически «сильных» и «слабых», лидеров и аутсайдеров, готовность предотвращать произвол и ошибки своих представителей и создавать среду, поддерживает позитивные инновации и предотвращает негативные. Это, собственно, и характеризует формирование собственной модели успеха как обновление общественного каркаса реализации базовых ценностно-смысловых комплексов нашего культурно-цивилизационного мира.

Так реализуется соотношение устойчивости и изменчивости, цивилизации и личности. Присвоение объектов прошлого труда становится и освоением культурного поля в целом, приращением всей социальной ткани. Этот процесс волнообразного (спиралевидного) развития социальности суть процесс циклов развития культурно-цивилизационных миров. Причем если в привычном варианте развёртывание ценностно-смысловых комплексов осуществлялось в мо-

дели заведомо целостной социокультурной системы, то формирующаяся мультикультурная несистемная социальная целостность – объект конгломератный, мозаичный. Первая конституировалась социально-личным началом, вторая – организуется индивидуально-психологическим уровнем. Первая допускала приоритет иерархичных организаций и неравенство разных частей и, вторая – предполагает нормативность равенства элементов и гармонии, отсутствие предварительно установленного масштаба и шаблона. Если социальная система завершает историю социально-личной эпохи, то несистемная социальная общность открывает эпоху индивидуально-психологического развития. Однако в настоящее время эти отличия не абсолютны; в период трансформации общества их черты налагаются и пересекаются. Социальная система становится особенным типом системного объекта, образованным не атомами-ингредиентами, а социальными связями. Соответственно, именно мультикультурная основа ложится в основу новых моделей глобального управления, формируя отторжение попыток принуждения, культуртрегерства, навязывания. И сами социальные образования выступают особыми типами объектов, создаваемыми не атомами-ингредиентами, а связями, которые имеют вероятностный, стохастический характер.

В целом историческое соревнование выигрывали государства, опирались на традиции и находки, устойчивость и способность к поиску, широкое заимствование и культивирование специфических особенностей. Вместе с тем, безусловно, каждый этап социальной эволюции открывает (наряду с другими) и потенциально оптимальный сценарий, который часто отвергается при самой деятельном участии прогрессивных сил (жаждущих пришпорить исторический процесс). Избранный же в результате скачкообразный путь становится дорогой потерь и разочарований или в виде объективно неизмеримо худшей модели того же эволюционного развития, или в качестве самой революционной ломки всего оставляет за собой пожарища и раздор. Тогда как «тихоходные» народы спокойно проживают очередные этапы трансформации, уходя далеко вперед и сохраняя национальные ресурсы. Исходя из этих позиций заведомо предпочтительнее, чтобы механизмы будущего начинали работать еще до того, как будут полностью ликвидированы механизмы прошлого.

Время кардинально изменило ресурсную базу эволюционных и революционных измерений исторического процесса, проведения трансформаций и обеспечения общественной стабильности. При этом 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 связан с распространением лучших мировых моделей корпоративной культуры и социального партнёрства. Причём преодоление кризисно-рецессивных явлений и переход к особенностям управленческо-организационных решений уровня экономики знаний и инновационно-синергетического структурирования производственных циклов базируются на общей предпосылке: эффективное обеспечение хозяйственной устойчивости предусматривает сегодня тщательный учет новых глобальных тенденций, мирового опыта и отечественных традиций и своих ценностно-смысловых комплексов.

Стремление к наращиванию глубины интеграционных динамик и повышению степени открытости социально-экономического организма страны существенно меняет соотношение рисков и возможностей, преимуществ и недостатков. Для того, чтобы определяющим трендом хозяйственного развития стал подъём качества жизни и уровня благосостояния народа, необходим как учет ведущих глобальных тенденций трансформаций, так и практическая ориентация на их содержание в развертывании своих преимуществ. В любом случае, инверсионные явления неклассической трансформации позволяют более полно использовать имеющиеся превращённые (преобразованные) социально-экономические формы в процессе социального управления, когда наличие большего количества управляемых процессов приводит к необходимости их иерархической организации, т.е. к созданию иерархических структур. В основу структуризации должны быть положены принципы разделения труда и обеспечения жизнедеятельности. А структура управляемого объекта в каждой системе экономики в зависимости от принципа определения приводит структуру управления им. При этом эффективность функционирования таких систем зависит от сбалансированности всех звеньев и их своевременности и ритмичности взаимодействия. Только во время высокого Модерна индивидуальные жизненные пути разных людей сливались в общей судьбе народа; каждый чувствовал себя частью страны, воспринимая в качестве личных государственные задачи. При усилении же мировых трансформаций постсовременного характера ценность своеобразных подходов, интерпретаций и мотивов каждого растет. Поэтому крайне важно, что ставится во главу угла при осуществлении ведущих исторических Выборов: обеспечение условий реализации частного эгоистического интереса – или решения (в том числе, и с его использованием) гораздо более широких социально-экономических задач.

Одновременно, объективные основания требования интеллектуализации экономики как фактора ее осовременивания сопряжены с необходимостью проведения кардинальных изменений в мотивировании более требовательных к комплексу условий жизнедеятельности (пост)современных работников. Что, в свою очередь, актуализирует, с одной стороны, развитие социокультурных оснований систем участия, социального партнерства, производственной демократии и т.п., с другой же, – реализацию более жесткого ограничения вмешательств крупного бизнеса в социально-экономическую жизнь, конвертации хозяйственной власти в политическую.

Выводы. Существуют два мощных приоритета общественного развития и основания для показателей прогресса. Во-первых, жизнь человека, её качество и продолжительность. Во-вторых, достижение цивилизации, культурное наследие. Что касается первого, то это направление фиксируется, прежде всего, корзиной социально-экономических, политических и др. прав человека, его уверенностью в завтрашнем дне, возможностями самореализации и тому подобное. Вместе с тем, духовные и материальные ценности цивилизации – основное содержание культуры. Их развитие – показатель состояния культурно-цивилизационного мира; а место человека (прежде всего, качество и продолжительность жизни, права и возможности творческой реализации), с одной стороны, сохранение и наращивание признаков цивилизованности – основные критерии прогресса. При этом в процессе социогенеза происходит не только трансформация роли элементов и целостности ценностно-смысловых комплексов, но и их обогащение.

Так, безотлагательное требование развёртывания начал свободы и плюральности, свойственное постмодерну, входит в число приобретений человечества в его развитии. Вместе с тем, из каждого вида модели (традиционной, модерной, постмодерной) развития конкретный культурно-цивилизационный мир может получить свою конкретику соответственно как глубинным пластам своих ценностно-смысловых комплексов, так и осуществляемой динамике своей трансформации. Обеспечение растущего поля доминирования гуманизма, толерантности, политкорректности, права человека на собственное мнение, свобода слова и т.п. выступает насущной задачей стабильного экономического развития.

Государство, правительство действенны, если могут обеспечить неуклонный рост благополучия и комфорта каждого, предоставить все средства для развития личности. И уж совсем недопустимы произвол и насилие групп / кланов желающих использовать общественное богатства в вузькокорисних целях, попытки вовсе не альтруистами принятия на себя прав государственных структур (в частности, судебной ветви власти), игнорирование демократических (в частности, нормативно-процессуальных) процедур. Таким образом, осуществление каких-либо реформ и/или интеграции выводит на передний план вопросы: для чего, в чьих интересах, за чей счет, кем реализуются изменения, как они соотносятся с основными критериями социально-экономического прогресса. Без осознания ответов на них может опять возникнуть ситуация аналога длительного периода сравнений последующих лет с 1913 как эталоном благополучия. Напичканная же узколиберальными трактовками (или прикрывающаяся ими) часть «элиты», жестко преследуя свои узкокорпоративные цели (как, например, сохранение монопольного положения, доходного места, привилегированного бизнеса и проч.), может стремиться подменить ими общий интерес безопасности и развития. В этом контексте вспышки этноцентризма, трайбализма и сопряженные с ними попытки добиться господства клановых интересов, перенесения тяжести трансформаций на наиболее экономически уязвимые слои населения – важнейшие признаки непрофессионализма и доминирования личного и группового эгоизма над коренными общественными интересами.

Для успешного проведения своей очередной модернизации и эффективного использования социального творчества как ее важнейшего фактора, регион должен культивировать механизмы не «обязывать», а увлекать, заинтересовывать. Соответственно, для организации форм информационной активности необходимо определиться с ее направленностью, каналами, объектами и субъектами. В этой ситуации для успеха избирательных кампаний каждый раз требуется новый проект; люди, готовые к участию в нем; соответствующая организационная структура. Прочное социокультурное основание экономического развития предполагает сохранение и развитие в отдельно взятой стране и в мире в целом культурных различий. Мультикультурализм и культурно-социальная интеграция различных этнических и культурных групп – это аспекты равноправного взаимодействия и взаимной терпимости, заключающиеся в защите существования разнообразных культур при их проникновении, обогащении и развитии на принципах, признаваемых в данном культурно-цивилизационном мире справедливыми. Преодоление привилегий и достижение социального равноправия требует безусловного отказа от реакционных рудиментов замшелого обскурантизма и клерикального фундаментализма.

Дальнейшее развертывание этого направление предполагает как углубление компаративных исследований в сфере соотношения факторов социогенеза, так и их особенностей воздействия на его течение.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Грановский Т.Н. О переходных эпохах в истории человечества / Т.Н. Грановский // Лекции по истории Средневековья. – М. : Наука, 1986. – 428 с.
2. Шедяков В.Е. Ценности как феномен общественного сознания / В.Е. Шедяков // Теоретические проблемы развитого социализма: Тез. Всесоюз. конф. Секция 4. – М., 1984. – С. 27–30.
3. Шедяков В.Є. Життєві цінності населення в контексті перспектив модернізації країни / В.Є. Шедяков // Соціальна психологія. – 2012. – № 1-2. – С. 11–20.
4. Шедяков В.Є. Ціннісно-смислові комплекси: з минулого в майбутнє, від культури традиційної до постмодерної / В.Є. Шедяков // Економіст. – 2014. – № 8 (334). – С. 4–5.
5. Шедяков В.Е. Актуализация ценностно-смысловых комплексов культурно-цивилизационного мира как условие успешного участия в стратегической конкуренции / В.Е. Шедяков // Государство и общество в современной политике: Сборник статей. Выпуск 1. – Воронеж : Научная книга, 2013. – С. 158–168.
6. Шедяков В.Є. Ціннісно-смислові комплекси як фактор антропосоціоґенезу / В.Є. Шедяков // Гілея. – 2014. – Вип. 89 (№ 10). – С. 214–224.
7. Шедяков В.Е. Ценностно-смысловые комплексы культурно-цивилизационного мира в контексте стратегии подготовки и реализации ответов на вызовы времени / В.Е. Шедяков // ВУЗ. XXI век. – Ч. 1. – 2014. – № 2 (45). – С. 81 – 89; Ч. 2. – 2014. – № 3 (46). – С. 153–165.
8. Шедяков В.Є. Боротьба смислів і протистояння стратегій: регіонально-цивілізаційний вимір / В.Є. Шедяков // Політичний менеджмент. – 2012. – № 3. – С. 31–42.
9. Дробницкий О.Г. Мир оживших предметов / О.Г. Дробницкий. – М. : Политиздат, 1967. – 351 с.
10. Новий формат стратегії і тактики соціально-економічного розвитку України: людина, громада, держава / Бондар І.К., Чечетов М.В., Жадан І.О., Дідур С.В. та ін. – К. : Корпорація, 2005. – 383 с.
11. Шедяков В.Є. Продуктивне соціокультурне поле економічного розвитку / В.Є. Шедяков [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://ua-ekonomist.com/6613-produktivne-socokulturne-pole-ekonomchnogo-rozvitku.html.
12. Грінберг Р. Інституційні уроки ринкових трансформацій / Р. Грінберг // Економіка України. – 2011. – № 1. – С. 27–37.
13. Фонд стратегической культуры [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://www.fondsk.ru.
14. Стратегические коммуникации. Манипуляция сознанием [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://www.ukr.co.at.htm.
15. Малган Дж. Искусство государственной стратегии: Мобилизация власти и знания во имя всеобщего блага / Дж. Малган. – М. : Ин-т Гайдара, 2011. – 472 с.
16. Томпсон А.А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии / А.А. Томпсон, А.Дж. Стрикленд. – М. : Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. – 576 с.
17. Шедяков В.Є. Соціальна творчість та інноваційність стратегічного управління / В.Є. Шедяков // Політичний менеджмент. – 2013. – №1-2 (57-58). – С. 42–51.
18. Шедяков В.Є. Управління суспільними процесами: методологічні можливості й обмеження / В.Є. Шедяков // Соціальна психологія. – 2013. – № 55. – С. 157–166.
19. Бурега В. Социально-адекватный менеджмент / В. Бурега. – К. : Академия, 2001. – 272 с.
20. Авилов А.В. Рефлексивное управление. Методологические основания / А.В. Авилов. – М. : ГУУ, 2003. – 174 с.
21. Бирштейн Б.И. Стратагемы рефлексивного управления в западной и восточной культурах / Б.И. Бирштейн, В.И. Боршкевич // Рефлексивные процессы и управление. – 2002. – Т. 2. – № 1. – С. 27–44.
22. Марача В.Г. Управление общественными изменениями: синтез рефлексивного и институционального подходов / В.Г. Марача // Рефлексивные процессы и управление. – 2008. – Т. 8. – № 2. – С. 44–65.

23. 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.
24. Шедяков В.Е. Стратегия постсовременного взаимодействия: методология и ресурсная база дальнейшего совершенствования / В.Е. Шедяков // Нова парадигма. – 2014. – Вип. 119. – С. 34–52.
25. Шедяков В.Є. Стимулювання в системі управління працею на тлі формування в глобальному масштабі економіки знань / В.Є. Шедяков // Економіка XXI сторіччя: проблеми та шляхи їх вирішення / А.О. Азарова, І.Є. Алфьорова, … В.Є. Шедяков та ін. За заг. ред. Г.О. Дорошенко, М.С. Пашкевич; М-во освіти і науки України; Харк. ін-т фінансів; Нац. гірн. ун-т. – Д. : НГУ, 2014. – С. 379–388.
26. Шедяков В.Е. Место социальной ответственности в обеспечении продуктивной основы реализации общественных интересов / В.Е. Шедяков // Соціальна відповідальність влади, бізнесу і громадян : у 2-х т. / Г.Г. Півняк, А.І. Амоша, … В.Є. Шедяков та ін. За заг. ред. Г.Г. Півняка ; М-во освіти і науки України; Нац. гірн. ун-т. – Д. : НГУ, 2014. – Т. 1. – С. 282–290.
27. Шедяков В. Є. Співвідношення чинників соціоґенезу / В.Є. Шедяков // Гілея. – 2014. – Вип. 88 (№9). – С. 116–124.
28. Бех В.П. Генезис соціального організму країни / В.П. Бех. – 2-е. вид., доп. – Запоріжжя : Просвіта, 2000. – 288 с.
29. Траут Дж. Дифференцируйся или умирай!Выживание в эпоху убийственной конкуренции/ Джек Траут, Стив Ривкин. – 2-е изд., обновл. и доп. – СПб. :Питер,2010. – 304 с.

УДК 330.322.01

Якимчук Т.В.
асистент кафедри менеджменту
Національного університету харчових технологій

СПІВВІДНОШЕННЯ ПОНЯТЬ: ІНВЕСТИЦІЙНА СТРАТЕГІЯ ТА ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

У статті викладені результати аналізу сутності категорій «стратегія» та «політика», що був проведений для досягнення основної мети дослідження. Розглянуто сутність інвестицій та інвестиційної діяльності. Представлені авторські визначення понять «інвестиційна стратегія», «інвестиційна політика» та в ході аналізу обґрунтовано їх співвідношення в процесі управління інвестиційною діяльністю підприємства.
Ключові слова: інвестиційна стратегія, інвестиційна політика, стратегія, політика, інвестиції, інвестиційна діяльність.

Якимчук Т.В. СООТНОШЕНИЕ ПОНЯТИЙ: ИНВЕСТИЦИОННАЯ СТРАТЕГИЯ И ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА
В статье изложены результаты анализа сути категорий «стратегия» и «политика», который был проведен для достижения основной цели исследования. Рассмотрена суть инвестиций и инвестиционной деятельности. Представлены авторские определения понятий «инвестиционная стратегия», «инвестиционная политика» и при проведении анализа было обосновано их соотношение в процессе управления инвестиционной деятельностью предприятия.
Ключевые слова: инвестиционная стратегия, инвестиционная политика, стратегия, политика, инвестиции, инвестиционная деятельность.

Yakymchuk T.V. INVESTMENT STRATEGY AND INVESTMENT POLICY
The article presents the results of the analysis essence of the categories “strategy” and “policy”, which were conducted in order to achieve the main objectives of the study. The essence of investments and investment activity were considered. The author's definitions of “investment strategy”, “investment policy” were presented and during the analysis their roles was justified in the investment management of company.
Keywords: investment strategy, investment policy, strategy, policy, investment, investment activity.

Постановка проблеми. Попри практичну значущість процесу інвестування в нинішніх умовах функціонування вітчизняних підприємств, існують невирішені питання в теорії інвестицій, які потребують додаткових досліджень. Інтерес до них з боку вчених та дослідників викликаний необхідністю розв’язання існуючих труднощів, пов’язаних з управлінням інвестиціями, що в свою чергу вимагає глибокого знання не лише практики інвестиційної діяльності, а й теорії.

Теоретичним проблемам інвестиційного менеджменту присвячені численні роботи як вітчизняних, так і зарубіжних дослідників, перелік яких недоцільний в межах даної статті. В цих роботах використовуються терміни, знайомі і в певному сенсі зрозумілі майже кожній людині, – інвестиції, інвестиційна діяльність, інвестування, інвестиційна політика тощо. Та незважаючи на широку вживаність цих понять, в сучасній науковій літературі деякі з них тлумачаться неоднозначно і потребують уточнень. Серед них і такі поняття як «інвестиційна політика» та «інвестиційна стратегія», відсутність єдиного визначення яких і обумовлює актуальність даної статті.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Визначення сутності інвестиційної стратегії було представлене у роботах таких сучасних науковців як Савчук О.В., Федоренко В.Г., Бланк І.О., Хрущ Н.А., Череп О.Г., Борщ Л.М. та ін. Крім того, майже у кожному економічному словнику також можна зустріти визначення інвестиційної стратегії.

У досліджених нами сучасних наукових літературних джерелах найчастіше вчені тлумачать дану стратегію як систему довгострокових цілей інвестиційної діяльності підприємства та вибір найефективніших шляхів досягнення цих цілей [17]. Розкриття сутності інвестиційної стратегії іншими науковцями, роботи яких ми розглянули, пов’язано з тим як вони тлумачать стратегію. Але всі автори у своїх роботах одностайні у тому, що інвестиційна стратегія є певним видом стратегії, в основі якої – інвестиції і яка передбачає досягнення цілей інвестиційної діяльності суб’єктів господарювання.

Досить часто у наведених науковцями визначеннях цілі інвестиційної стратегії та інвестиційної політики тотожні і відповідають цілям реаліза-

ції інвестицій (отримання прибутку або досягнення соціального ефекту, оновлення основних засобів, розширення та оновлення виробничого потенціалу, забезпечення розвитку підприємств тощо). Що стосується співвідношення досліджуваних понять, то вчені не прийшли до однієї думки. Деякі науковці вважають, що інвестиційна політика підприємства націлена на формування інвестиційної стратегії та визначають її як діяльність груп суб'єктів, що пов'язана з визначенням сукупності відповідних підходів та рішень [16]. Інші науковці інвестиційну політику підприємства розглядають як форму чи засіб реалізації інвестиційної стратегії. Цю думку розділяє і Бланк І.О., який, крім того, у своїх роботах [2] наголошує на тому, що інвестиційна політика є частиною фінансової стратегії і розробляється у її складі на промислових підприємствах, а самостійна інвестиційна стратегія розробляється інвестиційними компаніями, інституціональними інвесторами тощо.

Отже, існують суперечності у визначенні співвідношення даних понять: чи то інвестиційна політика є частиною інвестиційної стратегії, чи навпаки, чи ці поняття тотожні. З вище сказаного випливає необхідність проведення додаткових досліджень.

Постановка завдання. Мета даного дослідження – за допомогою наукових методів, зокрема за допомогою логічного, монографічного методів, аналізу, синтезу, узагальнення, визначити сутність понять «інвестиційна стратегія», «інвестиційна політика» та їх співвідношення. Розв'язання даного завдання дозволить уникнути багатозначності у тлумаченні цих понять і окреслить їх роль в діяльності підприємства. Це в свою чергу забезпечить чіткість у викладі і ясність у розуміння результатів наукових досліджень, які передбачають використання вище згаданих категорій.

Для досягнення основної мети даного дослідження необхідно перш за все з'ясувати сутність понять «стратегія» та «політика», так як досліджувані категорії є підвидами стратегії та політики. А також визначити сутність інвестицій та інвестиційної діяльності як основи досліджуваних видів стратегії та політики.

Виклад основного матеріалу дослідження. Визначення стратегії представлено у багатьох відомих нам наукових літературних джерелах, аналіз яких дозволив зробити наступні висновки. Слово «стратегія» походить від грецького strategia (від stratos – військо і ago – веду) [9] і означає «мистецтво воєначальника». Перші спроби передати досвід проведення успішної стратегії для досягнення поставлених військових цілей зустрічаються у IV ст. до н.е. у трактаті китайського полководця Сунь-Цзи [12]. Тож, слово було позичене з військової термінології, що позначилось на трактуванні стратегії навіть у сучасних словниках [15]. У 1688 році слово «стратегія» увійшло в словник англійської мови як управлінський термін. У XX ст., коли почали формуватись корпорації, почали розвиватись і теорії, які описують стратегії організації. І якщо у 20-х роках під стратегією розуміли управління ресурсами підприємства, то вже у 50-х роках, коли виникла потреба відповідним чином реагувати на виклики зовнішнього середовища, поняття «стратегія» почало набувати більш сучасного трактування [12]. Основні дефініції стратегії були виділені у 60-70-х роках XX століття в іноземній літературі [5]. Суттєвий внесок у формування поняття «стратегія» та у розвиток стратегічного управління у свій час зробили такі видатні науковці як Г. Мінцберг, Р.А. Фатхундінов, А. Чандлер, М. Портер, І. Ансофф, А. Томпсон, А. Стрікленд, Ф. Котлер, О.С. Віханський, П. Друкер та ін. Проте, до сьогоднішнього дня так і не було досягнуто одностайності у тлумаченні терміну «стратегія».

Вітчизняні та зарубіжні автори сучасності розглядають стратегію по-різному, що і породжує дискусію між ними з приводу сутності даного поняття. Одні науковці, на нашу думку, неправомірно прирівнюють стратегію до плану. Наприклад, у роботі [8] стратегію будь-якого суб'єкта господарювання визначають як усесторонній план, призначений для досягнення поставлених цілей шляхом координації дій з реалізації цих цілей. На відміну від плану, стратегія повинна бути гнучкою у зв'язку з мінливістю зовнішнього середовища. Тому, варто погодитись з Г. Мінцбергом [10], який вважає, що стратегія формується поступово і не обов'язково обумовлюється заздалегідь через неможливість достовірного прогнозування змін чинників середовища функціонування підприємств.

Але будь-яка стратегія повинна визначити напрям руху підприємства з урахуванням доступних ресурсів для досягнення запланованих цілей. Тому, ряд науковців розглядає стратегію як певний курс, напрям чи орієнтир діяльності підприємства. Зокрема, у роботі [7] автор визначає стратегію як довгостроковий курс розвитку підприємства, затвердження цього курсу та розподіл ресурсів для його реалізації. Також визначають стратегію і як модель дій чи поведінки, і як способу дій, засобів або як систему дій, які варто виконувати чи використовувати у довготривалому періоді для досягнення стратегічних змін. Наприклад, Василенко В.О. та інші автори визначають стратегію як якісно визначену, узагальнену модель довгострокових дій організації, що її необхідно здійснити для досягнення поставлених цілей за допомогою розподілу і координації своїх ресурсів [3, с. 369].

Попри плюралізм думок науковців при поясненні змісту стратегії, невід'ємним елементом майже кожного з визначень є цілі. Останні визначаються з огляду на те, чого прагне досягти підприємство у майбутньому, і виходячи з того, що воно має сьогодні (ресурси, внутрішній потенціал) у даному середовищі свого функціонування, керівництво підприємства визначає шляхи досягнення поставлених цілей. Крім того, одностайні науковці і у визначенні тієї мети, яку, як правило, переслідує стратегія, – досягнення поставлених цілей діяльності підприємства, в тому числі забезпечення конкурентних переваг, задоволення клієнтів, реалізація інтересів акціонерів, підвищення життєдіяльність організації, досягнення розвитку підприємства.

Отже, з усього вище сказаного можна зробити висновок, що стратегія повинна бути розроблена на досить тривалий період часу, визначати кінцеву мету та включати способи чи правила прийняття рішень щодо її реалізації, враховувати доступні ресурси та стан зовнішнього середовища. В той же час вона має бути такою, гнучкою, щоб можна було при потребі скоректувати заплановані цілі та способи їх досягнення, використавши нові перспективи і можливості, щоб досягти кращих результатів, ніж були заплановані спочатку. Тобто, «стратегія повинна поєднувати гнучкість та певні зобов'язання» [12, с. 18].

Іноді політику визначають через стратегію як її частину чи навпаки, або дають подібні визначення даних понять, що підтверджує необхідність визначення сутності поняття «політика». Слово «політика» походить від грецького polis – місто-держава і

похідного від нього – politicos: все, що пов'язано з містом, державою, громадянами та ін. Вважається, що термін «політика» отримав своє розповсюдження під впливом трактату Аристотеля (384-322 рр. до н.е.) з аналогічною назвою і до кінця XIX ст. традиційно розглядався як вчення про державу і органи державної влади. Незважаючи на те, що визначити сутність політичної діяльності намагалися на протязі тисячоліть, наукове пояснення політики стало можливим лише з появою марксизму, представники якого зробили висновок, що політичні відносини по своїй суті є відносини класові. Тому, під політикою розуміли сферу діяльності, пов'язану з відносинами між класами, націями та іншими соціальними групами, в основі якої завоювання, утримання і використання державної влади [13]. Це вказує на те, що в минулому обов'язковим суб'єктом політики як відносин виступала держава. Сьогодні, так само є науковці-філософи, які вважають, що правомірно говорити про політичну діяльність певного класу, соціальної групи, громадської організації, партії, політика, держави, а розглядати політику на рівні підприємства можна лише умовно [4].

Проте, з тих пір як у XX ст. іноземні вчені-економісти значно розширили сферу використання терміну політика, значна кількість науковців розглядає політику не тільки на макрорівні, але й на рівні підприємства, організації. Як правило, політику визначають як певний вид діяльності, коли говорять про неї на рівні держави: політика – діяльність по поточному управлінню життям суспільства в цілому та його частин, а також діяльність різних суспільних груп, яка визначає їх участь в управлінні суспільством [14, с. 70]. В цьому випадку метою політичної діяльності є реалізація інтересів суб'єктів політики як діяльності, досягнення їх цілей через використання влади. Іноді науковці і політику будь-якого суб'єкта господарювання, організації визначають як певну діяльність. Наприклад, у роботі [11, с. 31-32] під політикою розуміють мистецтво управління або цілеспрямовану діяльність у галузі взаємовідносин між різними суспільними групами організації з метою досягнення цілей суб'єкта управління.

Політику як діяльність в якості особливої форми її існування поділяють на теоретичну і матеріальну. Теоретичну політичну діяльність формує мислення, менталітет, свідомість її носіїв і вона проявляється у вигляді ідей, теорій, переконань, намірів. У цьому випадку, на нашу думку, науковці визначають стратегію як частину політики, як форму її реалізації. У тому ж випадку, коли мова йде про політику як про засіб реалізації стратегії, мають на увазі матеріальну форму прояву політики. Остання утворює конкретне керівництво і управління, практику, організаційну і контрольну діяльність; реалізується вона шляхом створення інструментів і засобів (в документах, інструкціях, наказах тощо). Обидві форми існування політики об'єктивуються, приймають конкретний характер і таким чином реалізуються і сприймаються. Отже, політика носить всеохоплюючий характер, «охоплює як певні настанови й цілі, якими суб'єкти керуються у своїх справах, так і практичну діяльність щодо їх реалізації» [15, с. 188].

Проте визначати політику як діяльність на мікрорівні некоректно, так як підприємство здійснює підприємницьку чи господарську діяльність, а не політичну. Тому, ті науковці, які визначають політику на рівні підприємства, розглядають її як загальне керівництво для дій та прийняття рішень, набір указівок, правила чи директиви, систему орієнтирів, що визначають межі/обмеження дій організації, напрям прийняття управлінських рішень менеджерами, які повинні забезпечити найкращі результати для організації. Так, наприклад, Мінцберг Г. розглядає політику як правила, чи директиви, що визначають межує/дій організації [10, с. 24], а у економічному словнику під політикою розуміють набір провідних указівок, що визначають напрям дій менеджера [6, с. 296]. Крім того, якщо порівняти визначення стратегії і політики у різних літературних джерелах, то можна побачити подібне трактування вище згаданих категорій різними науковцями. У роботі [1, с. 264] автор розглядає політику фірми, тобто систему орієнтирів для діяльності, яка найчастіше офіційно не об'явлена, як певний курс дій, під яким розуміють систему обмежень на область рішень, що приймаються. Також зустрічаються роботи, в яких науковці або визначають домінуючу позицію стратегії, або політики, що підтверджує відсутність чіткого розмежування політики та стратегії на рівні підприємства.

Політика підприємства як прояв інтересів, переконань його власників, управлінців (теоретична політика підприємства) спрямована на досягнення певних цілей через використання влади чи інших засобів, за допомогою яких вони можуть впливати на працівників підприємства, спрямовувати їх діяльність у бажаному напрямку. Наприклад, носії політики підприємства визначають якими темпами воно буде розвиватися і в якому напрямі, чи варто враховувати неекономічний влив результатів виробничої діяльності на навколишнє середовище при прийнятті рішень, чи буде підприємство дотримуватись правил чесної конкуренції на ринку, чи буде воно формувати інвестиційну стратегію тощо. Тобто, політика підприємства визначає ставлення керівників чи/та власників до всіх аспектів діяльності підприємства, до його контрагентів; формує принципи, яких буде дотримуватись у своїй роботі; окреслює межі, за які не буде переступати; дає відповідь на питання «які рішення можуть бути прийняті?».

З урахуванням обмежень (правил у прийнятті рішень) щодо формування цілей, переконань у напрямках подальшого розвитку і доступних ресурсів формується стратегія підприємства. Вона визначає способи і бажаний стан розвитку підприємства або окремих його об'єктів, що є власністю підприємства, через визначений період часу, щоб досягти заздалегідь визначених цілей. Як бачимо, політика є більш широким поняттям по відношенню до стратегії. Остання є формою прояву політики, засобом досягнення цілей керуючої ланки підприємства. Дає відповідь на питання «що і для чого будемо робити у довгостроковій перспективі?»

Реалізації стратегії здійснюється шляхом доведення до кожного працівника всіх підрозділів відповідних цілей, завдань та правил прийняття рішень, що можуть змінюватись чи корегуватись під впливом зовнішнього середовища. В цьому випадку політика матеріалізується і проявляється через інструкції, положення тощо, які виступають засобом реалізації стратегії підприємства, і саме через них політика підприємства сприймається кожним працівником (матеріальна політика підприємства). Дає відповідь на питання «як робити? Як виконувати завдання?». Таким чином політика підприємства проявляється в організаційній та контрольній діяльності при формуванні та реалізації стратегії.

Управління таким видом стратегії як інвестиційна безпосередньо пов'язане з вирішенням питань, що стосуються перспективного вкладення коштів,

інвестицій. Як економічна категорія інвестиції увійшли у вітчизняну наукову літературу і практику у 90-х роках XX ст., у 1991 році було прийнято першу редакцію Закону України «Про інвестиційну діяльність», де і визначено інвестиції. Хоча значна кількість науковців у своїх роботах використовує визначення, представлене у вище згаданому Законі України, проте донині існують певні розбіжності у тлумаченні поняття «інвестиції». Проведення аналізу сутності інвестицій багатьма авторами дає змогу зробити наступні висновки. Інвестиції – це вкладення, які можуть здійснюватися не тільки в грошовій формі, а й у формі інших майнових та інтелектуальних цінностей. Однією з форм інвестицій є капіталовкладення. Вони являють собою вкладення капіталу у відтворення основних засобів, а інвестиції є більш широким поняттям і вони можуть здійснюватись і в оборотні засоби, і в фінансові інструменти, і в нематеріальні активи. Інвестиції без зазначення меж їх дослідження можуть бути як довгостроковими, так і короткостроковими. Крім того, метою їх реалізації є не тільки отримання доходу чи збільшення вартості активів підприємства, а й досягнення інших цілей як економічних, так і неекономічних – соціальних та екологічних, що підтверджує практика.

Основою інвестиційної стратегії промислових підприємств є реальні інвестиції, які визначають характер даної стратегії. Реальним інвестиціям притаманна стійкість до впливу інфляції; підвищений, порівняно з об'єктами фінансового інвестування, ступінь ризику та низька ліквідність. Тому, інвестиційна стратегія має низький рівень гнучкості та потребує, як правило, значних фінансових ресурсів для її реалізації. Через вкладення цінностей у створення чи розвиток об'єктів, власності підприємства інвестиційна стратегія націлена досягти економічних та неекономічних цілей, залежно від політики підприємства.

Так як інвестиційна стратегія на певному етапі розвитку підприємства може бути представлена у вигляді програми чи сукупності інвестиційних проектів, що були впроваджені та реалізуються з метою досягнення довгострокових цілей господарської діяльності підприємства, то досить часто науковці не вважають за потрібне виокремлювати досліджувану стратегію у стратегічному наборі підприємства. А тому, на нашу думку, розглядають тільки фінансову стратегію та інвестиційну політику як її частину.

Дуже важливо для досягнення поставлених цілей як окремих інвестиційних проектів, так і цілей інвестиційної діяльності в існуючих умовах функціонування підприємств якісно організувати інвестиційну діяльність. Під останньою найчастіше розуміють сукупність практичних дій чи заходів [15], яка на державному рівні здійснюється для створення позитивного інвестиційного клімату, а на рівні підприємства – з метою реалізації реальних інвестицій через вибір та реалізацію інвестиційних проектів і досягнення їх цілей. Крім того, інвестиційна діяльність включає ті дії, що пов'язані з реалізацією короткострокових фінансових інвестицій при наявності тимчасово вільних грошових коштів на певному етапі функціонування підприємства. Процес вкладення капіталу доречно називати інвестуванням або інвестиційним процесом, під час здійснення якого і формується система взаємовідносин між усіма задіяними у ньому учасниками.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, між інвестиційною стратегією та інвестиційною політикою існує тісний взаємозв'язок, хоча ці поняття і нетотожні. Інвестиційна політика більш широке поняття, порівняно з відповідною стратегією. Інвестиційна політика направлена на формування обмежень щодо визначення цілей інвестиційної діяльності та формує правила прийняття рішень в процесі реалізації інвестиційних проектів. Сформовані обмеження впливають на розробку та реалізацію інвестиційної стратегії підприємства. А в сукупності інвестиційна політика та інвестиційна стратегія впливають на ефективність діяльності підприємства та прийнятих управлінських рішень у сфері інвестування, направлені на досягнення одних і тих самих цілей інвестиційної діяльності.

Підсумовуючи все вище сказане, ми можемо сформувати наступні визначення досліджуваних понять:

- Інвестиційна політика підприємства – частина політики підприємства, яка повинна спрямовувати та регулювати інвестиційну діяльність підприємства відповідно до обраного напряму його подальшого розвитку через встановлення обмежень для вибору відповідних інвестиційних проектів та здійснення інвестиційного процесу з метою досягнення загальних стратегічних цілей діяльності підприємства.

- Інвестиційна стратегія – підтримуюча (функціональна) стратегія підприємства, яка через вибір адаптованих до зовнішнього середовища об'єктів інвестування, які враховують доступні ресурси та правила інвестиційної діяльності, дозволяє у довгостроковій перспективі досягти не тільки інвестиційного ефекту, але й загальних стратегічних цілей підприємства.

В подальших наукових дослідженнях доречно визначити вплив інвестиційної політики на кожен етап впровадження інвестиційної стратегії підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Белошапка А.И. Стратегии достижения целей в бизнесе: теория и практика / А.И. Белошапка. – Днепропетровск: Пороги, 2003. – 798 с.
2. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент / И.А. Бланк : учеб. курс. – К.: Эльга-Н, Ника-Центр, 2001. – 448 с.
3. Василенко В.О., Ткаченко Т.І. Стратегічне управління підприємством / В.О. Василенко, Т.І. Ткаченко: навч. посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 400 с.
4. Воловик В.І. Стратегічне прогнозування політичних ситуацій та процесів / В.І. Воловик, М.А. Лепський, Є.А. Гугнін : монографія; за заг. ред. М.А. Лепського. – Запоріжжя: ЗНУ, 2012. – 428 с.
5. Гевлич Л. Л. Використання стратегічної діагностики в розробці стратегії підприємства, організації, міста / Л.Л. Гевлич, Д.Л. Тарасенко, Г.І. Гевлич : монографія. – Макіївка: Донбас, 2008. – 232 с.
6. Економічний термінологічний словник-довідник: економіка, фінанси, менеджмент / За заг. редакцією С.А. Корнієнка і В.Я. Олійника. – Дніпропетровськ, Дніпропетр. держ. фін. акад., 2013. – 460 с.
7. Збарський В.К. Словник економічних і фінансових термінів / В.К. Збарський, Н.М. Суліма, Т.В. Мірзоєва : навч. посібник. – К.: ЦП «Компринт», 2013. – 162 с.
8. Козаченко А.В. Управление крупным предприятием / А.В. Козаченко и др.; общ. ред. А.В. Козаченко. – К.: Либра, 2006. – 384 с.
9. Колесніков Г.О. Словник із менеджменту та маркетингу: Довідкове видання / Г.О. Колесніков : навч. посібник. – Луцьк : ВІЕМ, 2010. – 212 с.
10. Минцберг Г. Стратегический процесс. Концепции, проблемы, решения / Г. Минцберг, Д.Б. Куинн, С. Гошал. – 2002. – 566 с.
11. Мікловда В.П. Ефективність стратегічного управління підприємствами: сучасні проблеми та перспективи їх вирішення: монографія / В.П. Мікловда, І.Г. Брітченко, Н.Ю. Кубіній та ін. – Полтава: ПУЕТ, 2013. – 231 с.

12. Мікловда В.П. Стратегічне управління ефективністю підприємств у корпоративному секторі регіону: проблеми та шляхи вдосконалення / В.П. Мікловда, Н.Ю. Кубіній, Р.І. Западик та ін. : монографія. – Ужгород: Ліра, 2010. – 196 с.
13. Политология: Энциклопедический словарь / общ. ред. и сост. Ю.И. Аверьянов. – М.: Изд-во Моск. коммерч. ун-та, 1993. – 431 с.
14. Рождественский Ю.В. Словарь терминов (Общеобразовательный тезаурус): Общество. Семиотика. Экономика. Культура. Образование / Ю. В. Рождественский. – 2.изд. – М. : Флинта : Наука, 2003. – 108 с.
15. Сліпушко О.М. Політичний і фінансово-економічний словник / О.М. Сліпушко. – К.: В-во «Криниця», 1999. – 390 с.
16. Словник з інвестування / [уклад. П.С. Смоленюк, П.І. Штабалюк]. – Хмельницький: ХмЦНІІ, 2012. – 150 с.
17. Шляхи підвищення інвестиційної діяльності в Україні: Монографія./ За заг. ред. Федоренка В.Г. – Ніжин: «Видавництво «Аспект – Поліграф», 2003. – 724 с.

СЕКЦІЯ 2
СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК (339.564+339.137):339.138

Іщенко А.В.
аспірант кафедри міжнародної торгівлі
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

СИСТЕМАТИЗАЦІЯ МАРКЕТИНГОВИХ ЧИННИКІВ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЕКСПОРТУ

У статті систематизовано чинники формування конкурентоспроможності експорту з виокремленням таких груп як міжнародні, науково-технічні, зовнішньоторговельні, фінансово-економічні, ресурсні, соціальні та маркетингові. Визначено, що за сучасного стану світової економіки та розвитку зарубіжних ринків їх пріоритетність та вплив зазнали суттєвих змін. Виокремлено основні мікро- та макромаркетингові чинники конкурентоспроможності експорту. Досліджено конкурентні позиції країн у рейтингах за різними версіями визначення конкурентоспроможності.

Ключові слова: конкурентоспроможний експорт, чинники конкурентоспроможності експорту, маркетингові чинники формування конкурентоспроможного експорту, Всесвітній економічний форум, Міжнародний інститут розвитку менеджменту.

Ищенко А.В. СИСТЕМАТИЗАЦИЯ МАРКЕТИНГОВЫХ ФАКТОРОВ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЭКСПОРТА
В статье систематизированы факторы формирования конкурентоспособности экспорта с выделением таких групп как международные, научно-технические, внешнеторговые, финансово-экономические, ресурсные, социальные и маркетинговые. Определено, что при современном состоянии мировой экономики и развития зарубежных рынков их приоритетность и влияние претерпели существенных изменений. Выделены основные микро- и макромаркетинговые факторы конкурентоспособности экспорта. Исследованы конкурентные позиции стран в рейтингах по разным версиям определения конкурентоспособности.

Ключевые слова: конкурентоспособный экспорт, факторы конкурентоспособности экспорта, маркетинговые факторы формирования конкурентоспособного экспорта, Всемирный экономический форум, Международный институт развития менеджмента.

Ishchenko A.V. SYSTEMATIZATION OF MARKETING FACTOR EXPORT COMPETITIVENESS
In the article systematized the factors of export competitiveness with the release of such groups as international, scientific, technical, foreign trade, financial, economic, resource, social and marketing. Determined that in the present state of the world economy and development of foreign markets significantly changed their priority and influence. Allocated the basic micro- and macromarketing factors of competitiveness of exports. Researched the competitive position of countries in the rankings for the different versions of the definition of competitiveness.

Keywords: export competitiveness, factors of export competitiveness, marketing factors of export competitiveness, the World Economic Forum, Institute for Management Development.

Постановка проблеми. Актуальність розвитку та підтримки конкурентоспроможності експорту викликана процесами структурних змін у всьому світі, жорсткою міжнародною конкуренцією та поглибленням інтернаціоналізації світогосподарських зв'язків. Саме конкурентоспроможний експорт став однією з основних вимог розвитку економіки країни, а також ефективної діяльності національних виробників. В останні роки пріоритетність чинників формування конкурентоспроможності експорту дещо змінилась, при чому такі фактори як географічне положення, природні ресурси втратили свою актуальність поступившись маркетинговим механізмам, науково-технічному та інноваційному розвитку держав.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Переважна більшість наукових праць вчених – економістів присвячена визначенню чинників, які впливають на рівень конкурентоспроможності підприємства, товару чи галузі. Так, варто відзначити роботи таких вчених як Портер М., Лук'яненко Д.Г., Фатхутдінов Р.А., Шевченко М.М., Должанський І.З., Загорна Т.О, Антонюк Л.Л. та ін. Однак, на нашу думку, саме маркетингові чинники конкурентоспроможність експорту недостатньо розкриті та проаналізовані, відсутня чітка структура чинників конкурентоспроможності експорту.

Постановка завдання. Систематизувати чинники впливу на конкурентоспроможність експорту та визначити мікро- та макромаркетингові чинники становлення конкурентоспроможності експорту.

Виклад основного матеріалу дослідження. На противагу класичному підходу до міжнародної торгівлі, який характерний роботами таких вчених як А. Сміт та Д. Рікардо, які у визначенні конкурентних переваг відкидали роль передачі технологій та інформації, сучасні теорії міжнародної торгівлі підкреслюють важливу роль неурядових факторів та їх стійке зростання у визначенні конкурентоспроможності [1, с. 38]. У той час як вартісні фактори були на передньому плані в минулому, сьогодні провідну роль відіграють макроекономічна динаміка, технології, система управління та екології [2]. Крім традиційного економічного мислення щодо досконалої конкуренції, нерухомості факторів виробництва, поява монополій і олігополій, існування економії від масштабу і впровадження смаків та побажань споживачів у виробничі функції змінюють стратегію виробників і урядів, що сприяє появі нових, більш динамічних факторів конкурентоспроможності, таких як інновації, нові інформаційні технології, освіта та професійна підготовка [3]. На нашу думку, варто розділити чинники формування конкурентоспро-

можності експорту на групи та виокремити їх складові (рис. 1).

Якість інституцій, інноваційність, розвинута інфраструктура, високі макроекономічні показники, висококваліфікована робоча сила, потужний науковий потенціал, ефективна ринкова економіка, технологічна готовність, якісне ведення бізнесу, це та багато іншого визначає сьогодні успіх, є передумовою конкурентоспроможності [4, с. 109]. За умов глобалізації та інтернаціоналізації економічних процесів деякі з перелічених чинників формування конкурентоспроможного експорту втрачають свої лідируючі позиції. Так, на приклад, в сучасних умовах послабився вплив природних ресурсів на розвиток конкурентоспроможного експорту. Часто розвиток країн відбувався не стільки в результаті використання природних ресурсів, скільки через розумну, виважену та збалансовану політику держави. Досвід ряду розвинутих країн (Японії, Італії, Великобританії, Швейцарії) показує, що відсутність значних природних ресурсів не є непереборною перешкодою для їх економічного розвитку, досягнення високого рівня міжнародної конкурентоспроможності.

Рівень розвитку науки і техніки передбачає підтримку та розвиток науки та інноваційної діяльності, розширення та поліпшення технологічної бази виробництва, залучення технологічних інновацій для підвищення ефективності використання факторів виробництва, що призведе до модернізації технічного оснащення виробників продукції, поліпшення процесу виробництва та зменшенню виробничих витрат, підвищенню продуктивності виробництва. Американські вчені [5] проаналізувавши дані експортного виробництва, а також торгівлі країн світу за останні 60 років зазначили, що економічне процвітання країни починається з того часу як держава починає розвивати науку та застосовувати отримані знання у виробництво товарів, які експортує на закордонні ринки. Передове виробництво є ключовим чинником економічного процвітання та створення робочих місць.

Зовнішньоторговельну політику держави можна визначити як певний курс дій урядових та владних структур, використання таких принципів, методів та інструментів впливу на розвиток зовнішньої торгівлі країни, завдяки яким забезпечується досягнення визначених цілей та реалізація національних інтересів [6, с. 272]. Звичайно, що саме за допомогою інструментів та методів регулювання зовнішньоторговельної політики держава формує умови для здійснення експортних операцій та ведення зовнішньоекономічної діяльності суб'єктами господарювання. За допомогою цих заходів держава безпосередньо впливає на формування конкурентоспроможності експорту.

В сучасних умовах маркетингові механізми виступають основою становлення конкурентоспроможності експорту. Маркетинг є основою кращої організації виробництва, посилення конкурентоспроможності господарюючого суб'єкта на ринку, формування його іміджу в соціально-економічному середовищі. У свою чергу основою маркетингу є постійний та системний аналіз ринку, передусім покупців і конкурентів, що дозволяє підприємствам розробляти ефективні товарні та цінові стратегії, спрямовані на конкретні сегменти споживачів продукції, надаючи при цьому підприємствам певних конкурентних переваг [7]. Глобалізація світової економіки загострює конкуренцію, що здійснюється на міжнаціональному та міжкультурному рівнях. Сьогодні нематеріальні аспекти конкурентоспроможності важливіші за матеріальні, ціннішим є те, що складніше отримати. Особливого значення набуває культурний імідж країни, який визначає інвестиційну привабливість не менше, ніж об'єм ВВП та рівень розвитку матеріального виробництва. Ринками володіють ті, котрі володіють домінуючими торговими марками. Це спонукає кожну державу до активних дій, спрямованих на посилення своїх конкурентних позицій. Важливим елементом в забезпеченні гідного місця країни у світовій спільноті є здатність сприяти розвитку національної культури, поширювати знання про неї у світі, тобто формування іміджу країни (фірми, товару). Одним із шляхів підвищення авторитету національної культури на міжнародному ринку є зміна акцентів експортної політики країни у бік насичення вітчизняних товарів культурною складовою. Такі невеликі країни, як Норвегія, Фінляндія, Голландія, Швейцарія вже пристосували свою експортну політику до цього про-

Рис. 1. Групи чинників формування конкурентоспроможності експорту

цесу і змістили акцент з кількісно-матеріального аспекту на якісно-культурний. Проте на успіх національних експортних товарів у конкурентній боротьбі на міжнародному ринку впливає не лише насичення його національною культурною складовою, а культурний імідж країни в цілому у світі [8]. Назва країни та її репутація створюють усталені асоціації щодо сприйняття фірм та товарів. Так, наприклад, раніше США асоціювалися з цигарками «Мальборо», а зараз з продукцією компанії Apple.

Також маркетинг сприяє розвитку конкурентоспроможного експорту виконуючи функції щодо адаптації та/або модифікації маркетингового комплексу підприємства до вимог зарубіжного ринку; проведення операцій стосовно транспортування, страхування та оформлення експортних операцій. Кожний ринок має свої особливості та специфічні вимоги, які постійно змінюються. Саме тому в сучасних умовах необхідне постійне дослідження та аналіз потреб споживачів та закордонного ринку взагалі. Також важливу роль у становленні конкурентоспроможного експорту відіграє експортна інноваційна політика. Саме це дозволить отримати експортеру ряд конкурентних переваг перед конкурентами та задовольнити потреби споживачів.

Як бачимо, маркетингові чинники в сучасних умовах відіграють дуже важливу роль у розвитку та становленні конкурентоспроможного експорту. Ряд вчених [9] зазначають, що всі дослідження факторів можуть бути розділені на три групи: фактори, що відрізняють експортерів від неекспортеров, зовнішні фактори (наприклад, державні стимулюючі програми) і фактори, пов'язані з поведінкою фірми (наприклад, маркетингова орієнтація фірми, цілеспрямованість менеджменту і т.д.). У дослідженнях таких науковців як Б. Грей та Г. Хулей (B. Gray, G. Hooley) [10, с. 983] зазначено, що нематеріальні ресурси, такі як брендинг та інновації, а також чудові навички обслуговування і орієнтовані на закордонні ринки культура та поведінка надають компанії ряд конкурентних переваг.

На нашу думку слід розрізняти мікро- та макромаркетингові чинники. Цей поділ зумовлений різними сферами застосування їх складових. Так, макромаркетингові чинники конкурентоспроможності експорту формують сприятливі умови розвитку експорту на національному рівні та охоплюють рівень конкурентоспроможності країни, формування бренду держави, участь у міжнародних організаціях, науково-технічне співробітництво, участь у міжнародних виставках та ярмарках задля розповсюдження продукції та інформації про країну, підвищення рівня освіти з метою підготовки висококваліфікованих працівників, підтримка національних експортерів тощо. В свою чергу, мікромаркетингові чинники формують конкурентоспроможний експорт на корпоративному рівні шляхом підвищення конкурентоспроможності підприємства та товару, створення сильного бренду підприємства та іміджу товару, розвитку технологічної та інноваційної бази з залученням висококваліфікованих працівників, високого рівня маркетингових досліджень закордонних ринків, споживачів та конкурентів, розробки маркетингової стратегії та підвищення якості продукції тощо.

Рис. 2. Формати конкурентоспроможності Всесвітнього економічного форуму та Міжнародного інституту розвитку менеджменту

Розроблено автором на основі [11; 12]

Варто також відмітити, що актуальність визначення досліджуваних чинників зумовлена й тим, що при складанні рейтингів конкурентоспроможності міжнародні організації (Міжнародний інститут розвитку менеджменту та Всесвітній економічний форум) оцінюють країни за критеріями, серед яких присутні і маркетингові чинники (рис. 2).

Так, аналізуючи рейтинги конкурентоспроможності у 2014 році варто розглянути рейтинг Топ–5 країн за форматами основних центрів дослідження конкурентоспроможності країн, а саме Всесвітнього економічного форуму та Міжнародного інституту розвитку менеджменту. Під форматами ми розуміємо основні складові аналізу рейтингових позицій.

Слід зазначити, що в рейтинг за обома версіями ввійшли США, Швейцарія, ОАЕ, Люксембург, Китай, Сінгапур, Гонконг, Катар, Малайзія, Швеція та Фінляндія. При цьому у рейтингу IMD США посіли лідируючі позиції за трьома складовими з чотирьох, а саме економічні показники, ефективність бізнесу та інфраструктура. Натомість у рейтингу ВЕФ США випереджає інші країни тільки за розміром ринку, але за ефективністю ринку праці та розвитком бізнесу посідає лише 4 позицію, а за показником інноваційного потенціалу лише 5 місце. Швейцарія займає 2 позицію у рейтингу IMD за

критеріями ефективності бізнесу та інфраструктурою. У рейтингу ВЕФ дана країна лідирує за такою складовою як ефективність ринку праці, а за інноваційним потенціалом та рівнем розвитку бізнесу посідає 2 місце поступившись Фінляндії та Японії відповідно, також за рівнем вищої освіти та професійної підготовки 4 позицію та за розвитком інфраструктури лише четверте. На противагу рейтингу IMD, де Фінляндія зайняла останню позицію лише за розвитком інфраструктури, у рейтингу ВЕФ дана країна посідає лідируючі місця за такими критеріями як здоров'я та початкова освіта, вища освіта та професійна підготовка, інноваційний потенціал. Варто відмітити, що Данія згадується лише у рейтингу IMD на 3 позиції за розвитком інфраструктури. Лише до Топ–5 рейтингу ВЕФ ввійшли такі країни як Нова Зеландія (лідер за якістю інститутів, 3 та 4 місце у розвитку фінансового ринку та здоров'я та початкова освіта відповідно), Японія (рівень розвитку бізнесу – 1 позиція, інноваційний потенціал та розмір ринку – 4 місце), Нідерланди (здоров'я та початкова освіта, а також рівень розвитку бізнесу – 5 місце, вища освіта та професійна підготовка – 3 місце та 4 за розвитком інфраструктури), Німеччина (3 місце за рівнем розвитку бізнесу та 5 за розміром ринку), Бельгія (здоров'я та початкова освіта – 2 позиція, вища освіта та професійна підготовка – 5), за показником макроекономічної стабільності Норвегія стала лідером та за якістю інститутів лише 5-та, а за технологічним рівнем – 4-та, Індія зайняла третю позицію за розміром ринку, а Ізраїль за інноваційним потенціалом та Кувейт за оцінкою макроекономічної стабільності випередивши Саудівську Аравію за цим показником, Об'єднане Королівство за технологічним рівнем посіло 2 позицію, а стосовно ефективності ринку праці лише 5 місце.

Висновки з проведеного дослідження. Визначивши основні чинники формування конкурентоспроможності експорту варто зазначити, що їх вплив знаходиться у тісному взаємозв'язку та залежності один від одного. Деякі з них носять сталий характер, а інші, такі як розвиток науки та техніки, соціальна інфраструктура, маркетингові механізми мають постійно покращуватись та розвиватись. Це зумовлено стрімким та турбулентним розвитком світової економіки та нестабільністю закордонних ринків, потреб споживачів тощо. Маркетингові механізми, на наш погляд, являються найбільш гнучкими та актуальними у розвитку конкурентоспроможності експорту, адже їх ефективне застосування дозволяє швидко та оперативно реагувати на виклики та зміни закордонних ринків, дії конкурентів, а також зміну бажань споживачів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Manel Masmoudi, Faika Charfi (2013) «The Macro-Economic Determinants of Export Competitiveness of the Tunisian Economy in a Context of Liberalization and Crisis». International Journal of Business and Management Invention ISSN: 2319 – 8028, ISSN (Print): 2319 – 801X Volume 2 Issue 7‖ July. 2013‖ PP. 36-49. Електронний ресурс: – Режим доступу: http://www.ijbmi.org/papers/Vol(2)7/Version-2/E0272036049.pdf
2. Karl Aiginger (2008) « La compétitivité des entreprises, des régions et des pays », La vie économique, revu de politique économique 3, 2008. P. 19-22. Електронний ресурс: – Режим доступу: http://www.dievolkswirtschaft.ch/fr/editions/200803/pdf/Aiginger.pdf
3. G.Lafay et C.Herzog (1991) «La création des avantages comparatifs dans les activités de haute technologie», Revue d'économie industrielle, vol 55, 1991.
4. Гончаревич Л.Г. Проблема забезпечення міжнародної конкурентоспроможності в процесі еволюції / Гончаревич Л.Г. // Вісник Донецького Університету, Сер. В: Економіка і право, Вип. 2, 2007. – С. 107-116.
5. Hausmann, R., Hidalgo, C.A. et al. (2011) «The Atlas of Economic Complexity: Mapping Paths to Prosperity». 2011. [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.cid.harvard.edu/documents/complexityatlas.pdf.
6. Циганкова Т.М., Петрашко Л.П., Кальченко Т.В. Міжнародна торгівля: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2001. – 488 с.
7. Кривошея С.В. Конкурентоспроможність, як основа ефективного функціонування підприємств АПК / Кривошея С.В. // Матеріали І Всеукраїнської заочної науково-практичної конференції 20-22 січня 2010 року : Актуальні питання сучасної економіки. Частина ІІІ.
8. Петрушенко Ю.М. Культурний імідж як елемент ефективного експортного маркетингу [Текст] / Ю.М. Петрушенко, Т.А. Голець // Механізм регулювання економіки. – 2008. – № 4, Т. 1. – С. 114-121.
9. Axinn, C.N., Savitt, R., Sinkula, J.M., and Thach, S.V. (1995) Export Intention, Beliefs, and Behaviors in Smaller Industrial Firms // Journal of Business Research. – 1995. – 32. – P. 49-55.
10. Gray, Brendan J.-Hooley, Graham J. (2002) Guest editorial: Market orientation and service firm performance – a research agenda. European Journal of Marketing Vol. 36 No. 9/10, p. 980-988.
11. World Economic Forum (2014). The Global Competitiveness Report 2014-2015. P. 548. – Електронний ресурс: Режим доступу: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_201415.pdf
12. IMD. World Competitiveness Online. – Електронний ресурс: Режим доступу: https://www.worldcompetitiveness.com/OnLine/App/Index.ht

УДК 339.9

Кислицина О.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародного менеджменту
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

ГЛОБАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ТА РИЗИКИ СУЧАСНОСТІ

Стаття присвячена аналізу сутності та основних характеристик глобальних проблем та ризиків сучасності; вивчається історія дослідження глобальних проблем людства й систематизується системи критеріїв, за якими проблеми можна класифікувати й вважати глобальними. Досліджуються причини виникнення глобальних проблем, наводиться систематизація глобальних проблем та глобальних ризиків. Аналізується значення та роль міжнародних інституцій (Римський клуб, ООН, Всесвітній економічний форум) у процесі виявлення, систематизації й вирішенні глобальних проблем сучасності.
Ключові слова: глобалізація, сталий розвиток, суспільство, глобальні проблеми, глобальні ризики.

Кислицына О.В. ГЛОБАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И РИСКИ СОВРЕМЕННОСТИ
Статья посвящена анализу сущности и основных характеристик глобальных проблем и рисков современности; изучается история исследования глобальных проблем человечества и систематизируется система критериев, по которым проблемы можно классифицировать и считать глобальными. Исследуются причины возникновения глобальных проблем, приводится классификация глобальных проблем и глобальных рисков. Анализируется значение и роль международных организаций (Римский клуб, ООН, Всемирный экономический форум) в процессе выявления, систематизации и решении глобальных проблем современности.
Ключевые слова: глобализация, устойчивое развитие, общество, глобальные проблемы, глобальные риски.

Kyslytsyna O.V. GLOBAL PROBLEMS AND RISKS OF CONTEMPORANEITY
In the article, the nature and inherent characteristics of the global problems and risks are analysed; the history of research of global challenges is studied and criteria by which problems can be classified and considered as global are systematized. The causes of global problems are studied and systematization of global problems and global risks is given. The importance and role of international institutions (the Club of Rome, the United Nations, the World Economic Forum) in process of identifying and solving global problems is analysed.
Keywords: globalization, sustainable development, society, global problems and risks.

Постановка проблеми. На початку XXI ст. глобалізація змінює з безпрецедентною швидкістю сталу систему світового господарства та міжнародних відносин. Трансформаційні зрушення в економічній, екологічній, геополітичній, соціальній та технологічній системах створюють безпрецедентні можливості, але й одночасно породжують проблеми й ризики, що не визнають національних кордонів окремих держав. Системний характер глобальних проблем та ризиків в рамках міжнародного співробітництва між бізнесом, владою і громадянським суспільством актуалізує процес формування регулюючих інститутів, що діють на глобальному рівні, проте є достатньо гнучкими для локального використання в контексті розробки дієвих механізмів їх вирішення.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Серед досліджень глобальних тенденцій розвитку світової економіки та глобальних проблем, слід відзначити праці Н. Бєлікової, С. Внучко, М. Кизима, Д. Лук'яненка, Ю. Макогона, П. Пронози, С. Радзієвської, В. Сіденка, Я. Столярчук, А. Філіпенка та багатьох інших. Аналіз досліджень зазначених авторів дозволяє дійти висновку про високу актуальність подальшого всебічного аналізу впливу глобалізаційних процесів на виявлення та формування ефективних механізмів подолання глобальних проблем та ризиків.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз сутності та основних характеристик глобальних проблем та ризиків сучасності, систематизація системи критеріїв, за якими проблеми можна класифікувати й вважати глобальними, а також вивчення ролі міжнародних інституцій у процесі виявлення, систематизації й вирішенні глобальних проблем сучасності.

Виклад основного матеріалу дослідження. В агрегованому вигляді, глобальні проблеми – це проблеми, що стосуються (в тій чи іншій мірі) всіх країн і народів, вирішення яких можливе лише об'єднаними зусиллями всієї світової спільноти [1, с. 3].

На думку Н.В. Бєлікової, таке визначення актуалізує дві концептуальні риси глобальних проблем як соціально-економічного явища: масштабність (глобальність) розповсюдження (категорія «локалізація у просторі») та складність зусиль, спрямованих на їх подолання (категорія «залучення у вирішення») [2].

Для усвідомлення глобальних проблем і пошуку шляхів їх вирішення першорядну роль зіграв Римський клуб, що розпочав свою діяльність у 1968 р. із зустрічі в Академії Деї Линчеи в Римі, звідки пішла назва цієї некомерційної організації.

Глобальні проблеми, що розглядались Римським клубом, мають комплексний характер й поділяються на два основних блоки:

1) проблеми, пов'язані з протиріччям між суспільством і навколишнім середовищем (система «суспільство – природа»);

2) соціальні проблеми, пов'язані з протиріччями всередині суспільства (система «людина – суспільство») [3].

Доповіді Римського клубу (33 доповіді з моменту заснування) зосередили уваги світової спільноти на глобальних проблемах людства й пошуках механізмів їх подолання.

До Римського клубу в даний час входять приблизно 100 окремих членів; понад 30 національних та регіональних асоціацій на п'яти континентах. Діяльність Клубу скеровується Генеральної Асамблеї (зустрічі раз на рік).

Римський клуб виділяє шість глобальних цілей – орієнтирів «в якості основних для переходу до сталого, справедливого і «щасливого» світу» [4], серед яких доцільно, на нашу думку, відзначити такі як: пріоритет соціальних цінностей для розвитку сталого і справедливого суспільства; більш справедливий

розподіл доходів як всередині, так і між країнами; доступ до гідної роботи, що забезпечує достатній рівень життя, що є невід'ємним правом людини; розгляд екології як стримуючого фактора відносно всіх форм людської діяльності; становлення інституцій управління на місцевому, національному та глобальному рівнях, спроможних керувати переходом до справедливого й стійкого глобального світу.

В історії дослідження глобальних проблем людства виокремлюють три етапи. На першому етапі, відбувалося усвідомлення самого факту існування глобальних проблем; на другому етапі здійснювалися перші дослідження сутності глобальних проблем, причин їх виникнення тощо; на третьому етапі вже виникає специфічна школа досліджень – філософія глобальних проблем, яка об'єднує в собі надбання гносеології, аксіології та інших сфер філософської науки [1].

На думку деяких вчених [1], до системи критеріїв, за якими проблеми можна класифікувати й вважати глобальними можна віднести: просторові (географічні) критерії; змістовні ознаки й ознака загальності глобальних проблем. Останній критерій можна вважати головним індикатором глобальності, що дозволяє відокремити глобальні проблеми від соціальних, політичних, економічних проблем, що мають гостроту, але не досягли планетарного масштабу.

Так, С.М. Внучко до глобальних проблем відносить проблеми, які виникають у результаті об'єктивного розвитку суспільства; носять планетарний, загальносвітовий характер, торкаються інтересів усіх народів і держав; загрожують усьому людству; потребують невідкладних рішень; вимагають зусиль усієї світової спільноти. У свою чергу, Г.С. Хозін до критеріїв глобальності відносить ще два чинники: комплексність і складний внутрішній взаємозв'язок цих проблем, а також їх високий динамізм [5, с. 96].

Отже, в даний час вчені використовують таку систему критеріїв віднесення проблем до глобальних, в якій об'єднання просторового масштабу, високого динамізму розвитку, загально людської значущості, загально планетарної гостроти й небезпеки, дозволяє ідентифікувати проблеми як глобальні.

С. Радзієвська [6] систематизує й аналізує глобальні виклики людству, серед яких: стрімке зменшення запасів органічних видів палива, які видобуваються з надр Землі, на тлі їх зростаючого споживання; загроза порушення балансу між біологічними можливостями Землі і потребами людства в біосфері у контексті зміни демографічної структури світу; наростаюча нерівність між людьми і країнами на Землі; обмежений доступ до питної води тощо.

У найбільш агрегованій формі до ключових глобальних викликів сучасності, на думку В.Р. Сіденка, слід віднести: швидке наростання екологічної кризи; дефіцит традиційних природних ресурсів (вичерпання природних, сировинних та традиційних енергетичних ресурсів); посилення демографічного дисбалансу, пов'язаного з прискореним старінням населення; наростання проблем з продовольчим забезпеченням; поширення різноманітних ризиків для здоров'я людини; істотне зростання соціальної нерівності у світі, яке досягло неприпустимо високих рівнів; поширення транскордонної злочинності; деформації структур ринків та криза ефективності капіталовкладень; криза глобального економічного управління; криза світового геополітичного устрою однополярного світу; глобальна культурна криза [7].

Виходячи з цілей та завдань, що були зазначені в Декларації тисячоліття [8] для досягнення до 2015 р., можна дійти висновку, що ООН до глобальних проблем людства відносять наступні: бідність і голод; нерівний доступ до початкової освіти; гендерна нерівність; поширення ВІЛ / СНІДу та інших захворювань; дитяча смертність і здоров'я матерів; погіршення екологічної ситуації; скорочення природних ресурсів; зростаюче розшарування країн світу, як за економічним розвитком, так і за якістю життя населення тощо.

Крім того, ООН розглядає як базові цілі, що мають бути обрані за основу на наступний період після 2015 р., 17 Цілей сталого розвитку [9, с. 18], серед яких доцільно розглянути такі як: боротьба з бідністю у всіх її формах у всьому світі; боротьба з голодом, забезпечення продовольчої безпеки та поліпшення харчування і сприяння сталому сільському господарству; забезпечення здорового способу життя та підвищення добробуту населення; забезпечення якісної освіти і сприяти можливості навчання впродовж життя; досягнення гендерної рівності та розширення прав і можливостей всіх жінок і дівчат; забезпечення наявності й ефективного управління водними ресурсами; забезпечення доступною, надійної та сучасної енергією; сприяння сталому економічному зростанню, забезпечення повної і ефективної зайнятості та гідною роботою; будування стійкої інфраструктури, сприяння всебічній сталій індустріалізації та стимулюванню інновацій; скорочення нерівності як всередині країн, так і між країнами; зробити міста і населені пункти безпечними й стабільними; забезпечення стійких моделей споживання і виробництва; вжити невідкладних заходів для боротьби зі зміною клімату і його наслідками; збереження й використання океанів, морів і морських ресурсів в інтересах сталого розвитку; захист, відновлення та сприяння сталому використанню земних екосистем, боротьба з опустелюванням й деградацією земель та припинення втрати біорізноманіття; забезпечення доступу до правосуддя для всіх і створення ефективних, підзвітних установ на всіх рівнях тощо.

Ще одна впливова міжнародна організація, яка займається дослідженням глобальних зрушень у світовій економіці, – Всесвітній економічний форум (ВЕФ), що зосереджує свою увагу на всебічному аналізі глобальних ризиків.

У доповідях ВЕФ, глобальний ризик визначається як подія, що має значний негативний вплив на декілька країн й галузей протягом періоду часу до 10 років. Ключовою характеристикою глобальних ризиків є їх потенційний системний характер, тобто системний ризик являє собою ризик «поламок у всій системі, на відміну від поламок окремих частин і компонентів» [10].

У доповіді Global Risks 2014 [10] наведено 31 глобальний ризик у п'яти категоріях: економічні, екологічні, геополітичні, технологічні та соціальні. Так, ризики в економічній категорії включають в себе фінансовий ризик та кризу ліквідності, проблеми у фінансових установах, ціни на нафту, хронічне безробіття тощо. До ризиків, що пов'язані з навколишнім середовищем, відносять як стихійні лиха (землетруси і геомагнітні бурі), так і такі техногенні ризики, як руйнування екосистем, нестача прісної води, ядерні аварії та проблеми, що пов'язані зі змінами клімату. Геополітична категорія охоплює ризики у політиці, дипломатії, глобальному управлінні, а також конфлікти й злочини; ризики цієї групи варіюються від тероризму, конфліктів та війн за ресурси, до проблем у сфері управління, що пов'язані з корупцією, організованою злочинністю і незаконною

торгівлею. Соціальна категорія відображає ризики, пов'язані з соціальної стабільністю (серйозні диспропорції в доходах, продовольчі кризи) і охороною здоров'я (пандемії, стійкі до антибіотиків бактерії і зростання тягаря хронічних хвороб). Технологічна категорія охоплює основні ризики, пов'язані з посиленням централізації інформації та комунікаційних технологій, що включає в себе кібератаки, проблеми з виходом з ладу інфраструктури й втрати даних.

Відповідно до ВЕФ до глобальних ризиків 2014 року належать такі:

1) в економічній сфері: фінансові кризи в провідних країнах; вихід з ладу головного фінансового механізму або установи; криза ліквідності; конструктивно високий рівень безробіття / неповної зайнятості; зростання цін на нафту для світової економіки; відмова / дефіцит життєво важливої інфраструктури; зниження значення курсу долара США як основної світової валюти;

2) в сфері екології: велика частота екстремальних погодних явищ (повені, шторми, пожежі), велика частота природних катастроф (землетруси, цунамі, виверження вулканів, геомагнітні бурі), велика частота антропогенних екологічних катастроф (наприклад розливи нафти, ядерні аварії), основні втрати біорізноманіття та руйнування екосистеми як на суші так і в океані; водні кризи; відмова від заходів щодо пом'якшення наслідків зміни клімату та адаптації до них;

3) в геополітичній сфері: помилки у глобальному управлінні, політичний колапс нації, що має важливе геополітичне значення, зростання корупції, значна ескалація організованою злочинністю і незаконної торгівлі, масштабні терористичні атаки, розгортання зброї масового ураження, насилля у міждержавних конфліктах з регіональними наслідками, ескалація економічної та ресурсної націоналізації;

4) у соціальній сфері: продовольча криза, спалахи пандемії, надмірний тягар хронічних захворювань, значна нерівність у доходах населення, зростання стійких до антибіотиків бактерій, безконтрольна урбанізація (помилки у плануванні, неадекватна інфраструктура і ланцюжків постачання), глибока політична та соціальна нестабільність;

5) у технологічній сфері: колапс інформаційної інфраструктури та мереж, ескалація великомасштабних кібератак, масштабні випадки шахрайства з даними та їх крадіжки.

Проте, найбільшу стурбованість серед дослідників ВЕФ у 2014 році викликають лише 10 глобальних ризиків: фінансові кризи в провідних країнах; конструктивно високий рівень безробіття / неповної зайнятості; водні кризи; значна нерівність у доходах; неспроможність пом'якшення наслідків зміни клімату; значна частота екстремальних погодних явищ; помилки у глобальному управлінні; продовольча криза; неспроможність основного фінансового механізму/інституту; глибока політична та соціальна нестабільність.

Узагальнюючи різні точки зору світових організацій і вчених на глобальні проблеми людства та глобальні ризики, можна навести такий перелік найбільш вагомих з них (див. табл. 1).

Висновки з проведеного дослідження. Глобальні проблеми як соціально-економічне явище характеризуються масштабністю розповсюдження, складність зусиль, спрямованих на їх подолання Отже, в даний час вчені використовують таку систему критеріїв віднесення проблем до глобальних, в якій об'єднання просторового масштабу, високого динамізму розвитку, загально людської значущості, загально планетарної гостроти й небезпеки, дозволяє ідентифікувати проблеми як глобальні.

Таблиця 1

Глобальні проблеми людства та глобальні ризики

Сфера	Проблема / ризик
Економічна сфера	дефіцит традиційних ресурсів (вичерпання природних, сировинних та традиційних енергетичних ресурсів); фінансові кризи; деформація структур ринків; криза ефективності капіталовкладень; хронічне безробіття;
Соціальна сфера	перенаселення / депопуляція населення; старіння населення; міграція населення; поляризація доходів населення в межах однієї країни; зростання нерівності між багатими й бідними країнами; продовольча криза; ризики для здоров'я населення; безконтрольна урбанізація;
Геополітична сфера	помилки в системі глобального управління; корупція; міжнародний тероризм; криза однополярного світу; транскордонна злочинність;
Екологічна сфера	зміна клімату; скорочення біорізноманіття; скорочення лісних масивів; скорочення площі родючих земель; забруднення атмосфери; утилізація й переробка відходів; вичерпання ресурсів прісної води; антропогенні катастрофи; природні катастрофи;
Технологічна сфера	кібератаки; колапс мереж; шахрайство з даними та їх крадіжки;
Культурна сфера	стандартизація цінностей за західним зразком; конфлікт цивілізацій; духовна деградація;

Сукупність глобальним проблем та викликів, умовно можна згрупувати відповідно до сфери виникнення та впливу на економічні, соціальні, геополітичні, екологічні, технологічні та культурні.

Планетарний масштаб й високий динамізм розвитку дисбалансів актуалізує й створює необхідність продовження плідної роботи у сфері виявлення, всебічного вивчення, аналізу й розробки шляхів вирішення глобальних проблем, що розпочав Римський клуб, ООН, Світовий банк, а також ВЕФ.

Посилення співпраці урядів насамперед провідних країн світу й створення дієвих структур та механізмів для вирішення глобальних проблем та подолання глобальних ризиків має стати першочерговим пріоритетом сталого розвитку світової спільноти.

Необхідно зазначити, що переважна більшість зазначених глобальних проблем та ризиків світової спільноти більшою чи меншою мірою стосуються й України, зокрема доволі гостро постають ризики в економічній та соціальній сферах. На деякі з них країна може впливати, на деякі – ні, але повинна враховувати їх при визначенні стратегії свого сталого розвитку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кизим М.О., Проноза П.В., Бєлікова Н.В. Аналіз глобальних проблем світового співтовариства та цілей тисячоліття / Кизим М.О., Проноза ПВ., Бєлікова Н.В. // «Проблеми економіки». – № 4. – 2010. – С. 3-8.

2. Бєлікова Н.В. Глобальні проблеми людства в рамках системних реформ в Україні / Бєлікова Н.В. // IV Международная научно-практическая конференция "КАЧЕСТВО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ: глобальные и локальные аспекты" (24-25 мая 2012г.) [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.confcontact.com/2012_05_25/1_belikova.php
3. Латов Ю. Римский клуб [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.journal.esco.co.ua/esco/2013_9/art62.html
4. Римський клуб [Електронний ресурс] Офіційний веб-сайт організації. – Режим доступу: http://www.clubofrome.org/
5. Внучко С.М. Глобальні проблеми сучасності: причини виникнення та шляхи їх розв'язання / Внучко С.М. // Теорія і методологія політичної науки. Вісник СевНТУ: зб. наук. пр. Вип. 145/2013. Серія: Політологія. – Севастополь. – 2013. – С. 95-99.
6. Радзієвська С. Глобальні економічні процеси та Україна / Радзієвська С. // Міжнародна економічна політика. – 2014. – № 1 (20). – С. 80-104 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://iepjournal.com/journals/20/2014_5_Radzievska.pdf
7. Сіденко В.Р. Нові глобальні виклики та їх вплив на формування суспільних цінностей / Сіденко В.Р. // Український соціум. 2014. №1(48), с. 7-21 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukr-socium.org.ua/Arhiv/Stati/US1_2014/7-21.pdf
8. Декларація тисячоліття ООН [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.un.org/russian/documen/declarat/summitdecl.htm
9. The Road to Dignity by 2030: Ending Poverty, Transforming All Lives and Protecting the Planet [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://sustainabledevelopment.un.org/content/documents/5527SR_advance%20unedited_final.pdf
10. Global Risks 2014. World Economic Forum. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalRisks_Report_2014.pdf

СЕКЦІЯ 3
ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 338.439.02

Ковалюк Б.І.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства та управління персоналом
Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича

ОЦІНКА ОСНОВНИХ АСПЕКТІВ СВІТОВОЇ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ

У статті структурована категорія «голод» визначено її складові. Досліджено основні фактори, що впливають на стан продовольчої безпеки в світі. Запропоновано напрямки подолання проблем голоду.
Ключові слова: голод, недоїдання, ожиріння, продовольча безпека, умови продовольчої безпеки.

Ковалюк Б.И. ОЦЕНКА ОСНОВНЫХ АСПЕКТОВ МИРОВОЙ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ
В статье структурирована категория «голод» определено её составные. Проанализировано основные факторы, которые воздействуют на состояние продовольственной безопасности в мире. Предложено пути преодоления проблем голода.
Ключевые слова: голод, недоедание, ожирение, продовольственная безопасность, условия продовольственной безопасности.

Kovaliuk B.I. ASSESSMENT OF KEY ASPECTS GLOBAL FOOD SECURITY
The paper is structured category "hunger" to its components. The main factors affecting the state of food insecurity in the world. Directions to overcome the problems of hunger.
Keywords: hunger, malnutrition, obesity, food safety, food security conditions.

Постановка проблеми. Початком усвідомлення глобальних проблем можна вважати першу доповідь «Римського клубу», підготовлену групою вчених під керівництвом Д.Л. Медоуза, «Межі зростання». Згідно з основною тезою, яку висунули науковці, в разі збереження тенденції зростання населення, обсягів виробництва, виснаження ресурсів та забруднення довкілля на початку XXI століття буде досягнута фізична межа зростання на планеті з подальшим різким та неконтрольованим зменшенням населення та економічним занепадом і деградацією екосистем.

Серед основних глобальних проблем чільне місце належить продовольчій. Саме від наявності, якості та доступності продовольства залежить можливість фізичного існування та здоров'я людей.

Проблема голоду у всіх її проявах – недоїдання, недостатність у раціоні корисних мікроелементів, надлишкова вага та ожиріння – призводять до надміру важких економічних та соціальних втрат в усіх країнах незалежно від стану їх економічного розвитку та добробуту населення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема продовольчої безпеки розглядається в працях багатьох вітчизняних та закордонних науковців. Зокрема праці Гойчук О.М., Малигіної В.Д., Рєзнікової О.С. спрямовані на методичне забезпечення формування продовольчої безпеки країни. Цікавою є праці білоруських вчених, зокрема Ільїної З.С., яка працює над методикою оцінки рівня продовольчої безпеки країни.

Проте проблема продовольчої безпеки є динамічною і перелік викликів перед нею постійно змінюється. Зазначені обставини невизначеності в питанні продовольчого забезпечення вимагають постійної уваги з боку науковців та експертів до проблеми продовольства. Підтвердженням є функціонування Продовольчої і сільськогосподарської організації при ООН, постійна увага Світового банку до проблем голоду.

Постановка завдання. Питання продовольчої безпеки є доволі складним та динамічним, а відтак основна мета даного дослідження – обґрунтування сучасних викликів продовольчої безпеки в світі, окреслення можливих напрямків їх подолання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Різке зростання цін на продовольство в світі внаслідок кризи 2008 року засвідчило, що можливість голоду в певних країнах чи цілих регіонах є не такою вже й примарною. Сама продовольча проблема має декілька аспектів. Перший – це власне голод. Дану категорію на рівні окремої людини слід розглядати як виснажений стан організму людини викликаний нестачею їжі. На рівні країни – це брак продовольства, його повна або часткова відсутність.

Проблему голоду в світі слід розглядати саме як брак продовольства, тільки агрегованої до світового масштабу.

Слід зазначити, що проблема голоду в світі не має яскраво вираженого абсолютного характеру. Тобто смерть людей з медичним визначенням «виснаження організму через голод» не є масовим. Основні виклики пов'язані з проблемами недоїдання та ожиріння.

Недоїдання характеризує такий стан організму людини, який вказує на відсутність в раціоні деяких або всіх поживних елементів, необхідних для здоров'я. Новим викликом останніх років є масове ожиріння населення, яке пов'язане з вживанням висококалорійних продуктів зі значним вмістом жиру та цукру. Недоїдання та ожиріння мають подібну природу, викликані, як правило, неправильним, незбалансованим та неякісним харчування через бідність та призводять до подібних наслідків – зростання захворюваності серед населення, зменшення тривалості життя, обмеженості працездатності тощо.

Основою проблем голоду, недоїдання чи ожиріння є існуючий стан харчування. Найважливішим вважається оцінка рівня білково-калорійного споживання. Достатній рівень білка (отримується організмом із

м'яса та деяких інших видів продуктів) та вуглеводів. Одиницею виміру рівня харчування є кількість спожитих кілокалорій. Зазвичай, продовольча проблема розглядається через призму саме достатньої кількості спожитих кілокалорій на людину. На нашу думку існує необхідність оцінювання структури споживання з огляду, по-перше, достатності мікроелементів (вітамінів та мінералів), по-друге, збалансованості споживання білків, вуглеводів та мікроелементів.

Відомо, що ожиріння найчастіше є наслідком саме незбалансованого харчування. Погане харчування, яке є передумовою ожиріння, зазвичай, передбачає не брак кілокалорій, а їх значне зростання. Зростання кількості кілокалорій в раціоні відбувається в основному за рахунок споживання «бідних» продуктів як то картопля, хліб тощо. Тобто основною проблемою ожиріння можна вважати економічну доступність якісних продуктів харчування.

Для оцінки проблеми, наведемо дані ФАО щодо продовольчої проблеми в світі. Так, незважаючи на певні успіхи в діях спрямованих на зменшення голодуючих в світі, кількість голодуючих в 2014 році оцінюється в 800 млн. чоловік, більше двох мільярдів людей страждають від недостатньої кількості споживання мікроелементів (вітаміну А, йоду, заліза, цинку тощо) та близько 500 млн. людей страждають від ожиріння [1].

Які ж основні передумови проблем продовольчої безпеки в світі? Відповідь на дане питання є настільки складною, що її слід розглядати в якості синтезування різних складових.

Зростання чисельності населення. Ріст населення планети в останні десятиліття відбувається галопуючими темпами. Якщо в 30-х роках минулого століття чисельність населення планети складала 2 млрд. чол., то вже в 2014 році чисельність населення оцінюють в 7,24 млрд. чол. Тобто за останні дев'яносто років людство потроїло свою чисельність. Тенденції до зростання чисельності людства залишаються, хоча на даний час темпи зростання дещо уповільнились [2].

Ще однією проблемою є гіпертрофоване зростання населення в окремих країнах та регіонах. Для прикладу населення Китаю становить 1,4 млрд. чол., незважаючи на політику обмеження народжуваності, яка проводилась в країні, темпи зростання складали 0,6% в рік [2]. Зважаючи на послаблення «політики однієї дитини», можна очікувати певного пришвидшення темпів зростання населення цієї країни. Індія з населенням 1,3 млрд. чол. має темпи зростання населення 1,22% [2]. Разом ці дві країни формують третину населення планети. Хоча темпи зростання кількості населення уповільнюються і подвоєння населення очікувати не слід, кількість населення в наступні десятиліття зростатиме. Особливо критичними демографічні виклики будуть для країн, де ресурсозабезпеченість зменшуватиметься на душу населення. Наприклад густина населення в Бангладеш – 1101 чол./км^2, в Індії – 386 чол./км^2, для порівняння в Україні – 74 чол./км^2, Росії – 8 чол./км^2 [2].

Показовим для світу є значне зростання населення в країнах Африки. В більшості з них темпи зростання складають 2,5-3% на рік. Тобто за наступні 20 років населення Африки подвоїться. Згідно теорії Р. Мальтуса на цих територіях повинні відбуватись фактори, які б обмежували демографічне зростання. В дійсності так і відбувається. В регіоні Африки, південніше Сахари, де зосереджені країни з найбільшими показниками приросту населення, постійно відбуваються військові конфлікти, швидко розповсюджуються інфекційні хвороби (СНІД, Ебола, Малярія тощо).

Основною перешкодою в обмежені зростання населення планети є переважання молодого віку в структурі населення. За прогнозами фахівців кількість населення зростатиме і до 2050 року складе 11 млрд. чол., а за умови стабілізації народжуваності з розрахунку двоє дітей на одну сім'ю, кількість населення планети стабілізується на позначці 12 млрд. чол. до 2060 року [3]. За таких умов наявні ресурси мають розподілятися між більшою кількістю людей. Відповідно рівень ресурсів, особливо продовольства, на душу населення зменшиться, що позначиться на якості життя і матиме загальні негативні наслідки.

Бідність як причина голоду в світі. Бідність є значним викликом при вирішенні продовольчої проблеми. Основна причина бідності – це нерівномірний розподіл доходів у світі та окремих країнах, конфлікти та власне голод. На початок 21 століття показники кількості людей, що страждають від голоду чи недоїдання (за даними ФАО 1 млрд. чол.) та тих хто проживав в день менше ніж на 1,25 долара США (за даними Всесвітнього банку 1,3 млрд. чол.) корелювали між собою. В останні роки відбулася значна тенденція в скороченні населення, яке проживає менше ніж 1,25 дол. США в день, особливо в східній Азії та Китаї [4]. Проте в країнах Африки, південніше Сахари, кількість бідного населення зросла.

Недоїдання та ожиріння у світі. Модифікованою проблемою голоду можна вважати проблему недостатньої кількості поживних речовин для багатьох людей в світі. Згідно даних ФАО відсоток людей, що не отримують достатню кількість кілокалорій на добу скорочується і на 2014 рік складає лише 11,2% [1] що майже вдвічі менше порівняно з 1980 роком. Проте за даними ВООЗ кількість людей з надмірною вагою в порівнянні з 1980 року зросла в 2,5 рази [7].

У майбутньому тенденція зменшення кількості людей, які страждають від недоїдання може змінитися. Обсяг виробництва продовольства на душу населення має тенденцію до зменшення, по всіх видах зернових культур. Наприклад темп зростання урожайності в США з 1950 року складав 3% в рік, проте вже з 80-х зростання уповільнилось до 1% в рік. Це негативна тенденція, оскільки зернові становлять до 80% в структурі всього світового експорту сільськогосподарської продукції [8; 9].

Проблема поглиблюється недостатністю окремих елементів в структурі харчування, що призводить до такої проблеми як надлишкова вага. Так втрати економіки США від проблем з надлишковою вагою серед населення оцінюють за 2014 рік в 60 млрд. дол. США [2]. За визначенням ВООЗ основною причиною ожиріння і надмірної ваги є енергетичний дисбаланс між споживаними і витраченими кілокалоріями. Енергетичний дисбаланс пов'язаний в основному з переважання в раціоні харчування вуглеводів, проте в недостатній кількості в раціоні присутні білки, залізо, йод та вітаміни A, B, C, D [7].

Зменшення світових запасів орних земель. Основна частка їжі людства, 99% має ґрунтове походження і тільки менше 0,5% їжі отримують із Світового океану та інших водних басейнів [1]. Загальну площу землі оцінюють в 13 млрд. га., станом на 2000 рік структура використання була наступна: 11% – орні землі, 27% – пасовища, 32% – лісові угіддя, 9% – площа міст та 21% інші землі. Більша частина з 21% інших земель не годиться для сільськогосподарського виробництва через низку причин: невідповідність кліматичних умов, низька продуктивність ґрунту тощо.

На початку 60-х кількість орних земель з розрахунку на одного жителя планети складала 0,5 га. Така площа вважається достатньою для виробництва різноманітного, здорового та якісного продовольства рослинного та тваринного походження [10].

Із зростанням чисельності населення планети, зростає необхідність розширення ареалів проживання людей (житлових будинків, транспортних мереж, виробничих площадок тощо). Все це призводить до втрати життєво необхідних орних площ. В США на одну людину припадає 0,4 га площ транспортних мереж та для потреб урбанізації. Китай є прикладом різкого зменшення площі орних земель на душу населення. Кількість доступних орних земель на 2000 рік складала лише 0,08 га на душу населення та мала тенденцію до зменшення. Через це населення змушене дотримуватись здебільшого вегетаріанського раціону. В Китаї обсяг орних земель на душу населення зменшується не тільки за рахунок зростання населення, але й через швидку деградацію земель, ерозію ґрунту та високі темпи забруднення промисловими відходами.

У результаті зростання населення середня доступність орних земель на 2014 рік складає 0,2 га на душу населення в світі. Даний показник більше ніж вдвічі менший від необхідних параметрів необхідних для формування раціону людини подібного як у жителів США чи ЄС.

Доступні площі орних земель впливають на структуру і кількість вирощуваних культур. Розмір площі орних земель на душу населення в різних країнах є різним. Це створює передумови для залежності в питанні продовольчого забезпечення одних країн від інших. Серед основних регіонів, які залежать від імпорту продовольства, виділяють країни східної Азії, країни близького Сходу та Африки. Тобто, саме ті країни, де відбувається зростання кількості населення. Така залежність в подальшому призводитиме до загострення світової проблеми продовольчої безпеки.

Окрім втрати орних площ через урбанізацію та розвиток транспортних мереж, відбувається значна деградація ґрунту від сільськогосподарського виробництва. Щороку біля 10 млн. га в усьому світі втрачається через ерозію ґрунту. Біля 10 млн. га деградують через засолення, яке відбувається внаслідок неефективних систем зрошення або неякісних дренажних мереж. Єдиним напрямком розширення орних площ залишається вирубка лісів, в тому числі тропічних. Це в свою чергу тільки поглиблює проблеми відновлення екосистеми планети оскільки ліси вловлюють значні обсяги вуглецю.

Відновлення ґрунту відбувається вкрай повільно. Для відновлення сантиметру шару родючого ґрунту необхідно приблизно 200 років. Родючий шар ґрунту – гумус – стає надзвичайно цінним ресурсом. За оцінками фахівцями Світового банку Ерозія ґрунтів складає від 10 тонн з гектара в США до 40 тонн в Китаї. В Україні цей показник складає 20-30 тонн залежно від регіону та типу вирощуваних культур. Сільськогосподарське виробництво можливо в штучно створених умовах, проте таке виробництво дорожче в десятки разів і не може бути основою сталого розвитку.

Ефективність використання водних ресурсів. Всі живі організми на планеті залежать від прісної води. Наявні на даний час її запаси достатні для того, щоб забезпечити потреби всього населення. Проте, світові запаси води розміщенні нерівномірно, в одних регіонах рівень води достатній, в інших – відчувається дефіцит води.

Рослинництво вимагає значних обсягів води в вегетаційний період вирощування сільськогосподарських культур. Наприклад, внаслідок посухи 2011 року фермери в США недотримали близько 25% урожаю кукурудзи, що призвело до зростання цін на всі зернові культури на світовому ринку.

Основним джерелом водних ресурсів є опади, які підживлюють річки, озера та ставки. Водойми в свою чергу широко використовуються для зрошування. Поряд з цим вода з річок використовується для технічних потреб на виробництві та потреб в містах, що призводить до значного забруднення навколишнього середовища. Наприклад, річка Ганг, яка простягається від Гімалаїв до Індійського океану по території Індії та Бангладеш, протяжністю 2510 км. На даний час річка Ганг дуже забруднена, у зв'язку з швидким зростанням населення Індії, впливом промисловості, відсутністю сучасної каналізації, що згубно позначається на ній.

Результатом цього забруднення є безліч хвороб, включаючи холеру, гепатит, тиф і дизентерію, що поширюються через вживання води. Близько 80% всіх проблем зі здоров'ям та третини летальних випадків пов'язані в Індії із забрудненістю водних ресурсів.

Опади зберігаються і в підґрунтових водоносних горизонтах. Такі горизонти мають малий темп підживлення 0,1%-0,3% на рік. При такому повільному темпі відновлення водні ресурси мали б використовуватись ощадливо та мала б запобігатись надмірність їх виснаження. Рівень ґрунтових вод під Північно-Китайською рівниною, де виробляється значна частина зернових Китаю, швидко зменшується, приблизно 4,4 м на рік. У результаті виробництво пшениці в Китаї в 2008 році зменшилось порівняно з 1997 роком на 7% з 111 до 103 млн. т. В Індії ситуація ще більш загрозлива. Фермери пробурили біля 21 млн. зрошувальних колодязів, в результаті чого різко падає рівень ґрунтових вод. Як приклад в штаті Тамілнаду в 70-ті роки рівень ґрунтових вод знизився на 25-30 метрів внаслідок надмірного зрошування [1].

Зрошення дозволяє провадити ефективне сільськогосподарське виробництво в посушливих регіонах. Основними умовами системи зрошення є наявність джерела прісної води та енергії для добування та переміщення води. На даний час близько 70% води з усіх джерел використовується для зрошування. Близько двох третин споживається рослинами та не відновлюється. Для прикладу для зрошування гектару кукурудзи в США використовують 10 тис. тонн води і приблизно втричі більше енергії ніж для незрошуваних полів [11].

Обмеженість поверхневих та ґрунтових водних ресурсів для зрошування та високі економічні затрати і затрати енергоресурсів будуть значним викликом у майбутньому. Дане питання буде особливо актуальним для країн, що розвиваються, економіки яких не зможуть подолати такі виклики.

Зростання вартості енергетичних ресурсів. Людська цивілізація протягом свого розвитку опиралася на певний вид енергії. Еволюція видів використовуваної енергії відбулась від використання сил людей, тварин до використання ядерної та водневої енергій. Починаючи з 18 століття, основою розвитку сучасного економічного укладу є широке використання викопних вуглеводнів. Використання таких видів енергії як вугілля, нафта, газ дозволили змінити якість життя людей.

Можна стверджувати, що саме викопна енергія дозволила досягти швидкого зростання населення

та продуктивності сільськогосподарського виробництва. Проте з 70-х років приріст використання енергії складає 2,5% в рік, що перевищує середньорічний приріст населення – 1,7%. Причому використання викопної енергії має тенденцію до зростання.

Рівень споживання викопної енергії в світі дуже нерівномірний. США на душу населення використовують викопної енергії в еквіваленті 8 тон нафти, це в 12 разів більше, ніж споживання в Китаї, та 8 раз більше, ніж в Україні. В країнах, що розвиваються, 25-30% споживаної енергії використовує в сільському господарстві.

Розвинуті країни з 30% населення планети споживають 70% викопної енергії, решта 30% припадає на країни, що розвиваються. Тільки в США з 4% населення планети споживає 24% викопної енергії. В розвинутих країнах значна частка припадає на споживче використання енергії.

Світові запаси економічно рентабельного палива обмежені. При нинішніх темпах споживання експерти оцінюють запаси нафти та природного газу на 50 років, вугілля на 100 років. Якщо врахувати, що рівень споживання в країнах, які розвиваються, також зростає, то ціна на енергоресурси зростатиме через тиск попиту на ринок. У сільськогосподарському виробництві використання викопних енергоресурсів та їх похідних є основною запорукою зростання продуктивності. Через зростання цін на енергоресурси, вже відбулось двократне зростання цін на азотні добрива, що призвело до зменшення використання їх на 20%.

Зростання цін на енергоресурси призведе до значного зростання цін на продукцію сільського господарства. Якщо в промисловості, автомобільній галузі досягнуті певні успіхи щодо впровадження альтернативних джерел енергії, то залежність сільського господарства від добрив, продукції хімічної галузі, до енергоресурсів, необхідних для обробітку полів, є значною.

Військові конфлікти причина голоду та бідності. В кінці 2005 року кількість біженців в світі була найменшою після Другої світової війни. Проте протягом останніх років відбувається значне зростання кількості біженців у світі. Основні потоки їх пов'язані з військовими діями в Центральній Африці, Північній Африці (Лівії, Єгипті,), на близькому сході (Іраку, Сирії) та Україні. Загалом, за оцінками фахівців ООН, кількість біженців в 2014 році складе 51 млн. чол. [5]. Значна кількість переміщених людей означає різке зменшення добробуту цієї категорії населення. Як наслідок, держави змушені витрачати ресурси на забезпечення біженців.

Зміна клімату. Наслідки зміни клімату все частіше розглядаються науковцями як майбутній виклик для системи продовольчої безпеки в світі. Збільшення періодів посухи, повеней, та як наслідок, зміна кліматичних моделей вимагають змін у традиціях ведення сільськогосподарського виробництва, формування нової номенклатури сільськогосподарських культур.

Найбільший вплив зміна клімату має на природні процеси кругообігу води. Як засвідчено в доповіді аналітичного центру колишнього генерального секретаря ООН Кофі Аннана, Oxfam International, брак достатньої кількості води в майбутньому загрожуватиме виробництву продуктів харчування, порушить санітарні умови, що зупинить розвиток і зруйнує екосистему економіки. Кількість людей, що матимуть дефіцит доступу до води в результаті зміни клімату до 2030 р. досягне позначки в декілька сотень мільйонів [6].

Використання генно-модифікованих продуктів в сільському господарстві. Науковці намагаються за рахунок упровадження генно-модифікованих організмів удосконалити агротехніку сільськогосподарських культур, стійких до шкідників (Bt-картопля – стійка до колорадського жука та інших шкідників, Bt-кукурудза, бавовна тощо). Розробка та впровадження генно-модифікованих організмів із поліпшеним складом зерна (кукурудза з підвищеним умістом білка, суперквасоля зі зміненим складом білка за рахунок генів горіха, «золотий рис» із генами, здатними синтезувати каротин). Створюються культури, стійкі до певних гербіцидів, як правило, малотоксичних для людей, тварин, комах (соя стійка до гліфосату), культури, стійкі до посух, засолення ґрунтів [12].

Більшість науковців вважають, що випуск генетично модифікованих продуктів у навколишньому середовищі можуть спричинити незворотну шкоду біологічному різноманіттю екосистем, а також здоров'ю людей та тварин. Проблема поглиблюється й тим, що люди мають мало вірогідної інформації про генетично модифіковані продукти [13].

Один з основних аргументів противників генетично модифікованих організмів – це вплив на здоров'я людини. Вважають, що трансгени збільшують ризик виникнення небезпечних алергій, харчових отруєнь і мутацій. Також результатом уживання генно-модифікованих продуктів може стати несприйнятливість до антибіотиків. Генетично модифіковані організми можуть призвести до безплідності, онкологічних захворювань, високого рівня смертності й захворювання новонароджених дітей. Генно-модифіковані продукти можуть спричинити пригнічення імунітету, тому медики наполягають на забороні використання таких компонентів у виробництві дитячого харчування. Вчені попереджають, що генетично модифіковані клітини можуть мутувати в організмі людини і цей процес може стати неконтрольованим. У результаті генетичних маніпуляцій людина не просто хворітиме, а мутації організму можуть знищити людину як вид [13; 14].

Висновки з проведеного дослідження. З наведеного вище можна зробити наступні висновки. Виклики продовольчої безпеки в світі є динамічними та різноаспектними. Більшість з них не піддаються прямому впливу, а вимагають виваженого стратегічного підходу. Питання загострюється тією обставиною, що вони впливають на інші сфери життя людей, а отже дії на такі виклики не можуть бути уніфікованим для всієї світової спільноти, через різний рівень розвитку продуктивних сил в країнах. Тому в наступні роки потрібно буде віднаходити шляхи подолання проблем бідності та голоду в країнах з низьким рівнем економічного розвитку. Проблему перенаселення та голоду в бідних країнах не можна буде ігнорувати, адже глобальні процеси міграції пришвидшуються і таким чином дані проблеми можуть поширюватись і в розвинутих країнах, що вже частково відбувається.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Food and Agriculture Organization of the United Nations, Rome, 2014. – Режим доступу: http://www.fao.org/
2. Worldometers, 2014 [Електронне джерело]. – Режим доступу: http://www.worldometers.info/
3. Population Action International, 2014 [Електронне джерело]. – Режим доступу: http://populationaction.org.
4. The World Bank Group, 2014 [Електронне джерело]. – Режим доступу: http://data.worldbank.org.

5. United Nations, 2014 [Електронне джерело]. – Режим доступу: http://www.un.org.
6. Oxfam International, 2014 [Електронне джерело]. – Режим доступу: http://www.oxfam.org.
7. World Health Organization, 2014 [Електронне джерело]. – Режим доступу: http://www.who.int.
8. U.S. and World Agricultural Outlook, FAPRI, Iowa State University, University of Missouri-Columbia, Ames, Iowa, U.S.A., 2010.
9. Agricultural outlook, Department of Agriculture, N.Y., Washington, D.C., 20005-4788, 1990.
10. Population Growth and The Environment: Planetary Stewardship Pimental, David, Cornell University, Electronic Green Journal, 1(9), 1998.
11. Food Versus Biofuels: Environmental and Economic Costs David Pimentel, Alison Marklein, Megan A. Toth, Marissa N. Karpoff, Gillian S. Paul, Robert McCormack, Joanna Kyriazis, Tim Krueger, Springer Science + Business Media, LLC 2009.
12. Генетически-модифицированные источники пищи: оценка безопасности и контроль. Монография / Под редакцией В.А. Тутельяна. – М., 2007. – 548 с.
13. Широков Е. Осторожно – генно-модифицированные организмы // Ведрусса. – 2009. – № 2. – С. 21-27.
14. Шевелева С.А., Ефимочкина Н.Р., Нестеренко Л.Н. и др. Требования к медико-биологической оценке и гигиеническому контролю за оборотом пищевой продукции, полученной из генно-инженерно-модифицированных микроорганизмов // Вопросы питания. – 2008. – Т. 77, № 3. – С. 49-57.

УДК 332.122(477)

Крушинська А.В.
старший викладач кафедри менеджменту, економічної теорії та фінансів Хмельницького університету управління та права

ОБҐРУНТУВАННЯ ДОЦІЛЬНОСТІ СТВОРЕННЯ ТЕРИТОРІЙ ПРІОРИТЕТНОГО РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНОГО ТИПУ

У статті обґрунтовано необхідність створення в Україні територій пріоритетного розвитку туристичного типу, де інвесторам надаватимуться пільги. Автором розглянуто проблеми нормативно-правового регулювання територій пріоритетного розвитку. Також визначено основні положення, відповідно до яких має забезпечуватися ефективне функціонування територій пріоритетного розвитку туристичного типу.
Ключові слова: туризм, туристичний комплекс, територія пріоритетного розвитку, інвестиції, податкові пільги, спеціальний режим інвестиційної діяльності, спеціальна економічна зона.

Крушинская А.В. ОБОСНОВАНИЕ ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТИ СОЗДАНИЯ ТЕРРИТОРИЙ ПРИОРИТЕТНОГО РАЗВИТИЯ ТУРИСТИЧЕСКОГО ТИПА
В статье обоснована необходимость создания на Украине территорий приоритетного развития туристического типа, где инвесторам будут предоставляться льготы. Автором рассмотрены проблемы нормативно-правового регулирования территорий приоритетного развития. Также определены основные положения, в соответствии с которыми должно обеспечиваться эффективное функционирование территорий приоритетного развития туристического типа.
Ключевые слова: туризм, туристический комплекс, территория приоритетного развития, инвестиции, налоговые льготы, специальный режим инвестиционной деятельности, специальная экономическая зона.

Krushynska A.V. THE SUBSTANTIATION OF THE ADVISABILITY OF ESTABLISHMENT OF PRIORITY DEVELOPMENT TERRITORIES OF TOURIST TYPE
The needs to create of priority development territories of tourist type in Ukraine, where benefits will be provided for investors, are motivated in the paper. The author deals with the problems of legal regulation of priority development territories. The main conditions according to which should be provided the effective functioning of territories of priority development of tourist type are defined.
Keywords: tourism, tourist complex, priority development territory, investment, tax credits, special mode of investment activity, the special economic zone.

Постановка проблеми. Одним з інструментів структурних перетворень економічної системи є спеціальні економічні зони (СЕЗ) та території пріоритетного розвитку (ТПР), шляхом запровадження пільгових режимів ведення діяльності, зокрема, щодо оподаткування прибутків та ввезення товарів і обладнання. Необхідність формування територій з особливим податковим режимом через нові форми їх розвитку є проблемою, актуальність вирішення якої доводилась неодноразово. Проте, незважаючи на те, що їх запровадження дозволить вивести управління соціально-економічними процесами на якісно-новий рівень та є способом ефективної організації регіональної економіки, що цілком відповідає загальнодержавним інтересам, досі діяльність СЕЗ і ТПР в Україні піддається критиці, як з боку науковців, так представників органів влади.

Серед шляхів вирішення однієї з груп проблем пов'язаних з функціонуванням інноваційних форм регіонального розвитку, необхідно виділити максимальне звуження їх спрямованості на вирішення конкретних пріоритетів галузевого чи територіального розвитку. Одним з таких об'єктів, є туристична галузь, яка до речі має чітко виражене одночасне поєднання територіального та галузевого аспектів свого функціонування. Перспективність розвитку туристичної галузі для економіки України, як країни з багатим туристичним потенціалом неодноразово доводилась. Разом з тим, можливість її розвитку через механізм запровадження СЕЗ та ТПР є недостатньо дослідженим.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Популяризація створення у світі ТПР та економічні наслідки їх діяльності стали темою численних досліджень та-

ких науковців, як Е. Алаєв, Л. Безгубенко, В. Васенко, О. Василик, Л. Дробозіна, О. Єгорова, В. Зайчикова, О. Кириленко, О. Ковалюк, Т. Косова, М. Крупка, В. Мацола, С. Огородник, В. Опарін, В. Пила, В. Родіонова, В. Сіденко, В. Федосов, О. Чмир, С. Юрій та ін. Серед прихильників запровадження спеціальних режимів економічної діяльності щодо туристичної галузі необхідно виділити О. Довбенко, Ю. Макогон, Ю. Миронова, Д. Стеченка, Е. Щепанського та інших. Віддаючи належне високому рівню наукових досліджень перелічених вище авторів, зазначимо, що недостатньо уваги приділено особливостям створення та функціонування ТПР туристичного типу в Україні, що обумовлюють актуальність теми даного дослідження й доцільність її вибору.

Постановка завдання. Основне завданням дослідження обумовлене необхідністю визначити нормативно-правові основи функціонування територій пріоритетного розвитку, обґрунтувати запровадження ТПР туристичного типу та виокремити основні положення, на основі яких відбуватиметься їх функціонування, в тому числі шляхом реалізації спеціальних режимів інвестиційної діяльності на засадах функціонального підходу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Особливості функціонування в Україні територій пріоритетного розвитку, як однієї з форм спеціальних правових режимів економічної діяльності, визначаються цілим комплексом проблем з початку свого заснування. Так, перші ТПР в Україні почали з'являтися з 1998 р., і невдовзі було утворено 72 ТПР в 8 областях України та Автономній Республіці Крим [1], що свідчить про певну некерованість у набранні розмаху процесів державної регіональної політики подолання депресивності регіонів, тим більше, що застосування ТПР відбувалося поряд зі спеціальними економічними зонами (СЕЗ), технологічними парками (ТП) та науковими парками (НП). Незважаючи на це, показники соціально-економічних результатів діяльності суб'єктів господарювання ТПР [1] доводять їх позитивну роль на регіональному рівні. До 2005 р. більшість ТПР розвивалися динамічно із нарощуванням основних економічних показників зареєстрованих на них суб'єктів господарювання.

Серед причин скасування пільгового режиму СЕЗ і ТПР необхідно виділити такі [2]:

– непрозора процедура прийняття рішень щодо створення цих територій і зон та участі в них конкретних підприємств. Саме поняття «зона» вимагає чіткої обмеженості сфери дії особливих правил. В Україні ж статус СЕЗ і ТПР одержали цілі області;

– прагнення використати СЕЗ та ТПР не тільки як спосіб залучення інвестицій, але й як інструмент вирішення соціальних проблем регіонів;

– низький контроль держави над роботою СЕЗ і ТПР. Масовість правопорушень у діяльності спеціальних зон підтверджує той факт, що з 225 підприємств, що працюють у СЕЗ і ТПР, вибірково перевірених податковою інспекцією у 2003 р., на 201 були виявлені факти порушення податкового й митного законодавства;

– низька інфраструктурна підтримка державою територій пільгового оподатковування.

Отже, з однієї сторони, ми маємо позитивний досвід функціонування СЕЗ та ТПР в ряді європейських країн [3, с. 12-18] та частково в Україні [4, с. 177-182; 5, с. 183-184], з іншої недостатність економічного ефекту й відсутність стратегічного бачення вирішення завдань, які на них покладалися.

Одним з шляхів подолання зазначених недоліків є створення функціональних СЕЗ та ТПР. Тобто вже при створенні форми організації територій з особливим податковим режимом доцільно відразу зазначати види діяльності для підтримки яких цей пільговий режим застосовуватиметься.

Розглянемо більш детально зазначений механізм в контексті підтримки розвитку туристичної галузі. В цілому, для багатьох країн туризм виступає в ролі каталізатора економічного розвитку, шляхом перетворення в основного продуцента валового внутрішнього продукту. Виходячи з цього основним напрямом активізації туристичного потенціалу є залучення інвестиційних ресурсів шляхом стимулювання інвестиційної привабливості туристичної галузі. При цьому зауважимо, що відповідно до цілей інвестування в Україні, галузі можна розподілити на чотири групи: високоприбуткові, стабільні, перспективні, венчурні. На нашу думку, туризм доцільно віднести до третьої групи галузей. Також туризм відносять до галузей, рівні відносної конкурентної переваги яких та довгострокової привабливості (інвестиційної значущості) знаходяться між низьким та середнім значенням [6, с. 17]. Туристична галузь, на сучасному етапі, характеризується як така, що потребує постійних субсидій для отримання доходів. Це, в свою чергу підтверджує важливість застосування бюджетно-податкових інструментів для активізації інвестиційних процесів в туристичній та суміжних з нею сферах.

СЕЗ чи ТПР туристичного типу набули активного розповсюдження лише у XX ст. та складають майже 5% усіх економічних зон. Переважна їх частина розташована в країнах Сходу та Африки. Більшість успішно функціонуючих відомих туристичних курортів (Хургада, Анталія, Барселона, Амазонія, Сусс, Гавана, Маріель тощо) набули найбільшого розвитку завдяки пільговій політиці країн саме щодо туристичної галузі та створення на їх території СЕЗ туристичного типу. Зокрема, в Об'єднаних Арабських Еміратах, об'єкти туристичної інфраструктури взагалі звільняються від сплати всіх податків. Безумовно, такі радикальні методи стимулювання можуть мати місце в умовах високого бюджетного забезпечення та стабільності розвитку економіки [7, с. 136]. Передумовою створення ТПР такого типу є багатий природно-рекреаційний та культурно-історичний потенціал, метою – активізація рекреаційно-туристичної діяльності [8, с. 332.]. Аналогічної думки щодо створення туристично-рекреаційних ТПР дотримується і Ю. Макогон [2].

Аналізуючи основні відмінності СЕЗ від ТПР є те, що СЕЗ створюється з конкретною метою та на відносно невеликій, штучно обмеженій території, а ТПР створюється на територіях в адміністративних межах районів, міст (ТПР у м. Харкові) або областей (ТПР у Закарпатській області) [9, с. 47] та у конфігурації правового режиму (комплексу пільг, гарантій, форм державної підтримки, а також обмежень та заборон) територій, де вони створюються [10, с. 293].

Перед тим, як створювати ТПР однозначно є необхідність у формуванні чітко-визначеного понятійного апарату, оскільки у законодавстві є цілий комплекс проблем пов'язаних із визначенням ТПР, що насамперед виявляється у певних відмінностях у різних законах та регіональних режимах ТПР [11-16]. Логічно, що така ситуація є неприпустимою. Також не визначено яким саме нормативно-правовим актом має створюватися ТПР, так згідно з ст. 6 та ст. 1 Закону України «Про стимулювання розвитку регіонів» [17], статус депресивної території і заходи її державного стимулювання визначає Кабінет Міністрів України, що в певній мірі суперечить п. 8 ч. 2 ст. 92 Конституції України, де зазначається, що порядок

утворення і функціонування вільних та інших спеціальних зон, що мають економічний чи міграційний режим відмінний від загального встановлюється виключно законами України. Це ж положення знаходимо у ст. 415 Господарського кодексу України [18], яка також виділяє ТПР як територію в межах міста, району, на якій склалися несприятливі соціально-економічні умови і на якій на підставах та в порядку, передбачених законом, вводиться спеціальний режим інвестиційної діяльності з метою створення нових робочих місць.

На нашу думку, загальні умови створення та порядок стимулювання територій має визначатися виключно законами України, а створення окремих ТПР постановами Кабінету Міністрів України, при цьому обсяги та розміри пільг не можуть перевищувати меж, встановлених законом. Що ж стосується спеціальних режимів економічної діяльності (СПРЕД), то ні у згаданих законах [17, 20, 23], ні у Податковому кодексі України [19] вони не передбачені, що створює ще одну законодавчу прогалину.

Разом з тим заслуговує на увагу Концепція Закону України «Про території перспективного розвитку» [20], яка більш виважено підходить до подолання регіональних диспропорцій. Зауважимо, що на думку експертів Всеукраїнської федерації роботодавців у сфері туризму України (ФРТУ) даний законопроект потребує доопрацювання [21], що можна трактувати як аргумент на користь занесення туристичного потенціалу до переліку критеріїв, за якими територіям надаватиметься статус території перспективного розвитку.

Не слід оминати увагою і інші аргументи на користь створення територій пріоритетного розвитку туристичного типу, зокрема віднесення туризму до пріоритетних галузей економіки [22] та передбачену державну підтримку інвестиційної діяльності у пріоритетних галузях економіки, яка передбачена Законом України «Про стимулювання інвестиційної діяльності у пріоритетних галузях економіки з метою створення нових робочих місць» [23], Податковим, Митним й Бюджетним кодексами України.

Вважаємо, що критерії віднесення проектів до таких, що підпадають під спеціальний режим інвестиційної діяльності, зокрема загальна кошторисна вартість проекту та розміри мінімальної заробітної плати, є досить високими, що не дозволить отримувати пільги дрібним інвесторам та сприятиме перетіканню капіталу до високоприбуткових галузей. Це, в свою чергу, може створити передумови розвитку окремих об'єктів, але не територій. Зауважимо, що для ряду галузей, зокрема і туристичної розвиток саме території є вирішальним.

Тому спеціальний режим інвестиційної діяльності має застосовуватися також і як складова ТПР. Незважаючи на призупинення пільгових режимів, в регіонах досі напрацьовуються пропозиції щодо запровадження нових функціональних одиниць ТПР [1]. Зокрема у Верховній Раді зареєстровано законопроект № 4637 від 10 червня 2009 р. щодо запровадження спеціального режиму інвестиційної діяльності на ТПР в десяти районах Хмельницької області. Проект відхилено за рядом причин, серед яких необхідно виділити пропозицію, зазначену у ч. 1 ст. 4 проекту, згідно якої «на територіях спеціального режиму інвестиційної діяльності можуть проводитися всі види підприємницької діяльності», останні, в свою чергу, запропоновано звузити до пріоритетних [24]. Зважаючи на туристичні можливості Хмельниччини, пропозиція створити ТПР туристичного типу, на нашу думку, була б більш дієвою. Підводячи підсумки, зауважимо, що створення ТПР туристичного типу є шляхом вирішення, як галузевої, так і територіальної проблеми соціально-економічного вирівнювання, та способом залучення інвестиційних ресурсів.

Перейдемо до основних моментів порядку створення ТПР туристичного типу. По-перше, головними ініціаторами їх створення мають стати місцеві органи влади, особливо, в умовах збільшення їх повноважень, які при цьому повинні брати на себе частину зобов'язань, по їх облаштуванню, сприянню розвитку, наданню пільг за рахунок місцевих податків тощо. В тому числі, не слід оминути увагою, зобов'язання перед населенням території у випадку неефективної організації діяльності ТПР.

По-друге, подання проектів щодо створення ТПР туристичного типу має відбуватися на конкурсній основі, з максимальним дотриманням принципу прозорості.

По-третє, ТПР має бути створене мінімальним терміном 5 років, після завершення якого діяльність ТПР має проходити ґрунтовну перевірку і може бути пролонговане, за умови, якщо сума доходів (або економії витрат) бюджету буде перевищувати розмір бюджетної недоїмки внаслідок надання податкових пільг.

По-четверте, систематично має проводитися оцінка ефективності функціонування ТПР не лише за такими показникам, як інвестиційна віддача податкових пільг на ТПР, бюджетна віддача залучених інвестицій, коефіцієнт ефективності використання інвестицій, коефіцієнт інноваційної спрямованості інвестицій, коефіцієнт виробничої віддачі інвестицій, коефіцієнт виробничої віддачі податкових пільг, бюджетна віддача одного зайнятого на ТПР, коефіцієнт бюджетної ефективності використаних пільг [25, с. 12], але і за показниками, що характеризують туристичну індустрію, з них приріст туристичних потоків (у розрізі видів туризму), темп росту внеску валової доданої вартості туризму у ВДВ економічної системи території, приріст завантаженості готелів тощо.

По-п'яте, державна допомога ТПР не може перевищувати 30% від внесених інвестицій, якщо душовий ВВП території є меншим за 75% душового ВВП ЄС, і відповідно 40% при 60% душового ВВП ЄС та 50% при 45% душового ВВП ЄС, відповідно до правил надання допомоги слаборозвинених регіонам ЄС [1].

По-шосте, ТПР туристичного типу має створюватися на географічно обмеженій території, де акумулюється туристичний потенціал населеного пункту. Передусім, це історичні частини міст, що в повній мірі відповідає обмеженню по кількості населення до 50 тис. осіб [26]. Зауважимо, що таке обмеження дозволить подолати сучасну ситуацію в Україні, коли законодавчо передбачене функціонування 72 ТПР в 9 регіонах країни, при цьому у деяких регіонах їх площа становить не більше 0,2% території регіону, а в деяких, де нараховується до 33 ТПР, їх площа становить більше половини території регіону, а ТПР у Закарпатській області обіймає весь регіон. Так, загальна площа усіх ТПР складає 62451 кмІ, що становить 27% території регіонів їх розташування та 10,3% території всієї країни [5, с. 182].

Як справедливо зауважує Ю. Макогон у своєму аналітичному дослідженні, досвід створення СЕЗ в Україні свідчить, що їх можливості були перебільшені. За підрахунками західних економістів, щоб СЕЗ виправдала своє існування, держава повинна витра-

Рис. 1. Прогнозовані наслідки від впровадження ТПР туристичного типу

Джерело: розроблено автором

тити щонайменше 400 дол. у розрахунку на кожне робоче місце, забезпечити інфраструктуру, рекламу та інше [2]. Тому слід мати на увазі, що поряд із позитивними тенденціями, які спостерігаються від запровадження ТПР туристичного типу, можуть виявитися і проблеми, пов'язані із дією спеціального режиму оподаткування та інвестування, які можуть негативно впливати на стан соціально-економічного розвитку території (рис. 1).

Лише у 3 % проектах, які реалізовувалися у СЕЗ та на ТПР, було виконано всі інвестиційні зобов'язання. Проте, навіть такі обсяги виконання проектів дали відчутний позитивний ефект для економіки України та окремих регіонів [2]. В сучасних умовах для мінімізації негативних наслідків від впровадження ТПР, доцільно провести аналіз міжнародного досвіду їх функціонування. Адже, досі зусилля державних органів, як правило, спрямовувалися на точкове «гасіння пожеж», ефект яких вичерпується у короткотерміновій перспективі, натомість, ігнорувався системний підхід до вирішення проблеми. В той час, як для інвестора більш істотними виявляються, зокрема, такі фактори як політична стабільність, інвестиційні гарантії, прозора нормативна база, спрощення адміністративних процедур, вартість землі, якість інфраструктури, кваліфікація і вартість робочої сили та обсяг споживчого ринку [3, с. 18].

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Відсутність чіткого регулювання функціонування ТПР у законодавчому полі держави є однією з причиною низької активності інвесторів. Так, існуюча законодавча база, в певній мірі узагальнює діяльність усіх ТПР без урахування їх функціонального призначення. Незважаючи на те, що кожна така територія створюється для вирішення конкретних завдань, зв'язок між територією та видом господарювання не прослідковується. Тому доцільним є започаткування функціональних ТПР, зокрема, виходячи із потенціалу України, туристичної спрямованості. Разом з тим, такі зміни потребують внесення низки доповнень, а саме у питання, що стосуються порядку створення та терміну дії спеціального режиму господарювання, повноважень органів управління, розміру та обсягу пільг тощо.

Зазначені вище результати дослідження в подальшому дають змогу поглибити теоретичні основи сутності спеціальних режимів інвестиційної діяльності, а створення ТПР туристичного типу надасть можливість вдосконалити державну і регіональну інвестиційну політику та більш дієво стимулювати розвиток туристичних комплексів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Території пріоритетного розвитку в Україні: проблеми та перспективи: [Аналітична записка] // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/articles/364/.
2. Нові форми організації територій з особливим податковим режимом (СЕЗ і ТПР): [Аналітична записка] // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/articles/271/.
3. Проскурнін В. Спеціальні економічні зони та інвестиційний клімат країн центрально-східної Європи / В. Проскурнін //Спеціальні економічні зони Польщі: досвід євроінтеграції : [«Економічні Есе»]. – 2004. – Вип. 18. – С. 7-20.
4. Чмир О.С. Аналіз результатів функціонування вітчизняної системи СЕЗ і ТПР та перспективи її подальшого розвитку / О.С. Чмир, В.І. Пила, В.М. Хілько // Формування ринкових відносин в Україні. – 2011. – № 10. – С. 173-185.
5. Єгорова О.О. Результативність та ефективність територій пріоритетного розвитку України / О.О.Єгорова // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2014. – Випуск 6. – Частина 1. – С. 181-187.
6. Інвестиційна привабливість регіонів України за умов інтеграції до СОТ [Текст] : монографія / Заблодська І.В., Шаповалова О.М., Харитонова О.С., Клюс І.В. ; Луган. філ. Ін-ту екон.-прав. дослідж. НАН України, Східоукр. нац. ун-т ім. В. Даля. – Луганськ : Ноулідж, 2010. – 181 с.
7. Довбенко О. Спеціальні економічні зони туристсько-рекреаційного типу: порівняльна характеристика / О. Довбенко // Науковий журнал «Вісник Тернопільського національного економічного університету». – 2007. – Вип. 2 – С. 135-142.
8. Удосконалення механізму обґрунтування створення та функціонування спеціальних економічних зон та територій пріоритетного розвитку туристично-рекреаційного спрямування / Е.В. Щепанський // Університетські наукові записки. – 2008. – № 4. – С. 331-340.
9. Вільні економічні зони: стратегія розвитку [Текст] / В.К. Васенко. – Суми: Довкілля, 2004. – 347 с.
10. Мілаш В.С. Господарське право [Текст]: курс лекцій : у 2 ч. (ч.2.) / В.С. Мілаш. – Х. : Право, 2010. – 336 с.
11. Про спеціальні економічні зони та спеціальний режим інвестиційної діяльності в Донецькій області: закон України від 24 грудня 1998 р. // Відомості Верховної Ради України. – 1999. – № 7. – Ст. 50.
12. Про спеціальний режим інвестиційної діяльності на територіях пріоритетного розвитку в Луганській області: закон України від 15 липня 1999 р. // Відомості Верховної Ради України. – 1999. – № 38. – Ст. 351
13. Про спеціальний режим інвестиційної діяльності на територіях

пріоритетного розвитку в Житомирській області: закон України від 3 грудня 1999 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2000. – № 2. – Ст. 15.
14. Про спеціальний режим інвестиційної діяльності на території міста Шостки Сумської області: закон України від 18 листопада 2003 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2004. – № 10. – Ст. 112.
15. Про спеціальний режим інвестиційної діяльності на територіях пріоритетного розвитку у Волинській області: закон України від 5 квітня 2001р. // Відомості Верховної Ради України. – 2001. – № 23. – Ст. 113.
16. Про спеціальний режим інвестиційної діяльності на територіях пріоритетного розвитку в Чернігівській області: закон України від 18 листопада 2003 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2004. – № 10. – Ст. 111.
17. Про стимулювання розвитку регіонів: закон України від 8 вересня 2005р. // Відомості Верховної Ради України. – 2005. – № 51. – Ст. 548.
18. Господарський кодекс України від 16 січня 2003 року // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 18, № 19-20, № 21-22. – Ст. 144.
19. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 року // Відомості Верховної Ради України. – 2011. – № 13-14, № 15-16, № 17. – Ст. 112.
20. Концепція Закону України «Про території перспективного розвитку», затверджена розпорядженням Кабінету Міністрів України від 13 січня 2010 року № 110-р // Урядовий кур'єр. – № 25. – 10 лютого 2010 р.
21. Експерти ФРТУ пропонують відправити проект Закону "Про території перспективного розвитку" на доопрацювання // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://frtu.org.ua/uk/pres-tsentr/novini-frtu/99-eksperti-frtu-proponuyut-vidpraviti-proekt-zakonu-pro-teritoriji-perspektivnogo-rozvitku-na-dooprats.
22. Перелік пріоритетних галузей економіки, затверджений розпорядженням Кабінету Міністрів України від 14 серпня 2013 року № 843-р // Офіційний вісник України. – 2013. – № 85. – Ст. 3159.
23. Про стимулювання інвестиційної діяльності у пріоритетних галузях економіки з метою створення нових робочих місць: Закон України від 6 вересня 2012 року // Відомості Верховної Ради України. – 2013. – № 32. – Ст. 410.
24. Висновок на проект Закону України «Про спеціальний режим інвестиційної діяльності на територіях пріоритетного розвитку в Хмельницькій області» (реєстр. № 4637 від 10.06.2009 р.) // [Електронний ресурс]. – Режим доступу:http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc34?id=&pf3511=35496&pf35401=187914.
25. Івашко О. А. Фінансовий механізм реалізації спеціальних режимів інвестиційної діяльності [Текст] : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.08 / Івашко Олена Анатоліївна ; Львів. нац. ун-т ім. І. Франка. – Л., 2010. – 20 с.
26. Проект Закону України «Про території перспективного розвитку» // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: me.kmu.gov.ua/file/link/ 165529/file/ZU_28.doc.

УДК [334.7:631.115.8]:330.131.5

Маркус О.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і аудиту
Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки

Левчук А.О.
студент
Інституту економіки та менеджменту
Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки

МЕТОДИКА ВИЗНАЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ КУЛЬТУР З УРАХУВАННЯМ ПРИБУТКОВОСТІ ВИРОЩУВАННЯ ТА ВИТРАТ НА ЇХНЄ ВИРОБНИЦТВО

Стаття присвячена дослідженню методик обґрунтування пріоритетних напрямів використання земельних ресурсів сільськогосподарськими підприємствами. Визначено кількісні параметри конкурентоспроможності культур з урахуванням прибутковості вирощування та витрат на їхнє виробництво, що дало можливість обґрунтувати стратегію ведення підприємницької діяльності. Результати досліджень дають можливість підвищити показники економічної ефективності виробництва на основі реалізації економічних пріоритетів підприємницької діяльності сільськогосподарськими підприємствами.
Ключові слова: економічна ефективність, конкурентоспроможність, конкуруючі культури, земельні ресурси, сільське господарство.

Маркус О.В., Левчук А.О. МЕТОДИКА ОПРЕДЕЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ КУЛЬТУР С УЧЕТОМ ПРИБЫЛЬНОСТИ ВЫРАЩИВАНИЯ И РАСХОДОВ НА ИХ ПРОИЗВОДСТВО
Статья посвящена исследованию методик обоснования приоритетных направлений использования земельных ресурсов сельскохозяйственными предприятиями. Определены количественные параметры конкурентоспособности культур с учетом прибыльности выращивания и расходов на их производство, что позволило обосновать стратегию ведения предпринимательской деятельности. Результаты исследований дают возможность повысить показатели экономической эффективности производства на основе реализации экономических приоритетов предпринимательской деятельности сельскохозяйственными предприятиями.
Ключевые слова: экономическая эффективность, конкурентоспособность, конкурирующие культуры, земельные ресурсы, сельское хозяйство.

Marcus O.V., Levchuk A.O. METHOD OF DETERMINING THE COMPETITIVENESS OF AGRICULTURAL CROPS, TAKING INTO ACCOUNT THE PROFITABILITY OF GROWING AND THE COST OF THEIR PRODUCTION
The article is devoted to the research methods of justification of land resources priorities by agricultural enterprises. It determined the quantitative parameters of the competitiveness of crops, taking into account the yield cultivation and production costs, which made it possible to justify the strategy of doing business. The survey results make it possible for agricultural businesses to increase economic efficiency indicators based on the implementation of entrepreneurship economic priorities.
Keywords: economic efficiency, competitiveness, competing culture, land resources, agriculture.

Постановка проблеми. В умовах відновлення виробництва сільськогосподарської продукції, розширення ринків збуту виникає необхідність розроблення методик оптимізації використання земельних ресурсів, як однієї з найважливіших складових підвищення конкурентоспроможності підприємства. Існує проблема визначення впливу прибутковості вирощування культур та витрат на їхнє виробництво, на показники економічної ефективності підприємницької діяльності сільськогосподарських підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження цих питань зробили ряд провідних вітчизняних вчених, серед яких В.П. Галушко, М.М. Ільчук, І.А. Коновал, М.Й. Малік, Б.Й. Пасхавер, В.К. Савчук, В.К. Терещенко, О.В. Шкільов, О.М. Шпичак та інші. Не зменшуючи значення ґрунтовних досліджень відомих учених у напрямку визначення пріоритетів ефективної діяльності сільськогосподарських підприємств, залишаються невирішеними питання щодо удосконалення теоретико-методичних підходів та прикладних засад оптимізації використання земельних ресурсів підприємства.

Постановка завдання. Вибір ефективної методики визначення пріоритетності вирощування конкуруючих культур є актуальною та важливою проблемою в умовах високої конкуренції та необхідності підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарського підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. В сільському господарстві метою організації підприємницької діяльності є забезпечення узгодженості щодо впливу природних факторів, які беруть участь у виробництві. Такими факторами є: зменшення попиту на продовольчі продукти внаслідок зниження реальних доходів; придбання дешевих продуктів, які дають підприємствам менші доходи; високі ціни на промислову продукцію, транспорт і енергоносії; низька ціна робочої сили.

Кожне підприємство, незалежно від масштабів і виду діяльності, кожна підприємницька структура в умовах ринкового господарювання займається плануванням. Відсутність планів спричиняє помилкові рішення, несвоєчасну зміну ситуації, що призводить до втрати позицій на ринку, нестійкого фінансового стану, банкрутства підприємств.

Планування сільськогосподарського виробництва – це науково обґрунтоване визначення рівнів економічного та соціального розвитку сільськогосподарських підприємств на певний період через систему якісних і кількісних показників та визначення комплексу заходів, необхідних для досягнення передбачених рівнів розвитку.

Практика господарювання свідчить про те, що планування створює для суб'єктів господарювання важливі переваги: забезпечує підготовку до використання майбутніх сприятливих для підприємства умов; попереджує про можливі проблеми; стимулює управлінський персонал до реалізації своїх рішень у подальшій діяльності; поліпшує координацію дій управлінського персоналу підприємства; сприяє раціональному використанню ресурсів на підприємстві.

Ефективність діяльності підприємницької структури та визначення пріоритетності даної галузі досягається тільки в рівноважній системі, а оцінка її можлива у рамках конкретної організаційної структури. Дослідження свідчать, що показники оцінки ефективності організації підприємницьких структур обґрунтовуються доцільністю вибраної форми з прибутковістю та можливістю збитків [5, с. 27].

Практика сільськогосподарського виробництва поставила завдання – переглянути показники економічної ефективності виробництва, оскільки до грошових вкладень додається земля як об'єкт її використання та надходження прибутків. Тому такі показники, як рівень рентабельності виробництва, валовий внутрішній продукт, валовий дохід в умовах ринкової економіки не є важливими й об'єктивними. Адже оцінена валова продукція в порівняних або діючих цінах ще не є показником ефективного господарювання.

В умовах ринкової економіки вироблена продукція повинна бути конкурентоспроможною та ліквідною. Те саме стосується валового доходу. Рівень рентабельності як об'єктивний показник може бути порівнянним лише за умов однакових витрат, наприклад, на 1 га або на 1 голову тварин [6, с. 12].

У сільському господарстві земля – основний засіб виробництва, тому її необхідно використовувати з максимальним економічним ефектом, постійно дбаючи про її родючість. Успішне рішення задачі раціонального використання землі залежить від структури посівних площ.

Оптимальна структура посівних площ являє собою відображення спеціалізації рослинництва у вигляді співвідношення посівних площ по культурах, яке забезпечує максимальну урожайність і кількість вирощеної продукції.

Практика господарювання в умовах ринкових відносин вимагає перегляду методики оцінки економічних процесів, зокрема в аграрній сфері, де на відміну від інших галузей економіки земля є одним із основних факторів вкладення коштів з метою одержання прибутку. Це, передусім, стосується вибору стратегії ведення сільськогосподарського виробництва, визначення пріоритетності напрямів господарювання. В рослинництві такими напрямами є вибір культур, вирощування яких дає можливість мати максимальну віддачу від вкладених коштів. Емпірична оцінка таких показників показує, що найбільш вагомими з них є такі, як розмір витрат на 1 га або на 1 голову худоби, ціна реалізації, прибуток на 1 га або на 1 голову худоби, рівень врожайності, виробництво валової продукції на 1 га, на 1 голову худоби, ліквідність та ін. [3, с. 547].

Враховуючи показник прибутковості 1 га ріллі та визначення пріоритетності вирощування окремо взятої культури порівняно з іншою, важливим є розрахунок рівноважної врожайності конкуруючої культури щодо стратегічної.

Формула для розрахунків рівноважної врожайності конкуруючої культури має вигляд [1, с. 21]:

$$У_{рк} = У_{фк} + \frac{П_п + П_{фк}}{Ц_{рк}}, \qquad (1)$$

де Урк – рівноважна врожайність культури, ц/га;

Уфк – фактична(планова) врожайність культури, ц/га;

Пп, Пфк – відповідно прибуток з 1 га рівноважної та стратегічної культури, грн/га;

Црк – ціна реалізації конкуруючої культури грн/ц.

Розрахунки за формулою (1) дають можливість побачити якого врожаю повинна досягти конкуруюча культура, щоб її прибуток з 1 га відповідав прибутку порівнювальної культури. При цьому зазначимо, що розрахункові показники можуть бути як фактичні, так і планові.

Розглянута методика була використана при розрахунку пріоритетів вирощування культур у сільськогосподарського підприємства «Аміла», яке працює в

с. Радовичі Турійського району Волинської області. Господарство займається вирощенням зернових, технічних та інших культур. Зокрема, вирощує зерно, зернобобові (пшеницю, сою), буряк, картоплю. Господарство заключило 600 договорів оренди землі. Посівна площа зернових – 1320 га. Також господарство займається оптовою торгівлею зерном и кормами для тварин і має право займатися роздрібною торгівлею на ринках, згідно установчих документів.

Обраховані показники середньої урожайності, середніх витрат, середнього прибутку і також середніх цін за 2011-2013 роки відобразимо в таблиці 1. За базу береться культура з найбільшою ліквідністю, рентабельністю, прибутковістю. У даному випадку порівнюваною культурою буде соя, тому що її прибутковість та конкурентоспроможність є найвищою.

Таблиця 1

Економічні показники вирощування товарних культур на ФГ «Аміла»

Культура	Урожайність, ц/га	Витрати, грн/га	Прибуток, грн/га	Ціна, грн/ц
Пшениця	69	5340	7764	124
Ріпак	30	104	5923	221
Соя	33	4391	10401	347
Цукрові буряки	578	11814	12878	23

Джерело: власні дослідження

Рис. 1. Аналіз урожайності культур на ФГ «Аміла»

Рис. 2. Аналіз витрат на вирощування культур на ФГ «Аміла»

Рис. 3. Аналіз прибутку, отриманого від реалізації культур на ФГ «Аміла»

Розрахунки рівноважної врожайності на фермерському господарстві ФГ«Аміла» наведені в таблиці 2.

Аналіз даних таблиці 2 показує, що найбільш конкурентоспроможною культурою порівняно з соєю при середніх цінах за 2011-2013 рр. та середній урожайності посівних площ можуть бути лише цукрові буряки. Інші культури потребують підвищення врожайності, щоб досягти прибутковості сої.

Таблиця 2

Розрахунок рівноважної врожайності конкуруючих культур порівняно з соєю

Культура	Урожайність, ц/га		Конкурентоспроможність культури
	Фактична	Рівноважна	
Пшениця	69	125	
Ріпак	30	70	
Соя	33	33	
Цукрові буряки	578	572	+

Джерело: власні дослідження

Отож, щоб досягти такої ж прибутковості як соя урожайність пшениці потрібно збільшити до 125 ц/га, урожайність ріпаку – до 70 ц/га.

Зазначимо, що розглянута методика не враховує витрат на вирощування сільськогосподарських культур, тому застосування її на практиці може бути правомірним при повному фінансово-кредитному забезпеченні сільськогосподарського підприємства. При обмеженому фінансово-кредитному забезпеченні розглянуту методику слід доповнити фактором витрат на виробництво продукції.

Отож, враховуючи, що основними факторами, які впливають на пріоритетність вирощування сільськогосподарських культур, є витрати та прибутковість, використаємо наступну методику розрахунку рівноважної врожайності при наступних допущеннях [1, с. 23]:

$$Вп - Вк + Пк = Пп, \quad (2)$$

де Вп, Вк – відповідно витрати на вирощування 1 га порівнюваної та конкуруючої культури, грн.;

Пп, Пк – відповідно прибуток з 1 га порівнюваної та конкуруючої культури, грн.

$$Пк = Урк \times Црк - Вк, \quad (3)$$

де Урк – рівноважна врожайність конкуруючої культури, ц/га;

Ц – ціна реалізації конкуруючої культури, грн/ц.

Підставляючи значення формули (3) у формулу (2) маємо рівняння:

$$Вп - Вк + (Урк \times Црк - Вк) = Пп. \quad (4)$$

Звідси рівноважна врожайність (Урк) визначається за формулою[1, с. 24]:

$$У_{рк} = \frac{2\,Вк - Вп + Пп}{Црк}. \quad (5)$$

Застосування такої методики дає можливість розрахувати пріоритетність вирощування культур як за фактичними, так і плановими показниками. Розрахунок рівноважної врожайності конкуруючих культур за формулою (5), порівняно з буряком, із урахуванням витрат на їх вирощування

Таблиця 3

Розрахунок рівноважної врожайності конкуруючих культур з урахуванням витрат на їх вирощування порівняно з цукровим буряком

Культура	Урожайність, ц/га		Конкурентоспроможність культури
	Базова	Рівноважна	
Пшениця	69	117	
Ріпак	30	13	+
Соя	33	35	
Цукрові буряки	578	578	

Джерело: власні дослідження

ванням витрат на їх виробництво та прибутковості представлені в таблиці 3.

Із даних табл. 3 видно, що для досягнення прибутковості буряку в ФГ«Аміла» врожайність конкуруючих культур слід підвищити: пшениці – до 117 ц/га, сої – до 35 ц/га, і ріпаку – до 13 ц/га.

Таблиця 4

Розрахунок рівноважної врожайності конкуруючих культур з соєю у ФГ«Аміла»

Культура	Фактична врожайність, ц/га	Рівноважна врожайність, ц/га	
		за формулою (1)	за формулою (5)
Пшениця	69	125	117
Ріпак	30	70	13
Соя	33	33	35
Цукрові буряки	578	572	578

Джерело: власні дослідження

З метою визначення пріоритетності конкуруючих культур у ФГ «Аміла» були проведені дослідження щодо визначення рівноважної врожайності по відношенню до прибутковіших культур – у даному випадку – буряка цукрового та сої.

Висновки з проведеного дослідження. З наведеного вище можна зробити висновки, що найбільш конкурентоспроможною культурою в ФГ«Аміла» на майбутній прогнозний період порівняно з цукровими буряками та соєю може бути ріпак, так як фактична урожайність даної культури має найменші відхилення від розрахованої рівноважної врожайності по двом методикам.

Пшениця буде конкурентоспроможною порівняно з буряком та соєю при зміні технологій, які дадуть змогу підвищити врожайність, або при поліпшенні кон'юнктури на ринку сільськогосподарської продукції у бік збільшення закупівельних цін.

З метою покращення економічної ефективності вирощування пшениці на ФГ«Аміла» можна запропонувати наступні заходи:

– покращити структуру посівних площ зернових культур;

– для підвищення урожайності запровадити нову і ефективну систему удобрення посівів сільськогосподарських культур, з урахуванням нових технологій виробництва та суттєвої зміни агрокліматичних умов;

– удосконалити систему збуту продукції, тобто не реалізовувати її посередницьким структурам, а знайти виходи безпосередньо на комерційні структури, які займаються купівлею сільськогосподарської продукції, тобто шукати вихід на агробіржі, агроторгові доми;

– запровадити свою переробку сільськогосподарської продукції на власному обладнанні і входити в стаціонарну мережу торгівлі, передусім в систему споживчої кооперації.

Таким чином, ми визначили пріоритетність вирощування конкуруючих культур на ФГ «Аміла», що дало можливість визначити кількісні параметри конкурентоспроможності культур з урахуванням прибутковості вирощування та витрат на їхнє виробництво. Такі параметри дають можливість обґрунтувати можливу стратегію ведення підприємницької діяльності сільськогосподарським підприємствам, що полягає в зміні структури посівних площ, що дасть змогу збільшити прибутковість та рентабельність культури, а загалом і всієї діяльності підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Галушко В.П. Методологічні підходи до визначення пріоритетності вирощування конкуруючих культур / В.П. Галушко, Ю.Л. Марцишевська // Економіка АПК. – 2010. – № 2. – С. 21-25.
2. Галушко В.П. Точка беззбитковості: теоретичні погляди на методологію розрахунків / В.П.Галушко // Економіка АПК. – 2006. – №10. – С. 144.
3. Гитман Л.Дж. Основы инвестирования. Fundamentals of Investing Учебник / Л.Дж. Гитман, М.Д. Джонк. – М.: Дело, 1997. – 1008 с.
4. Дем'яненко М.Я. Фінансові ресурси сільськогосподарських підприємств України: теорія і практика: монографія / М.Я. Дем'яненко, О.І. Зуєва. – К.: ННЦ ІАЕ, 2010. – 190 с.
5. Кісіль М.І. Стан і перспективи інвестиційного забезпечення розвитку аграрної сфери Київської області / М.І. Кісіль – К.: ННЦ ІАЕ, 2012. – 94 с.
6. Саблук П.Т. Концептуальні засади розробки і реалізації інвестиційних програм в аграрно-промисловому виробництві / П.Т. Саблук, М.Ю. Коденська. – ННЦ ІАЕ, 2012. – 46 с.

УДК 330.322:338.439 (477)

Носирєв О.О.
кандидат географічних наук,
доцент кафедри менеджменту
зовнішньоекономічної діяльності та фінансів
Національного технічного університету
«Харківський політехнічний інститут»

ДЕРЖАВНА ПІДТРИМКА ІННОВАЦІЙНОГО ПРОМИСЛОВОГО РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ

У дослідженні розглянуто сучасні підходи щодо підвищення ефективності інноваційного розвитку в промисловості України, визначено особливості існуючої інноваційної промислової політики. Підкреслено, що орієнтація держави на підтримку інноваційної промислової політики, формування відповідних їй програм і нормативних документів повинні стати базою для забезпечення гранично високих темпів інноваційного розвитку країни. Зроблено наголос на необхідність інтенсифікації державної підтримки інноваційної моделі розвитку промисловості як на загальнодержавному, так й на регіональних рівнях.

Ключові слова: інновації, регіональний розвиток, державна підтримка промисловості, конкурентні переваги, інноваційний кластер.

Носырев А.А. ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА ИННОВАЦИОННОГО ПРОМЫШЛЕННОГО РАЗВИТИЯ В УКРАИНЕ

В статье рассмотрены современные подходы к повышению эффективности инновационного развития промышленности Украины, определены особенности существующей инновационной промышленной политики. Подчёркнуто, что ориентация государства на поддержку инновационной промышленной политики, формирование соответствующих ей программ и нормативных документов должны стать базой для обеспечения предельно высоких темпов инновационного развития государства. Поставлен акцент на необходимости интенсификации государственной поддержки инновационной модели развития промышленности как на общегосударственном, так и на региональных уровнях.

Ключевые слова: инновации, региональное развитие, государственная поддержка промышленности, конкурентные преимущества, инновационный кластер.

Nosyriev O.O. STATE SUPPORT INNOVATIVE INDUSTRIAL DEVELOPMENT IN UKRAINE

In the article the modern approaches to improve the efficiency of innovative development of Ukrainian industry, defined features of the existing innovative industrial policy. Stressed that the orientation of the state to support innovative industrial policy, the formation of the corresponding s programs and regulations should become the basis for the extremely high rates of innovation development of the state. Put emphasis on the need to intensify the state support of innovative models of industrial development at both the national and regional levels.

Keywords: innovation, regional development, state support for industry, competitive advantage, innovative clusters.

Постановка проблеми. Збереження існуючої моделі розвитку промислового сектору України з орієнтацією на низькотехнологічні виробництво та експорт може призвести до подальшого нарощування технологічного відставання від розвинутих країн та зниження конкурентних позицій національної економіки. Тому пріоритетним завданням державної політики на сучасному етапі є здійснення комплексу заходів щодо збалансованого розвитку усіх підсистем національної інноваційної системи, підтримки інноваційної активності вітчизняних суб'єктів господарювання на всіх стадіях інноваційного процесу, стимулювання попиту на результати наукових досліджень і розробок, кваліфікований персонал, створення сприятливих умов для виробництва інноваційної продукції з високим рівнем доданої вартості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження проблем промислового розвитку та методологічно-методичних основ формування механізму управління ним є предметом наукових пошуків вітчизняної економічної науки. Аналіз інноваційної діяльності промислових підприємств є об'єктом дослідження багатьох науковців, серед них Барташевська Ю.М., Носова Н. І., Кузьмін Д.О., Сараєва І.М., Осауленко О.Г. та інші. Вони у своїх працях досліджували розвиток промисловості, зокрема галузей, що мають важливе значення для економічного зростання країни – машинобудування, металургія та легка промисловість. Також, згадані вище вчені наголошували на головних проблемах вітчизняних промислових підприємств основними з яких є низька фінансова забезпеченість та недостатня державна підтримка. Розробки засад державної підтримки інноваційної діяльності та економічних основ управління інноваційними процесами знайшли відображення у працях таких вітчизняних науковців, як Геєць В.М., Дорогунцов С.І., Кузьменко Л.М., Луциків В.І. та ін. Вагомий внесок у дослідження цієї проблематики також внесли вітчизняні вчені: Амоша О.І., Бєлєнький П.Ю., Бойко Є.І., Геєць В.М., Герасимчук М.С., Данилишин Б.М, Долішній М.І та ін. Однак, враховуючи всю цінність наукового внеску багатьох вчених, на сьогодні існує ряд нерозв'язаних проблем теоретичного та методологічного характеру, пов'язаних із виявленням принципів і чинників стійкого функціонування й розвитку інноваційної активності промислових підприємств; відсутністю єдиної концепції, що комплексно пов'язує різні види й чинники інноваційного розвитку; практичною неопрацьованістю методів державної підтримки інноваційної діяльності галузей промисловості.

Постановка завдання. Метою дослідження є розробка рекомендації щодо інтенсифікації державної підтримки інноваційної складової промислової політики в Україні, що забезпечує стійкий розвиток підприємств, галузі та економіки в цілому; визначення чинників, що впливають на стійкий розвиток промисловості та обґрунтування основних особливостей промислової політики для прискорення розвитку промисловості через інноваційний шлях.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інституційне забезпечення інноваційного розвитку промисловості України на сьогодні здійснюється повільними темпами: в Україні досі не сформовано цілісної наці-

ональної інноваційної системи, яка б забезпечувала стабільний інноваційний розвиток у промисловості. Реалізації ключових напрямів інноваційного розвитку, визначених у низці законодавчих та нормативно-правових документів у сфері інноваційного розвитку, перешкоджають неузгодженість та фрагментарність державної політики; недостатнє фінансування відповідних державних програм, наукової та науково-технічної діяльності в Україні; відсутність організаційної та фінансової підтримки інноваційних підприємств; відсутність ефективної системи контролю за інноваційною діяльністю та коригування інноваційної політики.

Збереження існуючої моделі розвитку промислового сектору України з орієнтацією на низькотехнологічні виробництво та експорт може призвести до подальшого нарощування технологічного відставання від розвинутих країн та зниження конкурентних позицій національної економіки. Тому пріоритетним завданням державної політики на сучасному етапі є здійснення комплексу заходів щодо збалансованого розвитку усіх підсистем національної інноваційної системи, підтримки інноваційної активності вітчизняних суб'єктів господарювання на всіх стадіях інноваційного процесу, стимулювання попиту на результати наукових досліджень і розробок, кваліфікований персонал, створення сприятливих умов для виробництва інноваційної продукції з високим рівнем доданої вартості [1].

Державна політика підтримки розвитку промислових кластерів повинна полягати:

- у розробці та затвердженні законодавчої та нормативно-правової бази;
- у сприянні розвитку інноваційної інфраструктури, створенні або призначенні організацій, відповідальних за реалізацію кластерної політики держави;
- у розробці ефективних механізмів взаємодії промислових підприємств, науково-дослідних, освітніх організацій та органів державної влади, у т. ч. через систему електронного урядування та створення онлайн-послуг;
- у здійсненні досліджень перспектив розвитку кластерів та розробленні на їхній основі кластерних програм та системи оцінювання результатів функціонування кластерів.

Інноваційний кластер – це цілісна система підприємств та організацій з виробництва готового інноваційного продукту, що включає весь інноваційний ланцюг від розвитку фундаментальної наукової ідеї до виробництва та дистрибуції готової продукції [2]. На сьогодні особливістю розвитку кластерів в Україні є орієнтація більшості перспективних кластерів на традиційні галузі промисловості – легку промисловість, будівництво, АПК, металургію, тоді як пріоритетом європейських країн є розвиток насамперед високотехнологічних інноваційних кластерів у галузях машинобудування, біофармацевтики, електроніки. Спрямованість на високотехнологічні та наукоємні виробництва мають кластерні ініціативи у Туреччині, Болгарії та РФ. Зокрема, прикладом кластерної ініціативи з активною участю держави у РФ є проект створення науково-технологічного комплексу з розробки та комерціалізації нових технологій у Сколково, який має стати своєрідним аналогом Силіконової долини у США [3].

Важкий фінансовий стан промислових підприємств (близько половини з них є збитковими) унеможливлює оновлення основних виробничих фондів, які зношені майже наполовину. Частка застарілого устаткування у деяких галузях промисловості становить 60–70%. У промисловості переважають відсталі технології, які призводять до високого рівня споживання матеріалів та енергоресурсів, яке у 4-5 разів є вищим, ніж у розвинених країнах. Зокрема, устаткування в машинобудуванні, яке традиційно покликано бути потужним двигуном інноваційних процесів у всіх галузях національного господарства, оновлюється досить повільно. Масштаби застосування ефективних розробок у виробництві вітчизняних промислових підприємств є дуже низькими, про що свідчить співвідношення між обсягами витрат на науково-технічну діяльність та використанням результатів цього впровадження, трансформованих в інновації, у виробництво: в Україні воно становить лише 1:1,06, в той час як за кордоном таке співвідношення становить 1:10.

Сучасний стан інноваційної діяльності в Україні більшістю експертів-науковців визначається як кризовий й такий, що не відповідає сучасному рівню розвитку інноваційних процесів в країнах, для яких інноваційний розвиток є ключовим вектором економічної стратегії. Зважаючи на структуру фінансового забезпечення інноваційної діяльності промислових підприємств, потрібно зазначити, що наша держава не приділяє цьому питанню належної уваги. Основним джерелом фінансування інноваційної діяльності були й залишаються власні кошти підприємств, обсяг яких у 2012 р. становив 7,3 млрд. грн. (63,9% у загальному обсязі фінансування технологічних інновацій). Проте цього недостатньо для впровадження радикальних та довготермінових інноваційних проектів. Згідно зі статистичними даними, наймасштабніше скорочення фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств за період 2008–2012 рр. відбулося у 2009 р. і скоротилося на 33,7% порівняно з 2008 р., що пояснюється загальноекономічною кризою. Зменшення фінансування інноваційної діяльності підприємств промисловості відбулося за рахунок як власних коштів (на 28,8% у 2009 р. проти 2008 р.), так й кредитних ресурсів (на 76,7% у 2009 р. проти 2008 р.). Низькі обсяги фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств у 2010 р. зросли лише на 1,2% проти 2009 р. та становили 8045,5 млн. грн. Проте вже у 2011 р. фінансування збільшилось майже вдвічі проти 2010 р. і сягало 14333,9 млн. грн. [4].

Таблиця 1

Джерела фінансування інноваційної діяльності підприємств України 2008-2012 рр.

Рік	Загальна сума витрат, млн. грн.	У тому числі за рахунок коштів			
		власних	державного бюджету	іноземних інвесторів	інших джерел
2008	11994,2	7264	336,9	115,4	4277,9
2009	7949,9	5169,4	127,0	1512,9	1140,6
2010	8045,5	4775,2	87,0	2411,4	771,9
2011	14333,9	7585,6	149,2	56,9	6542,2
2012	11480,6	7335,9	224,3	994,8	2925,6

Джерело: [4]

Беручи до уваги те, що джерелом власних коштів, які спрямовуються на інноваційну діяльність є прибуток, а більшість вітчизняних промислових підприємств працює збитково, зрозумілою стає негативний тренд їх інноваційної активності. Ті ж підприємства, що отримують прибуток, не поспішають вкладати його в інновації тому, що інноваційна діяльність є більш ризикованою, порівняно з іншими видами діяльності.

В галузевому розрізі найвищий інноваційний потенціал міститься у машинобудуванні, харчовій, хімічній та нафтохімічній галузях, які мають найбільші частки інноваційно-активних підприємств та є лідера-

ми за освоєнням виробництва інноваційної продукції та впровадженням нових технологічних процесів. Це пояснюється, насамперед, історично високим науковим потенціалом цих галузей, наявністю кваліфікованих кадрів, вищим порівняно з іншими галузями рівнем витрат на інноваційну діяльність. Водночас, підприємства промисловості недостатньо використовують потенціал впровадження нетехнологічних інновацій, насамперед організаційних та маркетингових, які є важливими складовими розвитку інноваційних мережевих структур. Це свідчить про недостатню увагу промислових підприємств до впровадження сучасних методів корпоративного управління та вироблення комплексних стратегій управління бізнесом.

Основні фактори, які стримують розвиток інноваційної діяльності підприємств, насамперед, були вартісні, а саме: нестача власних коштів (80,1% обстежених підприємств). Майже однаковою мірою заважали впроваджувати передові промислові технології такі чинники, як великі витрати на нововведення (55,5%), недостатня фінансова підтримка держави (53,7%), високий економічний ризик (41%), тривалий термін окупності нововведень (38,7%) [5].

Світовий досвід свідчить, що частка держави у фінансуванні інноваційних та науково-технічних робіт в промисловості є вагомою та поступається лише приватному сектору. У 2010 р. частка держави в обсязі фінансування науково-дослідних робіт в промисловості у Франції становила 39,7 %, Великій Британії – 32,1%, Чехії – 39,9%. У Польщі та Литві цей показник становив відповідно 60,9% і 47,5% й перевищував частку фінансування таких робіт приватним сектором [5].

Одним з найефективніших засобів підвищення інноваційної активності у промисловості є застосування кластерного підходу організації промислового виробництва. В Україні є всі передумови для розвитку інноваційних кластерів у високотехнологічних секторах, тоді як на сьогодні простежується орієнтація більшості перспективних кластерів на традиційні галузі промисловості – легку промисловість, будівництво, АПК, металургію. Реалізації кластерної моделі розвитку у промисловості України перешкоджають відсутність законодавчої та нормативно-правової бази для розвитку кластерів; нерозвиненість інноваційної інфраструктури; відсутність ефективних механізмів взаємодії промислових підприємств, науково-дослідних, освітніх організацій та органів державної влади.

Механізми кластерної політики для підвищення інноваційного потенціалу промисловості активно використовуються багатьма розвиненими країнами світу. Так, кластерна політика є важливою складовою національних стратегій розвитку Німеччини, Данії, Норвегії та Фінляндії, які є лідерами інноваційного розвитку у Європі [6]. Згідно з дослідженнями датських експертів, компанії, які стають учасниками кластерів, мають вчетверо більше можливостей підвищити інноваційну активність, ніж ті, що розвиваються поза рамками мережевих об'єднань [7], відіграючи таким чином роль точок інноваційного зростання в економіці країни.

України належить до держав, які використовують системні економічні інструменти державного впливу, що відповідають обраному стратегічному економічному курсу. Стратегічна необхідність збереження і нарощування інноваційного потенціалу вітчизняної промисловості диктує доцільність запровадження системи заходів щодо інноваційного розвитку галузей промисловості з урахуванням їхніх особливостей та необхідності стимулювання структурної перебудови промисловості.

Рис. 1. Концепція функціонування державної підтримки промислового розвитку

Узагальнено автором

Стримуючим фактором щодо створення нових та збереження існуючих робочих місць у промисловості є відсутність власних коштів на підприємствах області внаслідок низької завантаженості їхніх потужностей, зокрема, у стратегічно важливих та високотехнологічних галузях, зменшення кредитних ресурсів та інвестицій внаслідок обмежень діяльності промислових підприємств регіону.

Водночас, підприємства промисловості недостатньо використовують потенціал впровадження нетехнологічних інновацій, насамперед організаційних та маркетингових, які є важливими складовими розвитку інноваційних мережевих структур. Це свідчить про недостатню увагу промислових підприємств до впровадження сучасних методів корпоративного управління та вироблення комплексних стратегій управління бізнесом [8].

Серед основних причин гальмування інноваційної діяльності підприємств також називають проблему формування оптимальної структури джерел фінансування. Проблема фінансового забезпечення інноваційної діяльності, зокрема формування оптимальної структури джерел фінансування, пов'язана з необхідністю здійснення кардинальних змін в інвестиційній, інноваційній та науково-технологічній політиці держави. Це

питання викликає значну зацікавленість з боку сучасних науковців, зокрема аналізуються питання можливості залучення іноземних інвестицій, розвитку вітчизняної сфери банківського кредитування інноваційної діяльності в Україні. Але системні зрушення у державній науково-технологічній та інноваційній політиці потребують певний час для їх здійснення.

Державне регулювання інноваційного розвитку промисловості має здійснюватися шляхом удосконалення інноваційної політики у промисловості; стимулювання впровадження інновацій у виробничі процеси промислових підприємств; розвитку механізмів фінансової підтримки впровадження інновацій; збалансування розвитку секторів науки та зміцнення зв'язків між ними; підвищення якості міжнародного трансферу технологій у промисловість; сприяння комерціалізації науково-дослідних розробок; розвитку організаційно-правових форм інноваційної діяльності, зокрема, територіально-виробничих та наукових комплексів. Загальну схему концепції функціонування державної підтримки промислового розвитку узагальнено на рис. 1.

Слід зазначити, що за умови запровадження механізму стимулювання розвитку промисловості до конкретних територій необхідно враховувати специфіку територіальної організації промислового виробництва та особливості спеціалізації досліджуваних територій.

Підвищення інноваційного потенціалу промисловості України має відбуватись такими шляхами:

- поглиблення і розширення напрямів міждержавного кооперування для повнішого використання виробничого, інноваційного та науково-технологічного потенціалу промисловості;
- оновлення основних засобів промисловості сучасними зразками обладнання та устаткування;
- збільшення притоку інвестицій задля проведення технічної модернізації, розгортання виробництва нових видів інноваційної продукції, здійснення НДДКР;
- створення потужних інтегрованих національних науково-виробничих об'єднань, здатних концентрувати ресурси на розробці перспективних зразків техніки, забезпечувати високу ефективність використання таких ресурсів та спроможних інтегруватись у світові ланки з виробництва та збуту інноваційних товарів;
- активне створення (та заохочення вже створених) технопарків, технологічних інкубаторів на базі провідних освітніх та науково-дослідних установ;
- забезпечення дієвого механізму взаємодії ринку освітніх послуг та ринку праці, приведення системи підготовки технічних та наукових фахівців у відповідність з потребами роботодавців, сприяння стажуванню випускників професійно-технічних училищ і технікумів.

Вітчизняні підприємства відчувають суттєву нестачу власних фінансових ресурсів, які потрібні для забезпечення інноваційного розвитку, а також існує значна кількість перешкод щодо зовнішніх джерел фінансування. Вихід з кризового стану та переорієнтація економіки на сталий розвиток є можливими лише за умови здійснення низки значних економічних перетворень та створення нового спектру організаційно-економічних і інституціональних рішень. На рівні держави інноваційна політика має стимулювати інноваційний розвиток промислових підприємств та підтримувати впровадження інновацій, що забезпечить розвиток економіки країни в цілому.

Висновки з проведеного дослідження. В сучасних умовах центральної складової промислової політики кожної країни є інноваційна концепція, здатна забезпечити формування нового технологічного ядра в економіці. Головним її напрямом повинна бути реалізація пріоритетних проектів розвитку на основі кластерної моделі виробництва. Україна має значний потенціал для кластеризації як в області високих технологій, так і в традиційних напрямах. Необхідно забезпечити фінансову підтримку кластерних ініціатив з боку держави. Як свідчить світовий досвід, при формуванні інноваційних кластерів держава бере на себе приблизно третину фінансування кластер них ініціатив (за рахунок національного і місцевого бюджетів). Реалізація національної промислової політики має здійснюватися шляхом реконструювання механізму відтворення та механізму управління як на загальнодержавному, так й на регіональних рівнях. Дія механізму відтворення спрямована на вирішення конкретних проблем розвитку промисловості, зумовлених високим ступенем зношуваності основних фондів, високою фондомісткістю і технологічною відсталістю виробництва, недостатністю оборотних та інвестиційних коштів, низьким рівнем якості продукції і продуктивності праці, неефективністю кадрового відтворення. Слід розвивати механізм управління у векторі регуляторно-стимулюючого характеру і орієнтації на створення умов для ефективного розвитку вітчизняної промисловості та підвищення рівня її конкурентоспроможності. Ефективність розбудови інноваційної інфраструктури та створення інноваційних кластерів значним чином залежить від налагодження ефективних механізмів взаємодії промислових підприємств, науково-дослідних, освітніх організацій та органів державної влади. Наразі в Україні зберігаються глибокий розрив між виробництвом, наукою та освітою та низька ефективність технологічного обміну Орієнтація держави на підтримку інноваційної промислової політики, формування відповідних їй програм і нормативних документів повинні стати базою для забезпечення гранично високих темпів інноваційного розвитку країни.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Луциків І.В. Інноваційна діяльність в Україні: реалії сьогодення та перспективи розвитку [Текст] / І.В. Луциків // Інноваційна економіка. – 2010. – № 4(18). – С. 23–26.
2. Шовкалюк В. С. Кластери та інноваційний розвиток України / Створення та функціонування інноваційних кластерів. Інформаційно-аналітичні матеріали Державного агентства з питань науки, інновацій та інформатизації України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.dknii.gov.ua/images/stories/Stvor_ta_funk_klasteriv.pdf 18.01.2014 р. Загол. з екрану.
3. Теоретичні засади регіональної промислової політики [Текст]: монографія / К.І. Ткач; наук. ред. Б.В. Буркинський. – Одеса: Астропринт, 2008. – 280 с.
4. Наукова та інноваційна діяльність в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/ ni/ind_rik/ind_u/2013.html 18.01.2014. Загол. з екрану.
5. Нежиборець В.І. Розвиток інноваційної діяльності в Україні як умова забезпечення конкурентоспроможності економіки [Текст] / В.І. Нежиборець //Теорія і практика інтелектуальної власності. – 2009. – № 5. – С. 48–54.
6. Технологічна модернізація промисловості України [Текст] / за ред. д.е.н. Л. І. Федулової; Ін-т екон. та прогнозув. – К., 2008. – 472 с.
7. Мазур О.А. Технологічні парки. Світовий та український досвід [Текст] / О.А. Мазур, В.С. Шовкалюк. – К. : Вид-во "Проксбизнес", 2009. – 70 с.
8. Національний інститут стратегічних досліджень при Президенті України «Щодо державної політики підтримки розвитку інноваційних кластерів у промисловості України». Аналітична записка. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/articles/1069 20.01.2014 р. Загол. з екрану.

СЕКЦІЯ 4
ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 346.7:339.3(477)

Андріїв Н.М.
старший викладач кафедри економіки
Східноєвропейського слов'янського університету

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ КОНКУРЕНТНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА У ВІТЧИЗНЯНІЙ ТОРГІВЛІ

У статті інституціональне забезпечення розвитку конкурентного підприємництва у торгівлі України досліджується в контексті обґрунтування ролі таких інститутів: правил та норм, органів державної влади (інститутів регулювання), корпоративних та інших підприємницьких структур, спеціалізованих установ (інститутів розвитку). Автор характеризує формальні та неформальні правила та норми ведення торговельного підприємництва. Визначає вагому роль інститутів регулювання у розвитку вітчизняної торгівлі. Розкриває діяльність добровільних об'єднань суб'єктів торговельного підприємництва та наукових установ.

Ключові слова: вітчизняна торгівля, конкурентне підприємництво, інститути регулювання, інститути розвитку, формальні правила, неформальні норми.

Андриив Н.Н. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ РАЗВИТИЯ КОНКУРЕНТНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ТОРГОВЛИ

В статье институциональное обеспечение развития конкурентного предпринимательства в торговле Украины исследуется в контексте обоснования роли таких институтов: правил и норм, органов государственной власти (институтов регулирования), корпоративных и других предпринимательских структур, специализированных учреждений (институтов развития). Автор характеризует формальные и неформальные правила и нормы ведения торгового предпринимательства. Определяет важную роль институтов регулирования в развитии отечественной торговли. Раскрывает деятельность добровольных объединений субъектов торгового предпринимательства и научных учреждений.

Ключевые слова: отечественная торговля, конкурентное предпринимательство, институты регулирования, институты развития, формальные правила, неформальные нормы.

Andriyiv N.M. INSTITUTIONAL SUPPORT OF DEVELOPMENT OF COMPETITIVE ENTERPRISE IN HOME TRADE

In the article the institutional support of development of competitive enterprise in trade of Ukraine is studied in the context of grounding the role of such institutes as: rules and norms, public authorities (institutes of regulatory governance), corporate and other enterprise structures, specialized establishments (institutes of development). The author characterizes formal and informal rules and norms of conducting trade enterprise. The significant role of regulative institutes in the development of competitive enterprise in the field of home trade is determined in the article. The researcher discloses the activity of voluntarily associations of trade business and scientific establishments entities.

Keywords: home trade, competitive enterprise, regulative institutes, institutes of development, formal rules, informal norms.

Постановка проблеми. У сучасних умовах ведення господарства важливим є вплив інститутів на ефективність використання обмежених ресурсів та забезпечення економічного зростання в країні. Нині інституціональне забезпечення розвитку й регулювання ринку є однією з фундаментальних основ його функціонування. Важливим воно й для сфери внутрішньої торгівлі, тому розкриття основних складових її інституціонального забезпечення є необхідним і вимагає детального вивчення.

Аналіз останніх досліджень. У більшості монографічних досліджень розкриваються проблеми регулювання внутрішньої торгівлі України як на національному, так і на регіональному рівнях (В.В. Апопій [1], О.О. Шубіна [2]). Окремими авторами на рівні наукових статей обґрунтовуються особливості інституціонального забезпечення роздрібної торгівлі в Україні (З.О. Добуш [3]) як складової внутрішньої торгівлі. Проте відсутніми є більш глибокі комплексні дослідження інституціонального забезпечення розвитку конкурентного підприємництва у сфері внутрішньої торгівлі.

Постановка завдання. У зв'язку з цим метою статті є розкриття ролі та важливості формальних та неформальних правил та норм, інститутів регулювання та інститутів розвитку у формуванні конкурентного торговельного підприємництва в господарській системі України.

Виклад основного матеріалу. Дослідження Світового банку, які присвячені актуальним теоретичним і практичним проблемам розвитку інститутів у сучасній економіці (доповіді Світового банку за 1997, 2002 рр.), ставлять своїм завданням виявлення ролі інститутів в підтримці зростання економіки, стимулюванні цього зростання, тобто створення ефективно діючих інститутів, які б забезпечували ефективне використання і розвиток наявних ресурсів та активів. Наголос робиться на значенні інститутів порівняно з економічною політикою, відзначається, що лише політики недостатньо, і вказується, що проблеми зростання економіки і подолання бідності реально вирішуються з розвитком інститутів. До важливих напрямів інституціональної модернізації національних економік, в т. ч. і для України, запропоновано [4, с. 33-35]:

1) створення комплексної системи інститутів, бо вплив кожного з них визначається наявністю «підтримуючих» інститутів, а також ступенем корумпованості влади. Тому порівняно з розвиненими країнами, що відзначаються розгалуженою системою

інститутів, в слаборозвинених і трансформаційних країнах такі цілі не вдається досягти швидко;

2) максимальне використання переваг місцевих умов (від соціальних норм до географічних особливостей), що мають вирішальне значення при рівності показників доходу;

3) зв'язок учасників ринків повинен розвиватись на основі внутрішніх інформаційних потоків і прозорих торгових відносин, що створює попит на виникнення нових інститутів;

4) розвиток конкуренції, рівень якої впливає на ефективність існуючих інститутів, змінює мотивацію і поведінку людей, а також створює умови до формування нових інститутів.

Українській економіці властиві проблеми інституціонального характеру. Серед них:

1) слабка адаптація інститутів до умов вітчизняної системи господарювання;

2) повільна модифікація старих і формування нових інститутів;

3) неузгодженість системи регулювання із традиційними економічними відносинами;

4) відсутність комплексного бачення концептуальних засад інституціонального забезпечення розвитку й регулювання підприємництва, зокрема у сфері внутрішньої торгівлі.

Оскільки інституціоналізму властива різнорідність, вважаємо за доцільне не дискутувати щодо трактування основних понять. На нашу думку, проблему інституціонального забезпечення розвитку конкурентного підприємництва у внутрішній торгівлі, потрібно досліджувати в контексті обґрунтування ролі таких інститутів: правил та норм, органів державної влади, корпоративних та інших підприємницьких структур, державних підприємств, спеціалізованих установи.

Інституційний розвиток країни, зокрема сфери внутрішньої торгівлі забезпечується функціонуванням як формальних правил, так і неформальних норм поведінки. При цьому неформальні інститути є більш гнучкими порівняно з формальними. Формальні правила фіксуються в правових актах держави, визнаються і затверджуються конкретними уповноваженими органами. Неформальні норми, які характерні для сфери внутрішньої торгівлі базуються на цінностях, звичаях, морально-етичних та соціальних нормах, традиціях. Зі зміною умов життя можуть з'являтися нові неформальні норми, а старі руйнуються, бо неформальні інститути є результатом неконтрольованого розвитку. До неформальних правил та норм належать: довіра до суб'єктів торговельного підприємництва, правила ділових відносин у ведені торговельної діяльності, культура, рівень корупції, котрі неформально (як позитивно, так і негативно) можуть впливати на розвиток підприємництва у системі внутрішньої торгівлі в Україні. Окрім цього, не всі згадані інститути, які мають позитивний вплив (культура, довіра), встигли сформуватися на належному рівні, що перешкоджає ефективному функціонуванню торговельного підприємництва.

Зокрема, інституційна довіра відіграє ключову роль у формуванні та дотриманні суспільних правил гри. Через недосконалість економічних та правових норм в українській економіці, спостерігається тенденція до поширення недовіри а саме у:

- населення до владних структур (через зловживання привілеями державними чиновниками);
- суб'єктів підприємництва в конкурентному середовищі (через розвиток нечесних методів ведення конкурентної боротьби та соціальної безвідповідальності);
- суб'єктів підприємництва до органів державної влади (через не дотримання формальних та неформальних норм та правил у веденні діяльності).

На практиці існує безліч механізмів спонукання до дотримання встановлених неформальних правил і норм. На нашу думку, для суб'єктів внутрішньої торгівлі їх доцільно представити як економічні та соціально-психологічні. До економічних механізмів можна віднести ті, дія яких призводить до отримання матеріальної винагороди (або збитків) – наприклад, механізми «відмивання грошей». Дія соціально-психологічних механізмів забезпечує отримання соціального ефекту (чи погіршення) для внутрішньої торгівлі в цілому та для його суб'єктів зокрема. Таким ефектом може бути, наприклад, рівень зайнятості (чи безробіття).

З іншого боку, в Україні формальні правила у сфері внутрішньої торгівлі виявляється за допомогою: Конституції України, кодексів, законодавчих актів, законів Верховної Ради України, постанов Кабінету Міністрів України, указів Президента України, розпоряджень, рішень, положень, методичних вказівок, правил. Зокрема, закони виконують функцію довгострокового правового регулювання, а укази, нормативні акти – короткострокового, оперативного правового регулювання.

Законодавство, що регулює вітчизняне підприємництво у сфері торгівлі охоплює:

1. Загальні законодавчі та нормативно-правові документи, що регламентують підприємницьку діяльність як таку, тобто це закони загальної дії, які поширюються на всіх суб'єктів господарювання, у тому числі й на суб'єктів торговельної діяльності. Загальними кодифікованими законами є: Цивільний кодекс України, Господарський кодекс України, Цивільний кодекс України, Податковий кодекс України.

Господарський кодекс України встановлює основні принципи побудови правових відносин у сфері торгівлі. Стаття 263 цього правового документа визначає господарсько-торговельну діяльність як таку діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання у сфері товарного обігу, спрямована на реалізацію продукції виробничо-технічного призначення і виробів народного споживання, а також допоміжну діяльність, яка забезпечує їх реалізацію шляхом надання відповідних послуг [5].

Цивільним кодексом України частково регулюються й торговельні відносини – визначено сутність договору купівлі-продажу та договору роздрібної купівлі-продажу. Вказані правові характеристики таких договорів, дозволяють виділити специфічні характеристики: сторонами є – суб'єкт підприємницької діяльності, що займається продажем товару; покупець – будь-яка фізична або юридична особа; специфіка товару – є товаром, що призначається для особистого, домашнього або іншого використання, не пов'язаного із підприємницькою діяльністю; договір роздрібної купівлі-продажу укладається як правило в усній формі. Цивільний кодекс не містить спеціального правового регулювання договору оптової торгівлі купівлі-продажу, до нього застосовуються загальні правила [6].

Податковий кодекс України пояснює торговельну діяльність як роздрібна та оптова торгівля, діяльність у торговельно-виробничій (ресторанне господарство) сфері за готівку, інші готівкові платіжні засоби та з використанням платіжних карток [7].

До загальних некодифікованих законів належать: закони України «Про власність», «Про акціонерні

товариства», «Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців», «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», «Про аудиторську діяльність», «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом", «Про рекламу», «Про захист прав споживачів», «Про споживчу кооперацію», «Про забезпечення санітарного та епідемічного благополуччя населення», «Про внесення змін до Закону України «Про якість та безпеку харчових продуктів та продовольчої сировини». Регулювання торговельного підприємництва загальним законодавством здійснюється з урахуванням особливостей внутрішньої торгівлі: законодавчо регламентовані організаційно-правові форми суб'єктів торгівлі, процедура їх державної реєстрації, ліцензування для конкретних видів діяльності, обов'язковість сертифікації товарів та послуг, захист інтересів на ринку.

2. Спеціальні закони та нормативно-правові документи, що регулюють виключно внутрішню торгівлю, тобто це правові документи України спеціальної дії. З 1995 року в Україні різними державними органами розроблено понад сто нормативно-правових документів, які регулюють торговельну діяльність. Проте в сучасних умовах, вказані норми не забезпечують належного рівня правового регулювання внутрішньої торгівлі. Окрім цього, необхідно зазначити, що дія чинних нормативних актів може розповсюджуватися на всю сферу відносин торгівлі, а може стосуватися окремого сегмента цих відносин.

Окремого спеціального закону, який би розкривав основні засади здійснення внутрішньої торгівлі в Україні досі не має. Його необхідність обумовлена необхідністю впорядкування торговельної діяльності та ліквідацією тіньового сектора. 20 грудня 1997 р. була ухвалена Постанова Кабінету Міністрів України «Про Концепцію розвитку внутрішньої торгівлі Україні», у якій визначені основні засади державного регулювання розвитку внутрішньої торгівлі, а саме: принципи (організаційно-господарська незалежність, відкритість, цивілізованість, самоокупність, конкурентоспроможність суб'єктів господарювання, урегульованість, контрольованість), форми, механізми державного регулювання розвитку внутрішньої торгівлі.

Тривалий час відбувалися напрацювання з розробки спеціального закону. Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 07.10.2009 р. №1200-р схвалив «Концепцію проекту Закону України «Про внутрішню торгівлю». Мета цією концепції полягає у визначенні шляхів законодавчого врегулювання відносин, які виникають у процесі провадження торговельної діяльності. 10.11.2011 р. у Верховній Раді України був зареєстрований, підготовлений Кабінетом Міністрів України, проект Закону «Про внутрішню торгівлю». У проекті пропонується визначити правові та організаційні засади провадження господарської діяльності у сфері внутрішньої торгівлі України.

Згідно Плану заходів з виконання Державної програми активізації розвитку економіки на 2013-2014 роки, підготовлено проект Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо врегулювання внутрішньої торгівлі», який спрямований на врегулювання відносин між товаропостачальниками та суб'єктами господарювання роздрібної торгівлі; планування розміщення об'єктів торгівлі; розвитку малого та середнього підприємництва; посилення відповідальності за порушення правил торгівлі та торгівлю у невстановлених місцях. Також Кабінет Міністрів України розробив проект Постанови «Про затвердження Програми внутрішньої торгівлі України на період до 2016 року».

На нашу думку, вітчизняне законодавство про внутрішню торгівлю має характеризуватися взаємною узгодженістю норм, достатньою кількістю спеціальних законів та нормативно-правових актів, тому нині потребує насамперед удосконалення та доопрацювання проект Закон України «Про внутрішню торгівлю».

Таким чином, формальні та неформальні інститути визначають поведінку та результати, формують економічну політику у відповідності з економічними інтересами суб'єктів підприємництва у сфері внутрішньої торгівлі і стосуються:

- захисту прав споживачів і конкуренції у сфері торгівлі;
- загальних засад функціонування підприємств сфери внутрішньої торгівлі;
- здійснення торгівлі на ринках;
- спеціалізованої торгівлі;
- умов продажу продовольчих та непродовольчих товарів та використання штрихового кодування товарів.

Зміна формальних та неформальних правил та норм приводить до зміни характеру та сприйняття економічної політики.

Вагоме значення у інституційному забезпеченні розвитку конкурентного підприємництва у сфері внутрішньої торгівлі мають регулюючі інститути – органи державної влади різного рівня. Формування інституційної структури органів державного регулювання внутрішньої торгівлі розпочалося у 1991 році. До її складу входять органи законодавчої та виконавчої влади.

Особливу роль у формуванні інституційного середовища відіграє Верховна Рада України – орган законодавчої влади, компетенцією якого є прийняття законодавчих актів, що регламентують підприємництво, у тому числі у сфері внутрішньої торгівлі. При Верховній Раді України діє Комітет з питань підприємництва, регуляторної та антимонопольної політики, який здійснює моніторинг за законотворчим процесом щодо підприємницьких структур, виявляє основні тенденції та проблеми розвитку.

Президент України має право самостійно формувати норми регулювання страхового підприємництва, які відображаються в указах та розпорядженнях, затверджувати ухвалені Верховною Радою України закони чи, навпаки, накладати вето у випадку невідповідності законодавчих актів Конституції. Так, Указом Президента України №634/2011 від 31 травня 2011 р. затверджено положення «Про Міністерство економічного розвитку і торгівлі», у структурі якого функціонує Департамент внутрішньої торгівлі. Цей орган видає накази, організовує та контролює їх виконання, у разі потреби може видавати разом з іншими центральними й місцевими органами виконавчої влади спільні акти.

До інститутів регулювання торговельного підприємництва в Україні також належать: Державна інспекція з контролю за цінами, Державна інспекція України з питань захисту прав споживачів, Державний комітет з питань технічного регулювання та споживчої політики, Державна інспекція з питань праці, Державна екологічна служба, Державна санітарно-епідеміологічна служба, Державна контрольно-ревізійна служба, податкові органи, а також правоохоронні органи, які покликані забезпечувати інтереси суспільства та держави.

На рівні регіонів інститутами регулювання торговельної діяльності є Головне управління економіки обласної державної адміністрації, управління економіки районної адміністрації.

Інститути розвитку конкурентного підприємництва у вітчизняній торгівлі, на відміну від регулюючих інститутів, забезпечують позитивний вплив на діяльність, оскільки мають на меті консолідацію бізнес-суспільства в роботі з удосконалення діючого законодавчого та нормативного забезпечення у сфері внутрішньої торгівлі. Торгово-промислова палата, наукові установи та організації, об'єднання підприємств та підприємців, Українська торговельна асоціація, Громадська рада з конкуренції, громадські організації споживачів формують інституціональне середовище розвитку торговельного підприємництва.

Сьогодні в Україні підприємці висловлюють свою громадянську позицію та виборюють економічні права через діяльність таких громадських інститутів, як бізнес-асоціації, які водночас є необхідною умовою поліпшення інституційного середовища національного ринку. Їх можливості як інституційних представників у відстоюванні інтересів підприємців значно більші, ніж можливості кожного окремого підприємця. Бізнес-асоціації беруть на себе функції представництва та захисту інтересів підприємців, створюють сприятливі умови підприємницької діяльності, сприяють розвитку науково-технічних і торговельних зв'язків між підприємцями.

Більшість існуючих громадських об'єднань підприємців функціонує як інституційна модель лише за формою, хоча за змістом є олігархічною, адже реалізовуються здебільшого вузькогрупові цілі, часом політичного характеру. Інституційними перешкодами формування демократичних бізнес-асоціацій в Україні є:

- відсутність взаємозв'язку між інститутами політичної системи суспільства та суб'єктами підприємництва;
- відсутність державної підтримки бізнес-асоціацій як інструменту розвитку інституційної структури ринку;
- слабка підтримка місцевими органами влади громадських об'єднань підприємців;
- домінування правозахисної діяльності таких організацій в умовах функціонування недосконалої нормативно-правової бази щодо вітчизняного підприємництва, зокрема у сфері внутрішньої торгівлі.

Висновки з проведеного дослідження. На сьогодні стан внутрішньої торгівлі суттєво відстає від вимог українського суспільства і не відповідає світовим тенденціям розвитку галузі. В Україні не сформовано раціональне інституціональне забезпечення розвитку внутрішньої торгівлі. Найважливіше, що потрібно зробити, це сформувати інфраструктуру інституцій та інститутів ринкового й інформаційного забезпечення, при цьому забезпечувальну роль мають відігравати професійні об'єднання і громадські організації, насамперед, у плані консолідації зусиль саморегулювання, що визначатиме конкурентоспроможність торговельного підприємництва.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Система регулювання внутрішньої торгівлі України : монографія / В. В. Апопій, І. М. Копич, О. Г. Біла та ін.; за ред. В. В. Апопія та І. М. Копича. – К. : Академвидав, 2012. – 424 с.
2. Внутрішня торгівля: регіональні аспекти розвитку : монографія / за ред. О. О. Шубіна, Я. А. Гончарука. – Донецьк-Львів : ДонНУЕТ, 2007. – 404 с.
3. Добуш З. О. Недоліки інституціонального забезпечення розвитку роздрібної торгівлі в Україні та напрями їх подолання / З. О. Добуш // Наукові праці ДонНТУ. Серія економічна. – 2013. – №2. – С. 108-114.
4. Економічний розвиток України: інституціональне та ресурсне забезпечення : монографія / О. М. Алимов, А. І. Даниленко, В. М. Трегибчук та ін. ; Об'єднаний інститут економіки НАН України. – 2005. – 540 с.
5. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу до ресурсу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15
6. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу до ресурсу : http: //zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17
7. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 р. № 435-IV [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу до ресурсу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/435-15

УДК 334.7:17.022.1:330.14

Дзямулич О.С.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри маркетингу
Львівського національного університету імені Івана Франка

РЕПУТАЦІЙНИЙ КАПІТАЛ ЯК ОСНОВА РЕПУТАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦТВА

У статті досліджено погляди провідних економічних вчених на трактування поняття «репутаційний капітал». Розглянуто взаємодію репутаційного капіталу із іншими видами капіталу підприємства. Проведено класифікацію репутаційного капіталу підприємств. Розкрито взаємозв'язок понять «репутація», «репутаційний капітал» і «ресурси». Визначено основні функції репутаційного капіталу підприємств. Окреслено сучасний стан та особливості розвитку репутаційного капіталу підприємств. Досліджено сутність репутаційного капіталу як ключового елемента репутаційної системи суб'єктів підприємництва.
Ключові слова: ділова репутація, репутаційний капітал, гудвіл, імідж, репутаційна система.

Дзямулич Е.С. РЕПУТАЦИОННЫЙ КАПИТАЛ КАК ОСНОВА РЕПУТАЦИОННОГО СИСТЕМЫ СУБЪЕКТОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА
В статье исследованы взгляды ведущих экономических ученых на трактовку понятия «репутационный капитал». Рассмотрено взаимодействие репутационного капитала с другими видами капитала предприятия. Проведена классификация репутационного капитала предприятий. Раскрыта взаимосвязь понятий «репутация», «репутационный капитал» и «ресурсы». Определены основные функции репутационного капитала предприятий. Определены современное состояние и особенности развития репутационного капитала предприятий. Исследована сущность репутационного капитала как ключевого элемента репутационной системы субъектов предпринимательства.
Ключевые слова: деловая репутация, репутационный капитал, гудвилл, имидж, репутационная система.

Dzyamulych E.S. REPUTATION CAPITAL AS BASIS REPUTATION SYSTEMS OF SUBJECTS OF BUSINESS
In article views of the leading economic scientists of treatment of the concept «reputation capital» are investigated. Interaction of the reputation capital from other types of the capital of the enterprise is considered. Classification of the reputation capital of the enterprises is carried out. The interrelation of the concepts «reputation», «reputation capital» and «resources» is opened. The main functions of the reputation capital of the enterprises are defined. The current state and features of development of the reputation capital of the enterprises are defined. The essence of the reputation capital as key element of reputation system of subjects of business is investigated.
Keywords: business reputation, reputation capital, goodwill, image, reputation system.

Постановка проблеми. В умовах глобалізації компанії все більше і частіше у своїх стратегіях розвитку орієнтуються не на прибуток, а на акціонерну вартість своїх підприємств, яку розглядають через призму суми майбутніх грошових потоків, трансформованих у капітал. Інакше кажучи, ділова репутація підприємства все більше об'єктивно перетворюється у репутаційний капітал, який є його стратегічним ресурсом розвитку. З огляду на те, що репутаційний капітал суб'єктів підприємництва (СП) є ваговим чинником зростання рівня їх ліквідності, підвищення ефективності використання активів (матеріальних і нематеріальних), мінімізації репутаційних ризиків, максимізації рівня конкурентоспроможності, надійності і стабільності ділових одиниць на ринку обрана тема дослідження є актуальною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні засади дослідження ділової репутації загалом та репутаційного капіталу зокрема розроблено такими науковцями як: Алексєєва Е.П., Малахов Ф.В., Хлевицька Т.Б., Тітова Л.Г.; основи формування і проблеми управління репутаційного капіталу досліджено у монографії Решетнікової І.І.; вплив репутаційного капіталу на конкурентоспроможність банків окреслено у працях Куценко К.В.; управління репутаційним капіталом в науково-освітній сфері та в індустрії моди розкрито у дослідженнях Штепи В., Коханової М., Іваницького В.П., Щеглова М.С. Між тим багатоаспектна проблема репутаційного капіталу в Україні є недостатньо дослідженою. На сьогодні є дуже важливим дослідити систему чинників, які впливають на динаміку репутаційного капіталу в умовах інтелектуалізації і соціалізації ринкової економіки. Доцільно глибше з'ясувати процес розвитку репутаційного капіталу СП, зокрема, компаній, як нематеріального мультиплікатора їхнього зростання доходів, стійкості і стабільності. Потребує подальших досліджень розробка ефективних стратегій управління репутаційним капіталом підприємств.

Постановка завдання. На основі викладеного доцільно сформулювати завдання дослідження, які полягають у визначенні сутності поняття «репутаційний капітал» як одного з ключових нематеріальних активів підприємств, окресленні сучасного стану та особливостей розвитку репутаційного капіталу СП, дослідженні репутаційного капіталу як основи репутаційної системи СП.

Виклад основного матеріалу дослідження. Класична економічна теорія трактує поняття капітал порізному, як: запаси, цінність, гроші тощо. Між тим сучасна економічна та управлінська наука розглядає капітал як активи, які здатні приносити підприємству прибуток. Водночас активи поділяються на матеріальні і нематеріальні. Звідси, репутаційний капітал – це нематеріальні активи СП, які забезпечують їм прибуток. На нашу думку, репутаційний капітал – це вартісний вираз нематеріальних активів СП, вагомим елементом яких є ділова репутація. Точніше: репутаційний капітал – це вартісний вираз ділової репутації, яка приносить компаніям прибуток.

Ф.В. Малахов дає таке визначення: «репутаційний капітал – це сума відносин організації із співтовариством, яка визначається в конкретних показниках (довіра, репутація організації) і має формалізований стан репутаційного капіталу різних організацій» [2, с. 21]. На нашу думку, це визначення має певні недоліки: застосовується марксистський політико-економічний підхід, який полягає у роз-

гляді дефініції категорії через абстрактні відносини; акцентується на приматі кількісного підходу, оскільки йдеться про необхідність формалізації, передусім кількісної, репутаційного капіталу, що в кінцевому підсумку зводиться до емпіричного визначення індексу репутаційного капіталу.

В.В. Куценко доходить висновку, що «репутаційний капітал банківської установи – це капіталізована додатна (від'ємна) ринкова вартість, що створена позитивною (негативною) діловою репутацією банку при взаємодії із зовнішнім середовищем під дією таких факторів, як: корпоративна соціальна відповідальність, умови праці, результативність, інноваційність, лідерство, продукти (послуги) та управління» [20, с. 5]. Перевагами цього визначення є: наголос на капіталізації ринкової вартості, тобто вартості, що приносить більшу вартість; акцент на взаємодії ділової репутації із зовнішнім конкурентним середовищем; перелік низки чинників, що впливають на цю взаємодію. Вадами вищенаведеного визначення «репутаційного капіталу» є: недооцінювання впливу внутрішнього конкурентного середовища на формування ділової репутації; відсутність пояснення поняття «капіталізація вартості» та прімату переліку чинників корпоративної соціальної відповідальності.

О.І. Савченко стверджує, що «репутаційний капітал характеризує формування системи стосунків із стейхолдерами» [9, с. 82]. Однак за таким підходом, репутаційний капітал зводиться до ділової репутації, що не припустимо. Ділова репутація має перетворитися у капітал на основі інвестицій у різні її форми (імідж, корпоративну культуру, відповідальність тощо).

Репутаційний капітал тісно взаємодіє із іншими видами або формами капіталу підприємств (рис. 1).

Якщо зростає репутаційний капітал, то відносно зростає величина соціального капіталу і навпаки. Якщо зростає величина фінансових засобів, що інвестуються у соціальну сферу, то зростає репутаційний капітал. Водночас вкладення фінансових ресурсів у якість продуктів і послуг впливає на зростання рівня ділової репутації підприємства. З другого боку, репутаційний капітал може відносно швидко за сприятливих умов перетворитися у фінансовий капітал (особливо в умовах економічних криз).

Рис. 1. Взаємодія репутаційного капіталу СП з іншими видами капіталу

Взаємодія репутаційного і клієнтського капіталів зумовлена уже тим, що ділова репутація включається у клієнтський капітал. І тому зрозуміло, що високий рівень репутаційного капіталу підвищує довіру клієнтів і відтак зростає клієнтський капітал компанії. З іншого боку, управління репутаційним капіталом є складовою управління клієнтським капіталом.

Між тим, О.І. Савченко необґрунтовано зачисляє репутаційний капітал (як елемент) до інтелектуального капіталу [9, с. 83], тоді як він є різновидом інвестиційного капіталу.

Якщо ділова репутація підприємства зростає, тобто підвищується його репутаційний капітал, то це стимулює притік до нього працівників із високим рівнем кваліфікації і в такий спосіб збільшується людський капітал підприємства та його якість. Попри це, керівництво компанії, яке інвестує в людину, тим самим сприяє зростанню її репутації.

Важливо наголосити на взаємодії фізичного і репутаційного капіталу: чим вища якість обладнання, сировини, матеріалів тощо, тим вища якість готової продукції і послуг підприємства і, відповідно, тим більший репутаційний капітал виробництва цієї продукції і послуг.

Репутаційний капітал підприємницьких структур доцільно класифікувати за низкою ознак (табл. 1).

Таблиця 1

Класифікація репутаційного капіталу СП

Класифікаційна ознака	Види репутаційного капіталу
1. Тип власності	– власний – залучений
2. Джерело залучення	– внутрішній – зовнішній
3. Національна приналежність капіталу	– національний – іноземний
4. Особливості використання в якості інвестицій	– первинно інвестований – реінвестований – деінвестований

Джерело: [1, с. 12-14]

Вищенаведена класифікація дає можливість краще контролювати рівень впливу на продуктивність та ефективність роботи підприємницької структури.

На репутаційний капітал СП впливають такі чинники: простота ведення бізнесу, прозорість підприємницької діяльності, привабливість діяльності, якість продукції та послуг, якість партнерства, рівень репутації менеджерів, ефективність соціальної політики, фінансово-економічні результати.

Необхідно зазначити, що інвестиції у репутаційний капітал СП є довгостроковими вкладеннями і тому сподіватися на миттєву віддачу не доводиться. Все це дає підстави для висновку про необхідність розробки СП стратегії управління діловою репутацією і зокрема, репутаційним капіталом. Окрім того, важливою та актуальною проблемою є розробка стратегії маркетингового управління діловою репутацією СП на державному рівні.

На нашу думку, репутаційний капітал включає такі важливі функціональні особливості: функціонує в рамках мережевої взаємодії; будується та функціонує на довірі; забезпечує конкурентні переваги на ринку; сприяє підвищенню ефективності, стабільності і рентабельності підприємницької діяльності; протидіє підприємницькому «відлунюванню», яке в кінцевому підсумку послаблює рівень ділової репутації СП.

Поняття репутаційного капіталу відображає практичну цінність ділової репутації як для СП, так і для заінтересованих груп. Однак, на нашу думку, неправильно зводити репутаційний капітал тільки до соціального капіталу, оскільки його формування зумовлено не лише соціальними, а й фінансовим, економічними, технічними, технологічними, людськими, природними, організаційними та іншими чинниками. І тому теза про те, що «індекс репутаційного капіталу організації... як відображення стану репутації організації лише як соціального явища» [2, с. 22] є не обґрунтованою.

Заслуговує уваги погляд Хлевицької Т.Б. на репутаційний капітал СП як «результат реалізації корпоративної соціальної відповідальності у практиці

господарювання» [4, с. 1]. Однак це міркування базується на соціальному підході до розуміння сутності репутаційного капіталу. Водночас варто погодитися з думкою автора про те, що «репутаційний капітал відрізняється від інших видів капіталу як джерелами формування, так і способами і методами оцінювання» [5, с. 242]. І далі «репутаційний капітал підприємства по суті представляє собою тих споживачів і партнерів, які зберегли свою приналежність йому і залишились вірними зробленому один раз вибору» [5, с. 242].

Загалом взаємодію понять «репутація», «репутаційний капітал» і «ресурси» відображено на рис. 2.

Рис. 2. Кругообіг ресурсів і репутаційного капіталу СП

Гудвіл як ціна репутації – це різниця між покупною ціною підприємства і ціною його ресурсів. При цьому репутаційний капітал – це низка внутрішніх і зовнішніх показників діяльності СП, які характеризують його додатковий майбутній грошовий потік. До внутрішніх показників належить: ефективність використання ресурсів, темпи зростання виторгу, темпи зростання прибутку, темпи зменшення витрат тощо. До зовнішніх показників діяльності підприємства належить: ринкова ціна продуктів і послуг, глибина проникнення на ринок, лояльність клієнтів і партнерів тощо.

На думку І. Решетнікової, репутаційний капітал – це «результат прийняття, знання і довіри до дій фірми в ринкових умовах, який виростає із іміджу фірми, її репутації, соціальної відповідальності бізнесу, відносин споживчої лояльності і внутрішньо фірмових відносин персоналу» [11, с. 8]. Загалом із цим визначенням варто погодитися.

Репутаційний капітал як чинник зростання вартості діє в довгостроковому періоді часу, що зумовлено таким: висока репутація підприємства та його товарів зменшує коефіцієнт змінюваності товарів на ринку; висока репутація полегшує і спрощує доступ підприємства до ринку інших ресурсів, не тільки фінансових, а й інформаційних; висока репутація зменшує цінову і подоходну еластичність підприємства, що робить його більш конкурентоспроможним на ринку і стійкішим на цінові перепади на продукти.

Не важко дійти висновку, що репутаційний капітал тісно взаємодіє із економічним капіталом за принципом циклічності: репутаційний – економічний – репутаційний – економічний і т. д., що породжує мультиплікативний ефект. Інакше кажучи, репутаційний капітал може виявитися (за збігом обставин) чи не єдиним чинником розвитку підприємства завдяки довірі до нього партнерів і споживачів.

Репутаційний капітал є основою репутаційної системи ділової одиниці. Водночас до репутаційної системи, наприклад, фірми належать: репутація, імідж, авторитет, гудвіл, бренд, корпоративна культура, відомість, маркетингові комунікації, порядність, чесність, соціальна відповідальність, автентичність продуктів і послуг, суспільна думка тощо. Кожен із вищенаведених елементів впливає на формування репутаційного капіталу СП. Ми вважаємо, що репутаційна система – це сукупність структурних елементів ділової репутації, які забезпечують додаткову цінність для підприємств та формують їх репутаційний капітал.

Між тим, І.І. Решетнікова зачисляє імідж до основного елемента репутаційного капіталу [11, с. 8], хоча, за нашим підходом, імідж є лише елементом репутаційної системи, в основі якої перебуває репутаційний капітал. Імідж – це зовнішня характеристика ділової одиниці. Цілком доречно розглядати репутаційний капітал як фактор виробництва, під впливом якого виготовляються продукт або послуга певної якості і відповідного попиту на них з боку споживачів.

Отже, репутаційний капітал – це продукт взаємодіє внутрішніх і зовнішніх чинників, які впливають на діяльність ділової одиниці. При цьому важливим є те, що репутаційний капітал як реальний нематеріальний актив СП може бути стійкішим, аніж матеріальні активи. Не випадково в економічній літературі появилась теза про репутаційний капітал як основу конкурентних переваг компанії. Репутаційний капітал формується завдяки інвестиціям у ділову репутацію і виконує низку соціально-економічних функцій: сприяє капіталізації підприємства; збільшує доходи і прибутки бізнесових структур; формує соціальну відповідальність підприємства та його стратегічні переваги.

Взаємодія понять «репутаційний капітал», «імідж» і «громадська думка» зображено на рис 3.

Рис. 3. Взаємодія репутаційного капіталу, іміджу та громадської (суспільної) думки

У літературі і до нині немає однозначності у поясненні елементів, ознак і чинників репутаційного капіталу ділової структури. Так, Е.П. Алексеева виділяє шість елементів репутаційного капіталу: емоційна привабливість, якість продукції, відносини із партнерами, репутація керівництва, соціальна відповідальність, фінансові показники [16]. Голубєв М. виділяє дещо інші елементи репутаційного капіталу: корпоративна культура, орієнтована організаційна структура управління; відповідність стратегії макроекономічним прогнозам; система ухвалення рішень; прозорість [17].

Дженстер П. і Хассі Д. вказують на шість елементів корпоративної культури, які впливають на репутаційний капітал підприємства: структура компанії, стандарти, відповідальність, визнання, підтримка і відданість компанії [18, с. 227].

Аналіз цих підходів підводить до висновку, що репутаційний капітал – це вартісний вираз суб'єктивних оцінок про діяльність суб'єкта бізнесу різними заінтересованими аудиторіями.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, в Україні формування репутаційного капіталу підприємницьких структур відбувається дуже слабкими темпами, що зумовлено такими обставинами і умовами: надмірна бюрократизація бізнес-процесів, що ускладнює стосунки із заінтересованими сторонами; низька прозорість роботи підприємств на ринку; несформованість фінансових ринків; існування практики продажу ділових структур за псевдоринковими цінами, що деформує взаємодію ділової репутації і грошових потоків. Проте, репутаційний капітал як основа репутаційної системи СП, активно взаємодію-

чи із іншими формами капіталу, забезпечує СП низку переваг: інформує клієнтів про якість продуктів і послуг, сприяє стабільності бізнесу, покращує доступ до ринку капіталу, створює сприятливий інвестиційний клімат, формує бар'єри для входу конкурентів на ринок, забезпечує вищі ринкові ціни, сприяє капіталізації СП, збільшує доходи і прибутки бізнесових структур, підвищує соціальну відповідальність підприємств та їх стратегічні переваги.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Алексєєва Е.П. Формирование репутационного капітала в современных компаниях. Автореферат дис… канд. социол. наук. – М., 2013. – 21 с.
2. Малахов Ф.В. Управление процессом формирования и развития репутации современной российской организации. Автореферат дис… канд. социол. наук. – М., 2009. – 26 с.
3. Алексеева Е. П. Управление процессом формирования репутационного капитала в современных российских компаниях / Е.П. Алексеева // Российское предпринимательство. – 2012. № 1. – С. 110-113.
4. Хлевицкая Т.Б. Репутационный капитал как критерий эффективности социальной корпоративной деятельности предприятия / Т.Б. Хлевицкая // Материалы международной научно-практической конференции «Украина – Болгария – Европейский Союз: современное состояние и перспективы». – Том 1. – Херсон – Варна: Херсон, ПП Вишемирський В.С., 2012. – С. 241-246.
5. Супрун Н.А. Корпоративна соціальна відповідальність як чинник сталого розвитку // Н.А. Супрун / Економіка і прогнозування. – 2009. – № 3. – 61-74.
6. Полунин Ю.А. Оценка деловой репутации российских компаний как индикаторы состояния рыночной среды / Ю.А. Полунин [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.hse.ru/data/249/669/1234/Полунин.doc.
7. Титова Л.Г. Технологии управления имиджем и репутацией фирмы в системе маркетинга : теория и методология : автореферат дис. ... доктора экономических наук. М., 2012. – 47 с.
8. Великанов К. Репутационный капитал. Завоевание и поддержание доверия в XXI веке: реферат / К. Великанов // Отечественные записки. – 2014. – № 1. – С. 35-51.
9. Савченко О.І. Необхідність визначення та оцінки клієнтського капіталу як складової інтелектуального капіталу / О.І. Савченко // Вісник НТУ «ХПІ». – 2013. – № 46 (1019). – С. 80-87.
10. Ситник Й.С. Інтелектуалізація капіталу організації та його структурування / Й.С. Ситник // Формування ринкової економіки : зб. наук. Праць / М-во освіти і науки України, ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана». – К. : КНЕУ, 2012. – Спец. вип. : у 2 ч., Ч. 1. : Стратегічні імперативи сучасного менеджменту / [відп. за вип. С. М. Соболь]. – С. 332-342.
11. Решетникова И.И. Репутационный капитал как фактор обеспечения конкурентоспособности российского бизнеса: теория, методология исследования, проблемы формирования и управления в условиях глобализации рынков : автореферат дисс. на соиск. уч. степени д-ра экон. наук по спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хазяйством» (3. Маркетинг) / И.И. Решетникова. – Волгоград, 2011. – 40 с.
12. Решетникова И.И. Репутационный капитал: основы формирования и проблемы управления: монография / И.И. Решетникова. – Волгоград, Научное издательство, 2010. – 240 с.
13. Зарубин А., Вагин В. Репутация – капитал личности / А. Зарубин, В. Вагин. – М.: АПРИКОМ, 2007. – 212 с.
14. Штепа В., Коханова М. Управление репутационным капиталом в научно-образовательной сфере (на примере химической отрасли) / В. Штепа, М. Коханова. – ЧеРо Москва, 2008. – 240 с.
15. Иваницкий В.П., Щеглов М.С. Репутационный капитал, как элемент стратегического планирования предприятий индустрии моды / В.П. Иваницкий, М.С. Щеглов // Вестник Южноуральского государственного университета. – 2012. – № 22. – С. 11-18.
16. Алексеева Е.П. Формирование основных характеристик репутационного капитала современной российской компании / Е.П. Алексеева // Психология, социология и педагогика. – Май, 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: URL: http://psychology.snauka.ru/2012/05/610.
17. Голубев М.П. Методология создания эффективных вертикально интегрированных холдингов: Монография / М.П. Голубев; Российская экономическая академия им. Г.В.Плеханова – М.: ИНФРА-М, 2012. – 521 с.
18. Дженстер П., Хасси Д. «Анализ сильных и слабых сторон компании: определение стратегических возможностей» / П. Дженстер, Д. Хасси. – Вильямс, 2003. – 368 с.
19. Куценко К.В. Репутаційний капітал та його вплив на конкурентоспроможність банків / К.В. Куценко // Банківська система України в умовах глобалізації фінансових ринків: Зб. Тез VII Міжн. практ. конференції, 18-19 жовтня 2012 р. – Черкаси: ЧІБС УБС НБУ. – 2012. – С. 484-486.
20. Куценко К.В. Ділова репутація банку як капітал / К.В. Куценко // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1399.

УДК 338.242.2:621

Жовновач Р.І.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічної теорії, маркетингу та економічної кібернетики
Кіровоградського національного технічного університету

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ ЗАСАДИ ГНУЧКОГО УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО МАШИНОБУДУВАННЯ

У статті розглянуто питання, пов'язані з організаційно-економічними засадами гнучкого управління конкурентоспроможністю підприємств сільськогосподарського машинобудування. Досліджено причини втрати конкурентоспроможності підприємств сільськогосподарського машинобудування, зокрема виробників посівної техніки. Представлено підхід до забезпечення гнучкого управління конкурентоспроможністю підприємств сільськогосподарського машинобудування, який сприятиме стабілізації внутрішнього середовища, а також покращенню їх здатності адаптуватися до нестабільних умов ринкового середовища.

Ключові слова: сільськогосподарське машинобудування, виробники посівної техніки, конкурентоспроможність підприємств, оновлення конкурентоспроможності підприємств, гнучке управління конкурентоспроможністю підприємств.

Жовновач Р.И. ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ГИБКОГО УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЙ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО МАШИНОСТРОЕНИЯ

В статье рассмотрены вопросы, связанные с организационно-экономическими основами гибкого управления конкурентоспособностью предприятий сельскохозяйственного машиностроения. Исследованы причины потери конкурентоспособности предприятий сельскохозяйственного машиностроения, в частности производителей посевной техники. Представлен подход к обеспечению гибкого управления конкурентоспособностью предприятий сельскохозяйственного машиностроения, который будет способствовать стабилизации внутренней среды, а также улучшению их способности адаптироваться к изменяющимся условиям рыночной среды.

Ключевые слова: сельскохозяйственное машиностроение, производители посевной техники, конкурентоспособность предприятий, обновления конкурентоспособности предприятий, гибкое управление конкурентоспособностью предприятий.

Zhovnovach R.I. ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC PRINCIPLES OF A FLEXIBLE MANAGEMENT OF COMPETITIVENESS OF ENTERPRISES OF AGRICULTURAL MACHINE BUILDING

The issues, organizational and economic principles of a flexible management of competitiveness of enterprises of agricultural machine building have been discussed in the given article. The reasons of losing the competitiveness of enterprises of agricultural machine building and particularly producers of sowing machines were studied. The approach to provide a flexible management of competitiveness of enterprises of agricultural machine building which will facilitate the stability of their internal environment was presented.

Keywords: agricultural machinery, producers of sowing machinery, competitiveness of enterprises, renewal of the competitiveness of enterprises, flexible management of competitiveness of enterprises.

Постановка проблеми. Набуття вітчизняними підприємствами сільськогосподарського машинобудування спроможності займати активну позицію на конкурентному ринку в умовах глобалізації економіки, поглиблення євроінтеграційних процесів в Україні та загострення економічної кризи можливе за умови забезпечення їх здатності адаптуватися до динамічних умов ринкового середовища та переорієнтування своєї діяльності відповідно до реалій сьогодення. Наразі актуальність проблеми підсилюється тим, що більшість підприємств сільськогосподарського машинобудування знаходиться в активному пошуку засобів вирішення проблеми мінімізації негативного впливу наслідків фінансової кризи та формування конкурентних переваг в довгостроковій перспективі.

За таких обставин об'єктивною необхідністю стає поглиблення і розширення дослідження причин втрати конкурентоспроможності підприємств сільськогосподарського машинобудування та спонукання до пошуку заходів щодо її відновлення як на внутрішніх, так і на зовнішніх ринках у важких і гострих умовах конкурентної боротьби, формування та реалізація виробничого механізму нарощування конкурентного економічного потенціалу підприємства з урахуванням ступеня гнучкого пристосування виробництва до умов діяльності на ринковому сегменті.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різним аспектам теорії і практики управління конкурентоспроможності підприємств присвячені роботи зарубіжних та вітчизняних науковців, таких як І. Ансофф, Л.В. Балабанова, А.Е. Воронкова, В.А. Павлова, М. Портер, Н.П. Тарнавська, Р.А. Фатхутдинов, дослідження яких пов'язані з формуванням конкурентоспроможності підприємств, а також В.В. Адамчук, П.І. Коренюк, І.В. Голубенко, В.І. Кравчук, В.Є. Скоцик, Т. Цема, які в своїх публікаціях висвітлюють проблеми і перспективи розвитку галузі вітчизняного сільськогосподарського машинобудування.

Враховуючи вагомі напрацювання з питань управління конкурентоспроможністю підприємств, слід відзначити, що на сьогодні залишаються наукові проблеми, які потребують подальшого поглибленого дослідження. Зокрема, залишаються недостатньо вивченими проблеми зміцнення конкурентних переваг підприємств сільськогосподарського машинобудування, а саме: потребує дослідження питання побудови системи управління конкурентоспроможністю підприємств, спрямованої на підвищення їх гнучкості, стійкості та життєздатності, а також забезпечення спроможності оновлювати випуск продукції, що користуватиметься попитом у майбутньому та дозволить її виробникам займати активну позицію на конкурентному ринку.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування й розробка організаційно-економічних засад гнучкого управління конкурентоспроможністю підприємств сільськогосподарського машинобудування в умовах ринкових трансформацій економіки України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Динамічний розвиток інтеграційних процесів, зміна умов господарювання та відкриття внутрішнього ринку суттєво загострили конкуренцію між виробниками посівної техніки. В наслідок цього збільшилась кількості успішних іноземних конкурентів на вітчизняному ринку сільськогосподарської техніки та розширено пропозицію їх продукції в результаті виходу на ринок нових різновидів іноземної посівної техніки за оновленою технологією посіву. З іншого боку, складне політичне та економічне становище в Україні наклало відбиток на більшість підприємств сільськогосподарського машинобудування. Частково втрачена надійність і стабільність національної економіки, посилилась розбалансованість усіх виробничих, комерційних та інвестиційних процесів, відчутно зменшилися фінансові можливості як споживачів, так і вітчизняних виробників сільськогосподарської техніки. Результатом зазначених обставин стало зменшення обсягів виробництва та реалізації вітчизняної посівної техніки.

Динаміку виробництва вітчизняної посівної техніки протягом 2004-2013 рр., за даними державної статистики [1], відображено на рис. 1. Так, спостерігається посилення кризових явищ протягом 2009 р., яке відчули на собі більшість виробників посівної техніки, що призвело до масштабного спаду виробництва більше ніж у чотири рази порівняно з найкращим результатом, отриманим у 2005 р. Для нарощування обсягів виробництва однією з головних статей інвестиційних проектів в 2010 році була модернізація парку сільгосптехніки. У зв'язку з цим 2011 стає роком зростання обсягів поставок посівної техніки українським аграріям та спостерігається сплеск обсягів виробництва її до рівня 4,9 тис. од. Проте, незважаючи на повільну рецесію 2010-2011 рр., в Україні в 2012 році знову відбувається загострення проблеми занепаду виробництва посівної техніки. Збільшення виробництва посівної техніки в 2013 році мало тимчасовий характер. Існуючі перешкоди на шляху розвитку конкурентних відносин – один із найважливіших чинників, що обумовлює низький рівень ефективності української економіки, перешкоджає її інноваційній переорієнтації. Останні події в Україні створюють вторинні ефекти для всіх країн СНД та їх основних торговельних партнерів. У разі подальшої геополітичної напруженості та економічної

Рис. 1. Виробництво посівної техніки в Україні протягом 2004-2013 рр.

Побудовано за даними державної статистики [1]

Таблиця 1

Виробництво посівної техніки основними підприємствами машинобудування для АПК в 2010-2013 рр.

Показники	Виробники	Од. виміру	Період			
			2010	2011	2012	2013
Виробництво посівної техніки	ПАТ "Червона зірка"	од.	2363	4365	2482	2733
		%	88,01	88,70	91,05	88,28
	ТОВ ВП "Агро-Союз"	од.	58	45	56	77
		%	2,16	0,91	2,05	2,49
	МСНПП "Клен"	од.	116	161	71	-
		%	4,32	3,27	2,60	-
	ТОВ "Лозівський ковальсько-механічний завод"	од.	-	-	17	5
		%	-	-	0,62	0,16
	ПП ВКФ "Велес-Агро"	од.	-	116	100	281
		%	-	2,36	3,67	9,08
	ПАТ "Тодак"	од.	148	234	-	-
		%	5,51	4,76	-	-
	Разом	од.	**2685**	**4921**	**2726**	**3096**
		%	**100**	**100**	**100**	**100**
Вартість посівної техніки	ПАТ "Червона зірка"	млн. грн.	117,10	290,70	154,50	202,1
		%	57,95	71,68	58,51	56,34
	ТОВ ВП "Агро-Союз"	млн. грн.	61,08	56,91	79,49	111,58
		%	30,23	14,03	30,10	31,11
	МСНПП "Клен"	млн. грн.	12,24	18,33	10,54	-
		%	6,06	4,52	3,99	-
	ТОВ "Лозівський ковальсько-механічний завод"	млн. грн.	-	-	1,40	0,3
		%	-	-	0,53	0,08
	ПП ВКФ "Велес-Агро"	млн. грн.	-	18,33	18,12	44,72
		%	-	4,52	6,86	12,47
	ПАТ "Тодак"	млн. грн.	11,64	21,29		
		%	5,76	5,25	-	-
	Разом	млн. грн.	**202,06**	**405,56**	**264,05**	**358,7**
		%	**100**	**100**	**100**	**100**

Розраховано за даними джерела [2]

нестабільності відбудеться зниження інвестиційної активності та виведення іноземних капіталів з ринку, зростатимуть ризики порушення торговельних та фінансових зв'язків. У таких умовах нестабільність вітчизняної економіки, відсутність чіткої стратегії просування продукції сільськогосподарського машинобудування на внутрішніх та зовнішніх ринках можуть стати причиною втрати конкурентних переваг.

Дані Міністерства аграрної політики та продовольства України [2] щодо виробництва посівної техніки в розрізі вітчизняних виробників також підтверджують його зменшення в 2012 р. та незначне збільшення в 2013 р. (таблиця 1). До факторів, що негативно впливають на виробництво та зниження конкурентоспроможності підприємств, необхідно також віднести нерозвиненість внутрішнього ринку, низьку купівельну спроможність споживачів, застарілість технологій, відсутність ресурсів для запровадження комплексної технологічної перебудови виробництв. Необхідно також відзначити, що основним ринком збуту вітчизняної посівної техніки є країни СНД. При цьому більша частина продажів здійснювалася на території України та Росії, економічні відносини з якою останнім часом суттєво погіршилися.

Відповідно до даних, наведених в таблиці 1, позицію лідера серед вітчизняних виробників посівної техніки займає ПАТ «Червона зірка», частка якого у загальному виробництві посівної техніки складала за останні три роки 88,01-91,05%. Свою популярність серед споживачів сівалки ПАТ «Червона зірка» отримали завдяки доступній вартості та простоті конструкції. Конкуренцію йому складають вітчизняні виробники ПАТ «ТОДАК», МСНПП «Клен» та ТОВ ВП «Агро-Союз», ПП ВКФ «Велес-Агро та ТОВ "Лозівський ковальсько-механічний завод". Незважаючи на невеликий обсяг випуску посівної техніки, ТОВ ВП «Агро-Союз» складає найбільшу конкуренцію ПАТ «Червона зірка» в секторі широкозахватної техніки прямого посіву. Крім того, це підприємство працює в кооперації з провідними виробниками імпортної техніки. На відміну від ПАТ «Червона зірка», яке спеціалізується переважно на виготовленні сівалок та посівних комплексів, призначених для роботи за традиційними агротехнологіями обробки ґрунту, посівні комплекси ТОВ ВП «Агро-Союз» працюють за технологією захисту ґрунту. Необхідно також відзначити припинення виробництва посівної техніки в 2012 році ПАТ «ТОДАК» у зв'язку зі скрутним фінансовим становищем підприємства протягом останніх років, яке виникло в результаті фінансово-політичної кризи в країні.

В умовах нестабільності економічної ситуації в країні та посилення впливу зовнішнього середовища на внутрішні параметри конкурентоспроможності підприємств сільськогосподарського машинобудування традиційні напрями управління, що продукуються у внутрішньому середовищі діяльності (організація виробництва, зниження витрат, ефективність використання всіх видів ресурсів, зростання продуктивності праці) не забезпечують успішної протидії загрозам, що функціонують зовні, тому його адаптація до зовнішнього середовища стає першочерговим завданням виробничого розвитку і отримує прояв у характері стратегічного планування та гнучкому управлінні конкурентоспроможністю підприємства.

В економічній літературі представлено різні погляди науковців щодо визначення гнучкості відносно підприємства: здатність уміло й швидко пристосовуватися до різних обставин, пов'язаних з автоматичним переналагодженням обладнання відповідно до мінливих потреб виробництва [3, с. 187]; здатність до адаптації, модернізації, реформації [4, с. 185]; механізм, який дає змогу боротися з нестабільністю внутрішнього і зовнішнього середовища організації [5, с. 42]; спроможність суб'єкта господарювання оновлювати номенклатуру продукції через організаційно-технологічні зміни у виробництві й управлінні для забезпечення прибутковості й конкурентоспроможності діяльності [6, с. 3-4]; властивість органів апарату управління змінювати відповідно до виникаючих завдань свою роль у процесі прийняття рішень і налагоджувати нові зв'язки, не порушуючи властивої даній структурі впорядкованості відносин [7, с. 199].

Гнучкість підприємства з точки зору формування його перспективної конкурентоспроможності доцільно розглядати як здатність отримувати й використовувати необхідний результат діяльності у поточному періоді, що дозволяє йому без докорінної зміни основних виробничих фондів освоювати протягом передбачуваних термінів часу необхідну кількість виробів, що можуть бути затребувані ринком і які, в свою чергу, дозволяють у подальшому отримувати необхідні результати, що гарантовано забезпечують виживання та розвиток підприємства.

Безупинний гнучкий розвиток конкурентоспроможного підприємства може бути зображено у вигляді послідовності виробничих циклів (рис. 2).

За критерієм адаптації до потреб ринку О.В. Шатілова [3, с. 221] виділяє такі види гнучкості:

• тактична гнучкість – обсяг зусиль і засобів, необхідних для переходу з виробництва одного виду продукції на інший відповідно до поточної виробничої програми;

• стратегічна гнучкість – повний обсяг заходів, необхідний для переходу виробництва на випуск нової продукції при зміні виробничої програми з необхідними кількісними та якісними змінами виробничих потужностей.

Таким чином, для адаптації підприємств сільськогосподарського машинобудування до потреб ринку та забезпечення гнучкого управління їх конкурентоспроможністю перш за все необхідно вирішити проблему виробництва продукції нової якості, яка має бути наукоємною, оснащеною сучасними засобами управління її роботою, а також передбачати використання технологій, орієнтованих на комплексне вирішення проблеми енергозбереження й екологічного забезпечення, та спроможної задовольнити вимоги й потреби споживача сільськогосподарської техніки. Адже в умовах перевищення пропозицій над

Рис. 2. Схема планування процесу відновлення конкурентоспроможності підприємства

Джерело: власна розробка автора

попитом споживач надає перевагу найбільш конкурентоспроможному виробу, тобто товару, який на одиницю своєї вартості здатен задовольнити більше вимог і виготовлений на вищому рівні, ніж товари конкурентів [9, с. 45].

На вирішення цієї проблеми спрямована Державна цільова програма реалізації технічної політики в агропромисловому комплексі, продовжена Кабінетом міністрів України до 2015 року, метою якої є формування та підтримка функціонування системи інженерно-технічного забезпечення агропромислового комплексу [10]. Прийняття змін до Закону України «Про стимулювання розвитку вітчизняного машинобудування для агропромислового комплексу» [11] сприяє підвищенню конкурентоспроможності підприємств сільськогосподарського машинобудування завдяки спрощенню організації спільного виробництва інноваційної техніки та обладнання для АПК. Як результат, підприємства сільськогосподарського машинобудування отримали можливість використання в конструкціях вітчизняної техніки елементної бази провідних світових виробників.

Дослідниками [8, 12, 13] виділяються критерії для встановлення рівня гнучкості підприємства у процесі оновлення виробництва:

• фінансова гнучкість – рівень фінансової стабільності отримання результату поточної діяльності, що може бути використано для майбутнього оновлення;

• технічна й технологічна гнучкість описується середнім часом переналагодження технологічної системи та ефективним фондом часу роботи технологічної системи;

• організаційна гнучкість – здатність до оновлення, наявність активного тенденційного взаємозв'язку внутрішнього та зовнішнього середовища, що забезпечує підприємству можливість планувати й прогнозувати процес свого перспективного розвитку;

• оперативна гнучкість характеризується стійкістю підприємства до оновлення, здатністю до оновлення та нормою прибутку на оновлення;

• інноваційна гнучкість здатності створювати і просувати на ринок нові продукти, які користуються попитом споживачів;

• інформаційна гнучкість забезпечення розвитку інформаційних технологій, оновлення інформаційної бази та підвищення якості комунікацій.

Крім того, для забезпечення гнучкості виробничої потужності та оновлення конкурентного виробництва Р.С. Распопов [13, с. 119-120] пропонує виділити такі види гнучкості:

• гнучкість номенклатури продукції відбиває здатність виробничої системи до відновлення продукції і характеризується термінами й вартістю підготовки виробництва нового продукту;

• гнучкість обсягів виробництва відбиває здатність системи з мінімальними витратами перейти до виробництва продуктів з обсягами, що змінилися, і продуктовими партіями, при яких використання системи залишається економічно ефективним;

• конструктивна гнучкість характеризує можливість поетапного створення й експлуатації виробничої потужності та наступного нарощування, а також можливість об'єднання декількох систем машин у єдиний технологічний комплекс;

• гнучкість асортименту являє собою здатність підприємства безупинно виготовляти продукцію у визначеному асортименті з використанням тих самих технологічних комплексів. Гнучкість асортименту свідчить про можливість підприємства впроваджувати у виробництво нові вироби і знімати з виробництва старі при використанні незмінних знарядь праці;

• гнучкість проведення технічних змін означає швидке реагування на конструктивні зміни продукту в самому процесі його виготовлення;

• гнучкість інноваційної діяльності припускає створення нового асортименту продукції, його відновлення чи розширення;

• просторова гнучкість означає можливість оперативного і динамічного перегляду транспортних потоків до окремих технологічних об'єктів відповідно до їхнього завантаження і вибору нових маршрутів руху;

• гнучкість організації праці свідчить про можливість вносити зміни у виробничий процес, у тому числі пов'язані з новим використанням робочої сили;

• гнучкість стосовно до організації виробництва означає внесення змін у структуру спеціалізації підприємства і кооперування виробництва.

Враховуючи вплив споживачів сільськогосподарської техніки на діяльність підприємства-виробника, забезпечення гнучкого управління конкурентоспроможністю підприємства повинно здійснюватися на маркетингових засадах, для успішної реалізації якого доцільним є налагодження індивідуальної взаємодії підприємства з клієнтами завдяки використанню сучасних технологій управління та створення інтегрованої системи управління взаємовідносинами з клієнтами: (Customer Relationship Management – CRM) та формування спеціального підрозділу – відділу роботи з клієнтами (CRM-відділу). Основою даного підходу є індивідуалізоване ставлення до споживачів з метою повного задоволення існуючих потреб й формування пропозицій для вирішення потенційних проблем клієнта. Як зазначає О.П. Власенко [13, с. 110], виробник сільгосптехніки має забезпечити її повне технічне обслуговування, уніфікувати комплекти навісного обладнання та спеціальних агрегатів, здійснювати навчання користувачів, інформувати споживачів про оновлення асортименту та розробляти комплекси клієнтського обслуговування.

Таким чином, спроможність підприємства визначити потреби та можливості споживачів, розробити сільськогосподарську техніку, яка б відповідала їх вимогам, а також забезпечення просування нової продукції на ринку є запорукою формування ефективного управління конкурентоспроможністю підприємств сільськогосподарського машинобудування, що забезпечить, з одного боку, нові конкурентні переваги в довгостроковій перспективі, а з іншого – створить умови для підвищення гнучкості підприємств.

Висновки з проведеного дослідження. Представлений підхід до забезпечення гнучкого управління конкурентоспроможністю сприятиме росту якості продукції, збільшенню її відповідності вимогам споживача, а також покращенню їх обслуговування, що у підсумку призведе до збільшення ступеня задоволеності клієнтів, а отже, до отримання додаткових конкурентних переваг виробника. Таким чином, результати дослідження мають велику практичну значимість для перспективи розвитку українського ринку посівної техніки, оскільки дозволять підтримати українського виробника в умовах посилення глобалізації економіки на тлі складної економічної ситуації в країні, сприяють входу на ринки нових учасників, нарощенню їх конкурентного потенціалу та зміцненню положення на національному і світовому ринках. Подальші дослідження спрямовані на вивчення механізмів забезпечення гнучкого управління кон-

курентоспроможністю підприємств сільськогосподарського машинобудування та впровадження їх у практику суб'єктів господарювання.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Державна служба статистики України. Офіційний сайт. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrstat.gov.ua.
2. Міністерство аграрної політики та продовольства України. Офіційний сайт. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http:// www.minagro.kiev.ua.
3. Великий тлумачний словник сучасної української мови [Текст] / Уклад. і голов. ред. В.Т. Бусел. – К.; Ірпінь: Перун, 2001. – 1140 с.
4. Латфуллин Г.Р. Теорія организации: учебник для вузов / Г.Р. Латфуллин, А.В. Райченко. – СПб.: Питер, 2005. – 395 с.
5. Beach R., Muhlemann A.P., Price D.H.R., Paterson A., Sharp J.A. Theory and methodology: a reviewof manufacturing flexibility. European Journal of Operational Research, 122 (1), 2000. – С. 41-57.
6. Грачов О.В. Управління розвитком гнучкості підприємства: автореф. дис... канд. екон. наук: 08.06.01 / О.В. Грачов; Харк. нац. екон. ун-т. – Харьков, 2006. – 20 с.
7. Воронкова А.Е. Управлінські рішення в забезпеченні конкурентності підприємства: організаційний аспект: монографія / А.Е. Воронкова, Н.Г. Калюжная, В.І. Отенко. – Харків: ВД "ІНЖЕК", 2008. – 512 с.
8. Шатілова О.В. Стратегічна гнучкість підприємства: сутність категорії та підходи до класифікації / О.В. Шатілова // Економіка підприємства: теорія та практика: Матеріали IV Міжнародної науково-практичної конференції (12 жовтня 2012 р.). – К.: КНЕУ, 2012. – С. 219-222.
9. Цема Т. Шляхи підвищення якості сільськогосподарської техніки / Т. Цема // Техніко-технологічні аспекти розвитку та випробування нової техніки і технологій для сільського господарства України: Збірник наукових праць / Український НДІ прогнозування та випробування техніки і технологій для с.-г. виробництва імені Л. Погорілого. – Дослідницьке, 2009. – Вип. 13 (27), кн. 2. – 444 с. – С. 45-58.
10. Про затвердження Державної цільової програми реалізації технічної політики в агропромисловому комплексі на період до 2015 року: Постанова Кабінету Міністрів України від 30 травня 2007 р. N 785 // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http:// zakon1.rada.gov.ua/laws/show/785-2007-п.
11. Про внесення змін до Закону України "Про стимулювання розвитку вітчизняного машинобудування для агропромислового комплексу": Закон України від 6 листопада 2012 р. N 5478-VI // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5478-17
12. Ігнатьєва І.А. Методичні підходи до оцінювання рівня стратегічної гнучкості підприємств сфери послуг / І.А. Ігнатьєва, Н.В. Хлістунова // Актуальні проблеми економіки . – 2013. – № 4. – С. 128-135.
13. Распопов Р.С. Економічні аспекти гнучкості виробничої потужності підприємства/ Р.С. Распопов // Вісн. ДонДУЕТ. – 2006. – № 4 (32). – С. 117-123.
14. Власенко О.П. CRM-концепція як інструмент бізнес-маркетингу для підприємств АПК / О.П. Власенко // Вісник Житомирського національного агроекологічного університету. – 2013. – № 1-2(37). – С. 107-116.

УДК 364:339.17

Жуковська В.М.
кандидат економічних наук, доцент
Київського національного торговельно-економічного університету

ІНДИКАТОРИ СОЦІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА ТОРГІВЛІ

Узагальнено наукові підходи щодо використання індикаторів соціального розвитку в оцінювання результативності діяльності підприємства. Розроблено алгоритм моніторингу індикаторів соціального розвитку в управлінні підприємством торгівлі. Проаналізовано особливості використання соціальних індикаторів на національному та галузевому рівнях.

Ключові слова: індикатор, соціоціннісне управління, підприємство торгівлі, національний рівень, соціальний результат.

Жуковская В.Н. ИНДИКАТОРЫ СОЦИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ ТОРГОВЛИ

Обобщены научные подходы к использованию индикаторов социального развития в оценивании результатов деятельности предприятия. Разработан алгоритм мониторинга индикаторов социального развития в управлении торговым предприятием. Проанализированы особенности использования социальных индикаторов на национальном и отраслевом уровнях.

Ключевые слова: индикатор, социоценностное управление, предпритие торговли, національний урівень, социальный результат.

Zhukovska V.M. INDICATORS OF SOCIAL DEVELOPMENT OF TRADE ENTERPRISE

Scientific approaches of indicators of social development in the evaluation of results of activity of enterpris are grounded. The algorithm of monitoring of indicators of social development is developed in a management a point-of-sale enterprise. The features of the use of social indicators on national and of a particular branch levels are analysed

Keywords: indicator, socially-valued management, trade enterpris, national level, social result.

Постановка проблеми. Соціальною домінантою розвитку України визначено розвиток людського потенціалу, який і забезпечується рівнем її освіти, станом здоров'я, матеріальним життєзабезпеченням, умовами на гідну працю. Здатність підприємства навчатися і розвиватися швидше за своїх конкурентів є джерелом його стратегічних соціальних та економічних переваг. Для виявлення певних явищ в економіці використовуються групи індикаторів, що характеризують соціальні, економічні, екологічні й інші аспекти розвитку на рівні підприємства, галузі, країни. Основою для визначення соціальних індикаторів на рівні підприємства є наявність впровадження в їх діяльність міжнародних стандартів серед яких: ISO 26000, GRI (Global Reporting Initiative), AA 1000, SA 8000 (містять положення соціального й етичного менеджменту) тощо. Водночас зростання конкуренції на ринку праці, безробіття потребують від менеджменту підприємств торгівлі все більш дієвих управлінських інструментів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Методологічні основи формування соціально-орієнтованої моделі поведінки учасників вітчизняного бізнесу у галузі торгівлі висвітлено у наукових публікаціях В. Апопія, М. Безпарточного, І. Височин, В. Гейця, Г. П'ятницької, С. Мельник, Н. Сичової [2, 3, 8, 11-13]. Різні аспекти обґрунтування соціально-економічних процесів (регіонального) розвитку людського потенціалу та методів оцінювання соціальних результатів діяльності підприємства знайшли відображення у дослідженнях Е. Балацького, Н. Богацької, Г. Єлісєєва Ф. Кузнєцова, В. Кашина, Н. Орлової, Е. Лібанової, Т. Мазуренко, В. Никончук, В. Саричева та ін. [1; 4; 7; 9-10]. Сьогодні, найбільш поширеною на рівні державного управління вважається система індикаторів стійкого розвитку країн Організації економічного співробітництва та розвитку (OECP): вона нараховує 41 соціальні, 23 економічні та 55 екологічних індикаторів. Вибір основних і часткових індикаторів при виявленні соціальних домінантних явищ в економіці є різним, залежно від цілей дослідження. Індикатор сталого розвитку (англ.) показник який дозволяє судити про стан або зміни економічної, соціальної або екологічної змінної. Основною метою введення індексів є оцінка ситуації або події для прогнозу розвитку ситуації, що склалося та прийняття відповідних дій для її вирішення. Індикатори сталого розвитку (модель *pcp*: рух, стан, реакція) включає показники людської активності, процесів і характеристик, що можуть позитивно або негативно впливати на сталий розвиток. Індикатори сталого розвитку відповідають рівню розвитку галузі або економіки та фіксують якісний стан соціального середовища. На наш погляд, з наукової точки зору потребують подальшого дослідження питання щодо визначення та систематизації груп індикаторів, що відображають національний рівень і мікрорівень процесів соціального розвитку підприємств торгівлі та механізм виявлення взаємовпливу результатів діяльності підприємства на споживача й можливостей підвищення соціальних стандартів в Україні.

Постановка завдання. Беручи до уваги викладене вище, метою статті є узагальнення методичних підходів та розробка алгоритму моніторингу соціоціннісного управління підприємством торгівлі на основі сформованих груп індикаторів оцінювання процесів соціального розвитку та результатів та виявлення процесу їх впливу на національному та галузевому рівнях.

Виклад основного матеріалу дослідження. Цілями розвитку тисячоліття визначено вдосконалення забезпечення населення якісною та безпечною для здоров'я продуктами харчування та питною водою, оскільки це безпосередньо впливає на стан здоров'я громадян, тривалість їх життя. Для спрощення системи формування та регулювання соціальної спрямованості бізнесу, було започатковано міжнародні стандарти, нормативні акти та моделі управління. Сьогодні індикаторами рівня соціального благополуччя населення країни вимірюється індексами соціального розвитку, людського потенціалу, конкурентоспроможності країни (до складу якого входить група соціальних показників). Вагомі наукові розробки щодо визначення індексу людського потенціалу використовуються у вітчизняній статистиці, впроваджені на національному і регіональному рівнях. Визначення національного ІЛР, запропонованого колективом науковців [7], що базується на методиках міжнародних стандартів, дозволяє сформувати цільові орієнтири розвитку регіонів України, а для підприємств торгівлі враховуючи основні соціальні калібровані показники національного індексу у розрізі блоків (відтворення населення, соціальне середовище, комфортне життя, добробут, гідна праця, освіта) враховувати при прогнозуванні власної соціальної політики та розробці стратегії. Інтегрований індекс людського розвитку в Україні починаючи з 2010 року втратив свої позиції на 14 пунктів. Найнижчими показниками, за *індексом людського потенціалу* залишаються тривалість життя при народженні та валовий дохід на душу населення. У складі показників сталого розвитку В.М. Нікончук виділяє індекс соціального розвитку, який на національному рівні розраховується як добуток індексів якості та безпеки життя, людського розвитку. На операційному рівні управління автором запропоновано індекс соціального розвитку для аграрного підприємства, який визначається як добуток інтегрального індексу використання трудових ресурсів та індексу якісних показників розвитку [9].

Social Progress Imperativ (SPI) – це новий індикатор, що визначає рейтинг країни на основі представлення можливостей для населення за рівнем задоволення соціальних та екологічних потреб. Відповідно до даних дослідження [14] підготовленого Американською неурядовою організацією, Україна посіла 62 місце серед 132 країн. Індекс соціального прогресу свідчить, що рівень життя населення країн не завжди відповідає показникам економічного зростання. Для виміру SPI застосовується визначення Всесвітнього банку ВВП на душу населення за паритетом купівельної спроможності (ПКС), тобто – це валовий внутрішній продукт, перерахований в міжнародні долари з використанням коефіцієнтів паритету купівельної спроможності. Також, треба наголосити на тому, що частка ВВП на душу населення за паритетом купівельної спроможності визначається у рейтингах Світового банку МВФ.

На основі узагальнень існуючих розробок, рекомендацій провідних фахівців [6; 10; 14; 16; 18], власних емпіричних досліджень соціального розвитку підприємств торгівлі, визначено низку основних індикаторів (табл. 1), що визначають прямо або опосередковано вплив соціальних домінант на макро-, мікро- та нанорівнях.

Невід'ємною частиною корпоративної філософії підприємств торгівлі повинна стати дотримання правил доброчесної ділової практики. Принципи соціальної політики підприємств визначаються і реалізуються у колективному договорі, шляхом складання соціальних звітів, дотримання міжнародних стандартів якості. Варто зазначити, що основними принципами створення звітів GRI, глобальна ініціатива зі звітності в області сталого розвитку), є створення загальноприйнятих показників оцінювання соціальної відповідальності перед персоналом, споживачами, партнерами та суспільством та можливість порівнювати показники; взаємозалежність та нормативність; зрозумілість і прозорість; надійність [19]. Ці критерії розроблені для глобального рівня охоплення, вони узгоджені не лише з Global Reporting Initiative, а й з Міжнародними стандартами фінансової звітності (IFRS), що дає змогу світовій бізнес-спільноті мати загальноприйняті індикатори соціальної стабільності. Втім частка підприємств торгівлі, що публікують соціальні звіти мізерна. Стандарт ISO 26000 регулює такі напрями діяльності підприємства, як: практична реалізація КСВ, робота зі стейкхолдерами, підвищення рівня довіри до КСВ компаній, підвищення рівня довіри споживачів, єдина термінологія у сфері

Таблиця 1

Узагальнена характеристика основних індикаторів соціального розвитку

Назва індикатора	Коротка характеристика	Особливості використання
макрорівень		
Індекс людського розвитку(ІЛР)	За методикою ООН характеризує рівень людського розвитку в країні Розраховується на базі трьох груп вимірювачів: довге і здорове життя, здобуття освіти, гідний рівень життя.	Національна методика НАН України використовує 9 груп показників, використовується у статистиці
Індекс соціального прогресу (SPI)	Показує рівень задоволення населення щодо соціальних та екологічних потреб	Дозволяє діагностувати слабкі місця в суспільстві та об'єднати бізнес і громадян для вирішення виявлених проблем.
Модель європейського фонду управління якістю (London Benchmarking Group)	Показує узагагальнену характеристику соціальної спрямованості організацій, визначає ступінь задоволення споживачів, основних груп впливу.	Включає 9 критеріїв: лідерство; персонал; політика й стратегія; партнерство та ресурси; процеси; результати персоналу; ступінь задоволення) споживачів; результати суспільства; результати діяльності.
Показники регіональної концентрації торгівлі: та ін).	Індекс Херфиндаля-Хіршмана Herfindahl-Hirschman Index (HHI) використовується для оцінювання рівня монополізації галузі, розраховують як суму квадратів часток (вказаних у відсотках) кожного з суб'єктів, які діють на ринку. Індекс концентрації торгівлі – коефіцієнт Джині становить близько 30-35%	Дозволяє зробити висновки, про інтенсивність конкуренції у торгівлі, концентрацію на ринку в продовольчому і непродовольчому сегментах. Може свідчити про ступінь (високий, низький) охоплення населення об'єктами торговельної інфраструктури.
Індекс споживчих цін або Індекс інфляції	Індекс інфляції *відображає зміну вартості* фіксованого споживчого набору товарів і послуг у поточному році відносно попереднього.	Встановлюється централізовано для усіх регіонів України, *впливає* на купівельну спроможність населення
Індекс глобальної конкурентоспроможності (Global Competitiveness Index, GCI)	Комплексний інструмент, який оцінює розвиток інфраструктури соціальний розвиток (освіта, ринок праці соціальна відповідальність, професійна підготовка), валютний і фондовий ринок, роботу державного апарату, судову систему, ділову активність і криміногенну ситуацію.	Індекс містить групи соціальних показників, що у складі з іншими здійснюють вплив на конкуренто-спроможність як регіонів, так і країни в цілому. Важливий індикатор для прогнозування програм соціально-економічного розвитку.
Індекс інформаційної відкритості[1,13]	Показник який визначається як відношення наданих фактичних даних підприємством до необхідних даних для розрахунку показників.	Показує відсоток повноти фактичних даних розрахунків, використовується при визначенні багатьох індексів
Мікрорівень		
Показники задоволеності споживачів якістю та асортиментом товарів і послуг [17].	*Оборот торгівлі*: наявність/відсутність скарг (їх кількість) на якість товарів та рівень обслуговування; частка власних торговельних марок (private label) в асортименті продукції; цінова пропозиція на соціальні групи товарів (дотримання законодавства у встановленні цін); наявність/відсутність програм лояльності та акційних програм.	Дозволять споживачеві порівнювати ціни на товари та послуги підприємств торгівлі, здійснювати вибір корисних товарів за оптимальними цінами. *% ВВП підприємств торгівлі* у формуванні бюджету забезпечує соціальні виплати для населення
Global Reporting Initiative, GRI	Визначає стан соціально-відповідальної політики через надання звітів. Широкий діапазон показників у відповідності до реалізованих підприємством принципів КСВ [19]. Звіт свідчить про здатність підприємства впливати на позитивні зрушення у світовій економіці.	Для оцінки результативності х підприємств торгівлі можуть бути використані лише найважливіші показники соціального позиціювання, побудови відносин з органами влади, суспільством, персоналом Недоліки: дорого коштує, доцільно для великих торговельних мереж
Соціальні інвестиції (індекс соціальних інвестицій)	Розмір добровільних внесків бізнесу у розвиток підприємства, галузі, суспільства. Участь підприємства у соціальних проектах. *Кількісний аспект* полягає в оцінюванні фінансових витрат компанії на соціальні програми: визначається абсолютний і відносний розмір коштів. *Якісний аспект* пов'язаний з обліком і оцінкою ступеня повноти і комплексності самого процесу здійснення соціальних інвестицій [1,13]	Ключовими сферами зовнішнього інвестування є спорт, медицина, сімейний відпочинок, благоустрій міст, фінансуванню певних міських заходів регіону. *Внутрішнє інвестування* є розвиток персоналу, соціально-побутові умови праці, інновації. Якісний індекс розкриває внутрішній зміст кількісних змін, що відбуваються за рахунок різних модифікацій кількісного індексу соціальних інвестицій .
Система управління охороною праці та виробничої безпеки OHSAS 18001 Система управління якістю ISO 9001	Всесвітньо визнаний стандарт оцінки систем управління охороною праці та виробничої безпеки, що забезпечує скорочення ризиків для здоров'я працівників, споживачів та громадськості [16]	Переваги: наявність стандарту підвищує соціальну цінність підприємства, забезпечує безпеку бізнес-процесів, відповідальність перед персоналом., споживачем
Інтегральний показник соціального розвитку підприємства торгівлі. [13]	Розраховується на основі груп показників: рівень розвитку трудового потенціалу, рівень розвитку системи компенсації трудової участі персоналу; ефективність системи безпеки і охорони праці та рівень соціального захисту персоналу.	Трудомістка процедура, окремі показники не завжди взаємопов'язані з результатами бізнесу. Потребує уточнення визначення соціального нормативу. Недостатня апробація методики.
Нанорівень		
Методика Key Performance Indicators (KPI),	Використання ключових показників розвитку підприємства та персоналу, що складається на основі окремих груп показників для кожного підрозділу й окремого працівника	Дозволяє оцінити наскільки ефективною є діяльність компанії у виконанні цілей стратегії. Недоліки: потребує високої кваліфікації керівного складу у KPI.
Стандарт «Investors in People»	*Показники* (абсолютні і відносні) показники: *професійного розвитку персоналу*, що свідчать про певний внесок кожним працівником у розвиток підприємства.	Для кожного підприємства визначається своя система показників ефективності управління персоналом. Оцінюється бюджет, рентабельність витрат на персонал, продуктивність.

Розроблено автором за [1; 6; 10; 13; 14]

КСВ, забезпечення відповідності між наявними документами. Натомість стандарт GRI передбачає можливість підготовки звіту тільки по одній або декількох видах діяльності підприємства. Для національного і галузевого рівня доцільно звернути на *модель досконалості* європейського фонду управління якістю містить дев'ять критеріїв (табл. 1). У застосуванні модель використовує логіку PDCA: (determine results required) – визначення необхідних результатів; (plan and develop approaches) – планування й розвиток підходів; застосування (deploy approaches) – структурування/розгортання підходів; оцінка й перегляд (assess & review approaches and their deployment) – оцінка й розгляд підходів та їх структурування / розгортання.

Також відмітимо, соціальну складову, що визначається у складі груп показників індексу конкурентоспроможності, згідно з яким Україна посідає 84-е місце серед 148 країн (табл.2). Як відмічають експерти, у галузевому розрізі торгівля демонструє невисокий рівень етики ведення бізнесу (3,41 бала), погіршення ситуації в основному відбувається через те, що досвід і кваліфікація не є головним критерієм при виборі на провідні позиції в компаніях, стосунки працівник–працедавець не є співробітницькими [18].

Продуктивність праці на рівні національної економіки у 2013 році (у фактичних цінах) на одного зайнятого в Україні становила 73,8 тис. грн, що на 0,3% менше попереднього року й у 4 рази менше ніж в Європі. Водночас кількість зайнятого населення у віці 15-70 років зросла на 0,2%. Відчутним є відставання у галузі торгівлі. Для підвищення соціальних стандартів підприємствам України необхідно підвищувати продуктивність праці, шляхом стимулювання інноваційної активності персоналу, впровадження інформаційних та кадрових технологій у бізнес процеси.

Важливим індикатором соціального розвитку для підприємства торгівлі є показник соціального інвестування. Він дозволяє визначити ступінь диверсифікації соціальних інвестицій, рівень організаційної підтримки й інформаційного оснащення процесу планування і реалізації соціальних інвестицій. Заслуговує на увагу методика, запропонована колективом авторів [6], в основі якої – визначення цільових нормативних показників внутрішніх і зовнішніх соціальних інвестицій, а також оцінювання ефективності як порівняння з цими показниками. Такий підхід, на думку авторів передбачає виявлення пріоритетних завдань соціального розвитку й формування соціального замовлення на рівні підприємства та галузі. Соціально відповідальне інвестування є процесом прийняття інвестиційних рішень, які враховують в межах традиційного фінансового аналізу соціальні та екологічні наслідки інвестицій. В його основі є визначення в якості прийнятних об'єктів для інвестування тих компаній, які задовольняють певним критеріям корпоративної відповідальності. Поряд із зазначеними індикаторами звернемо увагу на методику оцінки індексу інформаційної прозорості соціальної політики організації запропоновану Е. Балацьким [1]. Методика базується на трьох органічно пов'язаних аспектах: інформаційному, кількісному і якісному. При анкетуванні компаній враховуються як якісні так і кількісні показники. Основними кількісними показниками є обсяг продажу, прибутки та розмір соціальних інвестицій [1, 11]. Цілком погоджуємось з тим, що цінова політика підприємства торгівлі повинна враховувати соціальний механізм її формування та включати оцінку рівня платоспроможного попиту споживачів, обсягу рівня витрат на придбання товарів та послуг [9].

Виявлення чинників, які впливають на прийняття рішення щодо купівлі певного товару або послуги необхідно здійснювати з використанням сучасного інструментарію щодо діагностики соціальних індикаторів в управлінні підприємством. Керівники міжнародних компаній торговельного бізнесу (*Метро кеш енд кері Україна, Емвей Україна, Ікеа, Aldy* ін.) підвищують результативність бізнесу за рахунок створення соціально-корисних благ для споживачів. Система показників інформаційної прозорості, екологічної безпеки, фінансування соціальних проектів та програм, надасть можливість всім групам стейкхолдерів порівняти цінності підприємств торгівлі, їх вміння вести чесну конкурентну політику та відкриту співпрацю з соціальними та економічними партнерами [17, с. 115]. Використовуючи соціальні інновації та інформаційні технології, вони інтегрують соціальні цінності та ідеологію щодо ресурсозбереження, екологізації, волонтерства в щоденну практику на всіх структурних рівнях управління. У даному контексті цільовими завданнями галузі торгівлі є розробка і реалізація програми соціально-економічного розвитку торгівлі, яка здатна задовольнити потреби населення та стимулювати розвиток бізнес середовища.

Отже, узагальненою характеристикою розглянутих вище індикаторів є прогресивний соціальний розвиток у якому людина, її праця та умови життєзабезпечення в сучасних геополітичних та економічних умовах виступають найвищою цінністю. Це дозволяє стверджувати, що соціальні домінанти розвитку торгівлі повинні ґрунтуватись на таких основних принципах як: повага до прав людини, інформацій-

Таблиця 2

Динаміка основних індикаторів соціального розвитку в Україні

Назва показника	2010	2011	2012	2013
Індекс інфляції (споживчих цін), %	109,1	104,6	99,8	100,5
Індекс людського потенціалу, місце у рейтингу	69	76	78	83
ВВП на одну людину, дол. США	6991	7215	7418	7423
Продуктивність праці в Україні (у фактичних цінах), грн	55294	66383	71686	73784
Середня заробітна плата всього по Україні,	2239	2633	3026	3265
в. т.ч. оптова і роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів, грн	1877	2342	2704	3010
Економічно активне населення, тис. осіб	20220,7	20247,9	2039,5	20478,2
Рівень безробіття, %	8,8	8,6	8,1	7,7
Індекс конкурентоспроможності	82	89	82	84

Складено за [2; 10; 18]

на відкритість, безпечність та екологічність товарів/послуг, якість обслуговування (в широкому сенсі – це забезпечення формування системи інформування споживачів про товари, послуги, доставка товарів та послуг, створення умов для здійснення покупок для інвалідів, дієвість системи гарантійного обслуговування, якість і безпечність Інтернет-покупок тощо). Реалізація розглянутих факторів сприяє задоволенню очікувань цільових груп та надає підприємствам сфери послуг такі можливості, як: збереження здоров'я та життя споживача товарів та послуг;забезпечення задоволеності та довіри клієнта; зростання позитивного іміджу підприємства; збільшення конкурентних переваг підприємства;формування іміджу соціально відповідального підприємства.

У побудові соціоціннісної моделі управління (рис. 1) важливо визначити й практично реалізовувати принципи управління, що ґрунтуються на європейських цінностях свободи і демократії. Інформаційна доступність про діяльність підприємства, врахування і підтримання соціальних стандартів і системи цінностей українського суспільства, професійне зростання персоналу, безпека умов праці, інноваційна активність – характерні принципи соціально відповідальних підприємств. Так, наприклад, низка авторів [4; 5; 8] систематизували показники у сфері соціально-трудових відносин, Сичова Н.І. запропонувала комплексну методику розрахунку інтегрального показника соціального розвитку підприємства торгівлі, які охоплюють різні аспекти соціальної інфраструктури та розвитку персоналу. Втім, практично на підприємствах торгівлі сьогодні керівництвом використовуються лише ті показники, що оптимізують собівартість реалізованих товарів у логістичній системі, враховують різні аспекти управління професійним розвитком працівників, що підвищують дохід підприємства та знижують його витрати.

Варто також наголосити, що міжнародні компанії звертаються до впровадження в систему управління підприємством такої стандартизованої кадрової технології як «Investors in People». Його головна мета залучення і розвиток працівників, що сфокусовані на результат та вимагає від керівництва підприємства забезпечення рівних можливостей для розвитку потенціалу всіх працівників. Принципи даного стандарту актуально впроваджувати не тільки на підприємствах торгівлі, але й на державному рівні управління щоб пришвидшувати економічні реформи в Україні.

Таким чином, розглянута група соціальних індикаторів дозволяє окреслити загальні контури феномену соціального розвитку та отримати змістовні висновки про характер взаємодії бізнесу, держави і суспільства. Підприємство торгівлі залежно від своєї стратегії свого розвитку може обирати різні варіанти моніторингу результатів соціального розвитку: це може бути як незалежне оцінювання соціальної відповідальності, приєднання до волонтерського руху, публікувати щорічно соціальний звіт, здійснювати постійний моніторинг індикаторів, що впливають на результативність бізнесу, привабливість компанії для споживача. Визначення груп індикаторів, що відображають соціально-економічну активність підприємства торгівлі важливим завданням для керівників залишається гармонізація цінностей працівника і підприємства через розвиток організаційної культури, формування мотиваційних програм у підвищенні продуктивності праці.

Рис. 1. Процес моніторингу індикаторів соціального розвитку підприємства торгівлі

Розроблено автором

Умовні позначення: МЕР – Міністерство економічного розвитку України визначає стратегічні цілі розвитку торгівлі; ІЛР індекс людського розвитку, SPI шндекс соціального прогресу, GCI- індекс глобальної конкурентоспроможності, ICH –індекс стійкого розвитку (для країн ОЕСР)

Висновки. Сучасний етап розвитку суспільства вимагає нових підходів до оцінювання результативності управління процесами розвитку, в яких людина виступає голо-

вним чинником соціального прогресу та економічного зростання. Торговельний бізнес безпосередньо повинен спрямувати зусилля на реалізацію принципів соціально-відповідальної політики у відношенні до споживачів та інших зацікавлених сторін. Визначення і моніторинг соціальних індикаторів дозволить прогнозувати їх вплив на ключові соціальні аспекти управління, результативність бізнесу підприємств торгівлі. З метою виявлення взаємозалежності факторів впливу на соціальний розвиток підприємства торгівлі та запропоновано здійснювати моніторинг індикаторів соціального розвитку на національному і галузевому рівнях.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Балацкий Е. Социальные инвестиции компаний: закономерности и парадоксы.// Экономист, 2005. – №1. – С. 64-80.
2. Управління товарооборотом підприємств роздрібної торгівлі : монографія / І.В. Височин – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2012. – 544 с.
3. Геєць В.М. Інститути зайнятості та безробіття: сучасні тенденції та виклики для України [Текст] : наук. Доп. / [В.М. Геєць та ін.], за ред. акад. НАН України В.М. Гейця, чл.-кор. НАН України А.А. Грищенка; Нац. акад. наук України, ДУ «Іт-т економіки та прогнозування». – К.: [б.и.], 2013. – 247 с.
4. Дзюба О.М., Зюзіна В. Ефективність внутрішньої складової корпоративної соціальної відповідальності підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/15944/1/43_277281_Vis_725_Ekonomika.pdf]
5. Захаров Н.Л Кузнєцов ФЛ. Управление социальным развитием организации: Учебник. – М.: ИНФРА –М, 2006. – 263 с.
6. Кашин В., Нещадин А., Тульчинский Г. Методика оценки эффективности корпоративной социальной политики (социальных инвестиций и социального партнерства) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.chelt.ru/2009/5-9/nes4adin509.html
7. Людський розвиток в Україні: трансформація рівня життя та регіональні диспропорції: [монографія] / Відп. За випуск Л.М. Черенько, О.В. Макарова, за ред. Е.М. Лібанової. – у 2-х томах. – К.: ІДСД ім. М.В. Птухи НАН України, 2012. – 436 с.
8. Мельник С. Становлення соціально орієнтованого бізнесу в Україні як складова державної соціальної політики / С. Мельник // Україна: аспекти праці. – 2008. – № 5. – С. 32–36.
9. Никончук В.М. Методичні підходи до оцінки сталого розвитку аграрного підприємства // Ефективна економіка / [Електронний ресурс]. Режим доступу economy.nayka.cjm.ua/?op=1&z=19
10. Саричев В.І., Єлісєєва Г.Ю. Індекс людського розвитку: проблеми вимірювання на національному та світовому рівнях // Бізнсінформ. – № 2 – 2014, –С. 220-227.
11. Безпарточний М. Формування ефективної цінової політики торговельних підприємств // Науковий вісник ХДУ. – 2014 – № 7. – Ч. 2. – С. 122-126.
12. П'ятницька Г., Гайдай Ю., Предєін А. Управління розвитком організаційної культури торговельного підприємства // Вісник КНЕУ. – 2013. – № 3. – С. 17-29.
13. Сичова Н.В. Дослідження рівня соціального розвитку підприємств торгівлі // Економіст. – 2008. – № 12. – С. 7–12.
14. Доповідь про людський розвиток 2013 – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://health.unian.net/ukr/detail/245104
15. Україна посіла 62 місце в Індексі соціального розвитку. 6 травня 2014 / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://pon.org.ua/novyny/3138-ukrayina-posila-62-misce-v-indeksi-socialnogo.html
16. Система управління охороною праці та безпекою. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bsi-russia.ru/ru/Assessment-and-Certificationservices/ Management-systems/Standards-and-schemes/OHSAS-18001/
17. Жуковська В.М. Методологічні засади виміру репутаційної активності роздрібних торговельних мереж / Бондар Г.О., В.М. Жуковська //Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 5, Т. 2. – С. 114–117.
18. Звіт про конкурентоспроможність регіонів України 2013 // Фонд «Ефективне управління», – 2013. – 234 с. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: feg.org.ua
19. Free encyclopedia. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://en.wikipedia.org/wiki/Global_Reporting_Initiative

УДК 006.83:658.62

Ільчук В.П.
доктор економічних наук,
професор кафедри фінансів
Чернігівського національного технологічного університету

Штирхун Х.І.
аспірант кафедри фінансів
Чернігівського національного технологічного університету

ЯКІСТЬ АГРОПРОДУКЦІЇ У СИСТЕМІ МАРКЕТИНГУ

У статті визначено місце якості продукції у системі маркетингу агропідприємств. Надано визначення та розмежовано поняття «виробнича якість» і «споживча якість». Виявлено фактори, що впливають на якість агропродукції в процесі її виробництва та організації збутової діяльності. Охарактеризовано маркетинговий підхід до забезпечення споживчої якості агропродукції.

Ключові слова: маркетинг, якість, продукція, конкурентоспроможність, аграрні технології, споживач.

Ильчук В.П., Штырхун К.И. КАЧЕСТВО АГРОПРОДУКЦИИ В СИСТЕМЕ МАРКЕТИНГА

В статье определено место качества продукции в системе маркетинга агропредприятий. Дано определение и разграничены понятия «производственное качество» и «потребительское качество». Выявлены факторы, влияющие на качество агропродукции в процессе ее производства и организации сбытовой деятельности. Охарактеризован маркетинговый подход к обеспечению потребительского качества агропродукции.

Ключевые слова: маркетинг, качество, продукция, конкурентоспособность, аграрные технологии, потребитель.

Ilchuk V.P., Shtyrkhun Kh.I. THE AGRICULTURAL PRODUCT QUALITY IN A MARKETING SYSTEM

In the article the place of product quality in an agricultural marketing system is determined. The definition and delimitation of "industrial quality" and "consumer quality" are presented. The factors that influence on the quality of agricultural products during its production process and organization of marketing activity are detected. The marketing approach of ensuring the consumer quality of agricultural product is characterized.

Keywords: marketing, quality, product, competitiveness, agricultural technologies, consumer.

Постановка проблеми. Сучасний етап розвитку сільського господарства України характеризується низькою ефективністю виробництва та збуту продукції як на внутрішньому, так і на зовнішніх ринках, що пов'язано з недосконалою маркетинговою діяльністю аграрних підприємств, в складі якої управління якістю агропродукції займає чільне місце. Перехід до прогресивних аграрних технологій, що забезпечує високий рівень якості продукції сільського господарства, відповідність запитам споживачів щодо умов постачання, зберігання зможуть підвищити конкурентоспроможність вітчизняних агропідприємств та відкрити нові перспективні ринки збуту продукції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У даний час існує багато теоретичних розробок щодо визначення поняття «маркетингу», його місця, значення та ролі в процесі функціонування підприємства. Проте взаємозв'язку маркетингу та споживчої якості аграрної продукції, виявленню ряду факторів, які її визначають та формують конкурентоспроможність на внутрішньому та зовнішньому ринках, не було приділено достатньої уваги. Теоретичною базою дослідження та сформованих висновків стали праці таких зарубіжних та вітчизняних вчених як: М. Портер, О.Б. Звягінцева, Ю.А. Дайновський, Л.І. Нейкова, Н.В. Єремєєва, В.В. Миронова, Р.І. Мала, О.В. Кривешко, П.В. Сідун, В.В. Мороз, С.В. Мамалига, В.Я. Гладченко, Т.Ю. Гречко, І. В. Сирохман та ін.

Метою статті є визначення ролі маркетингу, дієвості його інструментарію у формуванні споживчої якості та підвищенні конкурентоспроможності продукції агропідприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сьогоднішній день, в епоху прискореного розвитку науково-технічного прогресу, створення наукоємних високих технологій та інформатизації суспільства у цілому, вже не пропозиція формує попит, а навпаки, попит впливає на пропозицію. А найголовнішим критерієм вибору продукції споживачем є не ціна, а якість.

Міжнародний стандарт якості ISO 9000:2005 «Quality management systems – Fundamentals and vocabulary» визначає якість як «ступінь, до якого сукупність власних характеристик задовольняє вимоги» [1].

Закон України «Про захист прав споживачів» дає таке визначення належної якості товару: «властивість продукції, яка відповідає вимогам, встановленим для цієї категорії продукції у нормативно-правових актах і нормативних документах, та умовам договору із споживачем» [2].

На наш погляд, стандарт дає зовсім неоднозначне та розмите визначення поняття якості, бо не вказано які саме вимоги повинна задовольняти продукція. Закон же наголошує на необхідності відповідності нормативним показникам продукції та запитам споживачів.

Що стосується сільськогосподарської продукції, то вона як ніяка інша, повинна бути якісною, тому що є сировиною для подальшого виробництва продуктів харчування населення та запорукою здоров'я нації.

У Законі України «Про зерно та ринок зерна в Україні» визначено, що якість зерна та продуктів його переробки – це «сукупність споживчих властивостей зерна та продуктів його переробки, які відповідають вимогам державних стандартів, технічних умов, фітосанітарних і ветеринарно-санітарних норм та інших нормативних документів» [3].

Крім того, Закон України «Про безпечність та якість харчових продуктів»

визначає якість харчового продукту як «ступінь досконалості властивостей та характерних рис харчового продукту, які здатні задовольнити потреби (вимоги)

та побажання тих, хто споживає або використовує цей харчовий продукт» [4].

Перший закон характеризує якість переважно з точки зору відповідності технічним умовам, у той час як другий розкриває зміст поняття якості з точки зору бажань покупців та користі для них від споживання харчової продукції.

22 липня 2014 року був прийнятий Закон «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо харчових продуктів» [5] згідно до якого Закон України «Про безпечність та якість харчових продуктів» з 20 вересня 2015 року буде викладений у новій редакції під назвою «Про основні принципи та вимоги до безпечності та якості харчових продуктів». Проте, слід відмітити, що у даному законі введено низку нових понять та багато уточнень до вже існуючих термінів. Але відсутнє визначення поняття «якість харчового продукту», що, на нашу думку, є вагомим недоліком змісту закону, який визначає принципи та вимоги до якості харчових продуктів.

Таким чином, аналіз нормативно-правових актів свідчить про відсутність однозначного підходу до визначення якості харчових продуктів. Тому існує необхідність розрізняти виробничу та споживчу якість продукції.

Виробнича якість – це набір характеристик продукту, що закладені у технічній документації виробника та відповідають мінімальним нормативним вимогам державних та міжнародних стандартів якості. Споживча якість – це набір характеристик продукту, які повністю або у більшій мірі здатні задовольнити поточні та перспективні потреби споживачів.

Виробнича якість має об'єктивний, а споживча якість – суб'єктивний характер, адже вона не є однаковою для усіх покупців, а відображає розуміння та сприйняття виробничої якості продукції конкретним споживачем або певним сегментом ринку. Споживча якість залежить від смаків, вподобань та потреб споживачів та є основою для порівняння із продукцією конкурентів [6, с. 34].

Наприклад, в залежності від соціально-економічного розвитку суспільства нове високотехнологічне обладнання у одній країні застосовується одразу, а у іншій – відхиляється або використовується через деякий час. Таким чином, у даному прикладі, виробнича якість зберігається, а споживча – змінюється в залежності від рівня готовності суспільства прийняти продукт.

Виробнича якість існує незалежно від споживчої. З іншого боку, споживча якість є складовою виробничої якості і повинна враховуватись при розробці та виробництві продукції, адже продукція, що враховує лише виробничу якість може бути неконкурентоспроможною за відсутністю необхідних для споживача характеристик, тому і не користуватиметься попитом на ринку.

Показники споживчої якості залежать від конкретних потреб споживачів. До найголовніших показників споживчої якості аграрної продукції можуть належати: біологічні (придатність продукції до споживання), органолептичні (зовнішній вигляд, колір, запах, смак), екологічні та показники безпеки (наявність пестицидів, ГМО). Важливим показником споживчої якості є призначення продукції. Наприклад, у борошномельному та хлібопекарському виробництві використовують м'яку пшеницю групи А.

Білок та клейковина – основні показники якості зерна озимої пшениці, тому що вони формують товарну цінність зерна при його використанні у борошномельній та хлібопекарській промисловості. Проте при виробництві кормів звертають увагу переважно на вміст білка. Показниками споживчої якості картоплі є її високий вміст крохмалю і білка, її розмір, смак, придатність до швидкого приготування.

Показники виробничої якості визначаються групами, класами, сортами. Наприклад, до виробничих показників якості зерна відносять такі: зовнішній вигляд, колір, запах, смак; зараженість зерна шкідниками; вологість і засміченість; плівчастість та вихід чистого зерна (круп'яні культури); склоподібність (пшениця, рис); кількість і якість сирої клейковини (пшениця); натурна маса (пшениця, жито, ячмінь, овес); життєздатність (ячмінь пивоварний); вирівняність; відносна щільність або питомий об'єм зерен; масова частка білка; іноді визначають показники хімічного складу зерна (залишкова кількість фумігантів після обробки від шкідників, залишкова кількість пестицидів, вміст мікроорганізмів, радіаційна забрудненість) тощо.

Виробничі показники якості повинні відповідати державним та міжнародним стандартам якості. Вони включають у себе перелік технічних вимог, вимог щодо безпеки та охорони довкілля, методи визначення показників якості сільськогосподарської продукції, правила її приймання, транспортування, зберігання та гарантії постачальників тощо.

Таким чином, з нашої точки зору, якість сільськогосподарської продукції – це набір споживчих характеристик, що відповідають вимогам стандартів якості та задуму виробника, які задовольняють потреби та смаки споживача.

Якість агропродукції – це найголовніший критерій для підтримання вже існуючих позицій аграрних підприємств на міжнародних ринках та завоювання нових. Україна має усі природо-кліматичні умови для того, щоб стати головним експортером сільськогосподарської продукції. Проте через недосконалу організацію виробництва, значне відставання у техніко-технологічному оснащенні підприємств вітчизняна продукція рослинництва втрачає близько двох третин потенційних можливостей виробництва, свою якість та конкурентоспроможність у порівнянні з розвинутими країнами, які їх використовують.

Якість агропродукції залежить від багатьох факторів, а саме:

- погодні умови;
- якість ґрунту (тип, механічний склад, родючість, кислотність, конфігурація земельних ділянок, кут нахилу тощо);
- якість насіння;
- хвороби, шкідники сільськогосподарських рослин;
- інтенсивність та ефективність використання сільськогосподарських земель (система обробітку ґрунту, меліорація, технологія посіву, догляд за сільськогосподарською культурою, збирання врожаю, дози і види внесених добрив тощо);
- якість засобів виробництва, рівень впровадження прогресивних технологій;
- кваліфікація та відповідальність трудових ресурсів;
- умови зберігання та транспортування (необхідно підтримувати технічну придатність зерносховищ та обладнання, тримати їх чистими, захищеними від шкідників; регулювати вологість та температуру зернової маси, її навколишнього середовища, доступ повітря) тощо.

Час виробництва агропродукції не співпадає з часом її споживання, що може призвести до її псування. Тому дуже важливим є ефективний пошук каналів збуту в залежності від виду сільськогосподарської продукції.

Поняття «якість» невідривно пов'язано із «безпечністю» продукції. Причому, безпека продуктів є складовою частиною її якості. Якщо їжа є шкідливою для здоров'я або небезпечною для споживачів, то вона є неякісною.

У Законі України «Про захист прав споживачів» надано визначення поняття «безпека продукції» у наступній редакції: «відсутність будь-якого ризику для життя, здоров'я, майна споживача і навколишнього природного середовища при звичайних умовах використання, зберігання, транспортування, виготовлення і утилізації продукції» [2].

ДСТУ ISO 22000 визначає безпечний харчовий продукт як такий, що не спричинить шкоди споживачеві, якщо його приготовлено та/або спожито в їжу відповідно до його використання за призначенням [7].

Закон України «Про основні принципи та вимоги до безпечності та якості харчових продуктів» визначає, що безпечний харчовий продукт – це «харчовий продукт, який не справляє шкідливого впливу на здоров'я людини та є придатним для споживання» [5].

Таким чином, безпечність продукції – це найголовніша споживча властивість аграрної продукції, адже від неї залежить життєздатність людей.

Управління якістю та безпечністю агропродукції є важливою умовою для міжнародної співпраці. Існує загальноприйнятий стандарт управління безпечністю харчових продуктів – система аналізу небезпечних факторів та контролю у критичних точках (Hazard Analysis and Critical Control Points – HACCP). В Україні він відповідає ДСТУ ISO 22000:2005 HACCP. Даний стандарт встановлює єдині вимоги до якості продукції та сприяє довірі до країн-експортерів продуктів харчування. Крім Європейського Союзу, обов'язкове застосування даної системи якості та безпеки продукції вимагає законодавство США, Канади, Австралії, Японії, Нової Зеландії та багатьох інших країн [8, с. 20]. Вона охоплює питання контролю на всіх стадіях виробництва: від якості сировини, виробництва продукції, переробки, зберігання, транспортування до реалізації готової продукції кінцевим споживачам. Контроль усіх стадій виробництва сільськогосподарської продукції є дуже важливим. Адже неконтрольована кількість пестицидів, що використовуються при вирощуванні рослин, може залишитись у кормах, потрапити у кінцеву молочну продукцію та спричинити загрозу для безпеки життя людини [9]. У нашій державі згідно із законом України «Про безпечність та якість харчових продуктів» виробники харчових продуктів повинні застосовувати систему HACCP або аналогічні системи забезпечення безпечності та якості вироблених товарів [4]. Насправді ж на підприємствах її не дотримуються, що вимагає належного контролю з боку держави.

Але згідно нового закону «Про основні принципи та вимоги до безпечності та якості харчових продуктів», який набере чинності з 20 вересня 2015 року, в Україні підприємства зобов'язані активно впроваджувати систему HACCP, що є однією з найголовніших вимог вступу України до ЄС. Метою вищезгаданого закону є адаптація законодавства України під законодавство ЄС щодо безпеки та якості харчових

продуктів, у тому числі аграрної продукції. Сумлінне виконання його положень повинно забезпечити високий рівень захисту здоров'я людей та інтересів споживачів, а також створити прозорі умови ведення господарської діяльності, підвищити конкурентоспроможність вітчизняних харчових продуктів і зменшити ціни на них.

Таким чином, головним завданням аграрного сектора економіки України у сфері безпеки та якості аграрної продукції повинна бути розробка потужної законодавчої бази, стимулювання та контроль за виконанням аграрними підприємствами вимог щодо забезпечення високої якості кінцевого продукту. Такий підхід дасть змогу швидше адаптуватися до нових умов європейського простору та забезпечити конкурентоспроможні позиції на ньому.

Управління якістю повинно починатися та закінчуватися маркетингом: якісна продукція стимулює попит на товар, проте, щоб створити якісний продукт, що зацікавить споживача, працівники відділу маркетингу повинні ретельно проаналізувати ринок, вивчити поточні смаки та вподобання покупця, а також передбачити майбутні.

Тому при розробці та виробництві аграрної продукції працівники відділу маркетингу повинні враховувати те, що:

- кожен покупець має своє уявлення про якість товару;
- споживачі звертають увагу на співвідношення ціни та якості товару (занадто низька ціна може слугувати сигналом низької якості). Даний показник є одним із найголовнішим у формуванні конкурентоспроможності товару;
- інформованість споживачів про продукцію та ступінь необхідності продукції є важливими факторами при прийнятті рішення про її придбання;
- стійка довіра споживачів до якості товару сприяє зростанню конкурентоспроможності та створенню відповідного іміджу підприємства, а також постійного попиту на товари даної марки.

До завдань маркетингу щодо формування та підтримки якості агропродукції високого рівня належать:

- визначення чітких поточних та перспективних потреб споживачів та встановлення відповідної номенклатури і асортименту продукції;
- аналіз впливу конкуренції та розробка конкурентних переваг;
- застосування органічного методу ведення сільського господарства;
- виведення нових сортів сільськогосподарських культур;
- впровадження нової техніки та технологій виробництва;
- удосконалення методів контролю якості на всіх стадіях виробництва;
- підготовка кадрів у сфері комплексного управління якістю;
- встановлення відповідних прийнятних цін на товар, адже ціна є складовою споживчої якості.
- розробка стратегії виходу на ринок та зайняття своєї ніші (у т.ч. використання реклами продукції);
- скорочення термінів у ланцюгу «поле-споживач», особливо для фруктів та овочів;
- створення системи зворотного зв'язку із покупцями щодо якості продукції (аналіз попиту на продукцію, визначення ступеню задоволення всіх суб'єктивних характеристик та вимог) тощо.

Споживча якість та ефективна система керування ціною – найголовніші елементи, що формують конкурентоспроможність продукції та можливість її збуту. Причому, саме якість стимулює покупців купувати продукцію конкретного виробника.

Враховуючи усе вищенаведене, проілюструємо місце якості аграрної продукції у системі маркетингу на рис. 1.

Рис. 1. Якість агропродукції в системі маркетингу
Розробка авторів

Управління якістю повинно здійснюватись на усіх етапах життєвого циклу продукції: попередніх маркетингових досліджень, проектно-технологічних робіт, виробництва, після продажного сервісу. Належна якість може бути досягнута тільки орієнтацією виробника на споживача. Процес маркетингу щодо якості агропродукції є безперервним, адже нові потреби споживачів, за своїм змістом, є невичерпними. Це потребує виробництво нових продуктів харчування, а отже і пошуку нової сільськогосподарської сировини для виробництва цих товарів. Кожний цикл виробництва продукції вимагає повернення на стадію управління якістю продукції.

Ефективна діяльність вітчизняних аграрних підприємств залежить, на нашу думку, у значній мірі від рівня задоволеності продукцією споживачами. Адже поліпшення якості продукції стимулює обсяги споживання та прямолінійно впливає на зростання розміру доходу від реалізації, а на макрорівні – на розвиток суспільного виробництва та підвищення рівня життя населення. Тому необхідне постійне управління споживчою якістю продукції на основі впровадження на підприємствах маркетингу споживчої якості аграрної продукції, під яким автори розуміють систему заходів, що включає у себе постійний пошук та виявлення ключових характеристик та властивостей агропродукції для розробки, виробництва та реалізації продуктів, здатних задовольнити поточні та перспективні потреби споживачів у поєднанні із власними можливостями підприємства.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Таким чином, в сучасних умовах споживча якість продукції є головним показником конкурентоспроможності продукції та стимулятором її збуту, тому існує необхідність застосування маркетингового підходу до забезпечення якості агропродукції. Даний напрям повинен базуватися на визначенні шляхів підвищення споживчої якості продукції вітчизняних агропідприємств для задоволення зростаючих потреб споживачів щодо якості харчових продуктів та забезпечення їх конкурентоспроможності на внутрішньому та зарубіжних ринках.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. ISO 9000:2005 Quality management systems – Fundamentals and vocabulary [Електронний ресурс] // The official site of International Organization for Standardization. – Режим доступу : https://www.iso.org.
2. Закон України «Про захист прав споживачів» від 12.05.1991 року № 1023-XII (зі змінами та допов. станом на 03.01.2015 р.) [Електронний ресурс] // Офіційний веб-портал Верховної Ради України. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1023-12.
3. Закон України «Про зерно та ринок зерна в Україні» від 04.07.2002 року № 37-IV (зі змінами та допов. станом на 26.04.2014 р.) [Електронний ресурс] // Офіційний веб-портал Верховної Ради України. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/37-15.
4. Закон України «Про безпечність та якість харчових продуктів» від 23.12.1997 року № 771/97 (зі змінами та допов. станом на 01.01.2015 р.) [Електронний ресурс] // Офіційний веб-портал Верховної Ради України. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/771/97-вр.
5. Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо харчових продуктів» від 22.07.2014 року № 1602 VII // Відомості Верховної Ради України. – 2014. – № 41-42. – Ст. 2024.
6. Дайновський Ю.А. Якість товару як складова маркетингу / Ю.А. Дайновський, Е.Л.Кошлєва // Materiály VII mezinárodní vědecko – praktická konference «Zprávy vědecké ideje – 2011». – Díl 3. Ekonomické vědy: Praha. Publishing House «Education and Science» s.r.o. – 2011. – С. 33-37.
7. Системи управління безпечністю харчових продуктів. Вимоги до будь-яких організацій харчового ланцюга (ISO 22000:2005, IDT) : ДСТУ ISO 22000:2007.– [Чинний від 2007-08-01]. – К.: Держспоживстандарт України, 2007. – VII, 30 с. – (Національний стандарт України).
8. Сирохман І.В. Товарознавство харчових продуктів функціонального призначення / І.В. Сирохман, В.М. Завгородня. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 544 с.
9. Гладченко В.Я. Якість і безпека сільськогосподарської продукції [Електронний ресурс] / В.Я. Гладченко, Т.Ю. Гречко // Вісник ХНТУСГ (Технічні науки). – 2012. – Т. 2, № 124. – Режим доступу: http://khntusg.com.ua/node/820.

УДК 35:022.8

Кам'янська О.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут»

Константинова Т.В.
магістр факультету менеджменту та маркетингу
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут»

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ ПЕРЕДУМОВИ УПРАВЛІННЯ ФОРМУВАННЯМ ТА РОЗВИТКОМ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ ПІДПРИЄМСТВА

У статті обґрунтована роль корпоративної культури в розвитку підприємства. Розкрито основні функції корпоративної культури, інструменти управління корпоративною культурою. Метою статті є визначення та аналіз особливостей формування корпоративної культури, дослідження її ролі в підвищенні потенціалу підприємства.

Ключові слова: корпоративна культура, управління корпоративною культурою, місія, цінності, типи корпоративної культури.

Камянская О.В., Константинова Т.В. ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРЕДПОСЫЛКИ УПРАВЛЕНИЯ ФОРМИРОВАНИЕМ И РАЗВИТИЕМ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье обоснована роль корпоративной культуры в развитии предприятия. Раскрыты основные функции корпоративной культуры, инструменты управления корпоративной культурой. Целью статьи является определение и анализ особенностей формирования корпоративной культуры, исследование ее роли в повышении потенциала предприятия.

Ключевые слова: корпоративна культура, управление корпоративной культурой, миссия, ценности, типы корпоративной культуры.

Kamyanska O.V., Konstantinova T.V. ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC PRECONDITIONS FOR MANAGEMENT OF FORMATION AND DEVELOPMENT OF ENTERPRISE'S CORPORATE CULTURE

In the article indicated role of corporate culture in the development of enterprises, the main functions of the corporate culture, corporate culture management tools. The aim of the article is to identify and analyze peculiarities of corporate culture, the study of its role in enhancing the capacity of the enterprise.

Keywords: corporate culture, management of corporate culture, mission, values, types of corporate culture.

Постановка проблеми. В сучасних організаційно-економічних умовах розвитку країни, яким притаманна нестабільність та невизначеність, управління організацією неможливо ефективно здійснювати без урахування особливостей її корпоративної культури, проте формуванню корпоративної культури на підприємствах не приділяється належної уваги, що є значною проблемою для успішного функціонування будь-якого бізнесу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У зазначеному аспекті важливу роль відіграють методи діагностики корпоративної культури, над розробленням яких працювали відомі вчені. Серед найбільш значних результатів цих досліджень необхідно виділити метод клінічного дослідження Е. Шейна [6], метод діагностики корпоративної культури організації, запропонований К. Камероном та Р. Куінном [1],

і певною мірою систему показників діагностики і стратегічного управління компанією, запропоновану Д.Нортоном і Р. Капланом [2]. Також дослідженню розвитку корпоративної культури присвятили свої праці А. Зуб, А. Капітонова, Т. Базарова та інші.

Постановка завдання. Дослідження корпоративної культури як одного з факторів розвитку діяльності підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. В сучасних умовах великі підприємства функціонують і розвиваються як складний організм, життєвий потенціал якого забезпечує корпоративна культура. Корпоративна культура зумовлює не тільки відмінність між організаціями, а й визначає успіх їх функціонування та виживання в конкурентній боротьбі.

Нинішній етап розвитку українських підприємств знаменний тим, що передовий менеджмент в повному обсязі не усвідомив всю складність управління людським ресурсом. Тому від спроб керувати за допомогою простих технологічних схем необхідно переходити до побудови складних багатогранних систем, які враховують всю складність людських стосунків.

Умовно можна виділити наступні етапи розвитку концепції корпоративної культури:

1. До 1970 р. Представники: М. Шериф, К. Левін, К. Арджирис, Д. Мак-Грегор. Особливість: поняття культури організації введено не було, але згадувалося побічно.

2. 1970-1980 рр. Представники: П. Тернер, А. Петіґру, К. Гьортц. Особливість: поняття «культура» використовувалося стосовно до організації, було показано, як можуть застосовуватися терміни антропології в організаційному аналізі.

3. Починаючи з 80-х рр. Представники: Е. Шейн, Т. Діл і А. Кеннеді, Л. Смірчіч, Дж. Мартін і ін. Особливість: концепція корпоративної культури міцно завоювала одне з провідних місць в літературі з теорії організації.

Всі визначення поняття «корпоративна культура» можна розбити на дві основні групи. До першої групи відносяться визначення, в яких вказується на елементи корпоративної культури. Наприклад, організаційна культура – визнані цінності, переконання, норми і форми поведінки в організації (Гібсон Дж.Л., Іванцевич Д.М., Доннеллі Д.Х.). Друга група об'єднує визначення, в яких культура організації розглядається як спосіб існування, адаптації до зовнішнього середовища. Наприклад, визначення Е. Шейна.

Німецький філолог і філософ Фрідріх Ніцше вважав, що культура – це лише тоненька яблучна шкірка над розпеченим хаосом. В свою чергу французький філософ Альберт Камю сказав, що в світі паралельно силі смерті і силі примусу є ще одна величезна рушійна сила, що несе в собі впевненість, та її ім'я – культура [3, с. 163].

Культура організації є тим середовищем, в якому відбувається процес трудової життєдіяльності персоналу і за законами якого він розвивається. Найважливіші характеристики корпоративної культури визначають норми і цінності, закони і традиції, складову основу функціонування та розвитку персоналу. З іншого боку, люди є не тільки носіями, а й активними творцями культури, змінюючи і удосконалюючи її основні характеристики і параметри. У сучасних організаціях цей процес здійснюється планомірно на основі обраних стратегій і методів управління людськими ресурсами. Отже, існує тісна двостороння взаємозумовленість корпоративної культури компанії та системи управління людськими ресурсами [5, с. 220].

Для успішного функціонування організації та здійснення ефективного управління в ній, необхідно величезну увагу приділяти розвитку персоналу, на це і направлена корпоративна культура, якій притаманні наступні функції:

– інформаційна – полягає в передачі соціального досвіду;

– пізнавальна – націлена на пізнання і засвоєння принципів культури на стадії адаптації працівника до організації і, таким чином, сприяє його включенню у життя колективу;

– нормативна, адже культура встановлює норми прийнятної поведінки в організації;

– регулююча, за допомогою якої відбувається порівняння реальної поведінки людини або групи до прийнятої в організації нормами;

– ціннісна (змістоутворююча) – культура також впливає на світогляд людини;

– комунікативна, так як через цінності, прийняті в організації, норми поведінки та інші елементи культури забезпечується взаєморозуміння працівників та їх взаємодія;

– охоронна – культура служить бар'єром для проникнення небажаних тенденцій;

– інтегруюча – прийняття корпоративної культури формує спільність людей і вони відчувають себе частиною єдиної системи;

– заміщуюча – сильна культура дозволяє знизити потік формальних наказів і розпоряджень;

– мотиваційна – прийняття культури зазвичай створює додаткові можливості для людини і навпаки;

– освітня і розвиваюча – оволодіння культурою створює додаткові знання і позитивно впливає на її діяльність;

– управління якістю – з плином часу в культурі залишаються найбільш ефективні складові, а всі негативні зникають;

– формування іміджу фірми – клієнти, відвідувачі та інші контрагенти не знайомі з офіційними документами, вони бачать зовнішню сторону фірми і це створює її образ.

Нині більшість організацій розглядають корпоративну культуру в якості потужного стратегічного інструменту, який орієнтує всіх співробітників на спільні цілі, мобілізацію їх ініціативи і забезпечення продуктивної взаємодії. Досвід багатьох зарубіжних організацій підтверджує, що процвітає та фірма, в якій створений згуртований колектив, де зламані ієрархічні перепони, де кожен зацікавлений у загальному успіху, бо від цього залежить його матеріальне благополуччя і почуття значимості.

Швидше за всіх піднімається і розвивається та фірма, колектив якої має добре розвинену корпоративну культуру. Уявлення про цінності прийшли в рух. На зміну минулим загальновизнаним цінностям, таким як дисципліна, слухняність, ієрархія, влада, приходять інші: участь, самовизначення, колектив, розкриття особистості, творчість. І управління організацією, де людському ресурсу відводиться одна з головних ролей, можливо тільки на підставі розвиненою корпоративної культури, своїми традиціями і ритуалами, що сприяє розвиткові, самореалізації людини [7, с. 51].

Акіо Моріта, засновник фірми «Sony», говорив: «Працюючи в промисловості з людьми, ми зрозуміли, що вони працюють не тільки заради грошей і якщо ви хочете їх стимулювати, гроші не найефективніший засіб. Щоб стимулювати людей, треба зробити їх членами сім'ї і поводитися з ними, як з її шановними членами» [4, с. 336].

Виходячи з вищесказаного, стає очевидним необхідність усвідомленого формування та управління корпоративною культурою підприємства.

Управління корпоративною культурою – це свідоме й навмисне вчинення будь-якої дії, яке включає посилення або ослаблення культури, адаптацію людей в культурі, розвиток культури, підтримку або зміну організаційної культури управління.

Серед рекомендацій, що підвищують ефективність управління корпоративної культурою в компанії, можна назвати наступні:

1. Звертати особливу увагу на нематеріальні, які зовні не сприймаються, аспекти організаційного оточення. Глибоко вкорінені в людях припущення і ціннісні орієнтації можуть вимагати тривалих і важких змін у системі та структурі управління.

2. Скептично ставитися до пропозицій, що закликають до швидкої трансплантації або трансформації культури.

3. Розуміти значущість важливих організаційних символів.

4. Прислухатися до історій, що розповідаються в організації, аналізувати, хто їх герої і що вони відображають в культурі організації.

5. Періодично вводити організаційні обряди для передачі з їх допомогою базових ідеалів та посилення культури.

6. Втілювати в життя абстрактні ідеали. Від менеджера вимагається розуміння того, яких ідеалів він повинен дотримуватися і якими діями слід передати ці ідеали вниз по рівнях організації.

Корпоративна культура набуває все більшої значущості в системі управління підприємством в сучасному економічному середовищі. Фундаментальну роль у цьому відіграє загальний перехід до економіки знань, для якої характерно домінування інформаційного ресурсу, інтелектуального капіталу та нематеріальних активів. Без знань, що постійно оновлюються, вести сьогодні бізнес неможливо. Багато західних керівники навіть віддають перевагу знанням, аніж досвіду: чим більш досвідчена людина, тим вона менш креативна, тому що у неї з'являється спокуса вести себе, використовуючи звичні, а значить, з кожним днем старіючі схеми [3, с. 169].

Корпоративна культура є невід'ємною складовою управління для забезпечення довгострокової ефективності підприємств у стратегічній перспективі, важливою частиною організаційного розвитку.

Щоб створити ефективну корпоративну культуру у всій організації, для початку необхідно правильно вибудувати відносини на рівні топ-менеджменту, так як саме керівники вищої ланки, стануть першими носіями корпоративної культури, прикладами для інших службовців. Виділимо також фактори, що сприяють і гальмують зміни корпоративної культури.

Фактори, що сприяють:

1. Збільшення контактів з оточенням і відкритість до нових ідей.

2. Аналіз потреб клієнтів.

3 Спостереження за діями і досягненнями конкурентів.

4. Використання зовнішніх консультантів.

5. Навчання співробітників і керівництво поза межами підприємства.

6. Змінюється конкурентний, ненадійний ринок.

7. Тиск з боку зовнішніх засновників організації.

8. Набір і відбір кадрів на об'єктивній основі.

Гальмуючі фактори:

1. Зосередження на внутрішніх правилах і процедурах в організації.

2. Неясні критерії успіху всього підприємства та окремих працівників.

3. Домінуюча позиція підприємства на ринку.

4. Мала різноманітність робіт, місцями конформізм і згуртованість робочих груп.

5. Мала професійна рухливість кадрів управління, великий стаж роботи на одному підприємстві.

6. Набір і відбір кадрів, засновані на інтуїції, суб'єктивні критерії оцінки.

Аналіз свідчить, що перелічені гальмуючі чинники характерні для традиційного, орієнтованого на виробництво, стабільного, замкнутого підприємства. Серед сприяючих факторів знаходяться елементи ринкових вимог, еластичних, відкритих до змін, діючих в умовах ненадійності організацій.

Тобто основні проблеми, що змушують сучасні компанії змінювати корпоративну культуру, такі: посилення конкуренції, зростання операцій, розширення діяльності компанії (поява нових підрозділів), впровадження нових технологій.

Нижче наведено найбільш популярні в сучасній практиці інструменти управління корпоративною культурою підприємства [3, с. 142]:

- постановка задачі;
- навчання;
- інструкції, в тому числі посадові інструкції;
- накази, розпорядження;
- система мотивації (система покарань і заохочень);
- різні форми контролю діяльності персоналу;
- різні форми оцінки персоналу (у тому числі атестація).

Проте необхідно пам'ятати, що кожне підприємство, як окрема родина, де панують свої традиції, норми та правила, тому використовувані інструменти формування необхідної корпоративної культури можуть бути найрізноманітнішими. Серед найпопулярніших можна виділити наступні: формалізація місії, бачення та цінностей організації, поширення корпоративних історій, легенд і міфів з їх героями і антигероями, створення і підтримка традицій і ритуалів, спільна розробка та впровадження правил і стандартів поведінки та діяльності співробітників. Останнім часом підприємства при створенні корпоративної культури приділяють також увагу таким інструментам як: корпоративний кодекс, який вручається кожному новому співробітнику, корпоративне радіо, Інтранет, корпоративна газета, фірмовий стиль, одяг – все це і прояви, і фактори управління формуванням корпоративної культури організації.

За влучним висловом Г. Мінцберга «Корпоративна культура – є дзеркальне відображення влади» [4, с. 337].

Пропонується системна класифікація організаційних культур українських фірм, яка заснована на критеріях, що характеризують джерела влади в організації, адже за рівень розвитку корпоративної культури в організації несе відповідальність в першу чергу керівник (рис. 1).

Вісь «Х» відображає ступінь профілювання влади, тобто відносну важливість професійних навичок і знань у галузевих технологіях (промисловість, будівництво, сфера комунікацій і т.д.) по відношенню до загальної управлінської компетенції. При повністю профільованій владі в компанії домінують фахівці, які не є зазвичай професійними менеджерами.

Навпаки, в непрофільованих культурах головну роль грають професійні менеджери з універсальним набором управлінських навичок і мінімальними знаннями в спеціалізованих областях діяльності фірми.

Рис. 1. Джерела влади та відповідні їм типи корпоративної культури

Вісь «Y» характеризує ступінь знеособленості влади, тобто порівняльну важливість дотримання формальних універсальних правил управління порівняно з особистим вибором менеджера. Повністю знеособлена влада – це домінування заздалегідь вироблених універсальних правил, процедур підготовки, прийняття та реалізації рішень без урахування особливостей особистості менеджерів (ідеальна бюрократія за М. Вебером).

На іншому полюсі джерелом влади є особистість лідера, його харизма. При русі вгору по осі ординат зростає знеособленість управління, що особливо важливо для великих фірм, в яких не менеджери, а створені ними умови повинні спонукати працівників до продуктивної праці. За цими двома критеріями можна виділити основні типи корпоративних культур (табл. 1).

Корпоративну культуру компанії можна також назвати сильною, тільки коли співробітники всіх рівнів організації демонструють емоційну залученість в робочий процес. Щоб розвивати в них інтерес до роботи, потрібно давати їм можливість повною мірою проявляти свої лідерські якості, тоді їх професійне життя наповниться змістом, а компанія вийде на новий рівень ефективності.

Більшість сучасних організацій вже активно впроваджують в систему менеджменту корпоративні правила і стандарти поведінки, розробляють кодекси етики членів компаній, особливу увагу приділяють внутрішньоорганізаційним ритуалам і міфам. Відповідно до цього змінилися і вимоги, що

Таблиця 1

Характеристика типу корпоративної культури в залежності від джерела влади

Тип культури	Характеристика
1) Культура лідера	Заснована на особистому авторитеті, довірі та особистої відданості співробітників. Основне завдання лідера – генерувати сприятливий інноваційний клімат, а провідною психологічної рисою управління є патерналізм, при якому керівник сприймається як суворий, але справедливий глава сім'ї, на піклування та захист якого в складних обставинах може розраховувати кожен член родини. Належність до сім'ї виражається в беззастережному прийнятті її членами групових цінностей, неписаних норм і правил поведінки. Для багатьох українських фірм ця культура визначається особливостями розвитку капіталізму в 1990-х рр., коли створення фірм багато в чому визначалося особистими зв'язками у владних структурах, доступом до приватизованого майна і засобам бюджету. Неправові умови господарювання змушували керівника тримати всі питання керування під особистим контролем, що часто ускладнювалося його управлінською безграмотністю. Усі знань багатьох менеджерів складалися лише з суб'єктивного досвіду особистих перемог і невдач. В результаті наукоємність виробництва різко знизилася, а фірми стали випускати відносно просту продукцію.
2) Бюрократична культура	В рамках такої культури ставляться завдання плавного збільшення рентабельності за рахунок зниження витрат, підвищення надійності та регулярності поставок матеріалів та комплектуючих. Перевагами бюрократичної культури є передбачуваність і стабільність умов зайнятості працівників. Основними функціями бюрократичного управління є жорстке нормативне планування і контроль, що не дає право на ініціативу та інновації.
3)Підприємницька культура	Її структуру визначають тимчасові групи співробітників, орієнтовані на виконання конкретних проектів, і діють на принципі самоокупності. Цей тип культури передбачає найбільш швидку реакцію на зміну ринкової кон'юнктури, він дозволяє забезпечити прибутковість діяльності організації за рахунок орієнтації на клієнта і скорочення адміністративних витрат. Провідну роль у підприємницькій культурі відіграють менеджери проектів, орієнтовані на особистий успіх і зміцнення своєї репутації і багато в чому визначають успіх фірми. При цьому посилюється конкуренція проектних груп за отримання вигідних замовлень.
4) Культура професіоналів	Заснована на самоврядних командах постійного складу, ведених фахівцями. Здатність таких команд генерувати ідеї особливо важлива для високотехнологічних виробництв. Система влади в таких інтелектуальних організаціях (на противагу бюрократії з її універсальними принципами управління) називається едхократією, а управлінські рішення приймаються в першу чергу з урахуванням особливостей конкретної ситуації. Такі організації припускають сталий розвиток за рахунок довгострокового інвестування. Система управління знаннями дозволяє об'єктивізувати отриману професіоналами інформацію в базі даних фірми.

пред'являються до менеджерів з персоналу, які повинні володіти необхідними знаннями з управління корпоративною культурою [3, с. 175].

Багато успішних компаній розвивають у себе культуру, що сприяє успіху рядових співробітників. Такі компанії інвестують у виховання лідерів на всіх рівнях організації, а не тільки на самих вищих посадах. В організації має вітатися, коли кожен, на якій би ступені ієрархії він не знаходився, робить все від нього залежне і завжди проявляє ініціативу.

Висновки з проведеного дослідження. Результати дослідження надали можливість дійти таких висновків та пропозицій: формування корпоративної культури на підприємствах України є свого роду інновацією і знаходиться лише на початковому етапі. Цим пояснюються суттєві труднощі, спричинені відсутністю чіткого алгоритму створення та філософії існування корпоративної культури, а також непланомірністю і збоями у логічній послідовності розвитку, коли соціокультурний розвиток не встигає за економічним.

За інших однакових умов компанія з більш сильною і ефективною корпоративною культурою має свідомо більш високі шанси виявити і використовувати ринкові можливості, володіє більш високим і стійким в довгостроковому плані потенціалом.

Корпоративна культура впливає практично на всі сторони діяльності організації і за певних умов може стати потужною системою управління внутрішньофірмовими процесами. Тому під час формування корпоративної культури керівникам необхідно чітко засвоїти усі принципи та правила її успішного існування. До того ж, важливо пам'ятати, що управління, засноване на культурних, а не адміністративних регуляторах, дозволяє залишити в організації достатньо місця для людини, її розвитку, саморозвитку та самореалізації.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Камерон К., Куинн Р. Диагностика и изменение организационной культуры. СПб.: Питер, 2001. – 320 с.
2. Каплан Роберт С., Нортон Дейвид П. Сбалан-сирования система показателей. От стратегии к действию. М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2003. – 210 с.
3. Персикова Т.Н. Межкультурная коммуникация и корпоративная культура: Учеб. пособие. – М.: Логос, 2002. – 224 с.
4. Тарасюк В. Д.Елементи та фактори формування організаційної культури підприємства / В. Д. Тарасюк // 1. Ученые записки Таврического национального университета им. В. И. Вернадского. Серия «Экономика и управление» – 2009. – № 2. – С. 333–340.
5. Хіміч І. Г. Особливості формування корпоративної культури вітчизняних підприємств на сучасному етапі / І. Г. Хіміч // Економічний простір. – 2009. – № 23/1. – С. 216–222.
6. Шейн Э. Организационная культура и лидерство. СПб.: Питер, 2002. – 336 с.
7. Юрасов, И. Корпоративная культура на местах // Журнал управления компанией. – 2006. – №5. – С. 51.

УДК 338.43.01

Каткова Н.В.
кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і економічного аналізу Національного університету кораблебудування імені адмірала Макарова

Дубінін В.А.
кандидат воєнних наук, доцент кафедри безпеки життєдіяльності та цивільного захисту Національного університету кораблебудування імені адмірала Макарова

ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ В УМОВАХ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

У статті розглядаються питання формування рівня продовольчого забезпечення країни. Визначені напрями проведення інституціональних реформ, підвищення рівня продовольчого забезпечення країни та зміцнення продовольчої безпеки. Досліджено здатність структур, що здійснюють управління, забезпечити умови для задоволення потреб населення в продуктах харчування.

Ключові слова: продовольча безпека, трансформація, аграрний сектор, інституціоналізм.

Каткова Н.В., Дубинин В.А. ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В УСЛОВИЯХ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ

В статье рассматриваются вопросы формирования уровня продовольственного обеспечения страны. Определены направления проведения институциональных реформ, повышения уровня продовольственного обеспечения страны и укрепления продовольственной безопасности. Исследована способность управляющих структур обеспечить условия для удовлетворения потребностей населения в продуктах питания.

Ключевые слова: продовольственная безопасность, трансформация, аграрный сектор, институционализм.

Katkova N.V., Dubinin V.A. TRENDS AND PROSPECTS FOR FOOD SECURITY IN THE INSTITUTIONAL TRANSFORMATION OF ECONOMY OF UKRAINE

The article deals with the formation of the level of food security of the country. The directions of institutional reforms, improving the country's food supply and food security. The ability of the control structures to provide the conditions to meet the needs of the population in food.

Keywords: food security, transformation, agriculture, institutionalism.

Постановка проблеми. Важливе значення в умовах економічної кризи усі країни приділяють продовольчій безпеці. Продовольча безпека має розглядатися як у рамках країни в цілому, так і в регіональному аспекті зокрема.

В умовах нестабільності аграрного сектора досить важливо сформувати систему продовольчої безпеки, розробити методику виявлення передумов і факторів, що визначають рівень її розвитку, а також потенціал внутрішніх і зовнішніх загроз, що безупинно виникають в умовах глобалізації світової економіки та заходи для їх попередження.

На сучасному етапі змінюється інституціональна структура аграрної економіки країни. Розвиток агропромислового сектору економіки характеризується численними явними та прихованими протиріччями, що визначають необхідність глибоких структурних перетворень і комплексного вдосконалювання всієї системи інституціональних відносин у даній підсистемі народного господарства.

Продовольча безпека є досить багатогранною: з одного боку, це проблема агропромислового комплексу й тут вона трансформується в прагнення до самозабезпеченості продовольством, а з іншого боку – відноситься до числа макроекономічних проблем, пов'язаних з ефективністю суспільного виробництва, рівнем і диференціацією доходів населення. При її вирішенні варто враховувати, що в процесі придбання продуктів харчування задіяні й ринковий механізм, і державне регулювання. У зв'язку із цим безсумнівний інтерес викликає дослідження методологічних і методичних основ формування системи продовольчої безпеки, вивчення факторів функціонування системи на різних ієрархічних рівнях.

Нині є очевидним, що вирішення питань забезпечення продовольством регіону виходить на перший план. Актуальність даної проблеми й визначила тему дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням продовольчої безпеки займалися відомі вчені, серед яких слід виокремити таких, як О. Гойчук, В.І. Власов, П.Т. Саблук, О.Г. Білоус, П. Борщевський, М. Корецький, В. Шамрай, М.Й. Хоружий, О.І. Павлов, О.В. Ульянченко, В.В. Немченко, М.А. Хвесик, В.В. Юрчишин та ін.

Інституціональній трансформації аграрного сектора та його складових присвячено праці В.Г. Андрійчука, П.І Гайдуцького, О.Д. Гудзинського, Ю.О. Лупенка, Т.О. Осташко, П.Т. Саблука, В.В. Юрчишина та ін.

Постановка завдання. Оцінка сучасного стану та визначення напрямків забезпечення продовольчої безпеки регіону.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасних умовах регіональна продовольча безпека характеризує здатність структур, що здійснюють управління забезпечити умови для задоволення потреб населення в продуктах харчування за рахунок власних, міжрегіональних, державних і міжнародних ресурсів. Тому основними факторами формування рівня продовольчого забезпечення регіону є: власне виробництво, чисельність наявного населення й платоспроможний баланс, виробниче споживання сільськогосподарської сировини, експорт і імпорт продовольчих товарів. Аналіз ефективності ввезення продуктів у порівнянні з їх регіональним виробництвом здійснюється з урахуванням транспортних витрат і якості продукції. Тому частина продовольства, що одержує країна, залежить від поставок сільськогосподарської сировини по міжрегіональному обміну. На сучасному етапі важлива оцінка можливостей задоволення попиту на ті види продовольства, які можуть розглядатися як українські, тобто вироблені в Україні.

Оцінка рівня продовольчої безпеки регіону здійснюється, як правило, на підставі двох показників: абсолютного – виробництво будь-якого продукту в розрахунку на душу населення та відносного – частка імпортних продуктів харчування в загальному обсязі споживання.

Причому граничним значенням для першого показника є фізіологічні норми споживання продуктів харчування, а для другого – критичне значення показника, прийняте в міжнародній практиці, відповідно до якої частка імпорту продовольства не повинна перевищувати 30%. Загальний рівень продовольчої безпеки оцінюється також за допомогою аналізу статистичних показників, які відображають ситуацію в сільському господарстві.

Значний вплив на продовольче забезпечення здійснює ефективність функціонування агропродовольчих ринків, тому в значній мірі, забезпечення поставок сільськогосподарської продукції населенню залежить від розвитку ринкової інфраструктури.

Проведений аналіз і оцінка сучасного стану аграрного сектору економіки Миколаївської області показує, що за роки реформ положення значно погіршилося, що привело до зменшення обсягів виробництва основних видів продукції сільського господарства, харчової й переробної промисловості.

Стан аграрного сектору економіки Миколаївської області можна охарактеризувати як неефективний, що негативно відображається на продовольчій безпеці. Динаміка виробництва валової продукції сільського господарства лишається нестабільною, а саме в 1995 році вона складала 58,2% від рівня 1990 року, в 2000 році – 41,0%, в 2005 році – 57,1%, а в 2013 році лише – 38,6% [3].

Аналіз сучасного стану інституціональних перетворень, перспектив розвитку раціональної соціально-економічної структури в цілому не може бути виконаний без урахування соціально-економічних факторів та передумов цих процесів. Покращення стану в деяких галузях сільського господарства в кінці 90-х років, особливо в птахівництві, виробництві соняшнику, було пов'язано, головним чином, з надходженням до них фінансових ресурсів від зовнішніх інвесторів. У той же час тривало скорочення посівних площ, поголів'я великої рогатої худоби. Знизився виробничий потенціал, високим залишалась питома вага збиткових організацій, зростала кількість сільськогосподарських товаровиробників, які пройшли процедуру банкрутства, продовжився відплив з села працездатного населення, ускладнилася демографічна ситуація в сільській місцевості. Темпи приросту харчової продукції в основному задовольняли платоспроможний попит населення, проте значною мірою вони підтримувалися за рахунок її виробництва з імпортної сировини. У результаті стабільність ринку сільськогосподарської продукції та продовольства забезпечувалася переважно завдяки високій частці в ньому імпорту основних видів продовольства м'яса та м'ясопродуктів, молочних продуктів, а також овочів і плодів, цукру, олії та деяких інших.

По-перше, починаючи з 1995 року, у галузевій структурі сільського господарства домінують галузі рослинництва. Питома вага рослинницької продукції у валовій продукції сільського господарства за цей період становила понад 55% (в основному, частка рослинницької продукції становила понад 60%). По-друге, цю тенденцію формували здебільшого сільськогосподар-

ські підприємства та фермерські господарства. Причому саме фермерські господарства орієнтовані переважно на виробництво лише продукції рослинництва. По-третє, динаміка продукції тваринництва характеризується більш стійкою тенденцією, ніж динаміка продукції рослинництва, оскільки переважну її частку виробляють особисті селянські господарства.

Нестійкий характер галузевої структури сільського господарства вказує на те, що, по-перше, дана галузева структура не є оптимальною для сільського господарства регіону та й країни в цілому, по-друге, очевидно, носить перехідний характер, по-третє, охоплює своєрідні стійкі продуктові сегменти, природа яких має ринковий характер. Підтвердження загальної тенденції нестійкості існуючої структури сільського господарства можна знайти також і в територіальній, продуктовій, ресурсній та інших складових. Найбільш рельєфно останнє можна простежити на прикладі інституціональної структури. Наявні офіційні дані вказують на те, що в XXI ст. виробництво сільськогосподарської продукції було сконцентровано в особистих селянських господарствах, частка яких в середньому становила більше 53%. У той же час, починаючи з 2008 р., стався переломний момент цієї тенденції. Узагальнення цієї тенденції вказує на те, що у сільському господарстві структура характеризується нестійкістю. І основою цієї риси структури є відсутність у ній стійких ринкових агентів. Ця особливість найбільш рельєфно проявилася на рівні продуктової структури.

На підставі вищесказаного, на наш погляд, можна зробити наступні висновки: зниження обсягів виробництва продукції переважно викликано погіршенням умов виробництва в сільськогосподарських підприємствах; диспаритетом цін на продукцію сільського господарства та продукцію промисловості; недостатньо продуманою податковою, дотаційною й кредитною політикою; нераціональним використанням виробничих ресурсів і землі; неправильним проведенням агротехнічних і зооветеринарних робіт; низькими підприємницькими якостями керівників і фахівців господарств.

У сільському господарстві більш відчутно, ніж у інших галузях відбулося скорочення виробничо-технічного потенціалу. Відсутність необхідних грошових надходжень привела до багаторазового зменшення закупівель нової техніки й устаткування, та до значної фізичної амортизації більшої частини основних засобів сільгосппідприємств [4].

Продовольча безпека нерозривно пов'язана із забезпеченням продовольством населення, іншими словами з рівнем задоволення попиту. У цей час одним з напрямків покращення задоволення попиту на сільськогосподарську продукцію є ефективна збутова політика. У містах і районах області розвинена мережа сільськогосподарських продовольчих ринків, але для більшості виробників сільськогосподарської продукції вихід на ринок значно ускладнений [5].

Кризовий стан вітчизняного аграрного виробництва стимулює закордонного товаровиробника до здійснення операцій по експорту в Україну продовольства, найчастіше, неякісного. Сьогодні сільськогосподарська галузь представляє собою класичний приклад того, як її розвал забезпечив підйом і посилення позицій іноземних конкурентів на ринку, що деградував під напором масового завезення закордонної продукції.

Для підвищення рівня продовольчого забезпечення країни необхідно розвивати аграрного сектору економіки шляхом формування в ньому нових економічних відносин, створення механізму державного регулювання, що включає комплекс заходів впливу на процеси, що відбуваються в сільськогосподарському секторі [6].

Подальше проведення інституціональних реформ передбачає реорганізацію підприємств, яка може бути проведена за одним з кількох варіантів моделей перетворень. По-перше, поступове перетворення особистих селянських господарств (далі – ОСГ) у господарства фермерського типу. По-друге, самостійна кооперація працівників – створення різного роду виробничих та обслуговуючих кооперативів на базі існуючих неефективних підприємств. І, по-третє, створення корпоративних аграрних об'єднань за участю промислових підприємств, що здійснюють переробку сировини, виробленої цими господарствами, при збереженні ОСГ і організації регульованої взаємодії між корпоративними аграрними об'єднаннями та ОСГ, тобто формування вертикально інтегрованих структур у регіональному аграрному секторі економіки. Розглянемо послідовно можливості реалізації цих трьох варіантів.

Товарний потенціал ОСГ невисокий через їх низьку технічну оснащеність та відсутність джерел інвестицій для придбання техніки та агрохімічних засобів. Тому на основі розвитку ОСГ або навіть їх більш прогресивної форми – фермерства – у найближчій перспективі буде мало реальним помітне підвищення продуктивності сільського господарства до рівня, що дозволяє суттєво збільшити обсяги виробництва сільгосппродукції та продуктів її переробки.

Більше того, без проведення заходів по реформуванню аграрного сектору економіки продуктивність ОСГ у найближчі роки буде знижуватись завдяки відтоку із села молоді та скорочення можливості ресурсного забезпечення ОСГ за рахунок розкрадання ресурсів (насамперед, кормів) сільськогосподарських підприємств, що практично ліквідували галузь тваринництва [8].

Відповідь на питання про мотивацію до створення фермерських господарств не можна вважати очевидною. Проте держава повинна стимулювати фермерство. Зокрема, можна передбачити пільгове кредитування (у грошовій або товарній формі); пільгове оподатковування; гарантоване придбання частини виробленої продукції за фіксованими цінами. У якості єдиного вагомого мотиваційного фактору для створення фермерського господарства може розглядатися реалізація власності на землю. Однак при цьому необхідно врахувати, що для впровадження в життя даної схеми необхідне формування значної кількості лідерів малого бізнесу, які могли б зіграти роль провідників змін на селі [9].

Виникає також проблема підготовки фермерів в галузі загального та фінансового менеджменту, без чого нормальне функціонування фермерських господарств неможливо. Неясною при цьому залишається реакція сільського середовища на діяльність фермерів. Варто мати на увазі, що при виборі цієї форми перетворень мова йде про кредитування великої кількості господарств, що вимагає досить значних організаційних зусиль і пов'язане із серйозними ризиками неповернення кредитів. Очевидно, що кредитором фермерських господарств внаслідок високого рівня ризиків може стати лише держава.

Таким чином, поширення фермерства як основної форми інституціональних перетворень на селі пов'язане із рядом складних питань, реальне вирішення яких є досить проблематичним.

Самостійна кооперація працівників як форма перетворення менш кардинальна, чим перехід до фермерства, і в цьому її безсумнівна перевага. Мотивація до

кооперації пов'язана з очевидними перевагами спільного використання техніки, взаємодопомоги та поділу праці. Однак із психологічної точки зору фактором ризику може бути справедливий розподіл заробленого. У той же час досвід роботи в колгоспах породив певні негативні спогади у відношенні до різних форм кооперації. В цілому тут серйозно постає проблема джерел влади керівників кооперативних об'єднань.

Разом з тим, очевидність зазначених потенційних труднощів не повинна виступати дестимулюючим фактором у розвитку аграрної кооперації, що може проходити через реформування господарств і створення на базі кожного з них як мінімум двох галузевих спеціалізованих підприємств. Подібні рішення припускають створення невеликих мобільних і ефективних господарств і повинні здійснюватися на добровільній основі без зайвої адміністративної регламентації з боку державних органів управління сільським господарством на місцях. Рекомендації з визначення оптимальних розмірів господарств, їх спеціалізації даватимуться спеціалізованими консультативними службами. Визначальними ознаками господарства при цьому варіанті є організація та управління, а не розмір.

Сільське господарство залишається надзвичайно важливою галуззю, однак його ефективність у порівнянні з іншими галузями економіки різко впала. Обсяг продукції, що вироблена галуззю за роки реформ знизився більше, ніж в інших галузях, разом з тим, ресурсна база практично не змінилася. Ці негативні тенденції в сільському господарстві були обумовлені вкрай низькими показниками сільськогосподарських підприємств. Зміни, що відбулися в результаті реформування таких підприємств, не привели до позитивних результатів. Для створення ефективних господарств необхідно провадити ринковий курс, спрямований на укрупнення господарств: починати із дрібних індивідуальних одиниць та дати їм можливість поступово консолідуватися на основі земельного обігу до розмірів, що обумовлюються у кожному окремому випадку управлінськими можливостями. Якщо цього не зробити, то значна частина сільгоспугідь так і залишаться непродуктивними [10].

Щодо третього варіанта, що передбачає ініціювання процесу агропромислової інтеграції, слід зазначити, що розвиток цієї форми, навіть при наявності в компанії-ініціатора достатніх коштів для первісних інвестицій в агрогосподарства, може ускладнитися факторами соціально-психологічного характеру. Тому починати реформування системи взаємовідносин в агропромисловому комплексі необхідно зі створення концернів. При цьому перехід до більш децентралізованої моделі холдингу не виключається, але здійснюється тільки тоді, коли соціологічні дослідження підтверджують виникнення інтересу до цього серед досить великої кількості працівників концерну.

Реалізація даного варіанта реформування може зробити великий позитивний вплив на соціально-політичну ситуацію в сільській місцевості завдяки тому, що в рамках концерну можна буде забезпечити стабілізацію доходів селян як за допомогою заробітної плати, так і за допомогою доходів від ОСГ при організованій продажі кормів для працівників за рахунок їх централізованого виробництва в масштабі концерну. Крім того, у рамках концерну можна буде забезпечити кваліфікований менеджмент і поступове виховання нових грамотних менеджерів нижчого та середнього рівнів з використанням власного центра підвищення кваліфікації, також більш ефективне використання ресурсів і зниження ризиків, обумовлених нестабільністю врожайності у вітчизняному сільськогосподарському виробництві.

Створення вертикально-інтегрованого агробізнесу у формі спочатку концерну, а потім, можливо, холдингу принесе суттєві зміни ситуації в сільському господарстві, оскільки виникнуть реальні групи (кластери) розвитку, у рамках яких селяни працюватимуть під керівництвом кваліфікованих менеджерів, стануть регулярно одержувати зарплату та у них виникне впевненість у своєму майбутньому. Успішність такого роду реформ буде визначатися кількістю холдингів у масштабах країни. Відповідно, збільшення такої кількості може розглядатися як завдання державної аграрної політики, рішення якого потребує створення певних інструментів стимулювання вертикальної інтеграції в аграрному секторі економіки. Для широкого розповсюдження вертикальної інтеграції в аграрному секторі економіки в масштабах країни насамперед необхідне створення відповідної методичної бази, що передбачає:

- розробку методики соціологічного дослідження, результати якого необхідні для врахування місцевих умов при формуванні концерну, у тому числі визначення правильної системи мотиваційних факторів для входження селян у новостворювані акціонерні товариства;
- формування механізмів державної підтримки концернів, що формуються;
- створення типової організаційної структури господарств і управляючої компанії;
- підготовку типових бізнес-планів розвитку господарств;
- відпрацьовування взаємодії концернів з фінансовими інститутами;
- розробку концепції, структури та плану діяльності навчального центра концерну, у якому повинні готуватися як управлінські кадри, так і фахівці (агрономи, технічний персонал і ін.) і механізатори.

Вирішення проблеми продовольчої безпеки регіону й країни в цілому, більш повне й надійне її самозабезпечення основними продуктами харчування з врахуванням ринкового попиту можливо лише за рахунок відновлення й розвитку аграрного сектору економіки, удосконалення структури управління, формування взаємовигідних міждержавних, продовольчих зв'язків.

Удосконалення структури управління дозволить підвисити ефективність сільськогосподарського виробництва й покращити рівень продовольчого забезпечення населення.

Висновки з проведеного дослідження. Продовольча безпека є найважливішим елементом економічної безпеки держави. Стійке забезпечення продовольством населення в сучасних умовах вимагає необхідних структурних трансформацій в аграрному секторі економіки, переходу до інноваційних технологій, удосконалення економічних відносин між виробниками сільськогосподарської продукції й переробними підприємствами, реалізації багатофункціонального регіонального сільського господарства й усього агропромислового комплексу. Подолання сформованого критичного положення в аграрному секторі економіки вимагає пошуку нових шляхів, що дозволяють зупинити спад виробництва й поступово нарощувати його темпи на основі поліпшення використання виробничого потенціалу.

Однією з основних причин низької ефективності виробництва продовольства, на наш погляд, є недосконалість системи управління й відсутність дієздатного економічного механізму, адекватного умовам функціонування аграрного сектору економіки. При цьому система державного управління аграрного

сектору економіки функціонує за адміністративно-територіальною ознакою та включає: на державному рівні Міністерство аграрної політики і продовольства України, а на регіональному рівні – обласні управління сільського господарства й продовольства.

Дана система повільно реагує на зміни ринку. У перспективі необхідна розробка наукових основ і спеціальної державної програми розвитку системи управління аграрним сектором економіки на основі поєднання всіх сформованих типів і форм управління, які повинні включити в себе конкретні цілі й завдання як загальнодержавного, так і територіального рівня, з огляду на взаємозв'язок різних організаційних структур, систему суб'єктів і об'єктів державного й господарсько-економічного управління аграрного сектору економіки і місцевого самоврядування.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гойчук О.І. Продовольча безпека. Монографія. / О.І. Гойчук. – Житомир: Полісся, 2004. – 348-359 с.
2. Саблук П.Т. Глобалізація і продовольство: моногр. / П.Т. Саблук, О.Г. Білорус, В.І. Власов. – К.: ННЦ «ІАЕ», 2008. – 632 с.
3. Статистичний щорічник Миколаївської області за 2013 рік / Миколаївське обласне управління статистики; Під загальним керівництвом П.Ф. Зацаринського; 2014. – 530 с.
4. Ульянченко О. В. Залежність продовольчої безпеки країни від забезпеченості аграрної сфери ресурсами / О.В.Ульянченко // Агросвіт. – 2007. – № 9. – С. 4–8.
5. Баб'як В.М. Продовольча безпека України в контексті глобальної продовольчої безпеки / В.М. Баб'як, Н.М. Василець // Вісник Академії праці і соціальних відносин Федерації професійних спілок України. – 2010. – № 2. – С. 47-50.
6. Басюркіна Н.Й. Забезпечення продовольчої безпеки в умовах трансформації економіки України / Н.Й. Басюркіна // Вісник соціально-економічних досліджень : зб. наук. праць. – Вип. 29. – Одеса : Вид-во ОДЕУ, 2008. – С. 89-98.
7. Немченко В.В. Продовольча безпека України / В.В. Немченко // Збірник наукових праць ВНАУ. Серія: Економічні науки №4 (70) Том 2. – 2012. – С. 179-183.
8. Хміль І.Р. Розвиток агропромислового сектору України в контексті продовольчої безпеки. – Матеріали міжнародної науково-практичної конференції «Стратегія економічного розвитку харчової промисловості та забезпечення продовольчої безпеки», 29-31 жовтня 2012 року. – Одеса: Фенікс, 2012. – С. 124-126.
9. Лупенко Ю.О. Стратегічні напрями розвитку сільського господарства України на період до 2020 року /за ред. Ю.О. Лупенка, В.Я. Месель-Веселяка. – К. : ННЦ «ІАЕ», 2012. – 182 с.
10. Сталий розвиток та безпека агропродовольчої сфери України в умовах глобалізаційних викликів : монографія / О.І. Павлов, М.А. Хвесик, В.В. Юрчишин та ін. ; за ред. О. І. Павлова. – Одеса : Астропринт, 2012. – С. 549-561.

УДК 339.9

Жорова А.М.
кандидат фізико-математичних наук,
доцент кафедри економічної кібернетики та математичного моделювання
Миколаївського національного аграрного університету

Кирильчук М.С.
студент факультету менеджменту
Миколаївського національного аграрного університету

Кривошеєв О.Ю.
студент факультету менеджменту
Миколаївського національного аграрного університету

РОЗВИТОК СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА МИКОЛАЇВСЬКОЇ ОБЛАСТІ ТА ПЕРСПЕКТИВИ АКТИВІЗАЦІЇ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

У статті розглянуто сучасний рівень розвитку аграрного сектору Миколаївської області. Проаналізовано його сильні та слабкі сторони. Визначено місце та роль аграрного бізнесу в економіці регіону. Обґрунтовано необхідність диверсифікації зовнішньоекономічної діяльності, як стратегічного напряму подальшого розвитку. Зроблені відповідні висновки, щодо важливості зовнішньоекономічної активності в аграрному секторі області. Внесено пропозиції для збільшення сільськогосподарської ефективності регіону.

Ключові слова: зовнішньоекономічна діяльність, сільське господарство, експорт, ціни, валова продукція.

Жорова А.Н., Кирильчук Н.С., Кривошеев О.Ю. РАЗВИТИЕ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА НИКОЛАЕВСКОЙ ОБЛАСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ АКТИВИЗАЦИИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В статье рассмотрен современный уровень развития аграрного сектора Николаевской области. Проанализированы его сильные и слабые стороны. Определено место и роль аграрного бизнеса в экономике региона. Обосновано необходимость диверсификации внешнеэкономической деятельности, как стратегического направления дальнейшего развития. Сделаны соответствующие выводы о важности внешнеэкономической активности в аграрном секторе области. Внесены предложения для увеличения сельскохозяйственной эффективности региона.

Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность, сельское хозяйство, экспорт, цены, валовая продукция.

Zhorova A.M., Kyrylchuk M.S., Kryvosheiev O.Yu. RURAL DEVELOPMENT MYKOLAIV REGION AND PROSPECTS FOR ACTIVE FOREIGN ECONOMIC ACTIVITIES

The paper considers the current level of development of the agricultural sector Mykolaiv region. Analyzes its strengths and weaknesses. The place and role of agribusiness in the region's economy. The necessity to diversify foreign trade, as a strategic direction for future development. Corresponding conclusions regarding the importance of foreign economic activity in the agricultural sector of the region. Proposals to increase the efficiency of the agricultural region.

Keywords: foreign trade, agriculture, exports, prices, gross output.

Постановка проблеми. Процес змін, що спостерігається в даний час в Україні, охопив усі сфери економічного життя. Агропродовольчий сектор економіки має стати локомотивом соціально-економічного розвитку держави, забезпечити продовольчу безпеку населення та надходження валютних коштів. Сільськогосподарські підприємства прагнуть до підвищення економічної ефективності виробництва, залучення іноземної технології та комерційної реалізації власних науково-технічних досягнень, гарантованого надійного матеріально-технічного забезпечення, розвиваючи зовнішньоекономічну діяльність. Посилена увага до зовнішньоекономічних операцій з боку суб'єктів економічної діяльності, цілком закономірно вимагає дослідження різних аспектів її розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемами здійснення зовнішньоекономічної діяльності підприємствами, пошуком шляхів та методів їх вирішення займалися вчені-економісти, серед яких Кваша С.М., Козик В.В., Кандиба А.М., та інші, але значне коло питань залишаються не вивченими і потребують детального дослідження.

Формулювання цілей статті. Метою роботи є дослідження сучасного стану сільського господарства Миколаївської області та визначення можливих шляхів розвитку зовнішньоекономічної діяльності.

Виклад основного матеріалу досліджень. Сільськогосподарський сектор, структуру якого формують галузі рослинництва й тваринництва, є головною складовою агропродовольчого комплексу – одного з найбільших і найважливіших секторів економіки Миколаївської області. У прямій залежності від його функціонального стану, особливо сільського господарства, знаходиться розвиток економіки, продовольча безпека регіону, стан внутрішнього й зовнішнього ринків, а отже і рівень життя населення. Миколаївщина має значні можливості для розвитку сільськогосподарської діяльності. Це і сприятливі природнокліматичні умови, родючі землі, трудові ресурси та давні хліборобські традиції. Область вважається одним із регіонів інтенсивного землеробства в Україні. Загальна площа сільськогосподарських угідь перевищує 2 млн. га (займає близько 5% площ України), з яких 1,7 млн. га становить рілля.

На кінець 2013 р. в області нараховувалося 4,6 тисячі діючих аграрних підприємств (зареєстрованих юридичних осіб за основним видом діяльності), табл. 1, за якими закріплено 1040 тис. га сільськогосподарських угідь. У фермерських господарствах зосереджено 33% цих угідь, у господарських товариствах – 30,8%, у приватних підприємствах – 24,3%. Серед аграрних господарств (крім фермерських) 22,8% мають площу до 100 га, 17,1% – від 100,1 до 500 га, 12,6% – від 500,1 до 1000 га, 12,7% – від 1000,1 до 2000 га, 8,9% – від 2000,1 до 3000 га, 9,5% – понад 3000 га, 16,4% – не мають сільськогосподарських угідь. Середній розмір угідь цієї категорії господарств торік становив 984,9 га, що на 2,8% більше ніж у 2012 р.

Таблиця 1

Кількість діючих сільськогосподарських підприємств Миколаївської області за формами господарювання

Види	Кількість, одиниць		У % до загальної кількості	
	На 01.11. 2012 р.	На 01.11. 2013 р.	На 01.11. 2012 р.	На 01.11. 2013 р.
Усього підприємств	4717	4588	100,0	100,0
Господарські товариства	305	302	6,5	6,6
Приватні підприємства	266	258	5,6	5,6
Виробничі кооперативи	14	18	0,3	0,4
Фермерські господарства	3966	3881	84,1	84,6
Державні підприємства	13	12	0,3	0,3
Підприємства інших форм господарювання	153	117	3,2	2,5

Найбільша кількість діючих сільськогосподарських підприємств в Миколаївській області є фермерські господарства які становлять майже 85%, а найменше виробничі кооперативи що складають 0,4% від загальної кількості.

У 2013 р. в регіоні було вироблено 4,4% загальнодержавного обсягу зернових культур (у 2012р. – 2,8%); 8,5% – насіння соняшнику (8,3%); 4,7% – овочів (5,2%); 2,1% – плодів та ягід (1,8%); 11,4% – винограду (11,5%); вироблено 1,5% – м'яса у живій вазі (1,6%); 3,2% – молока (стільки ж); 1,5% – яєць (2,9%); 2,9% – вовни (2,6%), табл. 2.

У розрахунку на одну особу населення виробництво зернових культур перевищило відповідний загальнодержавний показник у 1,7 рази, насіння соняшнику – у 3,3 рази, овочів – у 1,8 рази, молока – більш ніж на чверть. Натомість нижчим цей показник був по картоплі – на 63%, м'ясу (у живій вазі) – на 43,2%, яйцях – на 40,6%, плодах та ягодах – на 18%.

Таблиця 2

Виробництво основних видів сільськогосподарської продукції на одну особу населення, кг

Роки	Зернові культури	Соняшник	Картопля	Овочі	Плоди та ягоди	М'ясо (у забійній вазі)	Молоко	Яйця від птиці всіх видів, штук
Миколаївська область								
2011	2226	535	182	407	37	26	310	523
2012	1087	589	148	443	30	27	313	471
2013	2395	803	181	396	41	421	317	256
Україна								
2011	1242	190	531	215	41	47	243	409
2012	1014	184	510	220	44	49	250	419
2013	1386	243	489	217	50	741	253	431
Миколаївська обл. у загальнодержавному обсягу у 2013, %	172,80	330,45	37,01	182,49	82,00	56,82	125,30	59,40

Для періоду з 2009 по 2013 роки (за винятком неврожайного 2010 р.) були характерні певні позитивні зрушення у виробництві валової сільськогосподарської продукції. У 2012 році, який був вкрай несприятливим за кліматичними умовами, цей показник мав значно нижчий рівень ніж у попередньому – обсяг валової продукції сільського господарства знизився на 17,2%. Натомість 2013 рік для Миколаївщини характеризувався рекордним рівнем виробництва аграрної продукції. Збільшення обсягу було характерно як для сільгосппідприємств (більш ніж наполовину), так і для господарств населення (на 20%).

Аналізуючи виробництво валової продукції окремо по галузях сільського господарства можна відмітити, що виробництво рослинницької продукції у 2013 р. у порівнянні з 2012р. зросло більш ніж наполовину (на 50,3%), а в порівнянні з 2005 р. – у 1,8 рази. Обсяг виробництва продукції тваринництва знизився на 4,4%, наразі в порівнянні з 2005 р. – зріс на 3,8%.

У структурі валової продукції сільського господарства переважаючою є частка рослинницької продукції. Так, у 2013 р. у сільськогосподарських підприємствах вона становила 94,6%, у господарствах населення – 62,4%, що свідчить про її пріоритетний розвиток в регіоні.

Розподіл питомої ваги сільськогосподарської продукції за категоріями господарств у порівнянні з 2005 р. змінився наступним чином. Частка продукції рослинництва в аграрних підприємствах зросла на 3,4 в.п., а в господарствах населення – на 9,1 в.п. Питома вага тваринницької продукції, як слідство, в сільськогосподарських підприємствах та в господарствах населення знизилася (на 3,4 та 9,1 в.п. відповідно), табл. 3.

Таблиця 3

Динаміка обсягів виробництва валової продукції сільського господарства, у постійних цінах 2010 р., млн. грн.

Роки	Усі категорії господарств	У тому числі	
		сільськогосподарські підприємства	господарства населення
2005	6064,5	2845,8	3218,7
2006	6637,9	3333,4	3304,5
2007	4128,1	1823,8	2304,3
2008	7331	4024,2	3306,8
2009	7366,5	3863,2	3503,3
2010	7462,2	3893,7	3568,5
2011	8374,2	4557,7	3816,5
2012	6936,5	3527,1	3409,4
2013	9384,9	5295,1	4089,8
2013 у % до 2005	154,8	186,1	127,1
2013 у % до 2012	135,3	150,1	120

Якщо розглядати динаміку виробництва валової продукції з погляду оцінки її як фактора стабільності та зростання ринку продовольства, то слід оцінювати цей показник у розрахунку на 1 особу. Як видно з таблиці 4, виробництво валової продукції на душу населення в 2013 р. виявилось вищим ніж у попередньому році майже на 36%, а рівень 2005 р. перевищено у 1,6 рази.

У 2013р. на одного мешканця регіону валової продукції сільського господарства (за попередніми даними) вироблено на 43,7% більше ніж у середньому по Україні, продукції рослинництва – на 66,8% більше, натомість тваринницької продукції – на 8,7% менше.

Базовою галуззю сільськогосподарського виробництва є рослинництво. Нині більше половини фонду споживання основних продуктів харчування формується за її рахунок.

Обсяг валової продукції рослинництва в 2013 р. (у постійних цінах 2010 р.) складав 7563,0 млн. грн., що на 2532,5 млн. грн. (на 50,3%) більше в порівнянні з попереднім роком., та на 3253,2 млн. грн. (на 75,5%) – ніж у 2005 р.

Структура посівних площ у 2013р. у порівнянні з 2012 роком змінилася наступним чином. Питома вага зернових культур збільшилася на 5,7 в.п., а технічних, кормових, картоплі і овоче-баштанних культур – зменшилася на 4,6, 0,9 та 0,2 в.п. відповідно. Зазнала змін і структура посівів у групі зернових культур. Так, частка пшениці збільшилася на 11,4 в.п., натомість кукурудзи на зерно зменшилася на 5,2 в.п., сорга – на 2,3 в.п., проса – на 1,8 в.п., зернобобових культур – на 0,7 в.п., гречки – на 0,6 в.п., ячменю – на 0,6 в.п., вівса – на 0,2 в.п., суміші колосових – на 0,1 в.п. Жито займає незначну частку (0,1%), яка залишилась незмінною.

Завдяки вигідному географічному положенню, природнокліматичним умовам та родючим ґрунтам, у Миколаївській області склалася висока культура виробництва технічних культур, які є суттєвим джерелом грошових надходжень і підтримки фінансового стану господарств.

У всіх категоріях господарств у 2013 році технічні культури займали 493,2 тис. га, що на 8% (або на 43,1 тис. га) менше ніж у попередньому. Провідною технічною культурою залишається соняшник, який є одним із найліквідніших видів сільськогосподарської продукції, але разом з тим культурою, яка суттєво виснажує ґрунт. Під соняшником було зайнято 420,3 тис. га, що на 11,9% менше ніж у 2012 р. На посівні площі цієї культури припадало 85,2% площ технічної групи. Цей показник залишається дуже високим, хоча в порівнянні з попереднім роком дещо знизився (на 3,7 в.п.). Вагому частку займав соняшник і в загальній посівній площі сільськогосподарських культур – близько 27%, що суттєво перевищує науково-обґрунтовані норми (не більше 12% для зони степу), а це, в свою чергу, недопустимо з погляду раціонального ведення землеробства [1].

Ріпак торік було посіяно на площі суттєво більшій ніж у 2012 р. – 51,1 тис. га проти 13,2 тис. га. Минулорічний показник удесятеро перевищує рівень 2005 р. Найбільші площі посівів ріпаку зафіксовані

Таблиця 4

Виробництво валової продукції сільського господарства на одну особу Миколаївській області, у постійних цінах 2010 року, грн.

Показники	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	20131	2013 у % до 2005
Валова продукція – усього	4952	5460	3418	6111	6176	6290	7092	5899	8015	161,85
Продукції рослинництва	3519	4014	2031	4672	4647	4693	5457	4278	6459	183,55
Продукції тваринництва	1433	1446	1387	1439	1529	1597	1635	1621	1556	108,58

в 2008р. – 119,9 тис. га. Питома вага цієї культури в посівній площі технічних культур у 2013 р. сягнули 10,4%, на 7,9 в.п. більше ніж у 2012 р., та на 9,2 в.п. – ніж у 2005 р.

Посівні площі сої в 2013 р. становили 15,9 тис. га, що на 57,7% менше ніж у попередньому році. У структурі технічних культур питома вага сої знизилася з 7% у 2012 р. до 3,2% у минулому році.

Господарства Миколаївської області мають сприятливе місце розташування, що сприяє реалізації вирощеної продукції. Також ґрунтово-кліматичні умови сприяють отриманню непоганих врожаїв сільськогосподарських культур.

Зовнішня торгівля сільськогосподарською продукцією є важливою складовою зовнішньої торгівлі регіону. У 2013 р. її частка у загальнообласному експорті товарів становила 49,6%, що на 4,8 в.п. більше порівняно з 2012 р. та на 28,9 в.п. – з 2005 р.

На рис. 1 представлена динаміка експорту сільськогосподарської продукції підприємствами області.

Рис. 1. Динаміка експорту сільськогосподарської продукції підприємствами області

У 2013 році збереглася тенденція до зростання поставок на зовнішній ринок, проте темпи росту уповільнилися. За даними Держмитслужби України, у 2013 р. підприємствами області експортовано сільгосппродукції на суму 1077,6 млн. дол. США, що на 1,5% більше, ніж у 2012 р., та у 5,9 рази, ніж у 2005 р.

Практично весь експорт сільгосппродукції визначила продукція рослинництва. Торік на неї припало 99,9% поставок (у 2012 р. – 99,4%). При цьому обсяг поставок зріс на 1,9% порівняно з 2012р. і склав 1076,1 млн. дол. США.

Переважну частину рослинницької продукції склали зернові культури, яких відвантажено за кордон на суму 792,4 млн. дол. США, більше чверті експорту припало на насіння і плоди олійних рослин (278,8 млн. дол. США), решту становили їстівні плоди та горіхи (3,2 млн. дол. США) та овочі (1,7 млн. дол. США).

На відміну від попереднього року у 2013р. в натуральному вимірі зросли поставки насіння ріпаку – у 11,7 рази, ячменю – у 2,2 рази, кукурудзи на 1,5%, одночасно з цим скоротилися поставки насіння соняшнику – на 92,5%, їстівних плодів та горіхів – на 75,1%, овочів – на 67,7%, соєвих бобів – на 57,8% та пшениці – на 19,4%.

Сума експорту пшениці у 2013 році у порівнянні з 2012 зменшилась на 78,7 млн. дол. США та кукурудзи на 27,9 млн. грн. Збільшились поставки ячменя та насіння ріпаку на 38,1 млн. дол. США та 201,5 млн. дол. США відповідно, табл. 5.

Таблиця 5

Експорт основних видів сільськогосподарської продукції у Миколаївській області

Продукція	2012 рік	2013 рік
Пшениця, млн. дол. США	266,8	188,1
Кукурудза, млн. дол. США	532,3	504,4
Ячмінь, млн. дол. США	40,0	78,1
Насіння соняшнику, млн. дол. США	383,0	438,8
Насіння ріпаку, млн. дол. США	20,4	221,9

Зернові культури експортувалися до 44 країн світу проти 38 у 2012р. і практично всі надійшли до країн далекого зарубіжжя табл.6. Зокрема до країн Азії та Африки вивезено зернових на 402,6 млн. дол. США та 278,1 млн. дол. США (або 50,8% та 35,1% відповідно), в європейські країни – на 101,7 млн. дол. США (12,8%). Найбільшими споживачами зернової продукції стали Єгипет (29,4% річного експорту зернових), Ісламська Республіка Іран (18,1%), Сирійська Арабська Республіка (9,9%), Саудівська Аравія (5%), Туніс (4,3%), Японія (3,9%) та Іспанія (3,8%) [2].

Отже, за даними таблиці 6, експорт зернових культур підприємствами області у 2013році порівняно з 2012роком збільшився з країнами СНД на 759400% таз країнами Європи на 82,4%, з країнами Азії на 11,8% та з країнами Америки на 2297000%, а з країнами Африки зменшився на 36,4%.

Насіння та плоди олійних рослин у 2013р. експортувалися до 24 країн світу (у 2012р. – до 27 країн), в основному у країни далекого зарубіжжя. До країн Європи спрямовано 60,6% річних поставок, Азії – 32,3%, Африки – 7%. На країни СНД припало 0,1% поставок. Основними споживачами цього виду сільгосппродукції стали Швейцарія (34,5%), Пакистан (21%), Єгипет (7%), Нідерланди (6,9%), Бельгія (6,7%), Німеччина (5,7%) та Сирійська Арабська Республіка (4%).

Продукція тваринництва продовжує займати ледь помітну частку в експортних поставках сільгосппродукції. У 2013р. на неї припало лише 0,1% проти 0,4% у попередньому році, а обсяг поставок склав 1,5 млн. дол. США проти 6,3 млн. дол. США.

Переважну частину експорту (54,6%) склала молочна продукція (згущене молоко, йогурти, вершки, масло), яка експортувалася до 21 країни світу (здебільшого до Молдови та Грузії); 44,7% припало

Таблиця 6

Експорт зернових культур підприємствами Миколаївської області по країнах світу, тис. дол. США

	2012 р.	2013 р.	2013 р. до 2012 р.	
			темп росту, у %	збільшення/ зменшення (–)
Усього	853354,1	792346,7	92,9	–61007,4
Країни СНД	0,1	759,5	759500,0	759,4
Інші країни світу	853354	791587,2	92,8	–61766,8
Європа	55771,6	101738,5	182,4	45966,9
Азія	360082,0	402573,3	111,8	42491,3
Африка	437500,0	278086,4	63,6	–159413,6
Америка	0,4	9188,4	2297100,0	9188,0
Австралія і Океанія	–	0,6	–	0,6

Таблиця 7

Товарна структура експорту сільськогосподарської продукції у Миколаївській області, тис дол. США

Показники	2010	2011	2012	2013	2013 у % до	
					2012	2010
Усього	1597095,2	1654399,1	2370724,8	2174097,7	91,7	136,1
I. Живі тварини; продукти тваринного походження	2564,5	23927,4	6356,9	9387,5	147,7	366,0
II. Продукти рослинного походження	711134,3	517455,0	1057787,4	1077479,1	101,9	151,5
III. Жири та олії тваринного або рослинного походження	69624,5	118331,5	179839,1	22222,2	12,4	31,9
IV. Готові харчові продукти	60519,9	82990,1	125101,2	92522,8	73,9	152,9

на експорт живих тварин (великої рогатої худоби до Азербайджану), решта – на м'ясо та їстівні субпродукти до Великої Британії, Російської Федерації, Гонконгу та Панами.

Понад 90% товарної структури експорту у 2013 році визначили три групи товарів: продукти рослинного походження (49,6% обласного експорту), продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості (27,3%), механічне та електротехнічне обладнання (14,1%). Менші частки займали готові харчові продукти (4,3%), жири та олії тваринного або рослинного походження (1%). Розглянемо товарну структуру експорту сільськогосподарської продукції у Миколаївській області у таблиці 7.

У структурі експорту переважає продукція рослинного походження, тоді як продукція тваринного походження незначна. Також хотілось би відмітити, що у 2013 році експорт жирів та олії тваринного або рослинного походження зменшився на 87,6% порівняно з 2012 роком, та на 68,1% порівняно з 2010роком, експорт готових харчових продуктів збільшився на 52,9 % порівняно з 2010роком та зменшився порівняно з 2012роком, а експорт продуктів тваринного походження збільшився на 47,7 % та 266,0% відповідно, продукти рослинного походження збільшилися на 1,9% та на 51,5% відповідно.

Експортний потенціал підприємств аграрного сектору Миколаївської області реалізується не в повній мірі, через негативний вплив низки чинників, серед яких:

- низький рівень координації контролю, що здійснюється низкою контролюючих органів;
- не достатня кількість спеціалістів, які знайомі з вимогами законодавства іноземних держав, ЄС щодо безпечності продовольчої продукції;
- неадекватний рівень впровадження операторами ринку системи НАССР;
- низький рівень розвитку біржової торгівлі сільськогосподарськими товарами.

Пріоритетним напрямом зовнішньої торгівлі області в аграрному секторі має стати подальше поглиблення торговельних відносин з країнами світу, де визначальним завданням є нарощування обсягів реалізації готових виробів [3]. А саме: зерна, насіння соняшнику, молокопродуктів, меду, цукру. Для забезпечення останнього, на нашу думку, необхідно:

- сприяти залученню іноземних інвесторів;
- сприяти технічному і технологічному переоснащенню потужностей для виробництва експортної продукції;
- закріпитись на традиційних та освоєння нових ринків збуту;
- активізувати міжрегіональне співробітництво;
- впровадити в практику найбільш ефективні форми співпраці із зарубіжними країнами.

Найважливішими потенційними можливостями, якими могли б скористатися сільськогосподарські підприємства при розвитку зовнішньоекономічної діяльності, є потенційно велика місткість ринку, підвищення попиту на цільових ринках, відносно низькі витрати на входження до ринку [6]. Вказані потенційні можливості можуть бути реалізовані насамперед за сприятливої державної політики щодо аграрних підприємств, пільгового режиму їх оподаткування, мінімізації сезонних коливань.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Статистичний збірник Миколаївської області «Миколаївщина у цифрах» за 2013 рік під редакцією І.Г. Зацаринського, – 2014 р. – 314 с.
2. Головне управління статистики у Миколаївській області: статистичні дані [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.mk.ukrstat.gov.ua/
3. Бородіна О.М. Корегування політики державної підтримки сільського господарства України/ О.М. Бородіна, О.М. Могильний // Економіка АПК, 2007. – №6. – С. 55–61.
4. Розвиток сільських територій України. – К.: ІОЦ Держкомстату України, 2006. – 751 с.
5. Бурковська А.В. Стан та проблеми зовнішньоекономічної діяльності регіону / А.В. Бурковська/ А.В. Бурковська // Вісник аграрної науки Причорномор'я. – 2007. – № 1 (39). – С. 55-61.
6. Гурченков О.П. Напрямки прискорення адаптації агропромислового комплексу Миколаївської області до вимог СОТ / О.П. Гурченков, О.С. Крюковська // Зб. наук. праць НУК. – Миколаїв: НУК, 2008. – № 3 (420). – С. 162.
7. Мірошніченко І.В. Напрями активізації і перспективи розвитку зовнішньоекономічної діяльності в АПК України / І.В. Мірошніченко // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – №3 (45). – С. 7 -80.
8. Манцуров І.Г. Статистика економічного зростання та конкурентоспроможності країни : Монографія / І. Г. Манцуров. – К. : КНЕУ, 2006. – 392 с.

УДК 658.27 : 65.014.1

Коваленко М.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства
Полтавської державної аграрної академії

НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ОПЕРАЦІЙНИМИ НЕОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ ПІДПРИЄМСТВА

У статті визначена економічна сутність операційних необоротних активів підприємства та особливості політики економічного управління ними. Здійснено вибір форм та оптимальної структури джерел фінансування операційних необоротних активів підприємства. Обґрунтовано оптимальні обсяги оновлення операційних необоротних активів підприємства.

Ключові слова: операційні необоротні активи, управління активами, амортизаційні відрахування, оптимізація капіталу, обсяг оновлення.

Коваленко М.В. НАПРАВЛЕНИЯ УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ОПЕРАЦИОННЫМИ ВНЕОБОРОТНЫМИ АКТИВАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье определена экономическая сущность операционных внеоборотных активов предприятия и особенности политики экономического управления ими. Осуществлен выбор форм и оптимальной структуры источников финансирования операционных внеоборотных активов предприятия. Обоснован оптимальный объем обновления операционных внеоборотных активов предприятия.

Ключевые слова: операционные внеоборотные активы, управление активами, амортизационные отчисления, оптимизация капитала, объем обновления.

Kovalenko M.V. DIRECTIONS OF IMPROVEMENT OF ECONOMIC MANAGEMENT ENTERPRISES OPERATING NON-CURRENT ASSETS

The article deals with the economic substance of operating non-current assets. The policy of economic management operating non-current assets is determined. The optimization of funding sources operating non-current assets is realized. The optimal amount of renovation operating non-current assets is justified.

Keywords: operating non-current assets, asset management, amortization, optimization, volume updates.

Постановка проблеми. На сьогодні сільськогосподарські підприємства значною мірою втрачають власні позиції через низьку конкурентоспроможність своєї продукції на зовнішніх ринках. Основною причиною цього є застаріла енерго- та матеріаломістка технологія, а також занадто зношені виробничі потужності. Однією з головних проблем на сільськогосподарських підприємствах є якісне оновлення операційних необоротних активів, яке б збільшило продуктивність діяльності таких підприємств. Ефективне управління необоротними активами на підприємстві, окрім підвищення конкурентоспроможності, дасть змогу створити потужну основу для діяльності підприємства та умови для ефективного розвитку в майбутньому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам сучасного стану матеріально-технічної бази аграрного сектора України присвячені праці таких видатних українських учених-економістів, як П.Т. Саблук, В.Я. Амбросов, В.П. Горьовий, В.Г. Андрійчук, П.І. Гайдуцький, В.П. Ситник та ін. Останнім часом зростає кількість публікацій з досліджуваної тематики, однак кризовий стан сільськогосподарських підприємств та незначні обсяги інвестиційних надходжень в операційні необоротні активи аграрних підприємств вказують на те, що все ж недостатньо уваги приділено розв'язанню цих питань.

Постановка завдання. Сучасні тенденції розвитку сільського господарства породжують стрімке збільшення зносу основних засобів, чим підсилюють руйнівні тенденції в матеріально-технічній базі. Підтримка у працездатному стані сільськогосподарських машин і устаткування здійснюється із застосуванням примітивних технологій в умовах ремонтних майстерень. Зважаючи на ситуацію, що склалася, слід зосередити увагу на вдосконаленні політики управління операційними необоротними активами сільськогосподарських підприємств, яка включає в себе оптимізацію обсягу та складу операційних необоротних активів, забезпечення своєчасного їх оновлення й ефективного використання та оптимізацію структури джерел фінансування операційних необоротних активів підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Різноманітність видів та елементів необоротних активів підприємства визначає необхідність їх попередньої класифікації в цілях забезпечення цілеспрямованого управління ними.

Різноманітність видів та елементів необоротних активів підприємства визначає необхідність їх попередньої класифікації з метою забезпечення цілеспрямованого управління ними (табл. 1).

Таблиця 1

Класифікація необоротних активів підприємства

Види ознак	Групи операційних необоротних активів
За функціональними видами	1. Основні засоби. 2. Нематеріальні активи. 3. Незавершені капітальні вкладення. 4. Устаткування, призначене для монтажу. 5. Довгострокові фінансові вкладення. 6. Інші види необоротних активів
За характером обслуговування окремих видів діяльності підприємства	1. Операційні необоротні активи. 2. Інвестиційні необоротні активи. 3. Невиробничі необоротні активи
За характером володіння	1. Власні необоротні активи. 2. Орендовані необоротні активи
За формами заставного забезпечення кредиту й особливостями страхування	1. Рухомі необоротні активи. 2. Нерухомі необоротні активи

Сформовані на початковому етапі діяльності підприємства необоротні активи вимагають постійного управління ними. Це управління здійснюється в різних формах і різними функціональними підрозділами підприємства. Частина функцій цього управління покладається на економічне управління і його невід'ємну складову частину – економічне управління активами.

Політика управління використанням операційних необоротних активів – це частина фінансової стратегії підприємства, суть якої полягає у фінансовому забезпеченні своєчасного їх оновлення і високій ефективності використання. Вибір схеми фінансування операційних необоротних активів підприємства нерозривно пов'язаний з урахуванням особливостей використання як власного, так і позикового капіталу [2].

Підприємство, що використовує тільки власний капітал для формування операційних необоротних активів, має найвищу фінансову стійкість (його коефіцієнт автономії дорівнює одиниці), але обмежує темпи свого розвитку (тому що не може забезпечити формування необхідного додаткового обсягу активів в періоди сприятливої кон'юнктури ринку) і не використовує фінансові можливості приросту прибутку на вкладений капітал.

Підприємство, що використовує позиковий капітал для формування операційних необоротних активів, має більш високий фінансовий потенціал свого розвитку (за рахунок формування додаткового обсягу активів) і можливості приросту фінансової рентабельності діяльності, однак, у більшій мірі генерує фінансовий ризик і загрозу банкрутства, які збільшуються в міру нарощення питомої ваги позикових коштів у загальній сумі використовуваного капіталу.

Ефективність використання капіталу підприємства одночасно залежить від двох груп чинників:

– від оптимального поєднання власного і позикового капіталу, довгострокових (постійних) і короткострокових (змінних) джерел фінансування інвестиційних потреб підприємства;

– від загального обсягу вкладень в основні й оборотні засоби, скільки їх перебуває у сфері виробництва і сфері обігу, в грошовій і матеріальній формах та наскільки оптимальне їх співвідношення.

Все це зумовлює необхідність розроблення виваженої політики формування капіталу та її узгодження з політикою формування активів підприємства.

Можливість формування операційних необоротних активів сільськогосподарського підприємства визначається співвідношенням їх власного та позикового капіталу. Як би не хотілося сільськогосподарському товаровиробнику спиратися у своїй виробничій діяльності лише на власні кошти, але реалії сьогодення диктують власні умови. На сучасному етапі розвитку практично немає підприємств, які не використовують у своїй діяльності позиковий капітал. При цьому вартість сформованих в такий спосіб джерел фінансування повинна обов'язково співвідноситись із розміром ефекту від його використання.

Необхідність формування фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств визначається потребою в операційних необоротних активах та оптимізацією їх структури з позицій забезпечення умов ефективного використання власного і позикового капіталу. Умови формування високих кінцевих результатів діяльності підприємства значною мірою залежать від структури капіталу, що використовується. Структура капіталу являє собою співвідношення між власними коштами та зобов'язаннями, які використовуються підприємством для здійснення виробничо-господарської діяльності.

Оптимальна структура капіталу – найкраще, найсприятливіше співвідношення з можливих варіантів використання власного та позикового капіталу, за якого підприємство, вільно маневруючи наявними грошовими коштами, здатне забезпечити безперервний процес виробництва і реалізації продукції та найбільш ефективну пропорційність між витратами і доходами.

Згідно з теорією середньозваженої вартості капіталу оптимальна структура капіталу перебуватиме в точці, в якій значення середньозваженої вартості капіталу буде мінімальним [1] (табл. 2).

Гранична межа використання позикового капіталу для досліджуваного підприємства знаходиться на рівні 30% банківського кредиту в загальній структурі капіталу. При такому співвідношенні власного та позикового капіталу підприємство не отримає приросту фінансової рентабельності, але й не матиме збитків від використання позичених коштів.

Залучення додаткового капіталу підприємства як за рахунок власних, так і за рахунок позикових джерел має свої економічні межі і пов'язане зі зростанням його середньозваженої вартості. Так, залучення власного капіталу за рахунок прибутку обмежене його розмірами; збільшення обсягу емісії та облігацій вище точки насичення ринку можливе лише при більш високому розмірі виплачуваних дивідендів; залучення додаткового банківського кредиту у зв'язку з ростом фінансового ризику для кредиторів може здійснюватись лише на умовах зростання ставки відсотка за кредит тощо.

Оскільки банківський кредит представляє в сучасних умовах один з найбільш дорогих видів залученого позикового капіталу, забезпеченню умов ефективного його використання на підприємстві повинна приділятися першорядна увага.

Таблиця 2

Оптимізація структури капіталу за критерієм мінімізації його вартості у ВСК «Злагода» Полтавського району, 2015 р. [4]

Показники	Варіанти вибору					
	1	2	3	4	5	6
Загальна потреба в фінансуванні, %	100	100	100	100	100	100
Власний капітал, %	90	80	70	60	50	40
Кредит, %	10	20	30	40	50	60
Рівень можливих виплат на власний капітал, %	18	17,5	17	16,5	16	15,5
Рівень ставки відсотка за кредит, %	20	20,5	21	21,5	22	22,5
Вартість власного капіталу, %	16,2	14	11,9	9,9	8	6,2
Вартість кредиту, %	2	4,1	6,3	8,6	11	13,5
Середньозважена вартість капіталу, %	18,2	18,1	18,2	18,5	19	19,7

Критерієм такої ефективності виступають наступні умови:

– рівень кредитної ставки по короткостроковому банківському кредиту повинен бути нижче рівня рентабельності господарських операцій, для здійснення яких він залучається;

– рівень кредитної ставки за довгостроковим банківським кредиту повинен бути нижче коефіцієнта рентабельності активів, інакше ефект фінансового левериджу матиме негативне значення.

Поточне обслуговування банківського кредиту полягає у своєчасній сплаті відсотків по ньому відповідно до умов укладених кредитних договорів. Ці платежі включаються в розроблюваний підприємством платіжний календар і контролюються у процесі моніторингу його поточної фінансової діяльності.

Способи амортизації суми основного боргу залежать від передбачених кредитним договором умов його погашення. За вимогами цього договору (або з ініціативи позичальника) на підприємствах може завчасно створюватися спеціальний фонд погашення кредиту, платежі в який здійснюються за розробленим графіком. на кошти цього фонду, збережені в комерційному банку, нараховується депозитний відсоток.

Сучасні тенденції розвитку сільського господарства породжують стрімке збільшення зносу основних засобів, чим підсилюють руйнівні тенденції в матеріально-технічній базі. Підтримка у працездатному стані сільськогосподарських машин і устаткування здійснюється на підприємствах із застосуванням примітивних технологій в умовах ремонтних майстерень. Своєчасне списання зношених засобів штучно стримується в результаті дефіциту коштів на придбання нової техніки.

Головне призначення коштів амортизації – заміна зношеного обладнання, однак, вивчення фінансової звітності ВСК «Злагода» показує, що у більшості випадків придбання сільськогосподарських машин та устаткування за рахунок коштів амортизації стало рідкісним явищем.

Натомість у процесі виробництва постійно виникає потреба у проведенні ремонтних робіт (табл. 3).

Як свідчать дані табл. 3, значна частка амортизаційних коштів СВК «Злагода» витрачається на поліпшення (ремонт) основних засобів, при чому вся сума нарахованої амортизації використовується протягом року

Визначимо повний обсяг цих витрат та порівняємо їх із обсягами фінансування операційних необоротних активів (табл. 4).

Як показує аналіз таблиці 4, сукупні операційні витрати ВСК «Злагода» Полтавського району протягом 2011-2013 рр. збільшились на 25,5%, у тому числі витрати, пов'язані з ремонтом основних засобів, та сума амортизаційних відрахувань збільшились на 35,5% та 99,5% відповідно.

На підприємстві спостерігається тенденція випереджаючого зростання витрат на поліпшення основних засобів у порівнянні з ростом інвестицій в основний капітал, іншими словами, мотивація до збільшення витрат на здійснення ремонту є більшою за придбання нових основних засобів.

Підприємству необхідно в десятки разів збільшувати обсяги інвестування основного капіталу аби підтримати свою матеріально-технічну базу в робочому стані.

Слід відмітити, що частка витрат на поліпшення основних засобів у сукупних виробничих витратах значно перевищує питому вагу амортизаційних відрахувань, що свідчить про переважне спрямування коштів на ремонт спрацьованої сільськогосподарської техніки, а не на купівлю нової.

Проведене дослідження свідчить, що у ВСК «Злагода», як у типового підприємства району, вартість

Таблиця 3

Напрями використання амортизаційних відрахувань у ВСК «Злагода» Полтавського району, 2011-2013 рр.

Показники	Роки			2013 р. у % до 2011 р.
	2011	2012	2013	
Нараховано амортизації за рік, тис. грн	153,9	199	307	199,5
Використано за рік – всього, тис. грн	153,9	199	307	199,5
у т.ч. на:				
придбання (виготовлення) та поліпшення основних засобів, тис. грн	153,9	199	307	199,5

Таблиця 4

Витрати, пов'язані з поліпшенням основних засобів, у ВСК «Злагода» Полтавського району, 2011-2013 рр.

Показники	Роки			2013 р. до 2011 р.,%
	2011	2012	2013	
Усього витрат на основне виробництво, тис. грн	4690,1	4847	5884	125,5
у т.ч. амортизація, тис. грн	153,9	199	307	199,5
Частка амортизації у сукупних операційних витратах, %	3,3	4,1	5,2	157,6
матеріальні витрати, тис. грн	2468,2	2363	3151	127,7
з них запасні частини,ремонтні та будівельні матеріали для ремонту, тис. грн	740,6	723,1	1020,9	137,8
Вартість витрат на основне виробництво на 1 грн матеріальних витрат, грн	1,9	2,05	1,9	100,0
Вартість витрат, пов'язаних із ремонтом основних засобів, тис. грн	1407,3	1483,2	1906,4	135,5
Частка витрат, пов'язаних із поліпшенням основних засобів, у сукупних операційних витратах, %	30,0	30,6	32,4	108,0
Разом амортизації та витрат на ремонт, тис. грн	1561,2	1682,2	2213,4	141,8
Інвестиції в основний капітал, тис. грн	43	1147	17	39,5

витрат на поліпшення основних засобів у десятки разів перевищує існуючі обсяги інвестицій в основний капітал. Для підтримання наявної у господарств матеріально-технічної бази у робочому стані необхідно розмір інвестицій довести хоча б до рівня витрат, пов'язаних із ремонтом основних засобів.

На досліджуваному підприємстві маємо ситуацію абсолютного використання нарахованої протягом року амортизації. Підприємство не нагромаджує амортизаційні відрахування і, тим самим, не формує амортизаційний фонд для купівлі нової сільськогосподарської техніки та обладнання. Тому постає потреба запровадження особливого механізму, який би забезпечив відтворення основних засобів у галузі. В ситуації, коли витрати на ремонт уже перевищують величину амортизаційних відрахувань, ми пропонуємо вільні оборотні кошти підприємств використовувати не на підтримання основних засобів на придатному рівні, а разом з амортизаційними відрахуваннями направляти на їх відновлення. У зв'язку з цим виникає необхідність створення на сільськогосподарських підприємствах амортизаційного фонду як фонду відновлення основних засобів з обов'язковим цільовим використанням акумульованих коштів.

Визначимо необхідний обсяг оновлення операційних необоротних активів підприємства в процесі простого і розширеного їх відтворення (табл. 5).

Таблиця 5

Прогноз необхідного обсягу оновлення операційних необоротних активів ВСК «Злагода» на 2015 р.

Показники	Значення показників
Прогнозована загальна потреба в операційних необоротних активах, тис. грн	8500
Фактична наявність використовуваних операційних необоротних активів на кінець 2013 р., тис. грн	7983
Вартість операційних необоротних активів підприємства, намічених до вибуття в зв'язку з фізичним зносом, тис. грн	201
Вартість операційних необоротних активів підприємства, намічених до вибуття у зв'язку з моральним зносом, тис. грн	67
Обсяг оновлення операційних необоротних активів в рамках простого їх відтворення, тис. грн	268
Обсяг оновлення операційних необоротних активів в рамках розширеного їх відтворення, тис. грн	785

Відтак, аналізуючи дані таблиці 5, можемо зробити висновок, що для простого відтворення ВСК «Злагода» необхідно залучити операційних необоротних активів на суму 268 тис. грн. Прогнозний обсяг оновлення операційних необоротних активів в рамках розширеного їх відтворення буде становити 785 тис. грн.

Висновки з проведеного дослідження. Управління операційними необоротними активами являє собою систему принципів і методів розробки й реалізації управлінських рішень, пов'язаних з формуванням активів, їх ефективним використанням в різних видах діяльності підприємства і організацією їх обороту.

З цією метою на підприємстві визначається необхідний рівень інтенсивності оновлення операційних необоротних активів за рахунок продуктивної виробничо-господарської діяльності суб'єктів аграрного сектора. Воно передбачає розширення інвестиційної діяльності сільськогосподарських підприємств, оновлення застарілих машин та обладнання більш якісними і досконалими, удосконалення існуючої амортизаційної політики, збільшення розмірів валової, товарної продукції, прибутку, зростання рівня рентабельності.

Забезпечення ефективного використання операційних необоротних активів підприємств полягає в розробці системи заходів, спрямованих на підвищення коефіцієнтів рентабельності та виробничої віддачі операційних необоротних активів.

В сучасних умовах розвитку актуальним є переведення господарської діяльності аграрного підприємства на рейки розширеного відтворення, тобто переорієнтація його на отримання вагомого відшкодування понесених виробничих витрат.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент : [учебный курс] / И.А. Бланк. – К. : Эльга-Н, Ника-Центр, 2002. – 448 с.
2. Бланк И.А. Управление активами : [учебный курс] / И.А. Бланк. – К. : Эльга-Н, Ника-Центр, 2002. – 448 с.
3. Данилів Б.В. Амортизаційна політика в сільському господарстві: вплив на відтворення основних засобів / Б.В. Данилів // Економіка АПК. – 2007. – № 6. – С. 25–32.
4. Мойсеєнко І.П. Інвестування : [навч. посіб.] / І.П. Мойсеєнко. – К. : Знання, 2006. – 490 с.
5. Тютюнник Ю.М. Фінансовий аналіз бізнесу : [навчальний посібник] / Ю.М. Тютюнник. – Полтава : ІнтерГрафіка, 2004. – 288 с.

УДК 331.101.3

Костюченко Е.А.
соискатель кафедры экономики предприятий городского хозяйства Харьковского национального университета городского хозяйства имени А.Н. Бекетова

ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ВНЕШНЕЙ И ВНУТРЕННЕЙ СРЕДЫ ПРЕДПРИЯТИЯ НА МОТИВАЦИЮ РАБОТНИКА В РАЗЛИЧНЫЕ ПЕРИОДЫ ЕГО ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА

Статья посвящена рассмотрению взаимосвязи жизненного цикла работника с уровнем его мотивации. Также определены факторы внешней и внутренней среды предприятия, оказывающие наибольшее влияние на мотивацию работника. Показана взаимосвязь жизненного цикла работника с влиянием внутренней и внешней среды предприятия.

Ключевые слова: мотивация, жизненный цикл работника, внешняя среда предприятия, внутренняя среда предприятия, факторы влияния на мотивацию.

Костюченко О.О. ОЦІНКА ВПЛИВУ ЗОВНІШНЬОГО І ВНУТРІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА ПІДПРИЄМСТВА НА МОТИВАЦІЮ ПРАЦІВНИКА У РІЗНІ ПЕРІОДИ ЙОГО ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ

Стаття присвячена розгляду взаємозв'язку життєвого циклу працівника з рівнем його мотивації. Також визначені фактори зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства, які надають найбільший вплив на мотивацію працівника. Показано взаємозв'язок життєвого циклу працівника з впливом внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства.

Ключові слова: мотивація, життєвий цикл працівника, зовнішнє середовище підприємства, внутрішнє середовище підприємства, фактори впливу на мотивацію.

Kostyuchenko E.A. ASSESSMENT OF THE INFLUENCE OF THE EXTERNAL AND INTERNAL ENVIRONMENT OF THE ENTERPRISE ON THE MOTIVATION OF AN EMPLOYEE IN DIFFERENT PERIODS OF HIS LIFE CYCLE

The article considers the relationship of the life cycle of an employee with the level of his motivation. Factors of external and internal environment of the enterprise which have the greatest impact on the motivation of an employee are also specified. The interrelation of the life cycle of an employee with the influence of internal and external environment of the enterprise is shown.

Keywords: motivation, the employee life cycle, the external environment of the enterprise, the internal environment of the enterprise, the factors of influence on motivation.

Постановка проблемы. Современные экономические и политические условия, сложившиеся на территории Украины заставляют предприятия искать новые, эффективные методы управления персоналом. Повсеместное сокращение рабочих мест, снижение уровня зарплат, низкая социальная обеспеченность населения отрицательно влияют на отношение работоспособных граждан к труду. В связи с этим, предприятия вынуждены путем применения разнообразных методов стимулирования повышать заинтересованность своих сотрудников в получении максимального эффекта от их труда. Однако определение данных методов зачастую оказывается недостаточно адекватным сложившимся условиям, в результате чего их применение оказывается неэффективным, а мотивация работников только снижается.

Также следует помнить и о том, что Украина «разделена» на различные регионы, Западный, Восточный и Южный, ментальность населения которых значительно отличается друг от друга. Естественно, что наибольший удельный вес в национальной структуре населения Украины принадлежит украинцам, но не будем забывать и о том, что более 17% (согласно переписи населения 2001 г.) составляют русские. Кроме того, почти 15% в национальном составе занимают белорусы, молдаване, крымские татары, болгары, венгры, румыны, поляки, евреи и другие народности. Следовательно, различия в менталитете работоспособного населения будут существенно влиять и на мотивацию их как работников на каждом конкретно взятом предприятии. Данный факт также будет осложнять определение наиболее эффективных методов стимулирования персонала на предприятии.

В процессе определения мотивации сотрудников следует учитывать и тот факт, что каждый работник предприятия является индивидом, на мотивацию которого оказывают влияние множество факторов внешней и внутренней среды. Кроме того, на различных стадиях жизненного цикла работника может наблюдаться ослабление влияния одних факторов как внешней, так и внутренней среды, и одновременно увеличение роли других. В результате определение наиболее эффективных методов стимулирования работника становится одной из самых сложных задач системы управления персоналом.

Анализ последних исследований и публикаций. Анализ публикаций в области исследования мотивации персонала, существующих систем стимулирования, а также жизненного цикла работника показал, что данной проблеме уделено достаточно много внимания как в экономике, так и в других науках, таких как психология и социология. Однако проблема определения и оценки влияния внешней и внутренней среды предприятия на уровень мотивации работника, а также выявления взаимосвязи между мотивацией и жизненным циклом сотрудника разработана недостаточно как в отечественной, так и в зарубежной литературе. Зачастую эти проблемы рассматриваются отдельно друг от друга, что негативно влияет на построение конечной системы стимулирования.

Постановка задачи. В целях получения возможности проведения оценки влияния внешней и внутренней среды предприятия на мотивацию работника необходимо определить состав факторов, оказывающих наибольшее влияние на мотивационный фон сотрудников. Кроме того, целесообразным является изучение взаимосвязи между жизненным циклом работника и уровнем его мотивации.

Изложение основного материала исследования. Повышение эффективности труда каждого работника зависит, естественно, от уровня его мотивации. В свою очередь, на мотивацию работника оказывает влияние множество разнообразных факторов. В первую очередь, на наш взгляд, систему мотивации бу-

дет формировать менталитет работника. Так как в Украине большая часть населения является украинцами, то и основой мотивации работоспособного населения будет являться «украинская» ментальность. Строя систему стимулирования персонала, необходимо учитывать, что характерными особенностями менталитета украинцев являются: бережливость, индивидуализм, недоверчивость к новому, вольнолюбие, хозяйственность ради собственной корысти, самостоятельность в суждениях, провинциальность, личная инициативность, жадность, скрытость, трудолюбие, равнодушие, гибкость, изворотливость, терпеливость, толерантность к другим нациям [1]. Следовательно, среди работоспособного населения вряд ли часто будет встречаться, например, патриотический мотивационный тип. В таком случае необходимо определить, какой мотивационный тип сотрудников на предприятии преобладает, и по результатам оценки определять наиболее эффективные методы стимулирования.

Согласно основополагающим концепциям организационного поведения, достижение равновесия между интересами организации и работника возможно при условии использования определенных этических принципов. Кроме того, необходимо помнить о том, что организация является социальной системой, в которой соблюдается общность интересов работников и предприятия [2]. Соблюдение «законов природы организации» позволяет предприятию удерживать сотрудников путем разработки различных кодексов этичного поведения, соблюдения моральных принципов и т.д. Однако, к сожалению, реализация данных мероприятий не ведет к получению ожидаемого эффекта, так как изменяющиеся условия внешней и внутренней среды предприятия не дают гарантии полной заинтересованности сотрудника именно в данной работе. Следовательно, необходима разработка системы стимулирования, основанной на каком-либо ином критерии, нежели степень совпадения интересов работников и предприятия. Таким критерием, на наш взгляд, должен стать жизненный цикл работника в организации.

На наш взгляд, значительного внимания заслуживает оценка стадии жизненного цикла работника (определение стадии), так как по степени продвижения от стадии «зарождения» к стадии «упадка» будет изменяться и мотивация сотрудника.

Жизненный цикл работника можно представить как совокупность следующих друг за другом этапов трудовой деятельности, для каждого из которых характерными являются определенный уровень квалификации, мастерства, а также перечень профессиональных обязанностей и возможность принимать разного рода (уровня) управленческие решения. С одной стороны, определение «этапа» жизненного цикла работника по временным или же профессиональным характеристикам позволяет руководителю определить дальнейшие перспективы карьерного роста сотрудника, а также выявить основные рычаги управления им. Но с другой стороны, человек по своей природе является системой, включающей в себя определенный набор физических, психологических, моральных и эмоциональных характеристик, что, зачастую, обуславливает неодинаковое «рабочее» поведение двух сотрудников одинакового возраста и квалификации. Поэтому, на наш взгляд, жизненный цикл работника необходимо оценивать так же, как и жизненный цикл любой системы, который включает в себя стадию зарождения, стремительного развития, стабилизации и упадка. Таким образом, каждому этапу жизненного цикла будет соответствовать свой уровень мотивации сотрудника, а также к нему будут применимы только определенные методы стимулирования.

Первому этапу жизненного цикла, который мы будем называть этапом «зарождения» сотрудника в организации, присущи следующие характеристики. Недостаточная ознакомленность с особенностями функционирования предприятия; нет сложившихся связей с коллективом; основная причина работы – заработная плата, остальные мотивационные факторы имеют слабое влияние на систему мотивации работника и являются второстепенными. Как следствие, может наблюдаться низкий уровень мотивации, что требует дальнейшего наблюдения за работником с целью более точного определения его мотивационного типа и выбора наиболее эффективной системы стимулирования.

Для второго этапа (этап стремительного роста) характерен наиболее высокий уровень мотивации. Если при наблюдении выявлено, что для работника основным фактором влияния на его систему внутренней мотивации не является фактор «возможность повышения квалификации», то дальнейшее материальное стимулирование такого работника для предприятия не является целесообразным и от него лучше избавиться. В остальных же случаях наиболее эффективным будет моральное стимулирование (предоставление возможности продвижения по карьерной лестнице, обеспечение прохождения курсов повышения квалификации, оплачиваемые учебные отпуска и т. д.).

Третий этап (этап стабильности) характеризуется более низким уровнем мотивации, чем предыдущий этап. На первый план для работника на данном этапе его жизненного цикла должны выходить такие факторы влияния внутренней среды предприятия, как «уровень организации труда», «система нормирования труда», «психологический климат в коллективе», а также «удовлетворенность работой». Если наблюдение за работником выявляет высокую степень влияния данных факторов на систему внутренней мотивации сотрудника, то продление временных рамок третьего этапа жизненного цикла возможно в результате применения смешанных форм стимулирования (материально-моральных).

На четвертом этапе очень важным является определение желания сотрудника сменить работу. Если такое желание было выявлено, то необходимо установить, что послужило толчком для его возникновения. Основных причин может быть несколько: во-первых, низкий уровень заработной платы при наличии высоких профессиональных навыков, во-вторых, психологическая несовместимость в коллективе, в-третьих, невозможность продвижения по карьерной лестнице, в-четвертых, слабая заинтересованность именно в данной работе (стремление сменить профессию). Как правило, наступление этапа «упадка» в жизненном цикле работника свидетельствует о том, что применяемые ранее методы стимулирования не возымели должного эффекта. Как следствие, желание работника сменить работу или вид деятельности будет непреодолимым. Таким образом, применение каких-либо методов стимулирования на данном этапе не является целесообразным.

Одновременно с определением стадии жизненного цикла работника необходимо оценить влияние на него различных факторов внешней и внутренней среды предприятия.

Наибольшее влияние на предприятие оказывает внешняя среда, так как именно она стимулирует

практически все процессы финансово-хозяйственного характера. Таким образом, можно сделать вывод о том, что внешняя среда будет оказывать большое влияние и на работников предприятия.

Если для предприятия к элементам внешней среды можно отнести рынок, акционеров, правительство, контрагентов и т. д., то для работника элементы внешней среды будут относиться в большей степени непосредственно к нему самому, нежели к предприятию. Как бы то ни было, внешняя среда влияет и на предприятие, и на работника, предъявляя свои требования к их поведению.

На автотранспортных предприятиях трудовой коллектив несколько отличается от предприятий других отраслей национальной экономики. Это связано с тяжелыми условиями труда, как физическими, так и психологическими, так как наибольший удельный вес в структуре коллектива таких предприятий занимают водители. Поэтому в дальнейшем, при определении факторов влияния внешней среды на мотивацию работников, мы будем ориентироваться, в основном, на данную категорию.

Определим ряд факторов внешней среды, которые будут оказывать влияние непосредственно на мотивацию работников, в том числе и на работников АТП. Для этого представим формулу для расчета показателя «уровень влияния внешней среды на мотивацию работника АТП», который будет оцениваться с помощью балльно-рейтинговой системы.

$$Ум(внешн) = С + Д + Р + А + П + См + Уб, \quad (1)$$

где *С* – наличие семьи (учитываются и гражданские браки);

Д – наличие детей;

Р – наличие пожилых (больных) родителей;

А – необходимость платить алименты;

П – политическая обстановка;

См – склонность к смене места жительства;

Уб – уровень безработицы в стране (угрожает или не угрожает работнику по его мнению).

Фактору присваивается значение 1, если он, по мнению работника, оказывает на него влияние, или значение 0, если работник не считает, что данный фактор каким-либо образом влияет на эффективность его труда.

Предлагается следующая шкала оценки:

группа I: 0 – 2 балла – низкая степень влияния;

группа II: 3 – 5 баллов – средняя степень влияния;

группа III: 6 – 7 баллов – высокая степень влияния.

Степень влияния внешней среды выявляется для того, чтобы определить наиболее эффективную форму стимулирования работника к труду, так как, несмотря на влияние извне, стимулирование будет, в конечном счете, производиться именно внутри предприятия. Определение степени влияния внешней среды должно происходить в совокупности с оценкой влияния внутренней среды на работника, и по результатам данных оценок будет выявлен наиболее эффективный метод стимулирования того или иного сотрудника.

В случае оценки влияния внешней среды на мотивацию работников АТП можно сделать следующие выводы: в группе I применение любых методов стимулирования никоим образом не повлияет на систему мотивации работника, в группе II целесообразно применение материального стимулирования, а в группе III наиболее эффективным будет применение смешанной формы стимулирования.

Нами предлагается оценка влияния внутренней среды предприятия на мотивацию работника АТП с помощью расчета показателя «уровень влияния». Оценка проводится с помощью балльно-рейтинговой системы, а также основывается на анкетировании (опросе) работников.

Уровень влияния внутренней среды предприятия на мотивацию работника АТП определяется следующим образом:

$$Ум(внутр) = Пкв + Ут + Сн + Кк + Узп + Ур + Др, \quad (2)$$

где *Пкв* – возможность повышения квалификации (оплачиваемые учебные отпуска с отрывом от производства);

Ут – уровень организации труда;

Сн – система нормирования труда;

Кк – психологический климат в коллективе;

Узп – уровень заработной платы;

Ур – удовлетворенность работой;

Др – желание сменить работу.

Таким образом, в анкете ставится задача оценить перечисленные выше факторы по 5-балльной шкале (от 0 до 5). При обработке анкет необходимо разбить коллектив предприятия по структурным элементам: администрация, водители, рабочие и т. д. Чем выше степень влияния фактора, тем выше должен быть балл. Оценка уровня влияния внутренней среды предприятия на мотивацию работника проводится следующим образом:

I группа – суммарное влияние факторов от 0 до 7: низкая степень влияния внутренней среды, применение любой системы стимулирования не эффективно;

II группа – суммарное влияние факторов от 8 до 12: степень влияния внутренней среды ниже среднего уровня;

III группа – суммарное влияние факторов от 13 до 20: средний уровень влияния внутренней среды;

IV группа – суммарное влияние факторов от 21 до 30: степень влияния внутренней среды выше среднего уровня;

V группа – суммарное влияние факторов от 31 до 35: высокая степень влияния внутренней среды на мотивацию работника.

Затем выстраивается система «ценностей» факторов в каждой группе. Группы оценивают рейтинг каждого фактора – факторы ранжируются по значимости для работника от наиболее значимого до незначительного.

Разработка мероприятий по применению той или иной системы стимулирования на основе результатов оценки уровня влияния внутренней среды предприятия происходит по двум направлениям.

Первое направление – оценка «уровня влияния».

При оценке уровня влияния для групп I и II разработка мероприятий по усилению влияния на мотивацию работников не целесообразна. В группе III в комплексе мероприятий по усилению мотивации необходимо учитывать уровень влияния внешней среды на систему мотивации работников. В группах IV и V совершенствование внутренней среды предприятия даст толчок к усилению мотивации работников.

Второе направление – оценка «ценности фактора».

В данном направлении необходимо выявить, какой из факторов влияния наиболее «ценен» для работника. В случае, когда в системе ценностей преобладают «уровень заработной платы» и «система нормирования труда» основой должно стать материальное стимулирование. Преобладание в системе «возможности повышения квалификации» и «психологического климата в коллективе» свидетельствует

Таблица 1

Система взаимосвязи стадий жизненного цикла и факторов влияния внутренней и внешней среды

Стадии жизненного цикла	Факторы влияния внутренней среды	Факторы влияния внешней среды
I	уровень заработной платы	наличие семьи, детей, пожилых родителей, необходимость платить алименты
II	возможность повышения квалификации; уровень заработной платы	уровень безработицы; наличие семьи и детей
III	уровень организации труда; уровень нормирования труда; психологический климат в коллективе; степень удовлетворенности работой	политическая обстановка; уровень безработицы в стране; наличие семьи и обязательств по отношению к ней
IV	желание сменить работу	склонность к смене места жительства

о целесообразности применения морального стимулирования. Если же для работника наиболее ценными являются «уровень организации труда», «удовлетворенность работой» и «желание сменить работу», то в данном случае применима система стимулирования смешанного типа.

Далее необходимо разработать алгоритм оценки стадии жизненного цикла работника, а также влияния факторов внешней и внутренней среды на уровень его мотивации. В данной работе мы рассмотрим процесс оценки на примере автотранспортного предприятия (АТП). Для достижения данной цели необходимо провести следующие действия:

1) работники АТП разбиваются на группы (управленческий персонал, водители, механики, обслуживающий персонал);

2) проведение анкетирования для определение стадии жизненного цикла;

3) работники, разбитые на группы в зависимости от профессиональных функций, разбиваются на подгруппы по стадиям жизненного цикла;

4) определение влияния факторов внешней среды предприятия на уровень мотивации путем ранжирования;

5) определение влияния факторов внутренней среды предприятия на уровень мотивации путем ранжирования.

В анкету по определению стадии жизненного цикла работика предлагается включать следующие вопросы: 1) возраст; 2) пол; 3) стаж работы на данном предприятии; 4) стаж работы на других предприятиях автотранспорта; 5) стаж работы на других предприятиях, не связанных с отраслью автотранспорта; 6) должность; 7) образование; 8) желание повысить квалификацию в рамках своей «группы»; 9) желание перейти на другую ступень карьерного роста; 10) желание освоить смежную профессию на данном предприятии; 11) удовлетворенность уровнем организации труда; 12) удовлетворенность системой нормирования труда; 13) удовлетворенность психологическим климатом в коллективе; 14) степень удовлетворенности работой; 15) желание сменить работу.

Далее предлагаем систему, которая отражает, на наш взгляд, взаимосвязь стадий жизненного цикла и факторов влияния внутренней и внешней среды (табл. 1). В таблице 1 мы рассматриваем, какие факторы внешней и внутренней среды предприятия будут оказывать наибольшее влияние на той или иной стадии жизненного цикла работника.

Таким образом, определив стадию жизненного цикла работника, мы можем предположить, какие факторы влияния внешней и внутренней среды предприятия на него будут оказывать наибольшее влияние.

Далее необходимо предложить оценить непосредственно влияние обозначенных выше факторов влияния внешней и внутренней среды каждому конкретному работнику путем ранжирования. Результаты, полученные от ранжирования факторов влияния внешней и внутренней среды самими работниками, ложатся в основу расчетов показателей уровней влияния внешней и внутренней среды на мотивацию работника АТП (*Ум(внешн)* и *Ум(внутр)*). Затем полученные значения позволяют определить наиболее эффективные методы стимулирования для каждой подгруппы, так как группы разбиты по профессиональным функциям, а подгруппы – по стадиям жизненного цикла. Таким образом, можно определить, какой метод стимулирования целесообразно использовать в той или иной подгруппе, однако такую систему целесообразно использовать или на мелких и средних предприятиях, или же дробить крупные предприятия на отделения.

Выводы из проведенного исследования. Выбор эффективной системы стимулирования сотрудников – это наиболее сложная задача в процессе управления персоналом. Определение этапа жизненного цикла сотрудника в организации в данном случае позволяет с большей долей вероятности определить наиболее целесообразные формы стимулирования, что позволит раскрыть в полной мере потенциал работника и, как следствие, повысит эффективность деятельности самого предприятия.

Определение факторов внешней среды, которые непосредственно будут оказывать влияние на мотивацию работников, а также выявление наиболее эффективных методов стимулирования на основе полученных результатов оценки влияния внешней среды в настоящее время должно стать одной из наиболее значимых задач в системе управления персоналом предприятия.

Оценка и последующий учет степени влияния внутренней среды на мотивацию работников АТП будет способствовать повышению эффективности их деятельности, а также положительно повлияет на уровень текучести кадров.

Выявление взаимосвязи жизненного цикла работника с набором факторов влияния внешней и внутренней среды предприятия должно стать одним из базовых условий определения наиболее эффективной системы стимулирования.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Беляев С. Загадка украинской души или Особенности менталитета украинцев [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://gta-otvet.org.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=57:mentalitetua&catid=1:xpsy&Itemid=35. – Название с экрана.
2. Басенко В. П., Жуков Б. М., Романов А. А. Организационное поведение: современные аспекты трудовых отношений / В. П. Басенко, Б. М. Жуков, А. А. Романов: учебное пособие. – М.: Издательство «Академия Естествознания», 2009. – Режим доступа: http://www.monographies.ru/46. – Название с экрана.
3. Узилевский Г. Я. Метафизика организационного поведения [Текст] / Г. Я. Узилевский: Монография. – Орел, 2010. – 397 с.

УДК 368.5

Кравчук О.В.
молодший науковий співробітник
Національного наукового центру «Інститут аграрної економіки»

СТРАХУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ

Стаття присвячена аналізу страхових послуг та страхового ринку сільськогосподарської продукції, впливу Закону України «Про страхування сільськогосподарської продукції з державною підтримкою» на його структуру. Охарактеризовано особливості надання послуг страхування сільськогосподарської продукції. Окреслено шляхи розвитку аграрного страхування та поліпшення надання послуг страхування сільськогосподарської продукції.
Ключові слова: страхова послуга, страховий ринок, сільськогосподарські ризики, сільськогосподарська продукція, державна підтримка, агрострахування.

Кравчук Е.В. СТРАХОВАНИЕ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ
Статья посвящена анализу страховых услуг и страхового рынка сельскохозяйственной продукции, влияния Закона Украины «О страховании сельскохозяйственной продукции с государственной поддержкой» на его структуру. Охарактеризовано особенности предоставления услуг страхования сельскохозяйственной продукции. Очерчено пути развития аграрного страхования и улучшения предоставления услуг страхования сельскохозяйственной продукции.
Ключевые слова: страховая услуга, страховой рынок, сельськохозяйственные риски, сельскохозяйственная продукция, государственная поддержка, агрострахование.

Kravchuk O.V. INSURANCE OF AGRICULTURAL PRODUCTS
This article analyzes the insurance industry and the insurance market of agricultural products, the impact of the adoption of the Law of Ukraine "On Insurance of agricultural production with state support" on its structure. The features of insurance services for agricultural products. Outlined the development of agricultural insurance and to improve the provision of insurance services for agricultural products.
Keywords: insurance service, insurance market, agricultura lrisks, agricultural products, state support, angroinsurance.

Постановка проблеми. Україна займає лідерську позицію на світовому ринку щодо виробництва сільськогосподарської продукції, але незважаючи на це надання страхових послуг агросектору та ринок страхування сільськогосподарської продукції, є, на жаль, і досі на етапі розвитку. Нині інтерес до теми страхування росте, враховуючи політичну ситуацію в Україні та складні умови господарювання сільськогосподарських товаровиробників, страхування є дуже актуальним. Очевидно, що багато років система страхування сільськогосподарських ризиків була фактично відсутня. Нерозвиненість страхування послаблює можливості розвитку аграрного сектору, так як результати діяльності агропідприємств, дуже сильно залежать від погодних умов. Суттєвою проблемою є сприйняття товаровиробниками страхових послуг. Складно привернути увагу аграріїв на такий специфічний вид фінансових послуг без державної підтримки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням страхування аграрного сектору приділяють увагу як вітчизняні, так і зарубіжні науковці. Також не лишаються осторонь і товаровиробники, представники страхового бізнесу, громадських організацій та органів державної влади. Активну участь у дослідженнях бере Міжнародна фінансова корпорація з проектом «Розвиток агрострахування в Україні» та Компанія «Агроіншуранс Інтернешнл».

Постановка завдання. На основі викладено можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає в створенні зрозумілого, прозорого механізму співпраці усіх учасників страхового ринку та забезпеченні якості надання страхових послуг на ринку страхування сільськогосподарської продукції задля взаємовигідної співпраці.

Виклад основного матеріалу. Ринок агрострахування в Україні не є стабільним, але аналізуючи показники страхування сільськогосподарської продукції в період 2005-2013 рр. можна більш чітко побачити динаміку його розвитку. Саме в цей час надавалася державна підтримка в рамках Закону України «Про державну підтримку сільського господарства України» за рахунок бюджетних коштів на умовах, затверджених Урядом країни. Запроваджена в 2005-2008 рр. державна програма здешевлення вартості страхування сільськогосподарської продукції сприяла збільшенню кількості договорів страхування в аграрному секторі. Співвідношення застрахованої площі до загальної збільшилося з 2% (2005 р.) до 8% (2007 р.). Укладання договорів страхування також покращило доступ сільгоспвиробників до кредитних ресурсів. Після 2008 р. в зв'язку з припиненням надання державної підтримки спостерігався спад страхування. Починаючи з 2010 р. ринок агрострахування активізувалося. Дані із страхування сільськогосподарської продукції в 2005-2013 рр. зображені на рисунку 1.

Рис. 1. Динаміка показників страхування с/г продукції в 2005-2013 рр.

Розраховано на підставі даних "Агроіншуранс Інтернешнл»

Підсумовуючи дані графіку, можна побачити ріст показників у 2013 р., порівняно до попередніх років, також потрібно звернути увагу і на розмір застрахованих площ, який виявився найбільшим за останні

5 років, а саме 869 тис. га. Порівняно з 2012 р. цей показник виріс на 20%.

Показники страхових премій, їх середня ставка та рівень виплат за 2005-2013 рр., відображені на рисунку 2. Договори із страхування тварин склали менше 5% від загальної суми зібраних премій і суттєвого впливу на показники ринку не мали.

Рис. 2. Динаміка страхових премій, середньої ставки та рівень виплат.

Розраховано на підставі даних «Агроіншуранс Інтернешнл»

Аналізуючи графік, бачимо динамічне зростання страхових премій у 2006-2008 рр., після чого спостерігався значний спад у 2009 р. Починаючи з 2010 р. знову спостерігається зростання, а в 2011-2013 рр. є незначна стабільність. Стосовно рівня виплат, то до 2009 р. дані відсутні. У період 2009-2010 рр. спостерігалося зростання порівняно із наступними роками. У 2011-2012 рр. була певна стабільність і в 2013 р. відбулося значне падіння. Незважаючи на серйозні зміни показників страхових премій та виплат, середня ставка премії за весь період була стабільною.

У 2012 р. був прийнятий Закон України "Про особливості страхування сільськогосподарської продукції з державною підтримкою». Згідно цього Закону державна підтримка передбачає надання сільськогосподарським товаровиробникам із державного бюджету грошових коштів у вигляді субсидій для компенсації до 50% вартості страхового платежу (премії), фактично сплаченого ними за договорами страхування сільськогосподарської продукції та являється позитивною тенденцією для розвитку страхового ринку [2].

Законом було передбачено створення Аграрного страхового пулу до складу якого увійшло чотири страховика: ТДВ "СК "Домінанта», ПрАТ "СК "Брокбізнес», ПАТ "СК "Страхові гарантії», та ПрАТ "Українська аграрно-страхова компанія».

Побудова системи страхування сільськогосподарської продукції з державною підтримкою можна зобразити схематично (рис. 3).

На 2012 р. було затверджено фінансування видатків загального фонду державного бюджету в розмірі 400,0 тис. грн. для державної підтримки сільськогосподарських товаровиробників шляхом здешевлення страхових платежів. Станом на 01.01.2013 було зафіксовано кредиторську заборгованість на суму 86,8 тис. грн., але пізніше вона була списана. Тому фактично фінансування не здійснювалося.

На 2013-2014 рр. коштів з державного бюджету на здешевлення страхових премій не було виділено. Але страхові компанії здійснювали страхування.

У 2012 р. страховий ринок розділили страховики (СК), яких можна поділити на три групи (табл. 1).

У першу групу, яка є безперечним лідером, увійшли 2 компанії – «ІНГО Україна» і «Українська аграрно-страхова компанія» (УАСК). Так, «ІНГО Україна» застрахувала 72,2 тис. га, уклала 108 договорів страхування і зібрала 6,7 млн. грн., що складає 20,5% страхового ринку. УАСК уклала 158 договорів страхування, зібрала 16,6 млн. грн., що склало 50,6% страхового ринку.

У другу групу увійшли 3 компанії з середніми результатами, а саме: «Аска», «Оранта», «Провідна» і «ТАС», які разом застрахували 77,8 тис. га., уклали 283 договори страхування і зібрали 7,4 млн. грн., що склало 22,6% страхового ринку.

Третя група – «Брокбізнес», «Оранта-Січ», «Універсальна», «UNIQA», «PZU Україна». Компанії цієї групи застрахували 32,3 тис. га., уклала 30 договорів та зібрали менше 1 млн. грн. страхових премій [6].

Структура ринку страхування сільськогосподарської продукції порівнюючи з попередніми роками в 2013 р. суттєво змінилася. Це відбулося після прийняття ЗУ "Про страхування сільськогосподарської продукції з державною підтримкою» (рис. 4).

Як ми бачимо, у 2012 р. всього 10 страхових компаній розділили між собою страховий ринок, а на долю лише двох припадає 71,1% всього ринку. Це свідчить про те, що реально на ринку працюють невелика кількість компаній.

Рис. 3. Побудова системи страхування з державною підтримкою

Таблиця 1

Частка страхового ринку відповідно до груп

Показники	Договори, %	Премії, %	Застрахована площа, %	Виплати, %	Постраждалі площі, %	Ставка премії по групі, %	Рівень збитковості по групі, %
Перша група	44	71	46	47	55	9,33	56
Друга група	46	23	38	41	38	9,14	32
Третя група	10	6	16	12	7	5,09	12

Розраховано за даними «Агроіншуранс Інтернешнл»

2012 2013

Рис. 4. Структура ринку страхування сільськогосподарської продукції в розрізі страхових компаній

У 2013 р. після створення Аграрного страхового пулу ситуація змінилася. Враховуючи прийняття ЗУ «Про особливості страхування сільськогосподарської продукції з державною підтримкою», який передбачає отримання окремої ліцензії для здійснення страхування сільськогосподарської продукції, кількість страховиків, які отримали відповідну ліцензію суттєво зменшилася. У 2013 р. структура ринку агрострахування суттєво змінилася та на долю компаній-членів Аграрного страхового пулу припало 84% всього ринку [5].

У період осінь 2012 р. – весна 2013 р. страхові компанії – члени Аграрного страхового пулу уклали 982 договори страхування врожаю зернових і технічних культур, співвідношення обсягів договорів зображені на Рис. 5.

Рис. 5. Кількість договорів у %

Розраховано за даними Аграрного страхового пулу

Сума відповідальності страховиків склала 3,2 мільярди гривень, при цьому сума зібраних страхових премій склала більше 100 мільйонів гривень. Урожай сільськогосподарських культур був застрахований на загальній площі понад 486 тисяч гектарів (рис. 6).

Рис. 6. Застраховані площі, %

Розраховано за даними Аграрного страхового пулу

У 2013 р. страхові компанії виплатили відшкодування в загальній сумі в 7,9 мільйон гривень (рис. 7).

Причиною незначних виплат у 2013 р. були досить сприятливі погодні умови. Ризикові події фіксувалися переважно в південних регіонах України (Херсонська, Миколаївська, Запорізька області та АР Крим). Основною причиною недобору врожаю стала весняна посуха, яка спостерігалася у вищевказаних регіонах у квітні-травні 2013 р. [5].

Рис. 7. % від загальної суми відшкодувань*

Розраховано за даними Аграрного страхового пулу

До позитивних змін у розвитку аграрного страхування можна віднести:

- прийняття ЗУ «Про страхування сільськогосподарської продукції з державною підтримкою»;
- формування законодавчої бази та нормативно-правових документів у цій сфері;
- розробка теоретико-методологічної документації страхування сільськогосподарської продукції;
- розробка та введення єдиних стандартів у страхуванні сільськогосподарської продукції з державною підтримкою;
- розробка стандартних страхових продуктів на період перезимівлі, весняно-літній період та на весь цикл вирощування;
- виокремлення та введення спеціальної ліцензії на страхування сільськогосподарської продукції;
- проведення навчання, забезпечення кваліфікованими спеціалістами;
- введення жорстких вимог до страхових компаній, які займаються аграрним страхуванням.

Що стосується негативних моментів на ринку агрострахування, то безперечно їх досить багато, а саме:

- відсутність культури страхування;
- відсутність довіри сільськогосподарських виробників до страхових компаній;
- відсутність свободи вибору страхових компаній товаровиробниками при страхуванні сільськогосподарської продукції з державною підтримкою та при отриманні кредитів;
- жорсткі вимоги договору та унеможливлення до їх зміни, навіть за умови збільшення тарифу, адже такий пункт, як франшиза – 50% від страхової суми, вже на початковому етапі мінімізує суму можливого страхового відшкодування та відшкодування як такого;
- не бажання страхових компаній розвивати якісне страхування сільськогосподарської продукції, задля повноцінного захисту товаровиробників;
- не зовсім чітке розуміння ефективності страхування товаровиробниками;
- не досконалий механізм страхування сільськогосподарської продукції з державною підтримкою;

• недостатнє та нестабільне фінансування субсидованого страхування;

• монополізм та закритість ринку агрострахування;

• лобіювання інтересів певних учасників ринку;

• відсутність жорсткого контролю та відповідальності для страховиків за неналежне виконання взятих на себе зобов'язань з боку держави та ін.

Висновки. Підсумовуючи, можна сказати, що незважаючи на багато позитивних змін, які відбулися в страхуванні, ще більше є негативних, а фактичних результатів дієвості механізму страхування з державною підтримкою сільськогосподарські виробники не відчули.

Можна впевнено сказати, що ринок агрострахування потребує прямої участі держави, а саме перш за все у частині законодавчого врегулювання та контролю. Як ми могли проаналізувати, без державної підтримки розвиток зупиняється. Важливі проблеми на які ми звертали увагу призводять до відсутності фактичних результатів дієвості механізму страхування з державною підтримкою для сільськогосподарських виробників та дискримінації страхування, як ефективного фінансового інструменту. На сьогодні товаровиробники не відчули ефективності та важливості аграрного страхування, як дієвого фінансового інструменту. Тому необхідно врахувати і усунути всі недоліки діючого механізму аграрного страхування задля забезпечення фінансової стабільності аграрного сектору та продовольчої безпеки держави взагалі.

Частково попередні недоліки враховані при розробці Концепції розвитку системи страхування с/г продукції в України та Дорожній карті реформування добровільного страхування с/г продукції на 2014-2015 рр., де зазначено шляхи та способи вдосконалення. Але важливо всі ці пропозиції перенести в практичну площину, реалізувати запропоновані механізми в життя, виявити і усунути недоліки та забезпечити дієвість аграрного страхування на практичному досвіді з урахуванням вимог учасників страхового ринку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про страхування» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/85/96-%D0%B2%D1%80.
2. Закон України «Про особливості страхування сільськогосподарської продукції з державною підтримкою» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/4391-17.
3. Дорожня карта реформування добровільного страхування сільськогосподарської продукції на 2014-2015 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://forinsurer.com/files/file00532.pdf.
4. Концепція розвитку системи страхування сільськогосподарської продукції в Україні. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://uaip.com.ua/wp-content/uploads/images/2014/07/Koncepciya-rozvitku-sistemi-strakhuvannya-redakciya-IFC.pdf.
5. Підсумки діяльності роботи ОС «Аграрний страховий пул за 2013 рік» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://uaip.com.ua/wp-content/uploads/images/2014/05/Pidsumki-diyalnosti-roboti-OS-Agrarnijj-strakhovijj-pul-za-2013-rik.pdf.
6. Портал о сельскохозяйственном страховании [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.agroinsurance.com/.
7. Роль страхування в забезпеченні потреб підприємств у страховому захисті. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://insins.net/insurance-services/127-rol-strahuvannya-v-zabezpechenn-potreb-pdpriyemstv-u-strahovomu-zahist.html.
8. Соболь Р.Г. Удосконалення державної політики в галузі страхування в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/tpdu/2010-4/doc/3/08.pdf.
9. Agriculture Risk Transfer and Models Literature review of risks and risk management tools in agriculture [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/agriculture/analysis/external/insurance/chapter3.pdf.

УДК 330.322+339.9

Кузьмін О.Є.
доктор економічних наук, професор,
директор
Інституту економіки і менеджменту
Національного університету «Львівська політехніка»

Пирог О.В.
доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва
Національного університету «Львівська політехніка»

Стельмах Х.П.
аспірант кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва
Національного університету «Львівська політехніка»»

ЕФЕКТИВНІСТЬ ЗАСТОСУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

У статті досліджено питання ефективного застосування стратегії інвестиційного розвитку підприємств в умовах глобалізації на прикладі реалізації інвестиційного проекту. Розвиток підприємства пов'язаний із результативним застосуванням інвестицій на довгострокову перспективу в умовах економічної кризи, оскільки цей аспект виступає рушієм позитивних змін у виробництві та наданні послуг. Стратегія інвестиційного розвитку відображає переваги підприємства в інвестиційній діяльності порівняно з його конкурентами, забезпечує чіткий взаємозв'язок стратегічного, поточного й оперативного управління інвестиційною діяльністю підприємства.

Ключові слова: інвестиції, стратегія інвестиційного розвитку підприємства, інвестиційний проект, глобалізація, термін окупності проекту, індекс прибутковості, внутрішня норма прибутку проекту.

Кузьмин О.Е., Пирог О.В., Стельмах К.П. ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ СТРАТЕГИИ ИНВЕСТИЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

В статье исследованы вопросы эффективного применения стратегии инвестиционного развития предприятий в условиях глобализации на примере реализации инвестиционного проекта. Развитие предприятия связано с применением инвестиций на долгосрочную перспективу в условиях экономического кризиса, а поскольку этот аспект выступает двигателем позитивных изменений в производстве и предоставлении услуг. Стратегия инвестиционного развития отражает преимущества предприятия в инвестиционной деятельности по сравнению с его конкурентами, обеспечивает четкую взаимосвязь стратегического, текущего и оперативного управления инвестиционной деятельностью предприятия.

Ключевые слова: инвестиции, стратегия инвестиционного развития предприятия, инвестиционный проект, глобализация, срок окупаемости проекта, индекс доходности, внутренняя норма прибыли проекта.

Kuzmin O.Ye., Pyroh O.V, Stelmach K.P. EFFICACY OF ENTREPRENEURIAL INVESTMENT STRATEGY UNDER THE GLOBALIZATION

This article explores question of efficient use entrepreneurial investment strategy in the context of globalization by example through investment project. Development company linked to the effective use of long-term investments in the economic crisis, that aspect of acting engine of positive change in the production and delivery of services. The strategy reflects the benefits of the investment company and investment banking compared to its competitors, provides a clear relationship strategic and operational management of the current investment by firms.

Keywords: investment, entrepreneurial investment strategy, the investment project, globalization, payback period, profitability index, internal rate of return by project.

Постановка проблеми. Сучасний стан економіки України та нестабільність інвестиційного розвитку підприємств вимагає забезпечення економічного зростання в умовах проходження процесів глобалізації. Наслідком процесу економічної глобалізації є інтернаціоналізація виробничих зв'язків у високотехнологічних видах діяльності на основі прямих іноземних інвестицій та стрімке формування фінансових ринків. Національна економіка має широкі інвестиційні можливості, але через макроекономічну нестабільність та недостатність правових гарантій захисту інвестованих коштів необхідна реалізація ефективної стратегії інвестування. Проблема вибору інвестиційної стратегії є актуальною, оскільки значна кількість підприємств потребують залучення інвестицій при протіканні глобалізації, як явища всепоглинаючого та всеохоплюючого.

Інвестиційна діяльність підпорядковується довгостроковим цілям розвитку підприємства і повинна здійснюватись із врахуванням певної перспективи, оскільки економічною суттю інвестицій є відмова від поточного споживання для отримання доходів у майбутньому. Діяльність підприємства в умовах конкуренції є ефективною при чітко визначеній науковій методології здійснення перспективного управління інвестиційною діяльністю, ефективним інструментом якого виступає інвестиційна стратегія. Згідно Закону України «Про інвестиційну діяльність» – «…інвестиціями є усі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, у результаті якої створюється прибуток або досягається соціальний ефект…» [1].

Активізація інноваційних процесів та використання потенціалу науки та техніки у модернізації економіки України визначено у Програмі реформ «Стратегія розвитку – 2020». Проте, система управління інвестиційно-інноваційними процесами не сформована цілком ефективно, майже не діють венчурні фонди і центри трансферу технологій, відсутня

фінансова політика держави у цій сфері та регулювання з боку законодавства – формування стратегії інвестиційного розвитку підприємств є необхідним на підприємствах усіх видів економічної діяльності. Основні сфери інвестиційно-інноваційної діяльності функціонують ізольовано одна від одної, немає цілісно сформованого напрямку державного регулювання, керівники часто обирають хибний інвестиційний вектор для підприємств, тому оптимальним вирішенням проблем даного характеру та ціллю виведення підприємств з кризи є обґрунтування та реалізація ефективної стратегії інвестиційного розвитку [1; 2].

Основу інвестиційної діяльності складає реальне інвестування, а в сучасних умовах для більшості українських підприємств воно є єдиним видом вкладення капіталу. Функціонування підприємства в умовах глобалізації та жорсткої конкуренції пов'язане із формуванням та реалізацією ефективної стратегії інвестиційного розвитку, як поняття, що поетапно включає у свою сутність слабкі та сильні сторони підприємства, його економічні можливості. Основною метою інвестиційної діяльності є забезпечення найбільш ефективних шляхів реалізації інвестиційної стратегії [2, с. 189].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанню формування ефективної інвестиційної стратегії підприємства присвячено велику кількість наукових праць. Базовими є праці вітчизняних та закордонних науковців, таких як: Бланк І.А., Хрущ Н.А., Клівець П.Г., Вовчак О.Д.

Хрущ Н.А. [3, с. 44] визначає інвестиційну стратегію як еластичну, узагальнену модель перспективного розвитку суб'єкта господарювання, яка містить у собі визначені довгострокові стратегічні цілі, технології, ресурси і систему управління, що забезпечує її конкурентну дієздатність і адаптацію до реальної економічної ситуації.

Сутність інвестиційної стратегії підприємства характеризує Вовчак О.Д. [4, с. 320], як систему довгострокових цілей інвестиційної діяльності підприємства і вибору найефективніших шляхів їх досягнення з врахуванням кон'юнктури інвестиційного ринку.

Домінантою у визначенні поняття «стратегії інвестиційного розвитку підприємства» на основі аналізу наукових праць, є поняття «системи» взаємопов'язаних етапів розробки із поставленими завданнями інвестування. Стратегія інвестиційного розвитку – це комплекс довгострокових цілей в області капіталовкладень та вкладень у фінансові активи, розвитку виробництва, формування оптимальної системної політики інвестиційного розвитку, спираючись на інвестиційно-інноваційний потенціал [4, с. 337].

Визначення невирішених раніше частин загальної проблеми. Реалізація стратегічних завдань розвитку підприємства потребує постійної уваги при формуванні основних функцій інвестиційного процесу:

- окреслення та коректування основних напрямів інвестиційної діяльності;
- характеристика системи цілей та завдань стратегії інвестиційного розвитку певного виду економічної діяльності;
- визначення потреби в інвестиційних ресурсах для реалізації розробленої стратегії на окремих етапах її здійснення, спираючись на інвестиційно-інноваційний потенціал;
- вибір найефективніших інвестиційних програм та проектів з найменшими інвестиційними ризиками.

Ефективність реалізації стратегії інвестиційного розвитку забезпечується через аналіз стану діючої загальної, функціональної та інвестиційної стратегії, дослідження факторів зовнішнього інвестиційного середовища і кон'юнктури інвестиційного ринку та інвестиційно-інноваційного потенціалу. Під інвестиційно-інноваційним потенціалом розуміють – можливість і здатність підприємства до впровадження інновацій. Вчені економісти розглядають інвестиційно-інноваційний потенціал, як сукупність природних і трудових ресурсів, організаційних та інформаційних компонентів, матеріальних умов та можливостей, що функціонують в умовах впливу факторів зовнішнього середовища для вирішення завдань інноваційної діяльності [4, с. 350].

Постановка завдання. Метою дослідження є визначення поняття стратегії інвестиційного розвитку, надання рекомендацій щодо реалізації та ефективного застосування, використовуючи метод розрахунку чистої поточної вартості і внутрішньої норми прибутку проекту, на прикладі дочірнього підприємства «Санаторій «Любінь Великий» закритого акціонерного товариства лікувально-оздоровчих закладів профспілок України «Укрпрофоздоровниця» в умовах глобалізації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розроблення інвестиційної стратегії підприємства є складним завданням. Підґрунтям у визначенні та формуванні інвестиційної стратегії є загальна стратегія економічного розвитку підприємства. Відносно неї стратегія інвестиційного розвитку має підпорядкований характер і повинна узгоджуватися з нею по цілях та етапах реалізації. Інвестиційна стратегія розглядається, як головний фактор забезпечення ефективного розвитку компанії у відповідності із обраною нею загальною економічною стратегією, а це з свого боку означає – узгодженість стратегічних завдань і цілей розвитку та економічного зростання підприємства.

У сучасних умовах стратегія інвестиційного розвитку підприємства повинна включати не лише іноземні інвестиції, а також власні кошти підприємства, які у свою чергу виступають основою формування стратегії, адже питома вага іноземних інвестицій на сьогодні залишається малою. Одним з етапів формування інвестиційної стратегії є розробка інвестиційного проекту, оскільки проект є організаційною формою реалізації процесу інвестування. Ефективна інвестиційна стратегія включає:

- перспективність діяльності підприємства у сучасних економічних умовах даного виду економічної діяльності;
- здатність підприємства проявляти інвестиційно-інноваційний потенціал на стадіях свого функціонування і в майбутньому в умовах глобалізації;
- сформований ефективний інвестиційний план розвитку з елементами економічного прогнозування;
- ризики інвестиційної діяльності;
- результативність інвестицій спрямованих у проект, що реалізується на підприємстві [4, с. 420].

Діяльність із застосування стратегії інвестиційного розвитку пов'язана з постановкою цілей та завдань організації і з підтримкою продуктивних взаємин між організацією та її бізнес-середовищем, що дозволяють їй досягти своїх цілей, відповідають внутрішнім можливостям і дозволяють залишатися стійкою до зовнішніх викликів. Сформована стратегія базується на досягненні результатів:

- створення системного інвестиційного підходу (поступове інвестування, що стосується сильних і слабких функціональних сторін організації),
- визначення і закріплення позиції інвестиційно-інноваційного потенціалу (фінансових, сировинних і трудових ресурсів, якості послуг, що надаються);

- підвищення рівня ринкової конкуренції, покращення якості послуг, збільшення обсягів виробництва (досягнення позитивного економічного та соціального ефекту від процесу інвестування).

На прикладі реалізації стратегії інвестиційного розвитку у ДП «Санаторій «Любінь Великий», врахуємо результативність та можливі ризики даного інвестиційного проекту. Інвестиційний проект – комплекс взаємозв'язаних заходів, розроблених для досягнення певної мети впродовж певного часу при встановлених ресурсних обмеженнях [5, с. 50].

У міжнародній практиці план розвитку підприємства подається у вигляді бізнес-плану, що є структурованим описом проекту розвитку підприємства. В інвестиційному проекті детально розглядаються науково-технічні, технологічні, організаційні, соціальні, фінансові та інші аспекти господарської діяльності підприємств. Отже, проект на основі ефективної стратегії інвестиційного розвитку допомагає реально оцінити висунуті ідеї, задокументувати, оцінити їх, визначивши економічну ефективність та передбачити спосіб керування процесом реалізації інвестиційного проекту [5, с. 87].

Розглянемо діяльність дочірнього підприємства «Санаторій «Любінь Великий», яке характеризується середньою інвестиційною активністю. Дочірнє підприємство «Санаторій «Любінь Великий» закритого акціонерного товариства лікувально-оздоровчих закладів профспілок України «Укрпрофоздоровниця» заснований у 1778 році, основні переваги лікування в санаторії – сірководнева вода для купелей, фізіотерапія.

Починаючи з 2012 року, дане підприємство ефективно реалізовує стратегію інвестиційного розвитку за рахунок коштів інвестора та власних коштів, використовуючи системний інвестиційний підхід. Інвестиції у формі капітальних вкладень спрямовані на покращення стану основних фондів, розширення сфери послуг за рахунок реалізації проекту «Переобладнання корпусу для створення реабілітаційного центру». Інвестиційний проект розглядає майбутню перспективу – розширення сфери послуг та приваблення більшої кількості клієнтів, виведення санаторію на новий конкурентний рівень, закріплення позицій інвестиційно-інноваційного потенціалу, досягнення позивного економічного та соціального ефекту від процесу інвестування.

У таблиці 1. наведено дані з інвестиційного проекту ДП «Санаторій «Любінь Великий».

Таблиця 1

Характеристика інвестиційного проекту ДП «Санаторій «Любінь Великий»

Показники	Інвестиційний проект
Інвестиції, млн грн.	1,2
Період експлуатації проектів, років	4
Сума грошового потоку (дохід від проектів), млн грн.	2,8
У тому числі рік:	
2012	0,5
2013	0,7
2014	0,8
2015	0,8
Дисконтна ставка, %	12

Сума інвестицій у проект сягає 1,2 млн грн, загальний дохід від проекту – 2,8 млн грн.

Надалі проаналізуємо стан виконання інвестиційного проекту ДП «Санаторій «Любінь Великий», для цього нам необхідна система показників оцінки ефективності інвестиційних проектів:

- метод розрахунку чистої поточної вартості (Чпв) проекту;
- індекс прибутковості;
- період (термін) окупності;
- внутрішня норма прибутку (Внп) проекту.

Метод чистої поточної вартості (Чпв) проекту орієнтований на досягнення головної мети інвестиційного менеджменту – збільшенні доходів акціонерів (власників). Чиста поточна вартість дозволяє отримати найбільш узагальнену характеристику результату інвестування, тобто кінцевий ефект в абсолютному вираженні, який виражає різницю між приведеними до справжньої вартості (шляхом дисконтування) сумою грошових потоків за період експлуатації проекту і сумою грошових коштів, що інвестуються в його реалізацію [6, с. 98].

Чиста поточна вартість – це прибуток від проекту, приведений до справжньої вартості:

$$Чпв = Св - I, \quad (1)$$

де Чпв – чиста поточна вартість проекту; Св – справжня вартість грошового потоку за період експлуатації інвестиційного проекту; I – сума інвестицій (капіталовкладень), що направляються на реалізацію даного проекту.

Дисконтування дає можливість визначити вартість майбутніх грошових потоків у справжній момент часу. Коефіцієнт дисконтування показує, яку величину грошових коштів ми отримаємо з урахуванням фактору часу та ризиків.:

$$Кд = \frac{1}{(1+Г)^t}, \quad (2)$$

де Кд – коефіцієнт дисконтування; Г – дисконтна ставка; t – кількість періодів (років). У таблиці 2 подано розрахунок справжньої вартості проекту, яка скорегована на коефіцієнт дисконтування.

Таблиця 2

Розрахунок справжньої вартості по інвестиційному проекту, млн. грн

Роки	Майбутня вартість грошових потоків	Дисконтний множник при ставці 12%	Справжня вартість
2012	0,5	0,893	0,4465
2013	0,7	0,797	0,5579
2014	0,8	0,712	0,5696
2015	0,8	0,636	0,5088
Всього	2,8	-	2,0828

Показник чистої поточної вартості може бути використаний не лише для порівняльної оцінки ефективності інвестиційних проектів, але і як критерій доцільності їх реалізації. Проект, за яким чиста поточна вартість є негативною величиною або дорівнює нулю, відкидається інвестором, оскільки не принесе йому додатковий прибуток на вкладений капітал, а з позитивним значенням дозволяє збільшити спочатку авансований капітал вкладника.

Індекс прибутковості характеризує запас фінансової міцності інвестиційного проекту. Згідно з міжнародними стандартами бізнес-планування застосовується як один з фінансових показників ефективності бізнес-планів. Показник індекс прибутковості розраховується за формулою:

$$Іп = Св / I, \quad (3)$$

де Іп – індекс прибутковості; Св – обсяг грошових потоків в справжній вартості; I – сума інвестицій, направлених на реалізацію проекту (при різно-

часності вкладень також приводиться до справжньої вартості). У нашому випадку Іп>1, тому цей проект варто розглянути для покращення стану підприємства. Якщо значення індексу прибутковості менше одиниці або дорівнює їй, то проект не береться до розгляду, оскільки він не принесе інвесторові додаткового прибутку [7, с. 139].

Період окупності визначається як період, необхідний для повернення первісних інвестицій шляхом нагромадження чистих реальних грошових потоків, отриманих за проектом. Для визначення періоду окупності встановлюється середньорічна сума грошового потоку в справжній вартості. Визначення періоду окупності є одним з найбільш поширених методів оцінки ефективності інвестиційних проектів:

$$T = I / Cвt, \quad (4)$$

де Т – період окупності; І – сума інвестицій направлених на реалізацію проекту; Св – справжня вартість грошового потоку в періоді t.

Показник внутрішньої норми прибутку характеризує максимально допустимий відносний рівень витрат, які можуть бути здійснені під час реалізації проекту та рівень прибутковості конкретного інвестиційного проекту (маржинальної ефективності вкладеного капіталу), що виражається дисконтною ставкою, по якій майбутня вартість грошового потоку від капітальних вкладень приводиться до справжньої вартості авансованих засобів. Метод внутрішньої норми прибутку:

$$Внп = (Чпв / I) \times 100, \quad (5)$$

де Внп – внутрішня норма прибутку; Чпв – чиста поточна вартість; І – обсяг засобів, що інвестуються у проект. Внутрішню норму прибутку можна прийняти у розмірі дисконтної ставки, за якою чиста поточна вартість у процесі дисконтування буде приведена до нуля. Використовуючи визначені дані, обчислимо внутрішню норму прибутку по проекту. Необхідно знайти розмір дисконту, при якій справжня вартість грошового потоку 2,0828 млн. грн. У табл. 3 подано зведені розрахунки за інвестиційним проектом.

Таблиця 3

Зведені розрахунки по інвестиційному проекту

Показники	Позначення	Значення
Індекс прибутковості	Іп	1,74
Період окупності, роки	Т	2,3
Внутрішня норма прибутку, %	Внп	18,4

Показники ефективності свідчать про доцільність впровадження даного проекту. Оскільки індекс прибутковості більше 1, а період окупності проекту 2,3 роки, внутрішня норма прибутку становить 18,4%, чиста поточна вартість проекту – 0,8828 млн. грн.

Висновки з проведеного дослідження. Як показали дослідження для розв'язання проблеми реалізації стратегії інвестиційного розвитку підприємства, потрібно акумулювати фінансові ресурси та дослідити стратегічні альтернативи, вибрати стратегічний напрям інвестиційної діяльності. В умовах глобалізації та жорсткої конкурентної боротьби керівники підприємств повинні приділяти особливу увагу рівневі інвестиційно-інноваційного потенціалу, адже він вказує на здатність організації до реалізації ефективної стратегії інвестиційного розвитку. Використовуючи метод розрахунку чистої поточної вартості, обчисливши індекс прибутковості, визначено, що період окупності інвестиційного проекту «Переобладнання корпусу для створення реабілітаційного центру» становить 2,3 роки, а внутрішня норма прибутку – 18,4%. На практиці чим довший період реалізації проекту до повної його окупності, тим вище рівень інвестиційного ризику. Недоліком даного методу є те, що він не враховує ті грошові потоки, які утворюються після періоду окупності капітальних вкладень. У проектах з тривалим терміном окупності може бути отримана більш вагома сума чистої поточної вартості, чим у проектах з коротким терміном експлуатації. Питання формування та реалізації стратегії інвестиційного розвитку в умовах глобалізації повинні займати важливу роль у загальному економічному розвитку підприємства, спираючись на дослідження проблем інвестиційних ризиків, інвестиційно-інноваційного потенціалу, форм вкладення капіталу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про інвестиційну діяльність: закон України від 18.09.1991 № 1560-XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: zakon.rada.gov.ua – Законодавство. Верховна Рада України.
2. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент / И.А. Бланк. – К.: МП «ИТЕМ» ЛТД, «Юнайтед Лондон Трейд Лимитед», 2005. – 448 с.
3. Хрущ Н.А. Стратегія компанії: механізм формування й адаптації в сучасному інвестиційному середовищі / Н.А. Хрущ // Фінанси України. – 2008. – №8. – С. 45-52.
4. Вовчак О.Д. Інвестування: навч. посібник / О.Д. Вовчак. – Львів: Новий світ-2000, 2007. – 544 с.
5. Клівець П.Г. Стратегія підприємства: навч. посібник / П.Г. Клівець. – К.: Академвидав, 2007. – 320 с.
6. Ткаченко А.М. Міжнародні економічні відносини: навч. посіб. / А.М. Ткаченко, В.Г. Воронкова, М.О. Ткаченко. – К.: Видавничий дім «Професіонал», 2009. – 352 с.
7. Дацій Н.В. Інноваційна модель розвитку економіки України в умовах глобалізації: монографія / О.І. Дацій, М.В. Гаман, Н.В. Дацій. – Донецьк: Юго-Восток, 2010. – 370 с.

УДК 339:138

Макарчук М.П.
здобувач
Університету «Україна»

МУЛЬТИКАНАЛЬНИЙ МАРКЕТИНГ – ШЛЯХ В МАЙБУТНЄ ПІДПРИЄМСТВА

Стаття присвячена розкриттю поняття «мультиканальний маркетинг», практичним рекомендаціям та теоретичному обґрунтуванню процесу змішування різноманітних каналів комунікації і доставки, які взаємно підсилюють залучення, підтримку і побудову відносин зі споживачами, на традиційному й віртуальному ринках. Такий процес формування системи маркетингу підприємства дозволяє збільшувати продажі та економити на дистрибуції. Визначено особливості реалізації інтернет-маркетингу підприємством шляхом врахування можливостей використання мультиканального маркетингу. На основі традиційної структури маркетингового комплексу запропоновано напрями реалізації маркетингових стратегій фірм в середовищі мережі Інтернет, які в цілому об'єднають товарну, цінову, розподільчо-збутову та комунікаційну політику підприємства.

Ключові слова: веб 2.0, інтернет-маркетинг, канал комунікації, мультиканальний маркетинг, мобільна комерція, онлайн канал, оффлайн канал, медіа платформа, споживач.

Макарчук М.П. МУЛЬТИКАНАЛЬНЫЙ МАРКЕТИНГ – ПУТЬ В БУДУЩЕЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

Статья посвящена раскрытию понятия «мультиканальный маркетинг», практическим рекомендациям и теоретическому обоснованию процесса смешивания различных каналов коммуникации и доставки, которые взаимно усиливают привлечения, поддержку и построение отношений с потребителями, на традиционном и виртуальном рынках. Такой процесс формирования системы маркетинга предприятия позволяет увеличивать продажи и экономить на дистрибуции. Определены особенности реализации интернет-маркетинга предприятием путем учета возможностей использования мультиканального маркетинга. На основе традиционной структуры маркетингового комплекса предложены направления реализации маркетинговых стратегий фирм в среде сети Интернет, которые в целом объединят товарную, ценовую, распределительно-сбытовую и коммуникационную политику предприятия.

Ключевые слова: веб 2.0, интернет-маркетинг, канал коммуникации, мультиканальный маркетинг, медиа платформа, мобильная комерция, онлайн канал, оффлайн канал, потребитель.

Makarchuk M.P. OF MULTICHANNEL MARKETING THE WAY TO THE FUTURE ENTERPRISE

The authors explain the concept of multichannel marketing, practical recommendations and theoretical grounding of the mixing of different communication channels and delivery, which are mutually reinforcing involvement, support and building relationships with consumers, the traditional and virtual markets. This process of forming a marketing system allows the company to increase sales and economize on distribution. The features of implementing online marketing capabilities now by taking into account the use of multi-channel marketing by company. Based on the traditional structure of the marketing mix Directions implementation of marketing strategies for companies in the Internet environment, which generally combine commodity, pricing, distribution and saling and communication policy of the company.

Keywords: web 2.0, internet marketing, communication channel, multichannel marketing, mobile commerce, offline channel, online channel, media platform, the consumer.

Постановка проблеми. Всебічні трансформації які відбуваються в суспільстві свідчать про формування нової соціально-економічної формації, в якій умови і форми функціонування підприємства докорінно змінюються дуже стрімкими темпами. Нинішні умови функціонування підприємств в Україні найбільш суттєво загострили проблему управління маркетингом в нових інформаційно-комунікаційних умовах.

Інформаційні технології сьогодні значною мірою впливають на всі складові підсистеми маркетингу. Саме вони надають нові можливості і нові небезпеки. Інтернет зробив революцію в торгівлі, даючи споживачам безпрецедентний рівень інформації, а також потужний засіб взаємодії між підприємствами і споживачами по всьому світу. Тепер, нові технології сприяють зміцненню цієї взаємодії далі. На сьогоднішній день існує більше можливостей, ніж будь-коли раніше для бізнесу і споживачів, щоб спілкуватися і вести бізнес з потенційними споживачами. Але як ці канали насправді потрібно використовувати, як досягти збільшення бази споживачів і продаж.

Назріла необхідність у теоретичній систематизації накопиченого досвіду, оновленні маркетингової філософії бізнесу, розробці відповідної сучасним реаліям парадигмі маркетингу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Багато вчених вивчають проблеми інтернет-маркетингу, серед закордонних: Котлер Ф., Хенсон У., Хартман А., Еймор І., А. Гронстед, Успенський І. та вітчизняних: Балабанова Л., Бойчук І., Войчак А., Ілляшенко С., Литовченко І., Павленко А., Солнцев С., Решетнікова А. Всі вони в своїх працях приділяють увагу застосуванню та функціонуванню інтернет-маркетингу як інструменту або антикризових програм підприємства, або його використанню в системі маркетингу підприємства, а от процес змішування різних каналів як віртуальних так і традиційних залишилось поза увагою економістів.

Постановка завдання. Метою даної статті є дослідження суті поняття мультиканальний маркетинг, його практичності і значущості для підприємства і споживача. Розкриття змісту онлайн та оффлайн каналів в мультиканальному маркетингу, оцінка рівня використання інтернет-засобів в Україні та визначення перспектив застосування мультиканального маркетингу на вітчизняному ринку.

Результати дослідження. Проблеми реалізації головних задач інтернет-маркетингу в сучасному бізнес-середовищі породжені безліччю причин: недосконалістю існуючих типів електронної комерції, слаборозвиненою інфраструктурою комплексу інтернет-маркетингу, руйнуванням старих і створенням нових зв'язків між виробниками і споживачами, недостатнім рівнем забезпечення управлінського сектору підприємства інформацією про стан ринку, а також необґрунтовано малою увагою державного сектора до вирішення великого кола проблем бізнесу.

Не дивлячись на відносно невеликий історичний період існування інтернет-технологій, вже пройдений шлях від їх науково-дослідного і комунікаційного використання фахівцями обчислювальної техніки до широкої експлуатації непрофесійними користувачами для пошуку потрібної інформації, і спілкування. В бізнес-практиці Інтернет надає можливості пошуку необхідних товарів і послуг, партнерів і покупців, забезпечує засоби встановлення з ними потрібного виду комунікацій з необхідною інтенсивністю [1, с. 4].

Якщо класична концепція маркетингу базується на комплексі 4Р (товар, ціна, збут, просування), то тепер під впливом сучасних інформаційних технологій перетворюється у комплекс 5Р (товар, ціна, збут, просування, процесинг (Web-сайт, інтернет-магазин, мобільний маркетинг і т.ін.) [2, с. 83].

Для проведення ефективної маркетингової кампанії, односторонній процес інформування покупця про продукт сьогодні недостатній. Більший комерційний ефект досягається тільки тоді, коли налагоджено зворотній зв'язок зі споживачем. Тому традиційні односторонні канали інформування вже не працюють в сучасному інформаційно-технологічному суспільстві. Сучасний споживач звикає до спілкування, до можливості висловлювати свою думку і вести діалог з підприємством, продавцем і з групою споживачів в цілому, правда, в даному випадку організованому як певне об'єднання.

Взаємодія зі споживачем у традиційних медіа виглядає як надання інформації про товар або компанію з метою викликати бажання купити товар. Інформація може мати різний зміст в залежності від завдань реклами або ПР заходів. Звичайно, спілкування тільки з допомогою такого каналу, як традиційні медіа, не виключає можливості отримання рекламацій або інших повідомлень від споживачів. Споживач завжди мав можливість звернутися до різних медіа, але тільки з розвитком технологій він отримав можливість створювати свої власні медіа, власноруч, без отримання дозволу, а потім проводити свою власну інформаційну кампанію і встановлювати взаємодію з компанією, вести публічний діалог.

Що можна розглядати як зворотний зв'язок для визначення ефективності взаємодії зі споживачем в Інтернет просторі? Наявність сайту або навіть платформи разом зі сторінкою в соціальних мережах не дають відповіді на питання про ефективність взаємодії зі споживачем. Формування лояльного споживача в Інтернет просторі може стати критерієм ефективності взаємодії зі споживачем у цьому випадку. Це вимагає використання мультиканального маркетингу, і такі можливості в найбільш зручному вигляді представлені в соціальних медіа. [3, с. 66-67].

На сьогоднішній день існує багато способів дістатися до споживачів – з точки зору кількості і різноманітності каналів які ми не могли собі не так давно уявити [4]. І оскільки число каналів продовжує зростати, мультиканальний маркетинг стає необхідністю, щоб охопити всі процеси інтернет-маркетингу.

Мультиканальний маркетинг має важливе значення з тієї простої причини, що дозволяє бути там, де є споживачі. А оскільки вони на сьогоднішній день скрізь, то і можливість вибору у них повинна бути завжди і всюди [4, с. 5].

Спробуємо розібратися що являє собою мультиканальний маркетинг та які його переваги.

Мультиканальний маркетинг (з англ. multichannel marketing) – процес змішування різноманітних каналів комунікації і доставки, які взаємно підсилюють залучення, підтримку і побудову відносин зі споживачами, що роблять вибір і купують на традиційному й віртуальному ринках.

Мультиканальний маркетинг надає споживачам більш ніж один спосіб, для завершення операції купівлі-продажу, наприклад, через роздрібний магазин, веб-сторінку в Інтернеті, або за допомогою смартфону.

Мультиканальний маркетинг відноситься до практики управління маркетингом підприємства, використовуючи комбінацію прямих і непрямих каналів зв'язку, в зв'язку з цим можна виділити такі головні операційні канали в мультиканальному маркетингу:

– фізичний магазин (роздрібна мережа, фірмові магазини, точки розпродажу)
– по телефону (колл-центр, телемаркетинг)
– пошта (поштові каталоги та підписки)
– Інтернет (сайти та блоги, віртуальні вітрини, соціальні мережі, емейл розсилки, вебінари)
– мобільні пристрої.

Це дозволяє охопити більше споживачів тобто мати змогу у більшому різновиді надати вибір споживачу. Більш докладно це можна побачити на рис. 1.

Мета компаній, що почитають займатися мультиканальним маркетингом, зробити вибір легким для споживачів, щоб вони могли купити будь-яким способом, який є для них найбільш зручним [4, с. 6].

Тобто мультиканальний маркетинг виступає не стільки проти традиційних форм маркетингу, як за поєднання більшої кількості каналів, старих і нових платформ.

Рис. 1. Сфера мультиканального маркетингу

Насамперед бізнес має бути мультиканальним. Це обумовлено тим, що раніше покупці перед придбанням товару чи послуги лише на третій-четвертій точці продажу визначали свої вподобання і готові були купувати. Сьогодні ж покупці роблять вибір вже на першій точці продажу. Споживачі не хочуть бігати по різним магазинам, вони хочуть прийти і одразу ж купити в тій точці, яку знають. Розвиток сучасних технологій дозволяє моніторити товари та послуги за допомогою Інтернету. Споживачі перестали ходити по магазинам, вони приймають рішення до того, як йти в магазин [5].

Мультиканальний маркетинг стає все більш важливим, тому що споживачі прагнуть отримати інформацію про продукт чи послугу по різних каналах. В традиційному маркетингу, рекламодавці визначають зміст реклами і споживачі отримують інформацію з однієї сторони: чи то ЗМІ, чи реклама чи директ-мейл. Сьогодні споживачі досліджують інформацію про продукт чи послугу на веб-сайтах підприємств, інтернет-магазинів, форумах, соціальних мережах, тобто обговорюють свої проблеми купівлі з іншими споживачами, враховують думки інших споживачів щодо продукту чи послуги [6]. Вони також очікують, що компанії будуть використовувати мобільні налаштування, для надання ще більшого доступу до інформації в процесі купівлі, і щоб підтримати існування мобільної комерції, яку вони зможуть використовувати через свої смартфони та мобільні телефони. Отже, щоб бути успішним, підприємство повинно мати результативну присутність у всіх каналах, а це досягається тільки прийнявши систему мультиканального маркетингу.

Беручи участь в соціальних мережах і заохочуючи споживачів спілкуватися з компанією за допомогою різних платформ, підприємство вступає в двосторонній прямий контакт зі споживачем. При цьому підвищуючи його лояльність і отримуючи важливу інформацію про споживачів, їх потреби, переваги та недоліки своєї продукції.

Мультиканальний маркетинг надає різні варіанти продажу підприємством продукції: через фізичні магазини (свої або партнерів), колл-центр, веб-сайти (комп'ютерні та мобільні), тобто в такому випадку компанія може запропонувати споживачам вибір при замовленні продукції. Це підвищує зручність для споживачів, а також знижує витрати на дистрибуцію.

Нові канали з'являються майже щотижня, маркетологи постають перед проблемою як спілкуватися з споживачами по декількох каналах та в значущих відносинах.

Оскільки споживачі прагнуть до все більшого числа маркетингових точок дотику з товаром чи послугою, то тепер вирішальне значення для маркетологів є використовувати, інтегрувати та вимірювати мультиканальну маркетингову діяльність і оцінювати споживчі реакції.

Маркетологам потрібні нові й чіткі розуміння споживача, його уподобання і поведінка. Вони повинні знати, що споживач знає і очікує від товару чи послуги. І вони повинні знати, які канали співпрацюють, а які не можуть поєднуватись. Зрозуміло, що маркетологи повинні наполегливо трудитися як на онлайн так і на оффлайн каналах, щоб стати ближче до своїх споживачів.

Щоб бути ефективним, мультиканальний маркетинг повинен підтримуватись хорошим управлінням ланцюгом поставок систем, в яких попит, ціна і пропозиція на товари узгоджувалися б між різними каналами. Він також повинен бути підтриманий детальним аналізом прибутковості інвестицій від кожного окремого каналу, виміряного з точки зору реакції клієнта і конверсії продаж. Внесок кожного каналу, що забезпечує продаж, повинен бути оцінений за допомогою вибраного моделювання. Деякі компанії орієнтуються на певні канали на різних демографічних сегментах ринку або на різних соціально-економічних групах споживачів.

В першу чергу повинна бути чітка координація онлайн і оффлайн каналів. Мультиканальний маркетинг через онлайн чи оффлайн канал можуть або проінформувати один одного про бажання споживача або здійснити продаж окремо. Іноді компанії використовують свої онлайн маркетингові зусилля для надання реклами своєму форуму (тобто вони надають словам в Інтернеті вирішального значення, щоб зрозуміти, що поєднується з наміром споживачів, перш ніж друкувати рекламу в режимі автономних оголошень) [7].

У той час, як кілька каналів збуту фокусується в основному на нових медіа платформах інтернет-маркетингу, традиційні підходи використовують старі засоби масової інформації: друковані джерела, телемаркетинг, директ-маркетинг, радіо і телебачення [6].

Мультиканальний маркетинг в першу чергу використовує форму Web 2.0. Такий загальний термін «Веб 2.0» запропонував використовувати для всієї сукупності прогресивних тенденцій у розвитку веб-технологій Тім О'Рейлі у 2005 році. Веб 2.0 – це зведена назва для сукупності нових технологій, методів та підходів до побудови інформаційних відносин в Інтернеті чи поняття, яким користуються для позначення ряду технологій та послуг Інтернету, точніше його частини – Всесвітньої павутини, відомої також як Веб (англ. WWWeb). Окрім цього, цим поняттям описують зміну сприйняття Інтернету користувачами.

Мультиканальний маркетинг не тільки використовує форму Web 2.0, але й об'єднує послуги засобів масової інформації в моделі, орієнтовані на взаємодію з споживачами через різні платформи, такі, як текстові повідомлення на сайті, по електронній пошті і GPS для відстеження місця розташування клієнта і його близькість до продукту або послуги. Бути безпосередньо дотичним до клієнта є дуже важлива маркетингова стратегія, тому що це зручно і підвищує безпосередню взаємодію з споживачами. На відміну від деяких традиційних форм маркетингу, для мультиканального маркетингу посередники не потрібні, тобто він допомагає знизити вартість продукту чи послуги [7].

Побудова міцних і вигідних відносин з споживачами вимагає всеосяжної комунікаційної стратегії. Це необхідно для скоординованого, мультиканального маркетингу, що робить спілкування зі своїми споживачами складнішим бізнесом. Тим не менш, ставки при боротьбі за споживачів, завжди були високими, і як правило, вигравала компанія з найбільш досконалим методом залучення. Щоб виграти справу і збільшити лояльність споживачів серед жорсткої конкуренції в галузі, компаніям необхідно працювати не з одного джерела маркетингових комунікацій, які можуть забезпечити послідовне залучення – один-до-одного цільових повідомлень в поєднанні з бездоганним виробництвом і реалізацією.

Мультиканальний маркетинг, крім того, що робить більші продажі, залучення і утримання більшої кількості споживачів ще й зміцнює бренд.

Кожен, хто почав бізнес знає, що ключ до здійснення постійних продажів є маркетинг. Завжди треба знати, шукати і знайти своїх споживачів, а не просто сподіватись, що вони знайдуться самі.

Давайте більш детально розглянемо хоч декілька головних каналів і як їх треба використовувати підприємству при мультиканальному маркетингу.

Перший етап. Створення логотипу, візитки, роздаткового матеріалу, брошур, і звичайно, створення свого нового веб-сайту. Навіть найкращі нові веб-сайти можуть бути поховані під купою веб-сайтів, які пропонують подібні послуги. Простий пошук Google дасть дуже хорошу ідею, які конкуренти в рейтингу попереду, і які послуги вони пропонують. Іноді вже на цьому етапі у апарату управління виникає подив. З'ясовується, що для ефективної роботи веб-сайту потрібно використовувати свою аналітику в мережі і окремий план дій.

Другим етапом для підприємств постає створення своєї сторінки на соціальних платформах: Facebook, YouTube, Tweeter, Linkedin. Це прекрасне місце для початку двостороннього контакту зі споживачем, особливо для місцевих підприємств, які не вимагають національні експозиції. На цих платформах можна привернути споживачів за допомогою додавання сторінки до уподобань споживачем, які далі «передають» сторінку підприємства своїм друзям чи групам, а це надає підприємству ще більше впізнаності та інтересу, відданості і підтримки. Але наявність просто сторінки у Facebook не достатньо, бажано часто і швидко вносити інформацію різного роду (про акції, програми, маркетингові дослідження, або просто рекламу), бажано щоб зміни були частими і їх бачила більша кількість людей. Те ж саме стосується Twitter і Tumblr. Важливо, щоб соціальні медіа, бути тільки одним із складових довгострокового мультиканального підходу.

Третім не менш важливим етапом мультиканального маркетингу є SEO-пошукова оптимізація, яка дозволяє піднятися в рейтингу результатів пошуку сайту підприємства в інтернеті.

Четвертим етапом постає інтернет-реклама, яка виділяється високим ступенем точності охоплення цільової аудиторії, даючи можливість управляти бюджетом рекламної кампанії і оперативно простежити за її ефективністю. Вона представлена в трьох основних видах: медійна, банерна та контекстна, кожна має свою специфіку використання та переваги одна щодо іншої.

П'ятим етапом є електронна пошта, яка при невисоких витратах дає можливість поширювати інформацію серед конкретних потенційних клієнтів і виявляти їх реакцію, через відстеження зворотного зв'язку. Має як переваги так і недоліки свого використання.

Шостим етапом є мобільна комерція, яка відкриває перед підприємством нові можливості (комунікація і доступ до будь-якого споживача, миттєве вирішення проблем, зменшення часу на процес продажу, швидка ідентифікація споживача), і тому мобільні технології стають більш вирішальними для споживачів. На сьогодні широке застосування мають мобільний банкінг, мобільна оплата квитків, паркінгу, мобільні платежі.

Сьомим етапом постає маркетинговий аналіз: вимірювання, оцінка та дослідження кожного каналу і розробка нових каналів.

Правда мультиканальний маркетинг-план виходить за рамки кожної окремої маркетингової стратегії. Центром маркетингу завжди повинен бути бренд, і все повинно обертатися навколо нього.

Диверсифікація фінансового портфеля підприємства при використанні мультиканального маркетингу, дозволить звести до мінімуму погані наслідки будь-якого окремого каналу, зміцнить маркетингову політику. Якщо раптово Facebook змінить свої правила розміщення сторінки чи реклами на ній, або Google застосуватиме новий алгоритм роботи, чи будуть скасовані попередні досягнуті рейтинги, чи YouTube не показуватиме відео з невідомої причини, або постачальник інтернет послуг заблокує аккаунт електронної пошти, при мультиканальному маркетингу підприємство буде мати можливість зосередженої уваги до бренду за допомогою традиційних каналів та магазинів. А це означає, мати можливість користуватися більш послідовною і тривалою системою маркетингу.

З наведеного вище можна зробити наступні **висновки**.

1. Мультиканальний маркетинг це здатність взаємодіяти з потенційними споживачами на різних платформах. У цьому сенсі, канал може бути роздрібний магазин, веб-сайт, каталог на пошті, прямі особисті зв'язки, електронна пошта, або текстове повідомлення в газеті чи журналі.

2. Стратегією мультиканального маркетингу є «тримання споживача» за допомогою різних каналів-засобів, що дозволяє більш широкому колу потенційних споживачів дізнаватися про компанію-виробника або надавача послуг. Це робить легшим ідентифікування однієї ніші ринку товарів і послуг безпосередньо налаштованої на інтереси і потреби компанії. Незважаючи на це, моніторити треба кожну маркетингову платформу-канал, бо необхідно знати бажання цільової аудиторії для того, щоб бути успішним.

3. Більш ефективне управління результатами продаж: використання багатьох комунікативних платформ для досягнення аудиторії збільшує шанси на отримання зворотного зв'язку від різних споживачів. Взаємодія з споживачами дозволяє отримати зворотній зв'язок для загальної продуктивності системи. Цей зворотний зв'язок дає уявлення про те, що споживач хоче і що може зробити-поліпшити компанія.

4. Зростання доходів: чим більше різноманітних платформ, що використовуються в спробі залучити споживачів, тим швидше за все буде більше потенційних споживачів, які куплять пропоновані товари та послуги. Якщо, наприклад, компанія рекламує свій бренд тільки в інтернеті, то буде дуже важко привернути увагу потенційних споживачів, які не використовують Інтернет регулярно і покладаються на інші носії, такі як телебачення, чи журнали.

5. Краще розуміння споживачів: з відповіді споживачів краще зрозуміти і легше дізнатись, що вони очікують від продукту або послуги і, як бренд буде мати можливість вдосконалюватися для споживачів, тобто можна визначити різні канали і платформи, які працюють для певної групи і стратегію на виробництві продукту, щоб задовольнити потреби цієї ніші.

Мультиканальний маркетинг стає вагомим інструментом для існування підприємства, що здійснюється і через традиційні магазини, і через інтернет, прямі розсилки, колл-центри та інші канали чи платформи.

Новий маркетинговий світ – це інтегрування маркетингових комунікацій на 360 градусів. Сьогодні мультиканальний маркетинг – це інформаційний маркетинг + продажі; максимум інформації про продукт в точці продажу [5].

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бойчук І.В. Інтернет в маркетингу: підручник / І.В. Бойчук, О.М. Музика – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 512 с. – ISBN 978-611-01-0099-1.
2. Шалева О.І. Електронна комерція: навчальний посібник / О.І. Шалева – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 216 с. – ISBN 978-611-01-0152-3.
3. Лылык И.В. Интуитивный маркетинг потребителя: монография / И. В. Лылык. – К. : УАМ, 2014. – 120, [5] с. (Вид-во ТОВ «Аграр Медія Груп») – ISBN 978-617-646-251-4.
4. Anders Gronstedt. The Customer Century: Lessons from World Class Companies in Integrated Communications / New York: Published by Routledge (Routledge Corporate Communication Series), 2000. – 256 pages. – ISBN-13: 978-0415921992.
5. Андрій Длігач. [Електронний ресурс] Мультиканальні бізнеси або де лежать гроші: бізнес-сніданок від MIM-Київ / (викладач MIM-Київ, засновник та генеральний директор Advanter Group). Режим доступу: http://www.mim.kiev.ua/press/news/2013/2085/
6. The Big Book of Little Nexts: [Електронний ресурс] Trendspotting for 2012, Euro RSCG, November 2011. Режим доступу: http://www.prosumer-report.com/blog/?submit=SEARCH&s=6.%09The+Big+Book+of+Little+Nexts
7. The future of multichannel marketing: marketer and consumer perspectives / [Маркетинговий аналіз австралійської компанії Experian Marketing Services] – Australia. Melbourne, 2011. – 20 с. Режим доступу: http://www.experian.com.au/assets/resources/white-papers/future-of-multi-channel-marketing.pdf

УДК 339.187.2

Маргіта Н.О.
кандидат економічних наук,
асистент кафедри маркетингу та логістики
Національного університету «Львівська політехніка»

Сушко Х.
магістр
Національного університету «Львівська політехніка»

Іванців Р.
магістр
Національного університету «Львівська політехніка»

РОЛЬ ЕМОЦІЙНОЇ КОМПОНЕНТИ У ФОРМУВАННІ ЛОЯЛЬНОСТІ СПОЖИВАЧІВ

Стаття присвячена дослідженню поняття лояльності споживачів, яка формується щодо особливого виду товару, такого як вишиванки. Проаналізовано лояльність споживачів, що ґрунтується на основі емоційної компоненти, а також наведено моделі складових лояльності. Визначено емоційну лояльність споживачів інтернет-магазину вишиванок за обрані періоди часу.

Ключові слова: лояльність, формування лояльності, емоційна лояльність, інтернет-магазин, вишиванки.

Маргита Н.О., Сушко Х., Иванцив Р. РОЛЬ ЭМОЦИОНАЛЬНОЙ КОМПОНЕНТЫ В ФОРМИРОВАНИИ ЛОЯЛЬНОСТИ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

Статья посвящена исследованию понятия лояльности потребителей, которая формируется по особому виду товара, такого как вышиванки. Проанализировано лояльность потребителей, що основывается на эмоциональной компоненте, а также приведены модели составляющих лояльности. Определено эмоциональную лояльность потребителей интернет-магазина вышиванок за выбранные периоды времени.

Ключевые слова: лояльность, формирования лояльности, эмоциональная лояльность, интернет-магазин, вышиванки.

Margita N.O., Sushko H., Ivantsiv R. EMOTIONAL COMPONENT ROLE IN THE CUSTOMER LOYALTY FORMATION

The article deals with the concept of customer loyalty, which is formed on a particular type of product, such as embroidery. Customer loyalty which based on the basis of emotional components, and models of loyalty components are given. The emotional customer loyalty of embroidery online store on selected time periods is defined.

Keywords: loyalty, emotional loyalty, e-commerce, embroidery.

Постановка проблеми. Піднесення патріотичного духу протягом кінця 2013 та всього 2014 року відобразилося у зростанні обсягів збуту продукції магазинами, що продають вишиванки, національну символіку, одяг із елементами прапора, герба чи традиційних українських орнаментів. Агресивна маркетингова політика товарних брендів у сучасних умовах вимагає використання більш емоційних засобів впливу на психологію споживача. До цих засобів належить формування лояльності споживачів на основі патріотичних настроїв. До основних методів сприяння тривалій лояльності належать ті, які формують відносини, що базуються на емоціях та довірі, а також пропозиції унікальних та цінних привілеїв в рамках програм лояльності.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Серед науковців світового рівня, що займалися дослідженням лояльності на споживчому ринку доцільно виділити Д. Аакера, П. Гембла, П. Дойля, Ф. Котлера, Ф. Райхельда, М. Стоуна, П. Темпорала, До. Ховарда, Олівера, Хофмана, Гріффіна та ін.

Теоретичні і прикладні засади процесу формування лояльності споживачів можна знайти в роботах таких вітчизняних вчених, як А.І. Ковальов, І.П. Широченська, А.В. Цисар, С.А. Мамонтів, М.В. Могилевич, А.В. Наумова, В.Р. Патрусевич та ін.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати завдання, яке полягає в дослідженні процесу формування та складових лояльності споживачів, а також зацікавленості національним

вбранням в Україні та поза її межами на основі аналізу відвідуваності інтернет-сторінки магазину вишиванок «OLESHCHUK» під впливом «революції гідності» та формування лояльності споживачів до цього виду товарів, що базується на емоційній складовій.

Виклад основного матеріалу дослідження. У економічній літературі Ф. Райхельд визначає лояльність як відданість власному джерелу цінності. Лояльний покупець не змінює джерело цінностей, тобто раз у раз купує товар або послугу і рекомендує його своєму оточенню.

Ф. Котлер розглядає лояльність як перевагу споживача, яка формується в результаті уособлення почуттів, емоцій, думок відносно організації та послуг [1, с. 9].

А.Д. Аакер визначає лояльність як «міру прихильності споживача бренду». На його думку, лояльність показує, який ступінь ймовірності перемикання споживача на інший бренд, особливо, коли він зазнає зміни за ціновими або будь-якими іншими показниками. При зростанні лояльності знижується схильність споживачів до сприйняття дій конкурентів.

Р. Фоксол говорить про лояльну поведінку як про «перевагу однієї марки при кожній покупці продукту». Він зазначає, що «споживач слідує моделі повторної покупки, тому що саме ця торгова марка досить добре задовольняє його потреби, або тому що у неї формується особиста прихильність до марки». Крім цього, «дана марка надає всі очікувані вигоди, відповідає стилю життя споживача або ж її характер (образ) збігається з характером споживача» [1, с. 3].

Jan Hofmeyr і Butch Rice визначають лояльність як поведінкову змінну, а лояльність, пов'язану із відношенням до підприємства, як «прихильність». На підставі розмежування понять «лояльність» і «прихильність» вони вводять ще два поняття: «лояльність без прихильності» і «прихильність без лояльності».

Лояльність без прихильності спостерігається в ситуаціях, коли споживач або не задоволений товарами або послугами підприємства, які він купує, або ставиться до них з байдужістю, але, незважаючи на це, змушений це робити через відсутність на ринку улюблених товарів/послуг або з причин економічного характеру. Цей підвид лояльності схожий за своїми характеристиками з трансакційною лояльністю. Прихильність без лояльності діаметрально протилежна і зустрічається тоді, коли споживач має емоційну прихильність до товарів або послуг підприємства, задоволений ними, відчуває зацікавленість в них, але не має можливості часто купувати їх. Цей підвид лояльності схожий за своїми характеристиками з перцепційною лояльністю [2].

Наявність лояльності, тобто сприятливого відношення споживачів до компанії чи продукту є основою для стабільного обсягу продажів, що, у свою чергу, є стратегічним показником успішності компанії. Лояльними можна назвати також тих споживачів, які досить довго залишаються з компанією й роблять при цьому повторні покупки [3, с. 194-195]. Слід зазначити, що лояльність може мати різні рівні, які представлено у таблиці 1.

В літературі існують різні підходи щодо ідентифікації складових, що формують лояльність споживачів. Зокрема в моделі Олівера [4] виділяються чотири аспекти лояльності, розташовані в ієрархічному порядку: когнітивна лояльність, емоційна лояльність, вольова лояльність та активна лояльність (рис. 1).

Рис. 1. Модель лояльності, заснована на відношеннях по Оліверу [4]

Дані чотири аспекти представляють собою не види, а різні ступені (а іноді – стадії життєвого циклу) лояльності, причому кожна наступна – сильніше попередньої.

Когнітивна лояльність формується на підставі доступної раціональної інформації про продукт (ціна, технічні характеристики). Емоційна лояльність заснована на почуттях, відчуттях, що виникають у споживача щодо продукту/фірми. Емоційну лояльність похитнути значно складніше, ніж раціональне обґрунтування. Вольова лояльність характеризує поведінковий намір продовжувати звертатися до певного бренду у майбутньому. Останній різновид – активна лояльність характеризує ступінь, за якого споживач готовий долати перешкоди, які заважають йому придбати певний продукт/бренд. Більшість таких продуктів, які підпадають під активну лояльність є предметами розкоші.

На підставі всіх своїх спостережень Олівер визначає лояльність наступним чином: лояльність – це глибока прихильність споживача надалі купувати обраний ним продукт, незважаючи на ситуаційні фактори, серед яких – маркетингові кампанії, що надають йому можливість випробувати продукти інших постачальників [5].

Дерек Аллен і Танниру Рао виділяють емоційну (відчуття від продукту/фірми) та когнітивну (раці-

Таблиця 1

Рівні лояльності

Рівень	Пояснення	Приклади
Оточення	- найбільш слабка форма прив'язаності;	монополія, мода;
Поведінки	- швидке отримання такої форми лояльності і її короткотривалість;	бонусні програми, програми знижок, призи тощо;
Здатностей	- товари і послуги, які краще за інші дозволяють реалізовувати здатності;	ті товари, які роблять своїх споживачів більш впевненими, бадьорими тощо;
Переконань	- впевненість у функціях товару або послуги;	віра в німецьку точність, японську якість тощо;
Цінностей	- найбільш «зручна» форма лояльності: достатньо стійка, щоб зберігатися все життя, більш легко створити;	Disney, McDonalds – сімейні цінності, Harley-Davidson – свобода;
Ідентичності	- найбільш високий рівень лояльності, спрацьовує механізм зомбування;	людина не уявляє життя без певного товару, бренду;
Сприйняття	- лояльність, викликана бажанням проявити свою позицію.	вишиванки, національна символіка.

ональну) лояльність (характеристики, що сприяють чи не сприяють покупці) [6]. Відмінності між емоційною і когнітивною лояльностями наочно демонструють наступні питання анкети. Відповіді споживачів, що підпадають під когнітивну компоненту лояльності: «взаємини з компанією Х – це проста необхідність», «якщо ми розірвемо відносини з Х, ми втратимо бізнес», «ми купуємо у компанії Х тому, що її товари кращі за інші». Відповіді споживачів, що підпадають під емоційну компоненту лояльності: «співробітники компанії Х – такі ж, як ми», «персонал Х має такі ж інтереси, як ми», «багато працівників Х – мої друзі».

Рис. 2. Модель лояльності Аллена – Рао [6]

Деякі автори виділяють ще один аспект лояльності – складову лояльності. До поведінкової лояльності та лояльності, заснованої на відносинах, додається когнітивний аспект, який розглядається окремо від лояльності, заснованої на відносинах. Гремлер і Браун дають таке визначення лояльності (в області сервісу): «Лояльність – це ступінь, до якої споживач здійснює повторні покупки, має позитивне ставлення до постачальника і, коли виникає потреба в послугах, розглядає тільки одного (того самого) постачальника» [7]. Хоча в моделі Олівера когнітивна лояльність входила в аспект відносин, Гремлер і Браун не тільки виділяють її в окремий блок, але і змінюють зміст: вона перевтілюється в фактор «єдиного вибору».

Рис. 3. Модель складової лояльності Гремлера і Брауна

Як вже зазначалося, традиційно в літературі з маркетингу лояльність споживачів поділяють на трансакційну (поведінкову) та перцепційну (емоційну) [9].

Трансакційна лояльність споживачів – це певний тип поведінки споживачів, що виражається в їх тривалій взаємодії з підприємством та здійсненні ними повторних покупок, але характеризується відсутністю емоційної прихильності споживачів до підприємства, товарів або послуг, що ним пропонуються.

У результаті відсутності емоційної прихильності споживачів до підприємства існує ризик їх переключення на товари або послуги конкурента при першій нагоді. Формування трансакційної лояльності споживачів може бути наслідком обмеженої пропозиції або викликано наданням сезонних/накопичувальних знижок. Для утримання споживачів, які демонструють такий вид лояльності, необхідним є формування або підвищення перцепційної лояльності.

Перцепційна лояльність споживачів – це певний тип поведінки споживачів, що виражається в їх тривалій взаємодії з підприємством та пояснюється наявністю позитивного ставлення або прихильності споживача до підприємства, товарів або послуг, що ним пропонуються, незалежно від пропозицій конкурентів, навіть в тому випадку, якщо з фінансової точки зору ці пропозиції для споживача є більш вигідними.

Перцепційна лояльність проявляється в ситуаціях, коли споживач має емоційну прихильність до підприємства, але не має можливості (напр., фінансової) часто купувати товари або послуги, що пропонуються цим підприємством. Споживачі, які демонструють такий вид лояльності, можуть бути потенційними споживачами, для утримання яких підприємству доцільно розвивати поведінкову лояльність.

Однак, доцільно також виділити особливий тип лояльності – емоційну лояльність як певний тип поведінки споживачів, що не має історії взаємодії з підприємством, а позитивне ставлення і прихильність формується на основі емоційних спалахів спричинених позитивною морально-етичною поведінкою суб'єкта до якого проявляється прихильність. На нашу думку, саме емоційна лояльність споживачів є причиною різкого спалаху попиту на українські вишиванки та символіку, що прослідковується при аналізі відвідуваності інтернет-сторінки магазину вишиванок «OLESHCHUK».

Основна ціль інтернет-магазину вишиванок «OLESHCHUK» – відновити прекрасні українські традиції і моду, усучаснити їх і популяризувати український стиль вишитих сорочок по цілому світі. Адже якісний український одяг, трохи усучаснений – нічим не гірший за одяг відомих світових брендів [10].

Проводилось порівняння 2-х періодів, а саме 1 липня – 30 вересня 2013 р. та 1 липня – 30 вересня 2014 р. За даними статистики інтернет-магазину можна спостерігати, що кількість сеансів у порівнянні з минулим періодом значно зросла (рис. 4). Сеанс – це період часу, протягом якого користувач активно взаємодіє з даним веб-сайтом.

Рис. 4. Аналіз загальної кількості сеансів здійснених по всьому світу у межах діапазону дат (01.07-30.09 2013 і 2014 рр.)

Найвищою точкою є 24 серпня 2014 року, коли кількість переглядів становила 1732 у порівнянні з попереднім роком – 236. Найнижчою точкою 2014 року є 5 липня з кількістю сеансів 335 [11].

Аналіз співвідношення користувачів з України та усього світу за аналізований період підтверджує те, що основна аудиторія сайту – громадяни України (рис. 5).

Рис. 5. Користувачі з усього світу за період 01.07.-30.09 2014 р., осіб

Також, порівнюючи 2013 і 2014 роки (рис. 6), спостерігається різна реакція різних країн на даний сайт, але кількість сеансів збільшилась у всіх випадках (від 2-ох до 10 разів у США і Великій Британії). Лідером серед країн світу щодо відвідувань даного сайту у 2013 році є Росія, проте у 2014 році лідером стають США.

Рис. 6. Кількість користувачів з усього світу за період 01.07-30.09 2013рр. та 01.07-30.09.2014 рр.

Аналізуючи вибрані міста України, спостерігається зростання інтересу до вишиванки по всій країні, однак найменший показник, лише 55 сеансів за III квартал 2014 року, спостерігається серед жителів Криму (рис. 7).

Рис. 7. Кількість користувачів у містах України 01.07-30.09 2013 рр. та 01.07-30.09.2014 рр.

Серед аудиторії інтернет-магазину вагомий сегмент становлять користувачі віком 25-34 р., що представлені в основному жінками. Крім того, при переглядах сторінок у більшості випадків користувачі використовують російську мову (понад 67%, при цьому ця пропорція незмінна для обох періодів), що показує велику частку в Україні російськомовного населення (рис. 8).

Висновки та перспективи подальших досліджень. В умовах великої конкуренції підприємствам дуже важливо завойовувати лояльність споживачів і підтримувати її задля утримання своїх ринкових позицій.

До сфери товарів, які дозволяють людині виражати свої думки і настрої, а особливо для українців,

Рис. 8. Використання мови при користуванні інтернет-магазином «OLESHCHUK» (сеанси/нові користувачі)

важливою складовою гардеробу є вишиванка, при покупці якої споживачі керуються емоційною складовою. Саме ця компонента лояльності споживачів характеризує бурхливий спалах зацікавленості у виробах з українською символікою протягом останнього періоду, що підтверджено на основі аналізу відвідуваності інтернет-сторінки магазину вишиванок «OLESHCHUK».

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кляченко І.О. Програми лояльності споживачів до бренду / І.О. Кляченко, О.В. Зозульов // Актуальні проблеми економіки та управління: зб. наук. праць. – К. : Вид- во НТУУ "КПІ". – 2012. – Вип. 6. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://probl- economy.kpi.ua/node/263.
2. Широченская И.П. Основные понятия и методы измерения лояльности / И.П. Широченская // Все о рекламе, маркетинге и PR. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.advertology.ru/print43797.htm.
3. Пан Л.В. Лояльність споживачів як стратегічний показник успішності компанії / Л.В. Пан // Теорії мікро-макроекономіки: зб. наук. праць професорсько-викладацького складу і аспірантів. – К., 2008. – Вип. 28. – С. 193–200.
4. Journal of Consumer Marketing, vol. 15, No. 5, 1998, pp. 435-448.
5. Брэнсон Р. Теряя невинность: Автобиография / Р. Брэнсон ; пер. с англ.: М. Хлебникова; авт. предисл.: О. Тиньков. – СПб.: Стокгольмская школа экономики в СПб., 2003. – 423 с.
6. Широченська І. П. Основні поняття та методи вимірювання лояльності // Маркетинг в Росії та за кордоном. – 2008. – № 2.
7. Ferguson R, Hlavinka K (2007). Loyality trends 2006: Three evolutionary trends to transform your loyalty strategy. Journal of Consumer Marketing, 23 (5), 292-299.
8. Куликова Е. Время с Ч // Карьера (Москва). – 03.10.2005. – С. 21-27.
9. Гурджиян К. В. Програма лояльності: сутність та етапи створення / К.В. Гурджиян // Формування ринкових відносин в Україні. – 2011. – № 5. – С. 119-125. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/frvu_2011_5_28.pdf.
10. Офіційний сайт інтернет-магазину вишиванок «OLESHCHUK» – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://oleshchuk.com/.
11. Google Аналітика. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.google.com.ua/analytics/.

УДК 631.165: 633.11

Москаленко А.М.
кандидат економічних наук,
Інститут сільськогосподарської мікробіології
та агропромислового виробництва
Національної академії аграрних наук України

МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ПРОГНОЗУВАННЯ УРОЖАЙНОСТІ ОЗИМОЇ ПШЕНИЦІ В УМОВАХ ЗОНИ ПОЛІССЯ

Стаття присвячена прогнозуванню динаміки зміни урожайності озимої пшениці в регіонах зони Полісся на період 2015-2016 рр. При цьому, з використанням методу спектрального аналізу були встановлені найбільш чітко виражені частоти, які в подальшому були використані при прогнозуванні авторегресійної ковзної середньої. Використання даного методу дозволило встановити як оптимістичний, так і песимістичний сценарій розвитку ситуацій.
Ключові слова: авторегресійна ковзна середня, прогнозування, динамічний ряд, циклічний компонент, змінна середня.

Москаленко А.М. МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ УРОЖАЙНОСТИ ОЗИМОЙ ПШЕНИЦЫ В УСЛОВИЯХ ЗОНЫ ПОЛЕСЬЯ
Статья посвящена прогнозированию динамики изменения урожайности озимой пшеницы в регионах зоны Полесья на период 2015-2016 гг. При этом, с использованием метода спектрального анализа были установлены наиболее четко выраженные частоты, которые в дальнейшем были использованы при прогнозировании авторегрессионной скользящей средней. Использование данного метода позволило установить как оптимистический, так и пессимистический сценарии развития ситуаций.
Ключевые слова: авторегрессионная скользящая средняя, прогнозирование, динамический ряд, циклический компонент, скользящая средняя.

Moskalenko A.M. METHODOLOGICAL ASPECTS OF FORECASTING WHEAT YIELD IN A ZONE OF POLESIE
The article is devoted forecasting the dynamics of the yield of winter wheat zone in the region of Polesie for the period 2015-2016. At the same time, using the method of spectral analysis found most clearly expressed in frequency, which were later used in forecasting autoregressive moving average. Using this method allowed to establish optimistic and pessimistic scenarios of situations.
Keywords: autoregressive moving average, forecasting, time series, the cyclical component of the moving average.

Постановка проблеми. Прогнозування є однією з головних складових проведення більш ефективної економічної політики як на макро-, так і на мікрорівнях. Намагання передбачити розвиток подій на ринках сільськогосподарської продукції надає впевненості в правильності обраних рішень і отримувати значні економічні вигоди. Проблема полягає в тому, що в суспільних науках, на відміну від природних і точних, прогнозування має тільки імовірнісний характер. Це обумовлено тим, що для того, щоб спрогнозувати економічні явища, необхідно, в першу чергу, чітко спрогнозувати поведінку людини, що, в принципі, неможливо.

Наприклад, у фізиці будь-яке найменше відхилення від установленого законом може спричинити істотні непередбачувані наслідки, навіть поставити під сумнів існування цього закону. В економіці протилежна ситуація: чіткі закономірності тут не можуть бути визначені, а ті, які встановлені, носять умовний характер. Тому деякі автори вважають, що слід говорити не про закони, а про закономірності і принципи [1, с. 24]. Крім того, слід ясно усвідомлювати, що, на відміну від фінансових систем, де переважають раціональні гравці, всі фізичні системи мають чітко виражений стохастичний характер [2, с. 115].

В якості базового методу було обрано прогнозування часових рядів з використанням авторегресійної ковзної середньої (ARIMA). При цьому попередньо було проведено аналіз динамічних рядів на наявність циклічної складової, що дало можливість врахувати її в подальших розрахунках.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремим теоретичним і практичним аспектам прогнозування подій, явищ, показників, економічних об'єктів, економічних систем присвячено наукові праці вітчизняних і зарубіжних науковців. Слід підкреслити, що існує кілька підходів і трактувань категорії «прогнозування». Зокрема, вони зустрічаються в наступних трактуваннях даної категорії. «Прогнозування – науково обґрунтоване припущення вірогідності розвитку подій або явищ на підставі статистичних, соціальних, економічних та інших досліджень» [3, с. 407]. Більш детальне трактування прогнозування наводить американський економіст, професор І. Ансофф: «Економічне прогнозування слід розглядати як систему наукових досліджень кількісного і якісного характеру, спрямованих на з'ясування тенденцій розвитку економічних відносин і пошук оптимальних рішень по досягненню цілей цього розвитку» [4, с. 6]. Окремі вчені виділяють поняття «прогнозу» і «прогнозування». В значній мірі подібні визначення вказаних понять дають науковці Аралбаев Т. З. та О. С. Іванілов. «Прогноз – це науково обґрунтоване судження про можливі стани об'єктів у майбутньому і (або) про альтернативні шляхи і терміни їх здійснення. Процес розробки прогнозів називається прогнозуванням» [5, с. 22]. «Прогноз (з грец. prognosis – передбачення, пророцтво) – науково обґрунтована гіпотеза щодо ймовірного майбутнього стану економічної системи та економічних об'єктів і показників, що характеризують цей стан. Розробку, складання прогнозів називають прогнозуванням» [6, с. 480].

Наукове прогнозування дозволяє формулювати тенденції розвитку різних об'єктів, зокрема біологічних. Прогноз оцінює ступінь впливу різних факторів: економічних, соціальних, демографічних – на реальні процеси. Прогноз створює науково обґрунтовану базу для планування виробничих процесів у землеробстві, надає гнучкість управління як господарством, так і сільськогосподарським комплексом в цілому.

Враховуючи специфічні особливості землеробства (значний вплив кліматичних, метеорологічних та інших некерованих факторів), його прогнозування повинно проводитися особливо вивіреними науковими методами. Тому прогнозування в землеробстві є значно складнішим завданням, ніж прогнозування в інших галузях, менш залежних від впливу різних об'єктивних і суб'єктивних факторів.

Враховуючи це, необхідно знайти оптимальний варіант моделі, що відображає основні закономірності досліджуваного явища з достатнім ступенем статистичної надійності. З одного боку, в модель повинні бути включені всі фактори, що впливають на залежну змінну. При невиконанні цієї вимоги модель може виявитися неадекватною внаслідок недообліку істотних факторів. З іншого боку, кількість факторів, що включаються в модель, не повинна бути занадто великою. Ігнорування цієї вимоги призводить до неможливості використання досить складних залежностей, до зниження точності оцінок, до складності інтерпретації моделі і до труднощів її практичного застосування [7, с. 165]. Зокрема, виділяють наступні регресійні моделі прогнозування урожайності озимої пшениці:

- емпіричні регресійні моделі, побудовані із використанням даних MODIS;
- емпіричні регресійні моделі, побудовані із використанням метеорологічних параметрів;
- адаптована для території України модель Crop Growth Monitoring System (CGMS), яка базується на симуляційній моделі WOFOST та метеорологічних параметрах [8, с. 93].

Взагалі, всю сукупність методів прогнозування можна умовно розділити на дві групи:

1) методи, засновані на пізнанні об'єктивних закономірностей об'єкта чи явища,

2) методи прогнозування за аналогією з існуючим станом об'єкта чи явища.

Прогнози другої групи відрізняються більшою простотою і широкою доступністю. Це пояснюється, насамперед, тим, що вони не враховують діалектичний характер розвитку явищ і об'єктів матеріального світу. Перша група методів дозволяє отримувати прогнози досить високої достовірності, оскільки в них більш-менш повною мірою враховуються істотні риси об'єктів і явищ, а також діалектичний характер їх розвитку. Однак вони більш складні і вимагають надійного та всебічного інформаційного супроводу [9, с. 25].

До другої з виділених груп відносять так звані «формалізовані» методи. Їх поділяють на дві підгрупи методів: екстраполяції і моделювання. До першої підгрупи відносяться методи найменших квадратів, експоненціального згладжування, адаптивного згладжування, авторегресійного перетворення, гармонійних ваг. До другої – структурне, мережеве, матричне та імітаційне моделювання.

Дослідники динамічних рядів виділили три складові динамічних рядів врожайності:

- основна тенденція, яка формується під впливом технічного прогресу і яка призводить до постійного зростання врожайності;
- циклічні коливання, які формуються під впливом різних природних і економічних умов;
- випадкова компонента, що відображає стохастичний характер врожайності [10, с. 37].

Саме з використанням даних компонентів здійснював прогнозування Грицюк П.М [11, с. 11]. Він продемонстрував методику застосування сучасних методів статистичного, фатального та інтелектуального аналізу часових рядів врожайності. При цьому було здійснено аналіз системи зерновиробництва методами хаотичної динаміки з реконструкцією нелінійної динамічної моделі врожайності. Це дало змогу автору побудувати ряд прогнозних моделей врожайності та виробити методику оцінки ризиків зерновиробництва.

При обговоренні проблем прогнозування розвитку певних процесів, в тому числі і динаміки урожайності сільськогосподарських культур, підкреслюється таке положення: якщо є намагання прогнозувати, як певне явище буде змінюватися в часі, то необхідно спиратися на знання зв'язків і закономірностей, які вдалося виявити при вивченні показників минулих років. Дане положення повною мірою відноситься і до прогнозування урожайності сільськогосподарських культур. Загалом, обґрунтування змін врожайності сільськогосподарських культур в перспективі, якщо мова йде не тільки про довгострокову, а також і про середньо- та короткострокову перспективи, – завдання з багатьма невідомими.

Підтвердженням цього є результати отриманні при прогнозуванні урожайності озимої пшениці кандидатом технічних наук Колотієм А.В. [12, с. 100], де окремо підкреслюється, що прогнозування у регіонах зони Полісся було менш ефективним. Це, на його думку, пов'язано з тим, що в цій зоні сільське господарство менш розвинене в порівнянні з іншими зонами. Полісся характеризується більш складним ландшафтом, наявністю лісових масивів, природних луків, занедбаних полів і меншими площами озимих культур.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Разом з тим, малодослідженою залишається проблема прогнозування урожайності конкретних сільськогосподарських культур, зокрема озимої пшениці на рівні окремих областей. Ця проблема набуває особливої актуальності виходячи з стратегічних завдань розвитку аграрного сектора України, в тому числі і в частині нарощування валового збору зернових. При цьому важливим є розуміння наявності циклічних складових в динамічних рядах озимої пшениці та їх подальше врахування при побудові прогнозів.

Формулювання цілей статті. Дане дослідження не ставить за мету розглянути всю сукупність проблем, які виникають по даній темі. Головну увагу буде зосереджено на результатах вивчення закономірностей динамічних рядів врожайності зернових. Нами була поставлена задача – здійснити прогнозування ефективності використання землі виходячи з показника врожайності озимої пшениці. Вибір озимої пшениці обумовлювався великим народногосподарським значенням цієї культури і можливістю знайти офіційні статистичні дані по регіонах українського Полісся за значний період часу – з 1980 по 2013 рр.

Виклад основного матеріалу. Після короткого викладу методичних підходів до проблем прогнозування перейдемо до викладу результатів наукових досліджень.

З метою встановлення періодичності коливань в динамічних рядах озимої пшениці по кожному регіону був використаний метод спектрального аналізу, який дозволив за допомогою значення спектральної щільності виявити найбільш чітко виражені цикли в динамічних рядах. У табл. 1 наведені максимальні значення спектральної щільності і відповідні їм періоди (частоти). Даний етап аналізу був обумовлений тим, що метод ковзної

середньої використаний з метою усунення випадкових коливань в динамічних рядах для подальшого їх прогнозування. В даному випадку питання полягає в тому, яке вікно згладжування ковзної середньої необхідно використовувати. У більшості випадків його довжина визначається емпіричним шляхом. Однак, в даному випадку важливо, щоб, по-перше, ширина вікна була не дуже значною (для максимальної довжини динамічного ряду), а, по-друге, щоб його використання дало найбільший ефект з точки зору усунення випадкових коливань. Саме з цією метою було вирішено зробити ширину вікна згладжування для кожної області відповідною рівню тривалості періоду коливань з найбільшою частотою.

Таблиця 1

Найбільші значення спектральної щільності в динамічних рядах озимої пшениці в регіонах зони Полісся в 1980-2013 рр.

Області	Найбільші значення спектральної щільності	Період часу, років
Волинська	118.7	4
Житомирська	42.2	3
Закарпатська	114.2	4
Івано-Франківська	240.2	4
Львівська	108.2	9
Рівненська	39.4	4
Чернігівська	132.3	4

Джерело: розраховано автором на основі офіційних даних форми № 50 – сг (річна)

Саме ряди ковзної середньої були використані для подальшого прогнозування урожайності озимої пшениці на період 2015-2016 рр. Для цього була використана модель авторегресійної ковзної середньої (ARIMA) [13, с. 254]. Її використання дозволило врахувати періодичну складову в динамічному ряду і здійснити не тільки прогноз найбільш вірогідного значення, а й прогноз при розвитку ситуації за оптимістичним або песимістичним сценаріями (з ймовірністю 90%). Також надається статистика за величиною стандартного відхилення прогнозу, що дає можливість оцінити вірогідність помилки і адекватність прогнозних значень. Отримані результати проведених розрахунків прогнозних значень наведені в табл. 2.

Перше, на що необхідно звернути увагу – це підсумкові прогнозні значення по найбільш імовірним варіантам. Вони майже в усіх областях не суттєво відрізняються або однакові за прогнозований період. Пояснення даного факту полягає в тому, що прогнозувалися не первинні дані, а дані, оброблені за допомогою ковзної середньої, і, як наслідок, істотні коливання були усунені, а модель видала варіант найбільш ймовірних значень по всіх

Рис. 1. Динаміка прогнозу ковзної середньої урожайності озимої пшениці в Житомирській області на 2015-2016 рр.

Рис. 2. Динаміка прогнозу ковзної середньої урожайності озимої пшениці в Львівській області на 2015-2016 рр.

Таблиця 2

Прогнозні значення врожайності озимої пшениці в областях зони Полісся на 2015-2016 рр.

Показники	Волинська	Житомирська	Закарпатська	Івано-Франківська	Львівська	Рівненська	Чернігівська
Прогнозні значення							
2015	29,0	29,7	26,5	30,9	23,9	32,7	28,1
2016	30,9	30,3	27,0	34,0	23,9	34,6	28,9
Оптимістичний прогноз							
2015	48,3	44,9	47,6	49,9	54,5	51,1	46,0
2016	50,2	45,5	48,1	53,0	54,6	53,0	46,7
Песимістичний прогноз							
2015	9,7	14,5	5,5	11,8	6,7	14,3	10,3
2016	11,6	15,1	5,9	14,9	6,7	16,2	11,0
Стандартне відхилення							
2015	11,4	9,0	12,4	11,2	18,1	10,9	10,5
2016	11,4	9,0	12,4	11,2	18,1	10,9	10,5

Джерело: розраховано автором на основі офіційних даних форми № 50 – сг (річна)

періодах на одному рівні. Проте, в даному випадку більш важливі отримані величини «оптимістичного» і «песимістичного» сценаріїв розвитку ситуації з мінімальною врожайністю, а також стандартне відхилення прогнозних значень, що фактично свідчить про рівень їх адекватності. Чітко простежується різниця у варіантах прогнозних значень.

Також важливе значення має і стандартне відхилення прогнозних значень. Воно фактично свідчить про рівень їх адекватності. На рис. 1. та 2 наведено прогнозні варіанти по області з відносно невеликим значенням стандартного відхилення (Житомирська обл.) та по області з суттєвим значенням стандартного відхилення (Львівська обл.). Наглядно чітко простежується різниця в варіантах прогнозних значень. Виходячи з цього критерію, прогноз по Житомирській, Рівненській та Чернігівській областях можна вважати таким, вірогідність якого є найбільш реалістичною. В той самий час доволі різноваріантним виявився прогноз урожайності озимої пшениці у Львівській, Закарпатській, Волинській та Івано-Франківській областях.

Висновки з проведеного дослідження. В підсумку, використаний нами метод прогнозування урожайності з попередньою оцінкою циклічної складової дозволяє отримати досить переконливі позитивні результати. При цьому слід зауважити, що по окремих регіонах зони українського Полісся величина стандартного відхилення свідчить про можливі значні погрішності в прогнозі, зокрема по Львівській, Закарпатській, Волинській та Івано-Франківській областях. В даному випадку вважаємо обов'язковим використання величини стандартного відхилення для оцінки реальності прогнозних величин, що дає можливість вирішення зазначеної проблеми: передбачення подій на ринках сільськогосподарської продукції, впевненості в правильності обраних прогнозів, що надає можливість отримувати значні економічні вигоди.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Райзберг Б.А. Курс економіки: Підручник. – 3-е изд. доп. / Під. ред. Б.А. Райзберга. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 716 с.
2. Біета Ф. Теорія ігор і фінансові ринки / Ф. Біета, П. Смілянець // Питання економіки. – 2007. – № 10. – С. 114-123.
3. Венгер В.В. Фінанси: навч. пос. [для студ. вищ. навч. закл.] / В.В.Венгер. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 432 с.
4. Ансофф І. Стратегічне управління: Зменш. перек. з англ. / Наук. ред. і авт. предисл. Л. І. Євенко. – М .: Економіка, 1989. – 519 с.
5. Аралбаев Т. З. Побудова адаптивних систем моніторингу та діагностування складних промислових об'єктів на основі принципів саморегуляції. – Уфа: Гілем, 2003.
6. Іванілов О. С. Економіка підприємства: підруч. [для студ. вищ. навч.закл.] / О. С. Іванілов – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 728 с.
7. Моделювання і прогнозування в задачах природокористування (на прикладі оцінки врожайності озимої пшениці) / Г. М. Жолобак, В. Г. Якимчук, О. І. Сахацький, К. Ю. Суханов, О. Д. Рябоконенко, О. Д. Федоровський // Доповіді Національної академії наук України. – 2010. – № 4. – С. 164-168.
8. Регресійні моделі прогнозування врожайності озимої пшениці. Режим доступу: http:// geoss-conf-2014.ikd.kiev.ua/wp-content/uploads/2014/06/p19.pdf
9. Тоомінг Х. Г. Математичне моделювання продуктивності посівів сільськогосподарських культур / Х. Г. Тоомінг // Вісник сільськогосподарської науки. – 1991. – № 11. – С. 24-29.
10. Узун В. Вплив сонячної активності на врожайність сільськогосподарських культур / В. Узун, Т. Платонова // IV Всесоюзна конференція по застосуванню математичної статистики в економіці сільського господарства. Тези доповідей. Новосибірськ. – 1975.
11. Грицюк П. М. Аналіз, моделювання та прогнозування динаміки врожайності озимої пшениці в розрізі областей України: монографія. – Рівне: НУВГП, 2010. – 350 с.
12. Колотий А. В. Регрессионные модели прогнозирования урожайности озимой пшеницы в Украине / А. В. Колотий // Індуктивне моделювання складних систем. 2012. – № 4. – С. 92-101.
13. Боровиков В.П. Прогнозування в системі STATISTICA в середовищі WINDOWS. Основи теорії та інтенсивна практика на комп'ютері: навч. посібник. / В.П. Боровиков, Г.І. Івченко. – М .: Фінанси і статистика, 1999. – 384 с.

УДК 330.131

Одаренко О.В.
старший преподаватель кафедры сетей доступа и обеспечения услуг филиала «Центр последипломного образования», ОАО «Укртелеком»

ИННОВАЦИИ В РИСК-МЕНЕДЖМЕНТЕ

Статья посвящена анализу инноваций в риск-менеджменте. Акцентируется внимание на новшествах управления рисками в реальном секторе экономики. Выделяются причины обращения компаний реального сектора экономики, в частности, телекоммуникационных, к инновационной методологии риск-менеджмента. Отмечается отсутствие научного внимания к данной проблеме. Указывается на необходимость изучения эффективности инноваций в риск-менеджменте.
Ключевые слова: риск, риск-менеджмент, креативная экономика, инновации, рынок телекоммуникаций, телекоммуникационные компании.

Одаренко О.В. ІННОВАЦІЇ У РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТІ
Статтю присвячено аналізу інновацій у ризик-менеджменті. Акцентується увага на нововведеннях в управлінні ризиками в реальному секторі економіки. Виділяються причини звернення компаній реального сектора економіки, зокрема, телекомунікаційних, до інноваційної методології ризик-менеджменту. Відзначається відсутність наукової уваги до цієї проблеми. Вказується на необхідність вивчення ефективності інновацій в ризик-менеджменті.
Ключові слова: ризик, ризик-менджмент, креативна економіка, інновації, ринок телекомунікацій, телекомунікаційні компанії.

Odarenko O.V. INNOVATIONS IN THE RISK MANAGEMENT
Article is devoted to the analysis of innovations in a risk management. The attention is focused on risk management innovations in real sector of economy. The reasons of the appeal of the companies of real sector of economy, in particular, telecommunication, to innovative methodology of a risk management are allocated. Absence of scientific attention to this problem is noted. It is indicated the need of studying of efficiency of innovations in a risk management.
Keywords: risk, risk management, creative economy, innovations, market of telecommunications, telecommunication companies.

Постановка проблемы. Анализ научной литературы свидетельствует о наличии доклассического, классического, неклассического и постнеклассичного концептов риска. В частности, историческую динамику и сущностные характеристики исторических этапов развития теории риска исследовал известный ученый П. Бернстайн.

Классические взгляды на риск, которые охватывают период с Античности до конца XIX ст., отличаются философской направленностью. Классической теории рисков присуща ценносно-теоретическая рефлексия. Риск анализируется в контексте циклического и линеарного представлений об историческом процессе, предусматривающем жесткие причинно-следственные связи. Линейная динамика делает возможным прогнозирования будущего на основании точных формализированных методов. Риск истолковывается как незнание/непонимания Судьбы, фатума, Божественной воли. Развитие науки в Новое время обусловило научную и антропологическую доминанты в исследовании рисков, в частности поиск математических принципов интерпретации рисков.

Классическому концепту, в частности конца XVII-XIX ст., присуще рациональное понимание риска, предусматривающее установление его рационально (математически) измеряемого эквивалента, в первую очередь, в экономической сфере. Промышленная революция конца XIX ст. сформировала отношение к будущему как состоянию мира, который частично прогнозируется и существенно расширила рисковые сферы. Эквивалентом риска оказываются финансовые потери, невозможность достижения стратегических и оперативных бизнес-целей.

Риск как экономическая категория становится предметом исследования в рамках неклассической картины мира конца XIX – середины XX ст., характеризующейся отказом от жесткой линеарности, признанием вариативности и вероятности сценариев развития. В XX ст. риск стал рассматриваться как существенная характеристика экономики и бизнеса. Неклассическая теория риска в XX ст. основывается на математических положениях, в частности, теории вероятностей и экономической теории, в первую очередь, базовых понятиях полезности, регрессии и диверсификации.

В рамках неклассического концепта теоретики начинают оперировать понятиям «управление рисками». Неклассическая картина мира оперирует понятием «неопределенность», нашедшим отражение в теории рисков. В неклассическом концепте в XX ст. акцент делается на возможности и вероятности рисковых событий. Расширяются горизонты теоретико-методологической концептуализации проблематики риска. Риск понимается как существенная характеристика экономики и бизнеса.

В постклассической картине данная проблематика приобретает системный характер. В постмодернизме и пост-постмодернизме наблюдается возвращение проблематики рисков в философские и социологические исследования. Проблематика риска исследуется в историко-философском контексте. На фоне дискуссий о характере социального мироздания развиваются концепции, характеризующие общество с точки зрения наличия рисковых факторов.

В постнекласическом концепте (вторая половина XX ст. – начало XXI ст.) доминантой становится тотальность риска («общество риска»), в анализе феномена риска четко прослеживается антропологический аспект, усиливается субъективация представлений о риске, в частности усматривание в риске новых возможностей, понимания вариативности последствий риска. На фоне субъективации риска парадоксальной выглядит попытка формализации управления рисками, в частности в сфере предпринимательской деятельности, и развитие математического аппарата в этой области.

Неклассическая и постнеклассическая теории риска в XX ст. основываются на математических

положениях, в частности, теории вероятностей и экономической теории, в первую очередь, базовых понятиях полезности, регрессии и диверсификации. В рамках неклассического концепта теоретики начинают оперировать понятиям «управление рисками». Неклассическая картина мира оперирует понятием «неопределенность»", которое нашло отражение в теории рисков. Данная интенция продолжается в постнеклассической картине мира, которая описывается, в частности в рамках синергического подхода (И. Пригожин, И. Стенгерс). Риск интерпретируется как следствие перехода системы от состояния динамического равновесия к состоянию хаоса. В социально-экономическом измерении «долгосрочная» ментальность уступает «краткосрочной» при доминанте неопределенности.

Риск-менеджмент в XX столетии прочно занял позиции в финансово-банковской сфере, чему во многом способствовали успехи математической теории управлении рисками. В 1980-х гг. управление рисками становится неотъемлемой частью корпоративного управления компаниями реального сектора экономики. В середине 2000-х гг. крупнейшие телекоммуникационные компании начинают формирование систем риск-менеджмента, реализовав тем самым актуальные управленческие тренды. В 2010-х гг. в реальном секторе экономики, сначала в энергетической сфере, а потом и в телекоммуникациях, прочно утвердился корпоративный риск-менеджмент, ознаменовавший новую парадигму управления рисками.

В глобальный финансово-экономический кризис 2008 – 2011 гг. и в пост-кризисный период 2012 – 2014 гг. именно парадигма корпоративного риск-менеджмента определяла специфику управления рисками, в том числе, и на рынке телекоммуникаций. Означает ли это, что корпоративный риск-менеджмент является универсальной моделью управления рисками в компаниях и не претерпевает ли данный парадигмальный подход эволюционные изменения? Вопрос весьма дискуссионный, учитывая тот факт, что именно неэффективное управление рисками послужило причиной банкротств и серьезных финансовых проблем как в финансово-банковской сфере, так и в реальном секторе экономики. К середине 2008 г. только 12,8% из 316 ведущих финансовых организаций внедрили систему риск-менеджмента (ERM (enterprise risk management) [1].

Согласно исследованию, проведенному журналом Strategic Risk совместно с компанией Protiviti Independent Risk Consulting (http://www.protiviti.com) четверть из 100 крупных компаний Великобритании назвали ERM неэффективной. Более половины этих 100 компаний внедрили такую систему под давлением законодательных и регуляторных органов.

В настоящее время аналитики все чаще говорят об инновациях в риск-менеджменте, о трансформации корпоративного риск-менеджмента в ведущий управленческий тренд – стратегический риск-менеджмент, коррелирующий с тенденциями современной креативной экономики. Однако обращает на себя внимание, что данные высказывания принадлежат в большинстве своем практикующим риск-менеджерам. В научном же контексте, в частности, украинском, данный вопрос остается без внимания.

Риск-менеджмент является инновационным трендом современной управленческой теории, перспективным направлением усовершенствования корпоративного управления в компаниях реального сектора экономики, в частности, телекоммуникационных. Именно поэтому считать, что управление рисками является набором незыблемых правил и норм, не представляется эффективным.

В украинской экономической науке, к сожалению, не сформировано мощное направление изучения креативной экономики и ее эффектов. Именно потому инновации в риск-менеджменте, креативная природа современного риск-менеджмента и его потенциал, остаются практически без внимания. Рассмотрение проблематики риск-менеджмента, как правило, ограничивается периодом 1990-х – 2000-х гг., что сужает для современного менеджера пространство методологического поиска.

Анализ последних исследований и публикаций. Анализ публикаций в сфере риск-менеджмента, прежде всего, материалов, размещенных в Интернете, позволяет сделать некоторые выводы о сущности инноваций в управлении рисками. А именно, основной ошибкой исследователей является отождествление инновационного риск-менеджмента (или управления рисками в венчурном бизнесе) и, собственно, инноваций в риск-менеджменте. Мы видим основу нашей работы в обращении к исследованиям в области креативной экономики, позволяющим понять специфику риска в креативной среде и сформулировать опять же креативные технологии риск-менеджмента. Естественно, весь массив исследований перечислить не возможно, укажем лишь, те, которые оперируют понятием «риска» и дают новое содержание этому понятию.

В этой связи стоит отметить «Укол креативности» Джейми Пека – профессора географического факультета Висконсинского университета в Мэдисоне (США). Его перу также принадлежат книги «Workplace» (1996) и «Workfare states» (2001). Одной из характерных черт креативности (креативного класса) является мобильность. На наш взгляд, именно эта черта формирует так называемый «новый риск» (авторский термин Одаренко О.В., неоднократно раскрытый в научных публикациях) для телекоммуникационных компаний.

Безусловно, нельзя обойти вниманием основополагающие для теории креативности работы – Mellander C., Florida R. The Creative Class or Human Capital/ Creative Destruction Vol 1, № 1 (2008) и Potts J. Creative industries and cultural science: A definitional odyssey/ Cultural science Vol. 1, № 1, (2008). Знание природы креативности позволяет понять природу риска в этой среде. Основополагающими чертами понимания риска в креативном бизнес-пространстве является нелинейность событий и превращение угроз в возможности., что, в свою очередь, также требует креативных усилий.

Так, на наш взгляд, на развитие телекоммуникационных компаний пост-кризисный период все больше влияет система креативных факторов. Например, инвестирование в городскую среду как неотъемлемая черта креативной стратегии, также может содержать риск для компаний рынка телекоммуникаций, увеличивающих тем самым «зону убыточности» телекоммуникационного бизнеса в сельской местности, где не работает «потспрогрессивная», по выражению Джейми Пека, стратегия городского развития.

Позитивным аспектом креативной среды можно считать утверждение, что в креативном пространстве существенно уменьшается риск банкротств (Тоби Хаям, основатель Creative Space Management) путем субсидирования одних экономических объектов креативной индустрии другими. «Креативная площадка» минимизирует риски. Возможно, одним из способов встраивания креативной среды в традиционную ком-

панию является формирование «креативного блока», в котором бы могло сосредоточиться управление рисками.

Говоря о современных рисках, невозможно обойти идею кластеризации («Манифест кластеризации ЕС, 2007 г., Кластерный меморандум, 2008 г.). Очевидно, что современный риск-менеджмент должен учитывать эти особенности функционирования современного бизнеса.

Формулирование целей статьи (постановка задачи). Таким образом, объектом изучения должен стать комплекс инноваций в современном риск-менеджменте. Предметом – инновации в управлении рисками в реальном секторе экономики, в частности, в компаниях рынка телекоммуникаций. Целью, реализуемой на основании комплекса аналитических и статистических методов, изучение эффективности инноваций в риск-менеджменте в контексте креативных стратегий компаний.

Изложение основного материала исследования. Исходной позицией нашего рассуждения является положение об изменении природы риска в креативной экономике. Компании рынка телекоммуникаций вынуждены учитывать данную позицию, так как они сами являются креативными структурами. Креативность риска и риск креативности являются амбивалентными состояниями в переходном обществе. Для правильного управления рисками очень важно понимать семиотику кризиса и определять императивы развития в кризисной среде.

Выделим причины, побуждающие компании реального сектора экономики, в частности, телекоммуникационные, обращаться к инновациям в риск-менеджменте. Это прежде всего:

- поиск новых источников прибыли в условиях все усиливающейся конкуренции;
- стремление к увеличению стоимости бизнеса;
- стремление минимизировать риски в среднесрочной и долгосрочной перспективах.

На основании аналитических материалов, в частности, материалов научно-практических конференций (например, XII международной конференции по риск-менеджменту, Эдинбург, 2013 г.; Russia Risk Conference-2014, мастер-классы Русского общества управления рисками, РусРиск), выделим спектр инновации в области риск-менеджмента. В их основе лежит представление о нелинейном будущем. Именно такое представление открывает новые возможности прогнозирования (см., например, Назаретян А.П. «НЕЛИНЕЙНОЕ БУДУЩЕЕ. Мегаисторические, синергетические и культурно-психологические предпосылки глобального прогнозирования», М. 2013).

В настоящее время компании реального сектора экономики отходят от риск-менеджмента, ориентированного на бизнес-процессы. Зачастую спектр «бизнес-рисков» ограничивался только финансовыми рисками, тогда как, например, риски репутационные оставались в стороне. Актуальным все более становится интегрированный риск-менеджмент, предусматривающий создание баз рисков (а не карточек), связывающий на стратегическом уровне риск и возможность. В интегрированном риск-менеджменте реализуется важнейшая интенция кризисного и пост-кризисного периодов – усмотрение в кризисе новых возможностей. Актуальным является реализация модели COSO-2 ERM, предложенная Комитетом спонсорских организаций Комиссии Тредвея (The Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission – COSO). Именно в модели COSO-2 ERM уделено внимание соблюдению точности прогнозов, а также сделан акцент на роли информационных и коммуникационных потоков во внутренней среде организации.

Представляется возможным классифицировать инновации в сфере риск-менеджмента. В их основании лежит представлении о риск-менеджменте компании как источнике дополнительной стоимости компании.

- **Формирование специального законодательного поля по управлению рисками.** Внедрение международных стандартов в области риск-менеджмента, а также профессиональных кодексов, например King III.
- **Реализация Governance of Risk из десяти шагов.** В обычном риск-менеджменте – 3-4 шага.
- **Акцент – на рассмотрении ключевых рисков.** Также учет факторов накапливающегося риска и концентрации рисков.
- **Использование современного математического аппарата.** Например, используются нейронные сети, нечеткие множества и т.д.
- **Внедрение современных техник управления рисками.** Например, техника Scenario Analysis («анализ сценария»).
- **Внедрение баз данных по рискам.** В финансово-банковской сфере – введение бюро мобильных устройств, с которых делаются запросы о кредитах.
- **Анализ вероятности банкротства.** Для финансово-банковского сектора – создание моделей оценки вероятности дефолта.
- **Активизация стресс-тестирования портфелей и компаний.** В частности, оптимизация выбора сценариев стресс-тестирования. Использование высокопроизводительной аналитики для стресс-тестирования.
- **Усовершенствование прогнозирования.** Создание долгосрочных риск-прогнозов. Предвидение непредвиденных рисков.
- **Реализация концепции превентивного управления рисками.**
- **Разработка и внедрение новых моделей противодействия мошенничеству.** Популяризация комплаенса. Использование геолокационных данных в целях противодействия мошенничеству. Последняя инновация уже достаточно широко внедряется в Великобритании. Использование биометрических и автоматизированных систем. Использование Больших данных (Big date). Получение информации о мошенничестве в режиме реального времени. Противодействие высокотехнологическому мошенничеству.
- **Инновационные методы сбора информации.** Прежде всего, к таким методам относится сбор информации в социальных сетях и блогах. Для финансово-банковского сектора актуально создание кредитной истории личности, тогда как для компаний реального сектора экономики, в частности, телекоммуникационных, такая информация может касаться репутационных рисков и рисков персонала.
- **Использование методов психологической диагностики.** Данные методы применяются с целью анализа склонности личности к риску, особенно в случае лица, принимающего решения, изучения гендерных и национальных особенностей рискового поведения. В случае с финансово-банковским сектором такие тесты призваны дать ответ на вопрос о психотипе человека, его склонности к честности / мошенничеству, платежеспособности.
- **Диагностика систем управления рисками.** Составление рейтингов качеств систем-риск-менеджмента.
- **Внедрение модульних систем управления рисками.**

• **Разработка и внедрение системы оценки эффективности моделей риск-менеджмента.** Данная процедура в компаниях реального сектора экономики созвучна рекомендациям Базель-II.

• **Создание актуальных профилей риск-менеджера и риск-аналитика. Данная инновация предусматривает с**труктурирование профессии риск-менеджера с учетом специфики функций в компании.

• **Внедрение специальных фондов для преодоления риск-событий.**

• **Развитие системы PR-управления рисками.** Использование креативных методик с целью минимизации рисков. Встраивание «креативных блоков» управления в стандартизированную систему риск-менеджмента.

Выводы и перспективы дальнейшего исследования. Исходя из вышеизложенного, можно сделать ряд выводов и определить перспективные направления дальнейшего исследования. А именно. Исследование способно восполнить методологический пробел, связанный с современным пониманием креативной природы риска и управления им. Данный вектор исследования разрушает устойчивое представление о неизменности и косности риск-менеджмента и переводит представления об управлении рисками в динамическую плоскость. Насыщенность сферы современного риск-менеджмента различными инновационными решениями, позволяет говорить о данном виде деятельности как о проявлении креативного мышления. Очевидно, что к риск-менеджменту, как и к любому другому виду креативной деятельности, могут быть применены технологии целенаправленного поиска инновационных решений, что, например, может существенно минимизировать риск, связанный с выбором моделей систем риск-менеджмента.

Дальнейшие перспективы исследования мы усматриваем в анализе инновационных решений в области риск-менеджмента для компаний рынка телекоммуникаций. Реализация креативных стратегий ведущих телекоммуникационных компаний в посткризисный период повлекло за собой изменение риск-ландшафта, что не могло сказаться на особенностях управления рисками. Таким образом, актуальной задачей для украинской экономической мысли нам видится изучение взаимосвязи между «новыми рисками» на рынке телекоммуникаций, во многом имеющих креативную природу, и инновациями в сфере риск-менеджмента. В креативной среде риск-менеджмент все более приобретает черты «культурной науки», по выражению Джейсона Поттса.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Chris Duncan. Where Was ERM? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.irmi.com/expert/articles/2008/duncan11-enterprise-risk-management-erm.aspx, свободный. – Назв. с экрана (дата обращения 19.12.2014).

УДК 338.45

Русінко М.І.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку, економіки і управління персоналом підприємства
Придніпровської державної академії будівництва та архітектури

КЛАСИФІКАЦІЯ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК БУДІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

У статті визначено особливості інноваційного розвитку будівельних підприємств. Проведений аналіз підходів до класифікації факторів впливу зовнішнього і внутрішнього середовища на розвиток будівельного підприємства та систематизовано існуючі ознаки класифікації факторів впливу на інноваційний розвиток будівельного підприємства. Встановлені чинники-стимулятори та чинники-стримувачі інноваційного розвитку будівельного підприємства. Розширено перелік класифікаційних ознак факторів впливу на інноваційний розвиток за рахунок уведення нової – за причинно-наслідковим зв'язком.

Ключові слова: інновації, фактор, розвиток, будівельна галузь, будівельне підприємство, інноваційний розвиток.

Русинко М.И. КЛАССИФИКАЦИЯ ФАКТОРОВ ВЛИЯНИЯ НА ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ СТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье определены особенности инновационного развития строительных предприятий. Проведенный анализ подходов к классификации факторов влияния внешней и внутренней среды на развитие строительного предприятия и систематизированы существующие признаки классификации факторов влияния на инновационное развитие строительного предприятия. Установлены факторы-стимуляторы и факторы-сдерживатели инновационного развития строительного предприятия. Расширен перечень классификационных признаков факторов влияния на инновационное развитие за счет введения нового – по причинно-следственной связи.

Ключевые слова: инновации, фактор, развитие, строительная отрасль, строительное предприятие, инновационное развитие.

Rusinko M.I. CLASSIFICATION OF FACTORS INFLUENCING THE INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE CONSTRUCTION COMPANIES

The article deals with the feature of construction companies' innovative development. The analysis of approaches to classification of factors influence internal and external environment on the construction company`s development was carried out. The existing signs of classification factors influencing the innovative development of construction company was systematized. We established the factors-stimulants and factors-deterrents of the construction company innovation development. Expanded the list of classifications factors influencing the innovative development by introducing new – for the causal link.

Keywords: innovations, factor, development, construction industry, construction company, innovative development.

Постановка проблеми. У сучасних умовах розвитку будівництва будь-яке підприємство цієї галузі випробовує на своїй діяльності вплив факторів зовнішнього і внутрішнього середовища. Від зовнішнього і внутрішнього середовища залежить можливість і ефективність впровадження інноваційного підходу до здійснення виробничої і організаційної діяльності підприємств будівельного комплексу. В сучасних умовах інноваційного підприємництва активізація інноваційної діяльності стає першочерговим завданням, яке висувається перед будівельним комплексом України, а тому виникає потреба у проведені ґрунтовного аналізу чинників впливу на інноваційний розвиток вітчизняних підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У науковій літературі питання інноваційного розвитку економіки підіймалися такими вченими як Федулова Л., Гаман М., проблеми інноваційного розвитку на мікрорівні розглядали Кузьмін О., Стадник М., Йохна М. [1-8].

Дослідженням питань, пов'язаних з класифікацією чинників впливу на інноваційну діяльність на різних економічних рівнях присвячено чимало праць українських і зарубіжних вчених, серед яких: В. Александрова, О. Амоша, Ю. Бажал, Л. А. Власова, В. Геєць, Н. Гончарова, А. Гречан, І. Грузнов, С. Ілляшенко, С. Ільєнкова, О. Князь, М. Кондратьєв, С. Коваленко, О. Кузьмін, О. Лапко, А. Полянська, Б. Санто, В. Семиноженко, Б. Твісс, М. Туган-Барановський, Й. Шумпетер, А. Яковлєв та інші [1-8].

Разом з тим багато питань, пов'язаних з дослідженням класифікаційних ознак факторів інноваційного розвитку будівельних підприємств потребують поглибленого вивчення.

Постановка завдання. Метою дослідження є узагальнення та подальший розвиток методичних рекомендацій щодо класифікації чинників впливу на інноваційний розвиток будівельного підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Поняття розвитку в сучасній науці знайшло значне відображення. Так, розвиток підприємства розглядається як сукупність змін різної економічної природи, цілеспрямованості, інтенсивності, що відбуваються в соціально-економічній системі під впливом зовнішніх і внутрішніх факторів, а також приводять до переходу і фіксації підприємства в різних організаційно-економічних станах [1].

В основу сутнісної характеристики дефініції розвитку різними авторами ставиться перш за все процес зміни в часі економічних, технічних, організаційних чи соціальних параметрів організаційно-економічної системи, що передбачає комплекс певних дій для забезпечення поставленої мети [4] результатом яких є новий якісний стан системи [5], зміцнення життєвості системи, її спроможність швидко адаптуватися та чинити опір руйнівним силами зовнішнього середовища [6, с. 296]. З іншого боку основу розвитку складають інноваційні процеси, що ведуть до кількісних та якісних змін у всіх функціональних галузях підприємства, а також система управління на основі зворотних зв'язків, у якій розв'язуються задачі стратегічного й тактичного управління й запускаються механізми самоорганізації оперативного управління розвитком [7, с. 100].

Розвиток будівельного підприємства повинен бути спрямований на досягнення взаємодії між умовами і ресурсами внутрішнього середовища з факторами впливу зовнішнього середовища, з ціллю забезпечення стійкої конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості фірми на основі виробництва високоякісної продукції, досягнення високої продуктивності праці, кращого використання елементів навколишнього середовища [9].

Крім того, інноваційний розвиток на підприємстві взагалі може не відбуватися через певні причини. Вплив чинників зовнішнього середовища на господарську діяльність підприємства будівельної галузі, як правило, призводить до зміни основних виробничих, вартісних, тимчасових параметрів, що у свою чергу, знаходить віддзеркалення на її інноваційній діяльності. Відхилення у внутрішньому середовищі зумовлюють наявність і настання різних виробничо-господарських ситуацій в діяльності будівельних організацій, кожна з яких має свої особливості (таблиця 1).

Зважаючи на специфіку будівельної сфери пропонуємо розглядати розвиток підприємства в таких аспектах:

1) інноваційний – спрямований на вдосконалення якості продукції, технології, послуг.

2) економічний – полягає у збільшенні частки ринку, підвищенні фінансових показників діяльності тощо;

3) управлінський – включає організаційне забезпечення (ресурси організаційної структури управління, форми, методи управління і організації виробництва), а також зорієнтована на розвиток окремого

Таблиця 1

Особливості функціонування та інноваційного розвитку будівельних підприємств

Особливості будівельної галузі з точки зору її інноваційного розвитку	
– Відволікання з обороту значних обсягів коштів підприємств будівельної галузі на незавершене будівництва – Технологічний взаємозв'язок операцій, що входять до складу будівельного процесу – Нерівномірність розподілу будівельно-монтажних робіт в часі – Ускладнення розрахунків необхідного чисельного та професійного складу робочих через нестійкість співвідношення будівельно-монтажних робіт за їх складністю та видами протягом тривалого часу – Повільне впровадження інноваційних технологій та матеріалів – Фізичне та моральне спрацювання основних засобів в будівництві – Відсутність джерел фінансування будівництва – Витрати на створення тимчасових конструкцій та споруд, прокладання інженерних комунікацій ще до початку процесу будівництва – Можливість перегляду раніше прийнятих рішень у зв'язку з появою нових технологій – Висока питома вага матеріальних витрат	– Тимчасовий або сезонних характер робіт – Висока вартість будівельної продукції як інвестиційного товару, що відрізняється та тривалим періодом створення та експлуатації – Вплив на якість та тривалість будівельного процесу природно-кліматичних умов – Нестабільність платоспроможності замовників, порушення термінів розрахунків за будівельну продукцію – Недосконала система конкурсних торгів (тендерів) для отримання замовлень – Індивідуальне формування ціни на кожен з об'єктів будівництва (залежність ціни на продукцію від вартості земельної ділянки) – Надмірна бюрократизація при реалізації інвестиційних проектів, корупція – Характер взаємовідносин між забудовником та замовником (робота за контрактом) – Пересувний характер робіт при нерухомості готової продукції – Залежність від розвитку суміжних галузей – Індивідуальний характер кожного будівельного об'єкта

працівника, групи, вдосконалення системи та процесів управління тощо.

4) технічний – поєднує розширення матеріально-технічної бази (відповідні матеріальні і технічні ресурси) та технологічне забезпечення (технології, форми, методи, способи виробництва).

Фактори – це рушійні сили розвитку процесів і явищ, які відбуваються на підприємстві. Класифікація факторів – це розподіл їх за групами залежно від загальних ознак, що дає можливість точніше оцінити місце та роль кожного фактора у формуванні величини результативних показників [1].

Під зовнішнім середовищем підприємства слід розуміти сукупність господарюючих суб'єктів і рушійних сил, що чинять вплив на інноваційну діяльність через елементи макросередовища. Внутрішнє ж середовище підприємства є сукупністю різних елементів усередині організації, що впливають на її діяльність. Використання інноваційних підходів в управлінні підприємством формує таке внутрішнє середовище, при якому зростає рівень ризиків підприємства, у тому числі інвестиційного, а зміни зачіпають усі рівні управління і виробництва. В економічній літературі чинники впливу на інноваційний розвиток класифікують за різними ознаками. Раніше існуючі систематизації базувалися на виділенні наступних класифікаційних ознак : середовище формування (внутрішнє і зовнішнє), особливості будівництва як виду діяльності (залежність від природно-кліматичних дій довкілля; колективний характер трудових процесів при виробництві СМР; специфічні форми кооперації).

Також чинники впливу в основному поділяли на:

- законодавчі – формують правову основу інноваційного розвитку підприємств в Україні на основі системи законних та підзаконних актів;
- організаційно-управлінські – здійснюють вплив через інституційно-управлінські та інституційно-організаційні зміни в інноваційній сфері;
- фінансово-економічні – визначають особливості здійснення інноваційної діяльності підприємств з позицій грошово-кредитних, бюджетно-податкових, амортизаційних важелів інноваційного розвитку;
- техніко-технологічні – здійснюють вплив на технічні та технологічні боки інноваційної діяльності промислових підприємств;
- соціальні – відділяють вплив соціальних наслідків інноваційного розвитку від впливу багатьох інших факторів;

Рис. 1. Класифікація факторів впливу на інноваційний розвиток будівельного підприємства

Примітка: систематизовано та доповнено автором

• екологічні – визначають вплив нових технологій, нових матеріалів, нових видів енергії на довкілля в процесі інноваційної діяльності підприємств;

• гуманітарні – впливають на інноваційний розвиток через ступінь освіченості населення, рівень знань і науки в країні;

• інформаційні – визначають особливості інноваційного розвитку підприємств на основі використання інформаційних ресурсів [4].

Нами був проведений аналіз існуючих підходів до класифікації чинників зовнішнього і внутрішнього середовища, що впливають на інноваційний розвиток.

Раніше існуючі систематизації базувалися на виділенні наступних класифікаційних ознак: середовище формування, особливості будівництва як виду діяльності (залежність від природно-кліматичних дій довкілля; колективний характер трудових процесів при виробництві СМР; специфічні форми кооперації). З точки зору досягнення цілей нашого дослідження представляється необхідним і доцільним введення в систему ще однієї класифікаційної ознаки, а саме, причино-наслідковий зв'язок дії окремого чинника або їх групи.

Отже в ході дослідження розширено перелік класифікаційних ознак факторів впливу на інноваційний розвиток за рахунок уведення нової – за причинно-наслідковим зв'язком (рис. 1).

Саме такий підхід вже досить тривалий період є найбільш поширеним в науковій літературі, що дозволяє зробити висновки про значні його переваги. Однак, зважаючи на специфіку діяльності в будівельній сфері та особливості, пов'язані з рівнем розвитку вітчизняної економіки наведений вченим перелік доцільно доповнити інвесторами та підрядниками.

Поділ факторів на зовнішні та внутрішні сприяє наскрізному їх виділенню як на рівні галузі так і на рівні окремого підприємства. Причому врахування всього спектра цих факторів, сприятиме розробці більш обґрунтованих та адаптованих до сучасних умов планів фінансового забезпечення інноваційного розвитку. Вплив внутрішніх факторів обумовлений діяльністю самого підприємства, їх доцільно розділяти по їх призначенню в діяльності будівельного підприємства:

1. Виробничо-економічні.
2. Фінансові.
3. Техніко-технологічні.
4. Організаційно-управлінські.
5. Соціальні.

Внутрішні чинники характеризують позитивні та негативні передумови інноваційного розвитку. Конкретизація цих факторів сприятиме розробленню методичних рекомендацій щодо його ресурсного забезпечення.

Також існують думки з питання класифікації факторів, на такі що чинять різноспрямований вплив на інноваційний розвиток, тобто за ознакою «характер впливу». Такі фактори можуть бути стимулюючого характеру, стримуючого характеру та нейтрального характеру Виникають вони як в зовнішньому, так і у внутрішньому середовищі.

До факторів стимулюючого характеру, що забезпечують активізацію інноваційного розвитку будівельного підприємства відносять:

1. Державна підтримка інноваційного розвитку в будівництві, державна пропаганда інноваційній моделі розвитку суспільства.

2. Позитивний соціально-економічний розвиток та сприятливий інноваційний клімат в регіоні.

3. Сприятлива економічна ситуація у будівельній галузі; високий рівень підприємницької упевненості у будівельній сфері – конкуренція серед будівельних підприємств, що випускають інноваційний продукт; наявність попиту на інноваційну продукцію будівельних підприємств; високий рівень завантаження виробничих потужностей по галузі і інші.

Значущими внутрішніми чинниками-стимулами інноваційного розвитку будівельних підприємств є:

1. Виробничо-економічні чинники: наявність резерву джерел виникнення інновацій-фінансові, матеріальні, трудові, технічні, наукові ресурси; активність участі у тендерах і конкурсах.

2. Технологічні чинники: високий рівень автоматизації будівельних процесів; – дотримання правил техніки безпеки; якісна проектна документація.

3. Організаційно-управлінські чинники: креативне мислення управлінської команди будівельного підприємства; висока концентрація кваліфікованих кадрів; проведення маркетингових досліджень.

4. Соціально-спрямовані чинники: висока міра залучення співробітників до просування інноваційного продукту; мотиваційна складова для співробітників, що забезпечують інноваційний розвиток.

До зовнішніх чинників-обмежувачів інноваційного розвитку будівельних підприємств можна віднести:

1. Нестача державного інвестування інноваційного розвитку; недосконалість законодавчих і нормативно-правових документів, регулюючих і стимулюючих інноваційну діяльність.

2. Низький рівень соціально-економічного розвитку регіону; відсутність регіональних програм, спрямованих на розвиток інновацій в будівництві регіону.

3. Низька платоспроможність попиту на інноваційну продукцію у будівельній галузі; високий економічний ризик; нерозвинута інноваційна інфраструктура

Внутрішніми чинниками-обмежувачами інноваційного розвитку будівельних підприємств є:

1. Виробничо-економічні: нестача власного капіталу; високі витрати на впровадження інновації; тривалі терміни окупності.

2. Технологічні чинники: тривалість життєвого циклу інноваційної продукції.

3. Організаційно-управлінські чинники: нестача кваліфікованого персоналу; незадовільний рівень комунікації з іншими суб'єктами стосовно нововведень.

4. Соціально-спрямовані чинники: низька мотивація співробітників до інноваційної спрямованості їх роботи.

За можливістю кількісного виміру впливу факторів на інноваційний розвиток вони поділяються на параметричні – ті, що піддаються кількісній оцінці та непараметричні – ті, що не підлягають кількісній оцінці. На будівельному підприємстві переважне число параметрів, які визначаються зовнішнім середовищем мають, як правило, територіальну адресну або просторову прив'язку. Це в основному параметри, що характеризують виробничий процес.

За причино-наслідковим зв'язком нами виділяються форс-мажорні чинники (призупинка дії ліцензії на будівництво), непереборної дії (війна, стихійні лиха) та звичайні – такі що діють постійно або періодично (сезоні чинники). Отже за рахунок введення нової ознаки удосконалена класифікація дозволяє проводити ідентифікацію загроз інноваційному розвитку за причино-наслідковим зв'язком.

Висновки. Як показали дослідження, в сучасних умовах кожен із наведених вище чинників має певний вплив. Запропонована класифікація дозволяє проводити ідентифікацію загроз інноваційному розвитку за причино-наслідковим зв'язком.

Таким чином, для зміни наявної ситуації необхідні комплексні заходи, спрямовані на створення сприятливого середовища для функціонування будівельних підприємств. Інноваційні перетворення повинні торкнутися в першу чергу зовнішнього середовища, що оточує діючі будівельні підприємства. Позитивні зміни зовнішнього середовища дадуть істотний поштовх інноваційному розвитку будівельних підприємств, зростанню економіки і підвищенню добробуту населення.

У контексті розглянутої проблеми розробка практичних рекомендацій для вирішення питань організації управління інноваційним розвитком будівельних підприємств та розгляд ряду проблем, пов'язаних з критеріями оцінки інноваційного розвитку будівельного підприємства визначає завдання для подальшого дослідження.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Богатирьов І.О. Ефективність розвитку підприємств / І.О. Богатирьов // Формування ринкових відносин в Україні. – 2003. – № 7-8 (26-27). 2006. – № 1. – С. 73-79.
2. Гаман М.В. Державне управління інноваціями: Україна та зарубіжний досвід: Монографія. – К.: Вікторія, 2004. – С. 104-131.
3. Дунська А. Р. Інноваційна стратегія як сучасний інструмент управління розвитком підприємства / Дунська А. Р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.confcontact.com/20101008/5_dunska.htm
4. Затхей А.Р. Особливості планування розвитку вітчизняних промислових підприємств / А.Р. Затхей // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку: [збірник наукових праць] / Відп. ред. О.Є. Кузьмін. – Львів: Видавництво Національного університету "Львівська політехніка", 2001. – № 436. – С. 31-35.
5. Козенков Д.Є. Управління розвитком підприємства на основі теорії життєвого циклу / Д.Є. Козенков // Європейський вектор економічного розвитку: зб. наук. праць. – 2011. – № 1 (10) – С. 77-84.
6. Пащенко В. Н. О факторах, влияющих на состояние инвестиционного потенциала строительной организации / В. Н. Пащенко // Экономическое возрождение России. – 2010. – №1(23) – С. 88-92.
7. Юшкевич О.О. Систематизація поглядів до теорії розвитку підприємства як відкритої системи / О.О. Юшкевич // Вісник Житомирського державного технологічного університету: науковий журнал [Серія: Економічні науки]. – 2011. –№2 (56) – Ч. 2.– С. 179-183.
8. Федотов А.В. Сдерживающие факторы экономического развития промышленных предприятий Научный журнал «Вопросы региональной экономики». – №4 (17). – 2013. – С. 95-104.

УДК 005.322 (045)

Шарко І.О.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту організацій
Харківського національного аграрного університету
імені В.В. Докучаєва

Гуторов О.І.
доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри менеджменту організацій
Харківського національного аграрного університету
імені В.В. Докучаєва

ФОРМУВАННЯ ОСОБИСТОСТІ ЕФЕКТИВНОГО МЕНЕДЖЕРА: ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРИКЛАДНІ АСПЕКТИ

Здійснено теоретичний аналіз найбільш суттєвих факторів, що формують особистість ефективного сучасного менеджера. У якості визначального фактора ефективності розглянуто психологічну гнучкість менеджера, що проявляється в емоційній, інтелектуальній та поведінковій гнучкості. Проаналізовані прикладні аспекти підвищення психологічної гнучкості менеджера.

Ключові слова: ефективність менеджера, психологічна гнучкість, самоменеджмент, компетентність, управлінська культура.

Шарко И.А., Гуторов А.И. ФОРМИРОВАНИЕ ЛИЧНОСТИ ЭФФЕКТИВНОГО МЕНЕДЖЕРА: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРИКЛАДНЫЕ АСПЕКТЫ

Осуществлен теоретический анализ наиболее существенных факторов, формирующих личность эффективного современного менеджера. В качестве определяющего фактора эффективности рассмотрена психологическая гибкость менеджера, которая проявляется в эмоциональной, интеллектуальной и поведенческой гибкости. Проанализированы прикладные аспекты повышения психологической гибкости менеджера.

Ключевые слова: эффективность менеджера, психологическая гибкость, самоменеджмент, компетентность, управленческая культура.

Sharko I.O., Gutorov O.I. THE FORMATION OF EFFECTIVE MANAGER PERSONALITY: THEORETICAL AND APPLIED ASPECTS

The most significant factors shaping the identity of the effective modern manager highlighted in the article. The main factor of effective management is its psychological flexibility, which manifests itself in emotional, intellectual and behavioral flexibility. Means of increasing psychological flexibility manager analyzed.

Keywords: efficiency of management, psychological flexibility, self-management, competence, managerial culture.

Постановка проблеми. Ефективність управління починається з уміння усвідомлювати свої власні цілі, розуміти й адекватно оцінювати себе та інших людей, доцільно розподіляти свій час, вчасно та оптимально приймати рішення, активно діяти, знімати стреси тощо.

Говорячи про ефективність конкретного менеджера, мають на увазі його внутрішній потенціал як людини, його особистісне і професійне зростання. Під ефективністю конкретного менеджера розуміють цілий комплекс знань, умінь, навичок, необхідних для успішного виконання ним управлінських функцій. Також ефективність конкретного менеджера передбачає розкриття своїх сильних особистісних якостей і подальше їх використання з вигодою для себе і підприємства, в якому він працює [1].

До менеджера, передусім, ставляться вимоги високого рівня професіоналізму та компетентності. Для того, щоб відповідати потребам часу, менеджер має постійно вдосконалюватися. Здатність до саморозвитку є чи не найважливішою з усіх властивостей ефективного менеджера. Ця здатність залежить як від внутрішніх, так і зовнішніх факторів. Часто успішність та ефективність менеджера визначається його умінням правильно скористатися ситуацією.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема формування особистості ефективного менеджера завжди привертала увагу дослідників різних напрямків знань: психології управління, психології особистості, соціальної психології, акмеології, та ін. Значна кількість закордонних та вітчизняних публікацій присвячена проблемі аналізу найважливіших якостей менеджерів.

Аналіз спеціальної літератури різних авторів показав, що до професійних якостей менеджера, що забезпечує найбільший внесок у забезпечення продуктивності всієї його управлінської діяльності, відносять: професійну і управлінську компетентність; здатність ефективно діяти в умовах ринку; вміння стратегічно і аналітично мислити, передбачати наслідки рішень; вміння здійснювати всебічний аналіз ситуації; здатність приймати рішення в умовах ризику і невизначеності; вміння працювати в команді; стресостійкість і самовпорядкування; організаторські та комунікативні здібності; впевненість у собі і організації щодо досягнення успіху; морально-етичні якості; креативність, творчі здібності (М. Вудкок і Д. Френсіс, Лі Якокка, Ф.Тейлор, А.Файоль, Е. Кортунова В. Конишев, Н. Димченко, О. Штепа, Г. Кот, П. Мілютін, Г. Бакирова, Л. Завалкевич та ін. [2–17]). Поряд із цим процеси управління формуванням ефективного менеджера та пошук критеріїв оцінки особистої ефективності менеджера потребують подальшого ґрунтовного дослідження.

Постановка завдання. Метою дослідження є поглиблення теоретико-методичних основ і обґрунтування науково-практичних факторів, що формують особистість ефективного сучасного менеджера, а також встановлення критеріїв ефективності прийняття ним управлінських рішень.

Виклад основного матеріалу. Специфіка управлінської праці, складність і різноманіття управлінських функцій обумовлюють вимоги, що ставлять до особистості менеджера. Під професійно важливими якостями людини розуміють якості, що впливають на ефективність здійснення праці за його основними характеристиками продуктивності і надійності [11]. Це вельми складні в психологічному плані характеристики, що залежать від багатьох факторів: особливостей характеру, структури особистості, її спрямованості, досвіду, здібностей, умов діяльності. Таким чином, професійні якості менеджера – це узагальнені, найстійкіші характеристики, які мають вирішальний вплив на управлінську діяльність, яка дає можливість досягти цілей з позитивними результатами.

Також важливою є управлінська культура при формуванні належного морально-психологічного клімату, який панує в робочому колективі.

Управлінську культуру стосовно суб'єкта управління, тобто особистості, чиї професійні обов'язки пов'язані з управлінською діяльністю, П. Мілютін визначив як «високий рівень сформованості інтелектуальних, емоційно-вольових, моральних, фізичних якостей, сукупність яких дозволяє вирішувати професійні завдання в сфері соціального управління з високим ступенем ефективності і стабільності» [10, с. 26].

Управлінська культура керівника – це комплекс управлінських знань, умінь і досвіду, а також професійно значущих особистісних якостей лідерської і творчої спрямованості [2].

Кушнєровою Ю.Ю. був проведений аналіз професійних аспектів роботи менеджерів, який показав, що, незважаючи на великий розкид в безпосередньому змісті їх діяльності, специфіки вирішуваних завдань, можна виділити кілька шарів роботи, спільних для всіх менеджерів:

- організаційно-регулятивний (цілі, завдання, норми професійної діяльності, планування стратегії і т. д.);
- комунікативний (лідерство, конфліктність, стиль роботи, управління, особливості міжособистісних взаємин і т. д.);
- особистісно-мотиваційний (особистісно-професійні якості, інтереси, мотиви, цілі, установки і т. д.);
- предметно-інтелектуальний (обумовлений змістом і специфікою діяльності менеджера);
- кооперативний (способи, засоби, технології організації взаємодії, передача повноважень і відповідальності).

Бакіровою Г.Х. у процесі аналізу виконуваних менеджером функцій, ролей, видів активності було доведено, що керівникам особливо необхідна соціально-психологічна компетентність, яка розглядається як система внутрішніх ресурсів, необхідних для побудови ефективної комунікації в діловій взаємодії. Соціально-психологічна компетентність включає наступні здібності:

- здатність розуміти самого себе (що передбачає усвідомлення власних мотивів, можливостей у сфері спілкування, поведінкових патернів);
- здатність розуміти інших людей (що передбачає розуміння потреб, мотивів інших людей, їх особливостей поведінки, використовуваних психологічних захистів);
- здатність розуміти взаємини людей (що означає здатність адекватно сприймати ситуацію спілкування, що складаються у процесі відносини, усвідомлювати власний вплив на процес спілкування, розуміти причини труднощів);
- здатність прогнозувати міжособистісні ситуації [12].

Отже, ефективність конкретного керівника в ділових комунікаціях стає запорукою його ефективної роботи. Тому формування в собі якостей, які є необхідними для успішної діяльності, є однією з обов'язкових умов роботи менеджера над собою.

В основі пріоритетів того чи іншого виду активності лежать власні цінності і мотиви менеджерів. Успішні менеджери більшою мірою орієнтовані на власні інтереси, а ефективні – на цілі компанії [12].

Менеджер повинен опанувати науку і мистецтво управління самим собою, освоїти прийоми персонального менеджменту. Це дозволить керівнику:

- ефективно організовувати свою особисту працю і працю своїх підлеглих;

- найкоротшим шляхом досягати професійних і життєвих цілей;
- постійно підвищувати кваліфікаційний рівень;
- уникати стресових ситуацій, підвищувати і зберігати високу працездатність;
- досягати найкращих результатів праці;
- отримувати задоволення від виконуваної роботи [6].

Консультанти з управління М. Вудкок і Д. Френсіс виділяють 11 обмежень, що перешкоджають ефективній роботі в ролі керівника [13]. Технологія самоменеджменту, як ключова техніка, сприяє підвищенню власної ефективності. Самоменеджмент – це насамперед самоорганізація: вміння обмежувати себе (обирати точки докладання зусиль) і мобілізувати себе (сконцентрувати зусилля і зосередити увагу на тому, чого хотілося б досягти).

Як зазначає Л.В. Копець, особистість – це складна психологічна реальність, що є надзвичайно складним об'єктом дослідження. Особистість зумовлена соціокультурними впливами, але залежить і від генетичних чинників, вона функціонує на свідомому і несвідомому рівні, вона змінюється і розвивається, проте характеризується усталеними тенденціями, які дозволяють вирізнити особистість упродовж тривалого часу, ідентифікувати її стиль, дії, сутність [9, с. 232].

Особистість кожного менеджера складається з трьох компонентів: а) емоційний – відображає відчуття й емоції індивіда щодо певної ситуації; б) когнітивний (пізнавальний) – висвітлює результат знань індивіда про ситуацію; в) уявний – визначає те, як індивід має поводитися в конкретній ситуації [6].

Для того, щоб залишатися конкурентоздатними в ринковій системі економічних відносин менеджери повинні вміти швидко реагувати на запити, постійно модернізуючи бізнес-процеси в організаціях. Впоратися із цим можна лише маючи достатньо гнучку структуру, здатну швидко впроваджувати нові технології та своєчасно змінювати спрямованість своєї діяльності.

Якщо розглядати гнучкість в аспекті трикомпонентної структури особистості (обґрунтованої Л.Є. Завалкевич в [14]), то її можна уявити у вигляді сукупності емоційної, когнітивної та поведінкової гнучкості. Володіючи кожним із цих видів гнучкості, менеджер отримає ширші можливості щодо саморозвитку та ефективнішого прийняття рішень. Так, емоційна гнучкість, що складається з емоційної стійкості та емоційної експресивності, дозволяє визначити конкретні психотехнологічні прийоми, спрямовані на розвиток здатності контролювати негативні емоції, створювати в себе необхідний творчий емоційний стан, насичувати спілкування позитивними емоціями та почуттями [17].

Емоційна врівноваженість часто розуміється як здатність пригнічувати сильні, як правило, негативні емоції. Насправді ж врівноваженість – це не пригнічення емоцій та не відсутність їх. Врівноваженість – це «співпраця» різних емоцій у взаємному доповненні, компенсації одних іншими. Емоційна гнучкість ґрунтується на властивостях емоцій:

1. Універсальність – можливість переживати будь-які емоції з приводу будь-якої потреби. Можливість переживати одну емоцію до різних потреб та різних емоції до однієї потреби.

2. Пластичність – можливість переживати емоції з різними відтінками та навіть з різними знаками (+, -), наприклад, задоволення (споріднене з азартом гравця) від нервової напруги, викликаної ризикованістю очікуваної угоди.

3. Динамічність – здатність емоцій нарощуватися, слабшати, змінюватися у просторі та часі стосовно джерела та залежно від фази протікання.

4. Домінантність – здатність сильніших емоцій пригнічувати протилежні.

5. Кумулятивність – здатність емоцій підсумовуватися, накопичуватися і підсилюватися при цьому.

6. Адаптивність – здатність притуплятися в процесі звикання (принцип десенсибілізації – знечутнення).

7. Суб'єктивність – здатність різних людей, залежно від особистих особливостей, відчувати різні емоції стосовно одного і того ж самого джерела.

8. Заразність – можливість передавати емоції іншим, «заражати» в процесі діяльності (наприклад, паніка або спокій, хороший або поганий настрій тощо).

9. Запам'ятовуваність – здатність емоцій довго зберігатися у пам'яті та викликатися уявленнями.

10. Іррадіація – можливість поширення емоції зі стимулу (джерела) на все, що сприймається паралельно (певна новина чи перебіг подій, викликавши емоцію, може накласти свій відбиток на всіх інших людей та обставини, що супроводжують цю емоцію, ніби розфарбувавши навколишній світ у світлі чи темні тони).

11. Перенесення – можливість переживати стимульні емоції стосовно предметів, пов'язаних із цим стимулом (наприклад, людина, яка переповіла добрі новини, автоматично асоціюватиметься з позитивом і досягненнями).

12. Амбівалентність – здатність переживати протилежні емоції стосовно одного і того самого об'єкта одночасно (гнів і співчуття, симпатія і ненависть тощо).

13. Віддзеркалюваність – здатність одних емоцій викликати інші.

У підсумку, стає зрозумілим, що менеджер може робити з емоціями все, що вважатиме за потрібне. Він має лише відповісти для себе на питання: чи здатний я передбачити ситуації, в яких корисні ті чи інші емоції, чи здатний я залишатися спокійним, коли мене дратують, смішать і тому подібне.

Емоційна гнучкість може залежати і навіть визначатися гнучкістю інтелектуальною або пізнавальною, яка визначається як можливість використання різних стратегій, методів і прийомів мислення, пізнання, виходу за межі оцінок і стереотипів сприйняття, формування та прийняття інших картин світу. Саме цей вид гнучкості приймається багатьма дослідниками як визначальний критерій ефективності мислення. Особливе значення надається семантичні гнучкості, яка, за Гілфордом, є здатністю виділяти функцію об'єкту і пропонувати їй нову форму використання, включати її в нову систему зв'язків і відносин. Гнучкість мислення визначається легкістю перебігу ідей, швидкістю зміни напряму цього процесу [16].

Гнучкість поведінки – здатність видозмінювати свою поведінку так, щоб отримувати або забезпечувати якусь відповідь від іншої людини, здатність використовувати всі можливі варіанти дій. Гнучкість поведінки може бути пов'язана з розвитком цілого спектра реакцій на будь-який стимул, у противагу звичним, а відповідно обмежувальним реакціям, що можуть стримувати потенціал успіху. Гнучку реакцію менеджера визначає те, скількома способами він може виконати завдання, як він може пристосувати свої вміння до вимог завдання; скільки завдань менеджер може вирішити в один спосіб.

Джон Гріндер пропонує кожного дня перед сном пригадувати весь день та створювати по три інших способи реагування. Таким чином з'являється можливість автоматично підвищити гнучкість поведінки менеджера та з'ясувати, що можна реагувати на навколишній світ адекватніше [15].

Володіння лише одним способом вирішувати завдання – це відсутність вибору взагалі. Мати вільний вибір – означає використовувати мінімум три підходи до ситуації. Гнучкий менеджер здатний отримувати задоволення і користь від ситуації, навіть якщо умови достатньо жорсткі. Більшість людей «загіпнотизовано» соціальними стереотипами і тому позбавляють себе вибору оптимального варіанту, приймаючи за єдино можливий уже відомий їм варіант поведінки.

Гнучкість менеджера визначається взаємодією трьох головних факторів – його ставленням до: 1) об'єктивної реальності, тобто зовнішнього середовища в цілому, до ситуації як до умов та засобів; 2) до себе, як до ефективної системи, що самоорганізується, як до джерела внутрішніх ресурсів і засобів; 3) своєї спрямованості, цілей, всього, що визначає його бажання змінюватися.

У ставленні до життя гнучкість передбачає пружність аж до жорсткості, з одного боку, та гутаперчивість аж до м'якості – з іншого. На відміну від позиції жорсткої чи м'якої позиція гнучкого менеджера споріднена з позицією гравця, що здатний бути одночасно і глядачем, і режисером. Негнучкість, стереотипність психологічних компонентів особистості дозволяє легко спрогнозувати поведінку людини і робить її дуже вразливою до різного роду маніпуляцій. Така людина легко піддається впливу на шкоду собі. Емоційна стереотипність – умова успішної провокації. Інтелектуальна ригідність обмежує людину в виявленні обману. Стереотипність поведінки змісить піддатися маневру.

Отже, з точки зору управлінця гнучкість означає: цілеформування (менеджер визначає будь-яку мету позитивно та конструктивно), прийняття рішення (в будь-якій ситуації є кілька варіантів вирішення, кожний з яких веде до результату), вплив (менеджер може використовувати будь-яку стратегію та стиль, при цьому головним критерієм діяльності є ефективність). Оскільки головним завданням менеджера є прийняття рішення, то і оцінка його діяльності здійснюється, як правило, через оцінку ефективності рішень. Вона, у свою чергу, визначається своєчасністю, реальністю, збалансованістю, економічністю, дієвістю, результативністю. Говорячи про оцінку ефективності рішень, звертаються до критерію (чіткості й точності його визначення); альтернативності й точності, тобто відповідності критерію (1/кількість помилок) та швидкості прийняття рішення. Гнучкий менеджер завжди визначає крім головних додаткові критерії виконання завдання, а ефективність рішення з урахуванням вище наведеного визначатиметься як добуток швидкості та точності прийняття рішення.

Оскільки часто діяльність менеджера супроводжується невизначеністю і важко підібрати остаточний критерій ефективності, то в якості нього приймається варіативна гнучкість, тобто здатність побачити максимальну кількість альтернативних варіантів вирішення проблеми або способу дії в одній і тій же ситуації.

Таким чином, бути гнучким означає займати таку позицію, в якій бажані результати створюються незалежно від поточної ситуації – її складності, неоднозначності, темпу, очікувань тощо. В теорії систем є принцип необхідного різноманіття, який стверджує, що для успішного пристосування й виживання елементу системи потрібна певна кількість гнучкості і ця гнучкість повинна бути прямо пропорційна можливим коливанням невизначеності в системі». У контексті менеджменту це означає, що менеджеру не можна обмежуватися одним рішенням, а відпрацьовувати стільки альтернативних рішень, щоб передбачити всі можливі випадковості, навіть якщо це іде врозріз з правилами гри [14].

Висновки. У процесі формування особистості ефективного менеджера в умовах часткової або повної невизначеності та непередбачуваності все більш важливу роль відіграє гнучкість. Розвиток менеджером емоційної, інтелектуальної та поведінкової гнучкості забезпечить підвищення керованості кінцевими цілями організації.

Критеріями оцінки підвищення особистої ефективності менеджера можна вважати: самоорганізацію, результативність управлінської діяльності, задоволеність менеджера собою і своєю роботою. Оцінку ефективності рішень доцільно визначати своєчасністю, реальністю, збалансованістю, економічністю, дієвістю, результативністю. При цьому важливим є чітке й точне визначення критерію оцінки; наявність альтернативності рішень та швидкості прийняття рішень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кот Г.М. Зарубіжний досвід дослідження особистісних якостей ефективного менеджера / Г.М. Кот, О.Ю. Пилипчук [Електронне джерело]. – Режим доступу: http://jrnl.nau.edu.ua/index.php/VisnikPP/article/download/2119/2110.
2. Формирование личности будущего менеджера внешнеэкономической деятельности / [Електронне джерело]. – Режим доступу: http://chromosome 2009.org/formirovanija-lichnosti-budushhego-menedzhera-vneshnejekonomicheskoj-dejatelnosti/.
3. Кортунова Е.П. Управленческая культура руководителя образовательного учреждения в современных условиях [Текст] / Е.П. Кортунова // Молодой ученый. – 2011. – № 6. – Т. 2. – С. 94-96.
4. Конышев В.А. Эффективность менеджера – успех деятельности предприятия / В.А. Конышев // Вестник ОГУ. – 2012. – № 2 (138)/февраль. – С. 308 – 313.
5. Юнг К. Психологические типы. / Под ред. В. Зелинского, С.П. Ювенита, – М.: Издательская фирма «Прогресс-Универс», 1995. – 716 с.
6. Якокка Ли. Карьера менеджера. / Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1990. – 384 с.
7. Димченко Н.С. Формування особистості менеджера як професійного керівника організації / Н.С. Димченко // Збірн. наук. праць Луцького нац. техніч. ун-ту. Сер. «Економіка та менеджмент». – Вип. 9 (34). Ч. 1. – Луцьк, 2012. – С. 79-83.
8. Штепа О.С. Особливості психологічної ресурсності осіб зрілого віку // Вісник львівського університету. Серія філософські науки. 2012. Вип. 15. – С. 310-317.
9. Копець Л.В. Психологія особистості: навч. посібник / Л.В. Копець. – К.: Вид. дім «Києво-Могилянська академія», 2007. – 460 с.
10. Милютин П. Управленческая культура личности и факторы развития / П. Милютин // Власть. – 2007. – № 5. – С. 90-93.
11. Пряжников Н.С. Психология труда / Н.С. Пряжников, Е.Ю. Пряжникова. – М.: Академия, 2009. – 480 с.
12. Бакирова Г.Х. Тренинг управления персоналом / Г.Х. Бакирова. – СПб.: Речь, 2004. – 400 с.
13. Вудкок М. Раскрепощённый менеджер. Для руководителя-практика / М. Вудкок, Д. Френсис. – М.: Дело, 1991. – 320 с.
14. Завалкевич Л.Е. Развитие психологической гибкости как фактор эффективности менеджерской деятельности / Л.Е. Завалкевич // Практична психологія та соціальна робота. – 2004. – № 2. – С. 13–29.

15. Бендлер Р. Из лягушек – в принцы (Вводный курс НЛП тренинга) / Р. Бендлер, Дж. Гриндер – [Электронный источник]. Режим доступа: http://www.lib.ru/NLP/book1.txt_with-big-pictures.html.
16. Грикс Х.Е. Основные направления эксперементального изучения творчества // Христоматия по общей психологи. Психология мышления / Под ред. Ю.Б. Гиппенрейтер, В.В. Петухова. – М.: МГУ, 1981. – 300 с.
17. Митина Л.М. Эмоциональная гибкость учителя: психологическое содержание, dвагностика, коррекция / Л.М. Митина. – М.: МПСИ, 2001. – 192 с.

СЕКЦІЯ 5
РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 332.14:330.1(477)

Жукова Н.В.
аспірант відділу регіональної політики
Національного інституту стратегічних досліджень

ДОТРИМАННЯ ПРИНЦИПІВ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ У МОДЕЛЯХ СТАЛОГО РОЗВИТКУ МАЛИХ МІСТ: ДОСВІД КРАЇН ЄВРОПИ

У статті розглянуто європейський досвід впровадження стратегії безпечного сталого розвитку у малих містах. Проаналізовано вплив цивілізаційних ризиків на процес стабільного функціонування малого міста. Виокремлено чотири моделі соціально-економічного зростання малого міста, що набули поширення в країнах Європи. Виявлено ризики, з якими стикаються малі міста у процесі їх реалізації. Досліджено чинники, що створюють підґрунтя дотримання принципів економічної безпеки у процесі розвитку малого міста.

Ключові слова: сталий розвиток, економічна безпека, мале місто, гарне місто, розумне місто, жваве місто, зелене місто, цивілізаційні ризики, соціально-економічний розвиток.

Жукова Н.В. СОБЛЮДЕНИЕ ПРИНЦИПОВ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В МОДЕЛЯХ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ МАЛЫХ ГОРОДОВ: ОПЫТ СТРАН ЕВРОПЫ

В статье рассматривается европейский опыт внедрения стратегии безопасного устойчивого развития в малых городах. Проанализировано влияние глобальных рисков на процесс стабильного функционирования малого города. Выделены четыре модели социально-экономического роста малого города, которые распространены в Европе. Выявлены риски, с которыми сталкиваются малые города в процессе их реализации. Исследованы факторы, формирующие основу соблюдения принципов экономической безопасности в процессе развития малого города.

Ключевые слова: устойчивое развитие, экономическая безопасность, малый город, красивый город, умный город, инклюзивный город, зеленый город, глобальные риски, социально-экономическое развитие.

Zhukova N.V. ADHERENCE TO ECONOMIC SECURITY PRINCIPLES WITHIN THE SUSTAINABLE GROWTH MODELS OF SMALL TOWNS: EXPERIENCE OF EUROPEAN COUNTRIES

The article deals with the experience of European countries concerning the adoption of safe sustainable growth strategies by small towns. The effect of civilization risks on the small urban areas stable operation is analyzed. Four models of small town social and economic development which are common in Europe are singled out. The risks that small towns face with while implementing the sustainable growth models are revealed. The factors which are fundamental for maintenance of small town safe and sustainable growth process are examined.

Keywords: sustainable growth, economic security, small town (small urban areas), beautiful town, smart town, inclusive town, green town, global risks, social and economic development.

Постановка проблеми. Загальнодержавний рівень економічної безпеки визначається рівнем безпеки регіональних систем, а процес гарантування економічної безпеки держави реалізується на основі врахування і дотримання безпеки регіональних складових. На сучасному етапі регіональна європейська політика зосереджена на розвитку ендогенного потенціалу та мобілізації місцевих активів, інвестуванні в інноваційний та людський потенціал, покращенні якості життя та проблемах ресурсозбереження. Забезпечення сталого розвитку малих міст Європи з урахуванням ризиків, що формуються у процесі впровадження концепції соціально-економічного зростання, набуває вагомого значення.

Малі міста посідають важливе місце в економічній ієрархії країн Європи. Вони є зв'язною ланкою між великими містами та віддаленими сільськими територіями, відіграють важливу роль у сприянні інтеграційним зв'язкам, вони стримують депопуляцію сільських територій, з одного боку, і перенаселення великих міст, з іншого. Досвід впровадження стратегій розвитку в малих містах Європи демонструє важливість застосування системно-синергетичного підходу до розробки проектів сталого соціально-економічного зростання на підґрунті дотримання імперативу економічної безпеки. Саме тому, його вивчення набуває особливої актуальності для України в контексті євроінтеграційної спрямованості соціально-економічного розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед авторів, що присвятили свої дослідження висвітленню питання практичного втілення принципів сталого регіонального розвитку у малих містах Європи: Манці Т. [16], Хенсен К. [10], Холл П. [8], Ван Хоїр В. [22]. Особливу увагу європейські науковці приділяють аналізу функціонування моделей сталого розвитку малих міст. Так, Лендрі Ч. [13], Уайт Г. [23] зосереджують свою увагу на дослідженні можливостей соціально-економічного розвитку креативних малих міст. Роль впровадження інноваційних моделей розвитку у монофункціональних малих містах відображено у роботах Хемблтон Р. [9]. У свою чергу, забезпечення економічної безпеки малого міста є необхідною умовою його сталого розвитку, на чому наголошують Удовіч Б. [21], Черамі А. [2], Дженсенс М. [12].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Питання розробки стратегій безпечного сталого розвитку малих міст Європи досліджено досить повно. Але проблема дотримання принципів

економічної безпеки у процесі реалізації моделей соціально-економічного зростання залишається невирішеною. Це обумовлює інтегрований аналіз ризиків, з якими стикаються малі міста у процесі впровадження різних моделей розвитку і які потребують урахування при подальшій реалізації таких проектів.

Формулювання мети. Враховуючи актуальність дослідження, метою цієї статті є аналіз дотримання принципів економічної безпеки у моделях сталого розвитку малих міст Європи. Досягнення цієї мети зумовлює вирішення низки завдань, а саме: дати характеристику основним європейським моделям розвитку малих міст; ідентифікувати ризики, з якими стикаються малі міста в процесі реалізації кожної з цих моделей; виокремити чинники, що є підґрунтям дотримання принципів економічної безпеки малих міст.

Виклад основного матеріалу. Забезпечення економічної безпеки малих міст є одним із головних напрямів практичної реалізації політики сталого регіонального розвитку в Європі, що підтверджено Стратегією соціально-економічного розвитку Євросоюзу на період до 2020 р. «Європа-2020» [5]. Наростання традиційних та формування нових, іноді непередбачуваних загроз економічній безпеці як регіонів, так і малих міст, що входять в них, зумовлює доцільність впровадження моделі соціально-економічного розвитку малих міст за умови дотримання принципів економічної безпеки.

У загальноєвропейському контексті малі міста – це міста з кількістю населення до 50000 осіб, які є важливою складовою економічного та соціального потенціалу країни. В Європі за даними 2014 р. малі міста складають більш ніж 80 % усіх міст [24]. Зокрема, в 5790 містах з населенням від 10000 до 50000 осіб мешкає 21 % усього населення Європи. Ще біля 21 % населення мешкає в більш, ніж 7000 малих містах чисельністю менше 10000 осіб. Тривалий час малі міста Європи залишались без належної уваги. Вважалось, що міські агломерації є ключовими факторами економічного зростання. На початку XXI ст. виникла необхідність пошуку оптимальних стратегій і відповідних програм міського розвитку для подолання загроз, з якими стикнулись малі міста Європи, зокрема, постаріння населення, віддаленість міст від основних транспортних шляхів, високий рівень безробіття, відсутність культурно-розважальних установ, вузький спектр сфери послуг тощо. Питання економічної безпеки малого міста набуло вагомого значення.

Під економічною безпекою малого міста розуміють внутрішню здатність, наявність власного внутрішнього потенціалу у малого міста для тривалого безпечного і сталого ефективного функціонування та розвитку. Сталість є найважливішою характеристикою економіки як єдиної системи, яка здатна протистояти внутрішнім та зовнішнім загрозам.

Особливе значення міст як центрів реалізації принципів сталого розвитку було підкреслено на Європейській конференції зі сталого розвитку великих і малих міст в Ольборзі у 1994 р., де була прийнята «Хартія міст Європи за сталий розвиток» [1]. У ній зазначено, що метою сталого розвитку є досягнення стабільної економіки, соціальної справедливості і сталості навколишнього середовища. Розвиток малих міст визнано важливішим засобом боротьби зі стихійною міграцією населення та зростанням мегаполісів, їх розвиток вважається одним з методів раціоналізації розміщення виробництва та населення. Вагомий внесок у створення та впровадження регіональних програм економічного розвитку міст Європи внесла Лейпцігська хартія про сталі європейські міста, що була прийнята в 2007 році [14]. В Хартії наголошувалось на необхідності приділити особливу увагу малим містам, розробити та впроваджувати стратегії їх оновлення, використовуючи внутрішній потенціал кожного міста.

В аналітичній доповіді «Роль малих та середніх міст», що була зроблена Європейською Мережею Спостережень за Просторовим Плануванням ESPON (*European Spatial Planning Observation Network*) в 2006 році було акцентовано увагу на важливості забезпечення безпеки розвитку малих міст і наголошено на визначальній ролі самих громадян в створенні сприятливого, конкурентоспроможного, екологічного середовища [4]. Було виокремлено ризики, що кардинально впливають на економічний розвиток малих міст:

- ризики демографічного походження, зокрема, постаріння населення, низький рівень народжуваності, відтік працездатного населення віком від 18 до 40 років до великих та середніх міст;
- ризики економічної стагнації та занепаду, в тому числі деградація міського середовища, посилення соціальних конфліктів, збільшення рівня неконтрольованої міграції, посилення расової дискримінації та криміналізація середовища;
- соціальні ризики, як то зростання диспропорції доходів та збідніння малозабезпечених верст населення, соціальна та просторова сегрегація;
- ризики відособлення міста внаслідок віддаленості від основних транспортних шляхів, недосконалої системи публічного транспорту, відсутності сучасної інформаційно-комунікативної мережі, складнощів в отриманні публічних послуг;
- екологічні ризики, що пов'язані з нераціональною господарською діяльністю і з побільшенням імовірності настання надзвичайних ситуацій.

Всі вищенаведені виклики змусили державні та місцеві органи влади, громадські організації, фонди та громади чітко виокремити коло проблем, з якими стикнулись малі міста Європи на початку XXI ст. та розв'язання яких потребує спільних зусиль Європейського Союзу, держав Європи, місцевих органів влади та мешканців малих міст. При вирішенні питання впровадження стратегії сталого безпечного розвитку малих міст необхідно чітко враховувати як позитивні, так і негативні сторони її реалізації. Вони можуть посилюватися та слабшати в різних умовах, що викликає у різних пропорціях негативні і позитивні наслідки і, відповідно, стимулює та активізує процес розвитку, або гальмує його. Моделі розвитку малих міст мають також відбивати особливе місце кожного міста в соціально-економічній системі окремої держави та Європи загалом.

Різноманітні моделі безпечного розвитку малих міст можна класифікувати наступним чином:

1. **Модель культурно-духовного розвитку малих міст («Гарне місто)**, яка сприятимете збереженню та охороні культурно-історичної та природної спадщини міста, покращенню іміджу міста, збереженню духовних цінностей мешканців міста, розвитку туристичної індустрії.

2. **Модель соціально-демографічного розвитку малих міст («Жваве місто»)**, яка спрямована на подолання розшарування та сегрегації населення, покращення якості і підвищення рівня життя мешканців, удосконалення житлово-рекреаційної інфраструктури малих міст.

3. **Модель інноваційного розвитку малих міст («Розумне місто»)**, що має метою впровадження ін-

формаційно-комунікаційних технологій для забезпечення потреб мешканців.

4. **Модель екологічно безпечно розвитку малих міст («Зелене місто»)**, з акцентом на ресурсні обмеження, обумовлені не тільки дефіцитом природних ресурсів, але й взаємовпливом антропосистеми і біосфери, охорону природного середовища.

В основу моделі «Гарне місто» покладено екзогенні функції, зумовлені зовнішніми причинами у формі географічного розташування та історико-культурної бази розвитку малого міста. Багато малих європейських міст мають величезний потенціал та приваблюють людей якістю життя в них та перевагами нематеріального характеру. Такі переваги представляють собою набір оригінальних характеристик території, мають естетичну, соціальну й економічну цінність, і складають природні, культурно-історичні та символічні (брендингові) активи міста.

Модель «Гарне місто» містить в собі наступні складові: культурне споживання (комплексне збереження культурно-історичної та природної спадщини як підґрунтя розвитку спеціалізованих туристичних маршрутів); культурне виробництво (збереження та розвиток ремесел, унікальної продукції місцевого виробництва); креативне споживання (створення позитивного іміджу малого міста на основі його унікальних конкурентних переваг); креативне виробництво (формування інноваційних хабів, інкубаторів, майстерень, «живих» лабораторій, креативних студій як підґрунтя для залучення науковців, представників мистецтва, творчих людей для обміну ідеями та досвідом, створення продуктів нематеріального характеру). Реалізація моделі спрямована на виховання толерантного відношення до різних народів та релігійних груп, що має особливе значення для сучасної багатонаціональної Європи та сприяє зниженню ризиків етнічної або релігійної сегрегації.

Модель культурно-духовного розвитку малого міста успішно реалізується у багатьох країнах Європи. Зокрема, мале місто Равелло в Італії з населенням 2500 жителів є популярним морським курортом, мале місто Уексфорд в Ірландії розвивається як центр історичного туризму, малі міста Каталонії (Іспанія) відомі своїми школами мистецтв та дизайну, кулінарними школами. Програма «Креативні стратегії в малих містах» [3], що підтримана Програмою Європейської Комісії *URBACT*, впроваджується у малих містах 7 країн Європи. Іспанії, Італії, Великої Британії, Румунії, Фінляндії, Угорщини. Учасників проекту було відібрано за наступними критеріями: якість освіти та можливості для стійкого розвитку талантів, рівень взаємодії місцевої спільноти, якість життя, включаючи клімат, природне навколишнє середовище, автентичні та унікальні переваги нематеріального характеру, сталість екологічного та соціального виміру, наявність брендів. Європейська асоціація історичних міст та регіонів, що об'єднує більш ніж 1000 міст в 30 країнах Європи [11], розробляє та реалізує низку проектів в рамках моделі «Гарне місто», метою яких є збереження історико-культурної спадщини та сприяння сталому розвитку малих міст Європи. Наприклад, проект *HITSCAPE* спрямований на розвиток малих історичних міст в сільських регіонах та збереження їх історичної спадщини.

Модель «Гарне місто» не може бути універсальною, вона має враховувати специфіку історії розвитку, культурні та брендингові активи міста, його місце в просторовій системі, потенціал території, стан управління та розвитку підприємництва. Невід'ємною умовою успішного розвитку моделі є сприятлива освітня система, інновації, що враховують соціально-економічний, культурно-історичний, генераційний та етнічний потенціал, нові форми управління.

Досвід впровадження моделі «Гарне місто» у малих містах Європи виявив низку небезпечних чинників, нехтування якими загрожує економічній безпеці розвитку усього малого міста, а саме:

1. Реалізація програми залежить від фінансових інвестицій, грантів або від комбінації грантів і форми підтримки з відшкодуванням. Загострюються питання щодо формування збалансованого бюджету «гарного» малого міста, відповідності місцевих ресурсів і видатків проблемам, що потребують негайного розв'язання.

2. Нерівномірність розвитку життєво важливих галузей економіки малого міста вимагає своєчасного застосування інституціональних заходів для запобігання кризової ситуації у процесі реалізації моделі «Гарне місто»

3. Демографічні особливості, а саме перевага людей похилого віку та дітей до 16 років над людьми середнього віку, впливають на значні розходження у розумінні креативності та інновації, що призводить до відсутності єдиного бачення свого міста як розвиненої оригінальної системи.

4. Відсутність єдиного керівного органу управління культурно-духовним розвитком у малому місті перешкоджає проведенню необхідних реформ. При реалізації моделі «Гарне місто» підвищується значення лідерів місцевих громад як двигунів трансформації міста, креативних брокерів як зв'язкової ланки між традиційними індустріями та креативними індустріями, технологічним сектором та креативним бізнесом.

5. Відсутність «точки зростання» у вигляді створення додаткового функціонального навантаження у центрі малого міста перешкоджає процесу сталого розвитку моделі «Гарне місто».

Дотримання принципів економічної безпеки, таких як збалансованість економічних інтересів особи, сім'ї, громади, міста, їх взаємна відповідальність, своєчасність і адекватність заходів, пов'язаних із відверненням загроз, стає життєво необхідним для

Рис. 1. Модель «Жваве місто»

успішної реалізації моделі «Гарне місто» у малих історико-культурних містах Європи. Своєчасне урахування та нейтралізація ризиків сталого та збалансованого розвитку, вміле та гнучке вирішення місцевих проблем, з одного боку, відродження та збереження культурно-історичної та природної спадщини, пошук інноваційних рішень у наданні публічних послуг, з іншого боку, робить мале місто привабливим для людей та інвестицій.

Глобалізація економіки на початку XXI ст., закриття містоутворювальних підприємств, відсутність внутрішніх фінансових джерел інвестування призвели до виникнення низки негативних тенденцій у багатьох малих містах Європи.

Модель «Жваве місто» (рис. 1) була розроблена з опорою на норми Лейпцігської хартії про сталі європейські міста [14] та Територіальний порядок денний Європейського Союзу [20].

Модель «Жваве місто» спрямована на подолання специфічних загроз економічної безпеки старопромислових та монофункціональних малих міст Європи. До них відносять:

- різке зниження виробничого потенціалу внаслідок моновекторного промислового розвитку, підвищення рівня безробіття, низький рівень розвитку малого підприємництва;
- втрата демографічного потенціалу, постаріння населення, відтік мешканців працездатного віку до великих та середніх міст; розшарування населення за рівнем доходів, ізоляція бідних верст населення;
- слабка розвиненість сфери послуг, низький рівень освітніх послуг та послуг охорони здоров'я;
- погіршення якості довкілля, низька інвестиційна привабливість.

Головним викликом, з яким стикнулись старопромислові та монофункціональні малі міста Європи, стали труднощі у пошуку стартового капіталу для фінансування індивідуальних проектів, спрямованих на пожвавлення конкретного малого міста. Так, інвесторами низки проектів у рамках реалізації моделі «Жваве місто» у малих міст Великої Британії, Ірландії, Португалії стали відомі європейські фундації [15]. Європейський Союз є ініціатором розробки та впровадження у рамках моделі «Жваве місто» проекту *QUALIST* («Покращення якості життя в малих містах») [18] у малих містах Німеччині, Австрії та Чехії. Завданнями проекту є розширення можливостей працевлаштування мешканців міста, підвищення рівня їх просторової мобільності, маркетинг міста завдяки розвитку інформаційно-комунікаційної мережі.

Досвід впровадження моделі «Жваве місто» виявив певні ризики, що є небезпечними для успішного соціально-економічного розвитку малого міста:

1. Демографічне розшарування населення з перевагою населення похилого віку, яке негативно реагує на зміни, що відбуваються.

2. Відсутність єдиної точки зору у керівників місцевої влади, представників територіальних громад, активістів міста та розробників проекту щодо інтегрованих планів реконструкції міста.

3. Відсутність єдиної інформаційної політики, що призводить до поляризації населення малих міст та неможливості згуртувати спільноту.

4. Нехтування інтересами етнічних меншин, що мешкають на території малих міст.

Необхідність перезавантаження системи охорони здоров'я та системи закладів освіти набуває вагомого значення для мешканців малих монофункціональних міст Європи. Задоволення потреб людей похилого віку та молодих матерів і новонароджених є необхідною умовою реформування закладів охорони здоров'я. Закриття мережі середніх шкіл становить загрозу гуманітарно-економічній безпеці, адже значний відсоток дітей шкільного віку не має можливості отримати повну середню освіту.

Реалізація моделі «Жваве місто» вимагає дотримання таких принципів економічної безпеки, як досяжність, конкретність та гнучкість поставлених цілей, своєчасність і адекватність заходів, пов'язаних із відверненням загроз і захистом економічних інтересів мешканців малого міста.

Необхідність впровадження моделі «Розумне місто» обумовлена спрямованістю країн Європи до створення сталого та відкритого суспільства. Стратегія соціально-економічного розвитку Євросоюзу на період до 2020 р. [5] одним із основних напрямків розвитку міст визначила розвиток місцевої економіки, що ґрунтується на знаннях та інноваціях. У рамках цього напрямку реалізація моделі інноваційного розвитку малих міст набуває вагомого значення. Вона базується на шістьох вимірах, що взаємопов'язані та взаємообумовлені (рис. 2).

Модель «Розумне місто» впроваджується в більшості великих міст Нідерландів, Австрії, Італії, країн Скандинавії, у великих містах Іспанії та Франції, Люксембурзі. Реалізація моделі інноваційного розвитку в малих містах ускладнюється низкою об'єктивних факторів, що створюють значні виклики економічній безпеці розвитку малих міст, а саме:

- значна кількість малих міст Європи розташовані у районах, де інформаційний доступ обмежений природними або іншими екзогенними причинами;

Рис. 2. Модель «Розумне місто» [джерело – Smart City Model [19]

- потребує удосконалення телекомунікаційна мережа, налагодження інтерфейсів між виробниками інформації і потенційними користувачами у малих містах;

- декілька складових виміру розумного міста не розвинені або недостатньо розвинені у малих містах.

«Робоча група з розробки портфоліо розумних міст» об'єднує досвід впровадження моделі інноваційного розвитку у містах Європи [6]. Основними пріоритетами реалізації моделі «Розумне місто» є створення мережі «розумних» будівель, впровадження електронних технологій для вирішення інфраструктурних проблем, зокрема у ЖКГ і енергозбереженні, впровадження технологій е-врядування та системи електронного документообігу, застосування сучасних інформаційно-комунікаційних засобів для покращення соціальних послуг тощо.

Найбільш успішними проектами реалізації моделі розумного міста серед малих міст Європи є місто Living PlanIT Valley в Португалії та місто Гронінген в Нідерландах. Місто Living PlanIT Valley є першим малим містом Європи, що було спроектовано та побудовано як «розумне» мале місто. Воно служить тестовою платформою для компаній партнерів, розумних технологій, інноваційних центрів, інкубаторів для технологій «старт-ап». Воно служить зразковою моделлю для потенційних «розумних» малих міст, які збудовані на основі унікальної технології (*Urban Operating System*), яка керує кожним аспектом міського життя – від обсягу відходів до кількості води, що витрачається, від споживаної електрики до навантаження дорожнього руху. «Розумне» мале місто Гронінген в Нідерландах представляє собою «живу» майстерню, що сприяє розвитку технополісів для поширення інформаційних технологій та створення нових підприємств, що використовують передові технології у Північній Європі, допомагає організації міжрегіонального та міждержавного співробітництва задля подолання інформаційної ізольованості та створення нових імпульсів та стимулів зростання.

Модель «Розумне місто» містить у собі низку загроз, існування яких унеможливлює безпечний сталий розвиток малого міста:

1. Відсутність холістичної концепції розвитку «розумного малого міста» призводить до плутанини у методологіях, індикаторах, ключових критеріях та «точках зростання» малих міст. Успішне функціонування «розумного» малого міста має базуватися на сталому та рівномірному розвитку усіх шістьох вимірів – від інфраструктури до енергоспоживання, від мобільності до сприяння підприємницькій діяльності. Міста, що сфокусовані тільки на декількох елементах «розумності», в довгостроковому періоді переживатимуть кризи, які негативно вплинуть не тільки на подальший розвиток окремого міста, але й регіону та країни загалом.

2. Низький рівень володіння навичками інформаційно-комунікаційних технологій призводить до сегрегації певного прошарку мешканців малого міста, які повинні бути ключовими учасниками у процесі впровадження моделі та впливати на процес її реалізації.

3. Наголошування на важливості технологічної складової створює значні ризики для економічної безпеки особистості. Страх перед хакерами та вірусами, побоювання щодо втручання в особистісне життя обтяжує неприйняття мешканцями малих міст інноваційної моделі розвитку.

4. Відсутність узгодженого європейського законодавства, що стосується впровадження цифрових технологій та закріплює поширеність повноважень регіональних та місцевих органів влади, ускладнює сталий та збалансований розвиток як міста в цілому, так і кожного громадянина окремо.

Впровадження моделі «Розумне місто» потребує комплексного дотримання принципів забезпечення економічної безпеки малого міста – від збалансованості економічних інтересів усіх осіб, підприємств, громад та регіонів до інтеграції локальної економічної безпеки з регіональною та державною економічною безпекою.

Модель «Зелене місто» виникла в середині 2000-х років в країнах Азії та Середнього Сходу як приклад низьковуглецевого урбанізму для окремих районів та малих міст. На початку XXI ст. питання запобігання та обмеження шкоди, що завдається навколишньому середовищу внаслідок людської діяльності, збереження та збільшення природних ресурсів, покращення здоров'я мешканців загострилися для жителів малих міст світу.

Створення місцевої економіки, що ґрунтується на доцільному використанні ресурсів, екології та конкуренції зазначено одним із пріоритетних напрямків стратегії соціально-економічного розвитку Євросоюзу на період до 2020 р. [5]. З 2009 року модель «Зелене місто» активно впроваджується у країнах Скандинавії, країнах Прибалтики, Голландії, Іспанії.

Модель «Зелене місто» ставить завданням подолати екологічні виклики зростання малих міст за допомогою забезпечення безперервного інвестування у систему громадського транспорту й перехід на екологічно безпечний транспорт, енергетично ефективне будівництво, оновлення енергомереж міста, досягнення енергетичної та ресурсної ефективності, регулювання поступового переходу до концепції формування «населеного пункту із низькою концентрацією вуглекислого газу у повітрі»; екологічно безпечного управління природними ресурсами (водою, відходами виробництва, повітрям, ґрунтом та землею); забезпечення території відповідною екологічно чистою інфраструктурою (будування житла, транспортної системи, системи водопостачання та енергосистеми).

В рамках реалізації моделі «Зелене місто» Європейська мережа зелених міст розробила проект «Місто сонця» та проект SUSREG (сталі регіони) [7], метою яких є стимулювання використання сталих енергоресурсів та енергоефективних методів у місцевому плануванні через покращення знань та навичок. Ці проекти впроваджується та опрацьовуються у малих містах Латвії, Великої Британії та Естонії.

Серед основних загроз реалізації моделі «Зелене місто» зазначимо наступні:

1. Розробка та реалізація проектів потребують значних фінансових коштів. Інвестиції в «зелену» економіку залишаються критичною складовою успішного запровадження моделі, особливо для малих міст. Вирішення цього питання потребує інтегрованих зусиль як органів влади на регіональному та місцевому рівнях, крупних корпорацій, підприємств, так і самих мешканців.

2. Проблема розумного використання фінансових інвестицій в зелену економіку все ще залишається невирішеною. Це стосується перегляду концепції просторового планування малих міст (еко-міста мають бути компактними та мати більшу кількість зелених зон), залучення фахівців у галузі розробки енергоефективних технологій, навчання спеціалістів з безпечного управління природними ресурсами тощо.

Дотримання принципів економічної безпеки сталого розвитку малого міста є невід'ємною умовою

впровадження в Європі моделі «Зелене місто». Зокрема, група компаній «Лептос» (Кіпр) за участю органів влади республіки Кіпр, представників громади та науковців реалізує проект побудови нового «Зеленого малого міста» Неаполіс на межі міст Пафос та Героскіп, вартість якого складає 2 млрд. євро. Метою проекту є створення «зеленого» малого місто в районі Середземного моря, що стане стандартом якості у системі охорони здоров'я та освіти, осередком проведення досліджень та функціонування бізнес-парків, екологічно безпечним центром для життя людини. В проекті ураховано ризики, які можуть стати перешкодою його успішній реалізації, та розроблено механізми їх подолання.

Чотири вищенаведені моделі сталого розвитку малих міст Європи спрямовано на досягнення постійних темпів економічного зростання малих міст, підтримку рівноваги на всіх рівнях, розвиток малого підприємництва та залучення внутрішніх та зовнішніх інвестицій. Цивілізаційні ризики виявляються економічно небезпечними для малих міст Європи, створюючи принципово нові механізми подолання викликів безпечного розвитку малих міст та кардинально змінюючи всі простори їх життєдіяльності та господарювання.

Висновки. 1. Безпечний сталий розвиток малих міст визнано одним із ключових напрямків європейської регіональної політики. Недосконале врахування специфіки малих міст під час проведення економічних, політичних, соціальних реформ загострило соціально-економічні процеси в них. У зв'язку з цим постає необхідність ідентифікації проблем, слабких сторін та визначення перспективного розвитку малих міст, враховуючи положення в регіональній ієрархії та можливі ризики, що дестабілізують їх функціонування.

2. Країнами Європи накопичено багатий досвід розробки та реалізації програм сталого розвитку малих міст. Найбільшу увагу заслуговують чотири моделі сталого розвитку: модель культурно-духовного розвитку («Гарне місто»); модель соціально-демографічного розвитку («Жваве місто»); модель інноваційного розвитку («Розумне місто»); модель екологічно безпечно розвитку («Зелене місто»). Вони спрямовані на соціально-економічне зростання малого міста, підвищення його ролі у системі стратегічного планування розвитку регіону та країни, згуртування усіх верст населення малого міста, включаючи етнічні та релігійні спільноти.

3. В процесі реалізації моделей сталого розвитку малі міста Європи стикаються з ризиками, що становлять загрозу економічному розвитку міста. Найбільш економічно небезпечними серед них є демографічне розшарування населення малих міст, інформаційно-технологічне навантаження, зміна парадигми енергоспоживання й екологізація мислення, вплив чинників інвестиційної політики та інституціональні ризики (ризик системи менеджменту, ризик адміністрування та контролю, ризик ринкових інституцій, ризик кластерно-корпоративних структур, ризик деформацій соціальної структури спільноти тощо).

4. Підґрунтям дотримання принципів економічної безпеки малих міст є формування ефективної моделі державного управління (регулювання) розвитком малих міст Європи, інтеграція локальної економічної безпеки з регіональною економічною безпекою, своєчасність і адекватність заходів, пов'язаних із відверненням загроз сталому розвитку, збалансованості економічних інтересів особи, сім'ї, спільноти, малого міста та взаємна відповідальність мешканців малого міста, територіальних громад, органів влади.

Перспективи подальших досліджень. Наведений матеріал актуалізує наукові дослідження впровадження стратегій безпечного сталого розвитку на рівні малих міст. Вирішення проблем забезпечення їх економічної безпеки, досягненням малими містами статусу сталих, прогресивних у своєму розвитку території, здатних нейтралізувати або запобігати виникненню економічної нестабільності набуває вагомого значення для сучасної України. Доцільним є порівняння тенденцій розвитку малих міст Європи та України, дослідження можливостей використання європейського досвіду впровадження моделей сталого розвитку малих міст в Україні та аналіз впливу чинників економічної небезпеки на процес реалізації стратегій соціально-економічного зростання малих міст України.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Aalborg Charter. Sustainable Cities And Towns Campaign [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://sustainable-cities.eu/Aalborg-Charter-79-2-3-.html.
2. Cerami A. Social Policy in Central and Eastern Europe: The Emergence of a New European Welfare Regime (Region – Nation – Europe). – LIT Verlag, 2006. – 280 p.
3. Creative-based Strategies in Small and Medium-sized Cities : Guidelines for Local Authorities [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://urbact.eu/fileadmin/Projects/Creative_Clusters/documents_media/URBACTCreativeClusters_TAP_INTELI_Final.pdf
4. ESPON (European Spatial Planning Observation Network) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.espon.eu/main/menu_publications
5. EUROPE 2020 A European strategy for smart, sustainable and inclusive growth [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ec.europa.eu/eu2020/pdf/COMPLET%20EN%20BARROSO%20%20%20007%20-%20Europe%202020%20-%20EN%20version.pdf
6. EU Platform for Intelligence Cities [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.epic-cities.eu/content/smart-city-portfolio
7. European Green Cities [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.europeangreencities.com/
8. Hall P. Good Cities, Better Lives: How Europe Discovered the Lost Art of Urbanism / P. Hall. – London: Routledge, 2013 – 356 p.
9. Hambleton R. Leading the inclusive city: Place-based innovation for a bounded planet / R. Hambleton. – London: Policy press, 2014. – 398 p.
10. Hansen K., Winther L. Small cities and the sociospatial specificity of economic development: a heuristic approach / K. Hansen, L. Winther // Cultural Political Economy of Small Cities. – London : Routledge, 2012. – p. 31-43.
11. Heritage Europe. European Association Historic Towns and Regions [Електронний ресурс]. – Режим доступу :http://www.historic-towns.org/
12. Janssens M., Pinelli D. Reymen D. Sustainable Cities: Diversity, Economic Growth and Social Cohesion / M. Janssens, D. Pinelli, D. Reymen. – Fondazione Eni Enrico Mattei, 2009. – 224 p
13. Landry Ch. The Creative City: A Toolkit for Urban Innovators / Ch. Landry – London: Routlege, 2008. – 352 p.
14. Leipzig Charter on Sustainable European Cities [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.eukn.org/E_library/Urban_Policy/Leipzig_Charter_on_Sustainable_European_Cities
15. Living Together: Projects Promoting Inclusion in 11 EU Cities [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.opensocietyfoundations.org/reports
16. Manzi T., Lucas K. Social Sustainability in Urban Areas: Communities, Connectivity and the Urban Fabric / T. Manzi, K. Lucas. – London: Routledge, 2010. – 256 p.
17. Murgante B., Borruso G., Lapucci A. Sustainable Development: Concepts and Methods for Its Application in Urban and Environmental Planning / B. Murgante, G. Borruso, A. Lapucci. – Springer, Berlin, 2011. – 274 p.
18. QUALIST – European Small Town Integration [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.qualist.eu
19. Smart City Model [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.smart-cities.eu/model.html

20. Territorial Agenda Leipzig [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.central2013.eu/fileadmin/user_upload/Downloads/Document_Centre/OP_Resources/Territorial_Agenda_Leipzig.pdf
21. Udovič B. Economic Security. Large and small states in enlarged European Union [Електронний ресурс]. – // Centre for International Relations, Ljubljana. –2014. – №5. – P. 22. – Режим доступу : http://www.attac.org/en/groups/centre-and-periphery-abolition-neocolonialism-working-groupcpwg/bostjan-udovic-economic
22. Van Heur B. Small Cities and the Geographical Bias of Creative Industries Research and Policy / B. Van Heur // Journal of Policy Research in Tourism, Leisure & Events. – 2010. – Vol. 2, no. 2. – P. 189-192.
23. Waitt G., Gibson C. Creative small cities: Rethinking the creative economy in place / G. Waitt, C. Gibson // Urban Studies. – 2009. – №46. – P. 1223-1246.
24. WorldWide Index [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.tageo.com/index.htm

УДК 338.48

Калініченко Л.Л.
доктор економічних наук,
професор кафедри туризму та готельного господарства
Харківського національного університету міського господарства
імені А.Н. Бекетова

Решитилова М.В.
магістр
Харківського національного університету міського господарства

РОЛЬ ВНУТРІШНЬОГО ТУРИЗМУ В СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОМУ РОЗВИТКУ ХАРКІВЩИНИ

Стаття присвячена аналізу соціально-економічної ефективності внутрішнього туризму в Харківському регіоні. Виявлені перспективні заходи щодо популяризації регіонального туристичного продукту. Запропоновані шляхи розвитку внутрішнього і в'їзного туризму в регіоні.
Ключові слова: внутрішній туризм, туристичні ресурси, туристичний продукт, соціально-економічна ефективність.

Калиниченко Л.Л., Решитилова М.В. РОЛЬ ВНУТРЕННЕГО ТУРИЗМА В СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ ХАРЬКОВЩИНЫ
Статья посвящена анализу социально-экономической эффективности внутреннего туризма в Харьковском регионе. Выявлены перспективные мероприятия по популяризации регионального туристического продукта. Предложены пути развития внутреннего и въездного туризма в регионе.
Ключевые слова: внутренний туризм, туристические ресурсы, туристский продукт, социально-экономическая эффективность.

Kalinichenko L.L., Reshetilova M.V. THE ROLE OF DOMESTIC TOURISM IN SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF KHARKIV REGION
The role of domestic tourism in socio-economic development of Kharkiv region. The article is devoted to the analysis of socio-economic efficiency of domestic tourism in the region. Identified promising activities to promote regional tourism product. Ways of development of domestic and inbound tourism in the region.
Keywords: domestic tourism, tourism resources, tourist product, socio-economic efficiency.

Постановка проблеми. Сьогодні індустрія туризму є однією з високоприбуткових і найбільш динамічних галузей світового господарства. Загальновідомо позитивний вплив туризму на економіку регіону, але, не дивлячись на очевидні вигоди, далеко не всі регіони нашої країни здатні повною мірою використовувати свої туристські ресурси для залучення туристів і оздоровлення регіональної економіки

Більшої уваги для розвитку туризм заслуговує і розвиток туристського продукту Харківської області, ефективне формування, просування і реалізація якого сприятиме вирішенню низки найважливіших на сьогоднішній день регіональних завдань, таких як: створення робочих місць, підвищення доходів регіонального бюджету, стимулювання розвитку галузевої економіки (сільського господарства, транспорту, зв'язку).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналізу вітчизняного та закордонного досвіду створення ефективної системи розвитку міського туризму присвячені роботи Писаревського І.М., Оболенцевої Л.В., Кравець О.М., Лук'яненко О.І., Погасія С.О., Тонкошкур М.В. Дослідженню проблем та виявлення напрямків розвитку туризму в Харківському регіоні присвятили свої роботи Колесников О.М., Поколодна М.М., Влащенко Н.М., Краснокутська Ю.В., Нохріна Л.А., Сегеда І.В., Абрамов В.В. Шляхи вирішення проблем розвитку туризму в Харківському регіоні відображені в працях Петрової Н.Б., Полчанінової І.Л., Рябєва А.А., Андренко І.Б., Ладиженської Р.С., Познякової О.В., Александрової С.А.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз соціально-економічних показників ефективності внутрішнього туризму в Харківському регіоні, та виявлення заходів щодо популяризації регіонального туристичного продукту з метою підвищення соціально-економічних показників функціонування регіону.

Виклад основного матеріалу дослідження. В туристичній діяльності атрактивність (від латинск. attrahere – «приваблювати») є основним і визначаль-

Рис. 1. Туристичні ресурси Харківщини

ним чинником розвитку туризму в регіоні. Територія тоді є привабливою, якщо вона має природно-рекреаційні ресурси та історико-культурний потенціал, розвинену матеріально-технічну базу, насичену інфраструктурою, зручне транспортно-географічне розташування і доступну про неї інформацією.

Харківщина має значний історико-культурний потенціал, природні рекреаційні ресурси, цінні курортологічні ресурси, цілісні природні комплекси з комфортними мікрокліматичними характеристиками, унікальну флору і фауну, архітектурну спадщину, розвинуту мережу транспортного сполучення, достатні людські і матеріальні ресурси, що є передумовою успішного розвитку внутрішнього туризму в регіоні (рис. 1).

На жаль, аналіз туристичних потоків Харківського регіону (табл. 1) свідчить, що внутрішній і в'їзний туризм займає незначну частку в структурі реалізаційної діяльності та не відіграє визначальної ролі в прибутках туристичних компаній, тоді як внутрішній туристичний ринок у більшості розвинених туристичних країн акумулює від 30 до 50 % загального доходу від туризму.

Отже, за останні 5 років всього 30% українських туристів віддали перевагу внутрішньому туризму і відвідали Харківську область, і тільки 4% іноземних туристів завітали на Харківщину, а в 2013 частка іноземних гостей склала всього 0,6%. Причинами такої ситуації є, насамперед, недосконалість розвитку об'єктів туристичної інфраструктури, невідповідність ціни та якості пропонованих послуг, а також низький рівень популяризації туристичного продукту Харківської області на міжнародному й українському ринках туристичних послуг.

Розвиток внутрішнього туризму досить значимий в соціально – економічному плані (рис. 2). У Манільській декларації зі світового туризму зазначено: «В рамках кожної країни внутрішній туризм сприяє більш збалансованому стану національної економіки завдяки перерозподілу національного доходу, глибшому усвідомленню спільності інтересів і розвитку видів діяльності, сприятливих для економіки країни в цілому» [2].

Таблиця 1

Туристичні потоки Харківського регіону [1]

Роки	Кількість туристів, – усього	Із загальної кількості туристів:			Кількість екскурсантів
		іноземні туристи	туристи-громадяни України, які виїжджали за кордон	внутрішні туристи	
2009	116149	11089	56456	48604	35837
2010	138440	12951	75236	50253	29185
2011	74038	550	57852	15636	11171
2012	105663	1701	87814	16148	7617
2013	91648	591	53831	37226	6083

Рис. 2. Роль внутрішнього туризму

Отже, внутрішній туризм, є джерелом формування доходу і регіональних бюджетів, засобом забезпечення зайнятості населення, відтворення робочої сили шляхом рекреації та оздоровлення, підвищен-

Рис. 3. Показники соціально-економічний ефективності внутрішнього туризму в регіоні

Рис. 4. Етапи оцінки соціально-економічної ефективності внутрішнього туризму

ня освітнього рівня населення, екологічного виховання та ін.

Для пошуку можливих шляхів розвитку внутрішнього туризму проведемо аналіз соціально-економічної ефективності внутрішнього туризму в регіоні яка передбачає розробку сукупності показників, що характеризують соціально-економічний ефект існуючих і перспективних заходів у цій сфері, продуктивність використання наявних ресурсів туристичного комплексу території.

Для відображення рівня використання економічного потенціалу внутрішнього туризму, ефективності використання ресурсів, внутрішніх і зовнішніх ефектів діяльності туристичної сфери регіону показники соціально-економічний ефективності сформуємо по двом блокам (рис. 3).

У блоці економічної ефективності виділяються показники, що відображають рівень використання власного потенціалу внутрішнього туризму: природно-рекреаційного, матеріально-технічного, кадрового, інфраструктурного, фінансового, а також ступінь впливу внутрішнього туризму на економіку регіону. У блоці соціальної ефективності формуються показники, що характеризують внесок внутрішнього туризму в зайнятість населення території, створення нових робочих місць, задоволення потреб населення у відпочинку та оздоровленні, вплив туризму на стандарти і рівень життя населення території, соціально-культурні зміни.

Проведемо оцінку соціально-економічної ефективності внутрішнього туризму Харківської області у три етапи (рис. 4).

Показниками економічної і соціальної ефективності внутрішнього туризму в Харківській області розраховані за статистичними даними відобразимо в таблицях 2-3.

Отже, в цілому спостерігається збільшення інвестицій в основний капітал і підвищення продуктивності праці, але ефективність використання готельного фонду у 2013 році знизилась, що пов'язано зі зниженням потоку гостей, що відвідали місто у зв'язку із закінченням матчів ЄВРО 2012, проведених у Харкові.

Для показників економічної ефективності обчис-

Таблиця 2

Показники економічної ефективності внутрішнього туризму в Харківській області [1; 3]

№ п/п	Показник	2011	2012	2013
1	Кількість туристів на одиницю місткості всіх місць розміщення, включаючи спеціальні, чол.	17,18	18,07	17,06
2	Середньорічна чисельність обслужених одним підприємством розміщення, тис. чол.	2,49	2,65	2,56
3	Коефіцієнт використання готельного фонду	0,44	0,54	0,47
4	Продуктивність праці, тис. грн.	51,2	53,33	61,4
5	Рентабельність основної діяльності, %	21,6	23,05	22,09
6	Обсяг інвестицій в основному капітал, млн. грн.	8,0	10,0	12,0
7	Питома вага внутрішнього туризму в загальному обсязі платних послуг населенню, %	3,7	3,3	3,3

Таблиця 3

Показники соціальної ефективності внутрішнього туризму в Харківській області [1; 3]

№ п/п	Показник	2011	2012	2013
1	Частка зайнятих у сфері внутрішнього туризму, в загальній кількості працюючого населення, %	0,24	0,26	0,25
2	Частка населення території, що одержує послуги внутрішнього туризму, %	3,6	4,4	3,8
3	Частка соціального туризму в обсягах послуг внутрішнього туризму, %	2,8	3,1	2,9
4	Кількість туристів на 1000 осіб населення території, чол.	120	140	148

Таблиця 4

Коефіцієнти парної кореляції для показників економічної ефективності внутрішнього туризму в Харківській області

Номер показника	1	2	3	4	5	6	7	Сума
1	1	0,85	0,92	-0,42	0,9	-0,11	-0,4	2,74
2	0,85	1	0,99	0,13	0,99	0,44	-0,83	3,56
3	0,92	0,99	1	-0,03	0,99	0,29	-0,73	3,44
4	-0,42	0,13	-0,03	1	0,01	0,95	-0,66	0,98
5	0,9	0,99	0,99	0,01	1	0,33	-0,76	3,48
6	-0,11	0,44	0,29	0,95	0,33	1	-0,87	2,03
7	-0,4	-0,83	-0,73	-0,66	-0,76	-0,87	1	-3,25
Сума	2,74	3,56	3,44	0,98	3,48	2,03	-3,25	12,98

люємо коефіцієнти парної кореляції за формулою (1) і формуємо матрицю коефіцієнтів парної кореляції [4].

$$r_{ij} = \sum_{i=1}^{n} \frac{(x_{ij} - x_i^*)(x_{ij} - x_j^*)}{n\sigma_i\sigma_j}, \qquad (1)$$

де r_{ij} – коефіцієнт парної кореляції між i-им і j-им показником,

x_{it} – t-е спостереження i-го показника,

x_i^* – вибіркове середнє для i-го показника,

n – кількість спостережень,

σ – вибіркове середньоквадратичне відхилення i-го показника.

Коефіцієнти парної кореляції для показників економічної ефективності наведені в таблиці 4.

Для визначення – ваги, з яким i-ий показник t-го блоку входить в інтегральний показник – a_i використовуємо підхід, заснований на розрахунку ваг показників за коефіцієнтами парної кореляції між ними. Якщо r_{ij} – коефіцієнт парної кореляції між i-м j-м показниками, то ваги визначаються за формулою (2).

$$a_i = \frac{\sum_{j=1}^{n} r_{ij}}{\sum_{j=1}^{n}\sum_{i=1}^{n} r_{ij}}, \qquad (2)$$

Отже, $a_1 = \frac{2,74}{12,98} = 0,21$. Аналогічно розраховуємо інші вагові коефіцієнти.

Для оцінки динаміки економічної ефективності внутрішнього туризму в Харківській області нормуємо показники за формулою (3) і застосовуємо обчислені вагові коефіцієнти (табл. 5)

$$k = \frac{\Delta k}{k_0}, \qquad (3)$$

де k_0 – значення показника в базисному періоді,

Δk – зміна показника за період.

В цілому спостерігається зниження економічної ефективності внутрішнього туризму Харківської області. Абсолютні значення інтегрального показника не великі, це показує незначне зростання економічної ефективності внутрішнього туризму в Харківській області за аналізований період.

Аналогічні розрахунки проводимо для соціальної ефективності внутрішнього туризму Харківської області.

Динаміка соціально-економічної ефективності внутрішнього туризму Харківської області представлена в таблиці 6.

Таблиця 5

Динаміка інтегрального показника економічної ефективності внутрішнього туризму в Харківській області

Показник	2012	2013	Ваговий коефіцієнт
1	0,049	-0,059	0,21
2	0,06	-0,035	0,27
3	0,185	-0,149	0,26
4	0,04	0,131	0,07
5	0,063	-0,043	0,27
6	0,2	0,167	0,16
7	-0,121	0	-0,25
Інтегральний показник	1,857	-0,037	-

Рис. 5. Ключові заходи щодо популяризації регіонального туристичного продукту

Таблиця 6

Динаміка соціально-економічної ефективності внутрішнього туризму Харківської області

Показник	2012	2013
Економічна ефективність	1,857	-0,037
Соціальна ефективність	0,12	-0,576
Інтегральний показник	1,977	-0,613

Оцінка соціально-економічної ефективності показує зниження соціально-економічної ефективності внутрішнього туризму. З метою поліпшення соціально-економічних показників області необхідно сформувати і здійснювати комплекс заходів (рис 5) щодо просування та популяризації регіонального туристичного продукту на внутрішньому та міжнародному ринках.

Висновок. Таким чином, зростання п

опулярності туристського регіону, підвищення привабливості туристичних ресурсів та рівня якості регіонального туристичного продукту перетворюють туристську інфраструктуру регіону в привабливий об'єкт для інвестування. Туризм також призводить до активізації споживчого попиту в регіоні за рахунок збільшення кількості платоспроможних споживачів. Викликаний припливом туристів підйом споживчого ринку стимулює виробництво підприємств туристської індустрії, залучає нових учасників на ринок, створює умови для появи та розвитку раніше нерентабельних видів комерційної діяльності (наприклад, виробництво і продаж сувенірів). Отже, розвиток туризму викликає зростання добробуту населення регіону, зростання якості життя за рахунок підвищення культурного рівня та патріотичного виховання населення тощо.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Офіційний сайт головного управління статистики у Харківській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://uprstat.kharkov.ukrtel.net/ua/index.html
2. Манильская декларация по мировому туризму [Електронний ресурс] // Всемирная конференция по туризму, Манил (Филиппины) 27.09 – 10.10 1980 года . – Режим доступа: kagir.kz›p_02/Manilskaya.doc
3. Офіційний сайт Державного управління статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua.
4. Тищенко А.Н. Экономический потенциал региона: анализ, оценка, диагностика / Тищенко А.Н., Кизим Н.А., Кубах А.И., Давыскиба Е.В. – Х. : Монография, 2006. – 136 с.

УДК 332.12

Потапенко Т.П.
здобувач
Черкаського державного технологічного університету

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ РЕАЛІЗАЦІЇ КЛАСТЕРНОЇ ПОЛІТИКИ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ

Стаття присвячена дослідженню концептуальних основ реалізації кластерної політики в умовах трансформаційної економіки. Надано авторське визначення кластерної політики, що є передумовою розуміння та ефективної реалізації кластерного підходу в управлінні економічним розвитком регіону. Визначено основні проблеми реалізації кластерної політики в умовах трансформаційної економіки. Виявлено основні інструменти реалізації кластерної політики. Розглянуто основні етапи впровадження кластерної політики. Визначено стратегічні вектори реалізації кластерної політики в умовах трансформаційної економіки.

Ключові слова: кластери, кластерна політика, трансформаційна економіка, концептуальні основи реалізації кластерної політики.

Потапенко Т.П. КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ РЕАЛИЗАЦИИ КЛАСТЕРНОЙ ПОЛИТИКИ В УСЛОВИЯХ ТРАНСФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

Статья посвящена исследованию концептуальных основ реализации кластерной политики в условиях трансформационной экономики. Предоставлено авторское определение кластерной политики, является предпосылкой понимания и эффективной реализации кластерного подхода в управлении экономическим развитием региона. Определены основные проблемы реализации кластерной политики в условиях трансформационной экономики. Выявлены основные инструменты реализации кластерной политики. Рассмотрены основные этапы внедрения кластерной политики. Определены стратегические векторы реализации кластерной политики в условиях трансформационной экономики.

Ключевые слова: кластеры, кластерная политика, трансформационная экономика, концептуальные основы реализации кластерной политики.

Potapenko T.P. CONCEPTUAL FOUNDATIONS OF CLUSTER POLICIES UNDER TRANSITIONAL ECONOMIES

The article investigates the conceptual framework for implementing cluster policy in terms of transformation of the economy. Courtesy of the author's definition of cluster policy is a prerequisite for understanding and effective implementation of the cluster approach in managing economic development of the region. The main problems of implementation of cluster policy in terms of transformation of the economy. The basic tools of implementation of cluster policy. The main stages of implementation of cluster policy. The strategic vectors implementation of cluster policy in terms of the transformation of the economy.

Keywords: clusters, cluster policy, transformation economy, conceptual framework for implementing cluster policy.

Постановка проблеми. Для України є актуальною концепція сталого розвитку. Нестабільна економічна ситуація в країні, зовнішні загрози фінансового та економічного характеру, загострення внутрішніх економічних та соціальних проблем в регіонах, дисбаланс інтересів населення держави та бізнесу актуалізує потребу адаптації практики країн, політика яких зорієнтована на реалізацію концепції регіонального сталого розвитку. Головним способом господарського розвитку регіонів та підвищення конкурентоспроможності підприємств, галузей країни в цілому є кластеризація економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Науковою школою таких вчених, як М.П. Войнаренко [2], С.І. Соколенко [3] а також В.І. Захарченко, В.Н. Осіпов [4], В.І. Дубницький, І.П. Булєєв [5], розроблено фундаментальні, теоретико-методологічні засади розвитку кластерів. Сучасний світовий досвід формування кластерної політики знайшов своє відображення в працях зарубіжних авторів: А. Маршалла, М. Портера, Т. Андерссона, К. Кетельса, Л. Янга, Т. Харріса та ін. [6; 7; 8; 9]. Серед українських варто виділити праці М. Войнаренко, В. Гейця, С. Соколенка, В. Федоренка та ін. [10; 11; 12]. Проте, цілісної системи уявлень так і не визначено. Відтак, концептуальні основи реалізації кластерної політики в умовах трансформаційної економіки в Україні є недостатньо сформованими.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати дослідження, яке полягає в формуванні концептуальних основ реалізації кластерної політики у мовах трансформаційної економіки .

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах трансформаційної економіки в Україні активно заговорили про використання кластерної політики для підвищення конкурентоспроможності галузей, регіонів і усієї країни. Протягом вже декількох років дуже активно використовуються категорії «кластер», «кластерна політика». Однак далі цього справа не йде. На жаль, в Україні переважає формальний підхід до вирішення проблем трансформаційної економіки. Так, дуже часто застосовують новомодні технології поспіхом, не адаптуючи їх до реалій національної економіки, що призводить до величезних витрат часу, людських і фінансових ресурсів при нульовому результаті. Поступове проникнення у політику ідей кластерного розвитку на рівні уряду та міністерств в Україні починається з 2000 р. табл. 1).

Перелічені програми кластерного розвитку та стратегії розвитку регіону насправді ніколи повноцінно не реалізуються. При цьому, в переважній більшості стратегій чи проектів стратегій згадується термін «кластер» як інструмент підвищення рівня соціально-економічного розвитку та конкурентоспроможності регіону. Однак, наявність частого згадування термінів «кластер» і «кластерна політика» ще не є передумовами розуміння та ефективної реалізації кластерного підходу в управлінні економічним розвитком регіону.

При визначенні концептуальних основ реалізації кластерної політики в умовах трансформаційної економіки доцільно розглянути визначення категорії «кластерна політика» в дослідженнях різних науковців.

Кластерна політика – політика спрямована на розвиток всієї існуючої господарської агломерації до рівня кластерів, що повинне сприяти більш повному розкриттю потенціалу регіону [7]. При цьому основний акцент робиться на групи взаємозв'язаних галузей.

Кластерна політика заснована на щільній взаємодії бізнесу, органів державної влади і місцевого самоврядування, науково-освітніх установ, повинна створювати стимули для розвитку і підвищення інноваційного потенціалу економічних суб'єктів.

Основними інструментами цієї політики є:

кластерні ініціативи – програми по стимулюванню розвитку кластерів, які повинні скоординувати зусилля їх учасників по створенню і розвитку кластерів в регіоні;

кластерні проекти – інвестиційні проекти, що включають маркетингові, фінансові та інші нововведення, спрямовані на інтеграцію і підвищення конкурентоспроможності учасників кластера;

програми розвитку кластерів – сукупність кластерних проектів, об'єднаних загальною стратегією [13; 14].

Положенцева Ю.С. розглядає кластерну політику як систему стосунків між органами державної влади регіону і господарюючими суб'єктами з приводу підвищення їх конкурентоспроможності на основі формування і розвитку кластерів [15].

Таблиця 1

Кроки держави у напрямі поширення ідей кластерного розвитку української економіки [1, с. 6]

Програма	Суть програми
Державна програма розвитку промисловості на 2003–2011 рр.	передбачає формування технологічних кластерів у пріоритетних напрямках розвитку промисловості, в першу чергу – у найбільш наукоємних і високотехнологічних областях та виробництвах, які здатні кардинально змінити економічний і науково-технічний потенціал промисловості
Постанова Кабінету Міністрів України № 1001 від 21.06.2006 р. «Про затвердження державної стратегії регіонального розвитку на період до 2015р.»	передбачає створення науково-виробничих кластерів
Програма діяльності Кабінету Міністрів України, затверджена постановою Кабінету Міністрів України №14 від 26.01.2008 р.	визнає основними стратегічними орієнтирами економічної політики залучення ресурсного потенціалу регіонів, забезпечення розвитку їх науково-технічного і інноваційного потенціалу, створення умов для формування у кожному регіоні високотехнологічного господарського комплексу, у тому числі на кластерній основі
Проект Концепції створення кластерів в Україні, затверджений у 2008 р.	метою є визначення загальних засад створення та розвитку кластерів для забезпечення високих темпів економічного зростання та диверсифікації економіки, а також з метою створення інноваційних кластерів; заохочення об'єднання малих та середніх підприємств у ділові мережі; формування регіональних кластерів підприємств та інституцій; сприяння створенню регіональних промислових кластерів, передусім у найбільш наукоємних і високотехнологічних галузях та виробництвах, здатних кардинально змінити економічний і науково-технічний потенціал промисловості
Проект Концепції національної стратегії формування та розвитку транскордонних кластерів на період до 2015 року	спрямована на формування та розвиток транскордонних кластерів в рамках проекту німецького бюро технічного співробітництва GTZ «Програма сприяння економічному розвитку та зайнятості» та проекту ЄС «Підтримка сталого регіонального розвитку в Україні»

Панкова М.О. пропонує розглядати кластерну політику як систему державних заходів і механізмів підтримки кластерів, які забезпечують підвищення конкурентоспроможності регіонів, підприємств, що входять у кластер, а також забезпечують впровадження інновацій. Кластерна теорія є однією з сучасних економічних теорій регіонального економічного розвитку, яка вже використовується різними країнами і довела свою ефективність на практиці [16].

На думку Яшевої Г.А., існують національні особливості кластерної політики; нема однозначності у складі засобів кластерної політики; вони єдині тільки в країнах-учасницях одного кластерного проекту; різноманіття методів забезпечення кластерної політики, що визначаються національними особливостями та прийнятої концепції кластерного підходу; кластерні політики держав різняться за ступенем втручання уряду в процес кластеризації; методичні основи формування кластерної політики не розроблені [17].

На думку автора, кластерна політика – визначається як комплекс заходів, спрямованих на ефективну взаємодію бізнесу, органів державної влади і місцевого самоврядування, науково-освітніх установ з метою активації процесів кластеризації за рахунок створення більш сприятливих умов (інституційних, фінансових, економічних, організаційних) для забезпечення високих темпів економічного зростання та диверсифікації економіки за рахунок підвищення конкурентоспроможності підприємств, що утворюють кластери.

Кластерна політика на практиці реалізується у розробці кластерної стратегії. Кластерна стратегія розробляє рішення (пріоритети) в області організації кластерів та мережевої співпраці, що визначають конкретні заходи для досягнення цілей кластерної політики. Система заходів, терміни виконання, відповідальні виконавці та засоби виконання утворюють кластерну програму. Кластерна стратегія є складовою частиною стратегії конкурентоспроможності об'єкта за рівнями управління. На мікрорівні кластерна стратегія являє собою стратегію участі підприємства в кластері, на регіональному рівні – регіональна кластерна стратегія, на макрорівні – національна кластерна стратегія [13].

В стратегіях регіонального розвитку в Україні в якості основного завдання кластерної політики розглядається створення кластерів поряд з таргетуванням (реалізацією господарської політики держави, що виражається у виборі будь-якої економічної "мішені", на яку необхідно впливати, щоб досягти поставлених результатів та мети), що є небезпечним шляхом для економіки. Це призводить до концентрації зусиль на тих категоріях кластерів, які розглядаються як стратегічно важливі для економічного розвитку. У такому випадку багато регіонів, що не володіють відповідними конкурентними перевагами, боротимуться за одні й ті ж підприємства галузі, що користуються підтримкою. І конкурувати вони будуть на основі матеріальних заохочень фірмам, а не на основі первинних умов, вигідних для здійснення їх діяльності. Такий принцип визначення розміщення кластера приводить до централізації економічного розвитку, що дуже затратно для державного бюджету. Більше того, він ґрунтується на обмеженні або спотворенні конкуренції, що може підірвати основи конкурентоспроможності, оскільки високий рівень місцевої конкуренції відіграє вирішальну роль у створенні конкурентоспроможних кластерів. Таким чином, можна стверджувати, що рівень розвитку кластерної політики в Україні є досить низьким, а її зміст в значній мірі формалізований і не дозволяє говорити про позитивні перспективи регіонального розвитку.

До позитивних моментів можна віднести переважання довгострокових стратегій розвитку та наявність деякого інтересу до кластерного підходу як інструменту підвищення рівня регіонального розвитку, велика кількість кластерних ініціатив.

До основних проблем реалізації кластерної політики в умовах трансформаційної економіки слід віднести:

механізми дієвої системи регіонального розвитку та інструменти політики регіонального розвитку – на етапі становлення;

більшість кластерних стратегій дублюють одна одну;

розробка стратегій і визначення «пріоритетних» кластерів не базується на загальноприйнятих у світовій практиці методиках кластерного картування, практично всі кластери визначені приблизно;

до процесу розробки стратегій і програм кластерного розвитку практично не залучаються вузи, що функціонують на території регіонів;

спостерігається практично повна відсутність освітніх програм, націлених на підвищення рівня знань про кластери і кластерну політику.

До позитивного моменту в напрямі формування концептуальних основ розвитку кластерної політики можна віднести прийняття Стратегії регіонального розвитку до 2020р. з врахуванням практик ЄС.

Інструменти реалізації кластерної політики, на думку провідних

експертів, інтегрують в собі наступні основні дійові заходи соціально-

економічного розвитку країни:

– програми підтримки малого бізнесу, технопарків, промпарків, особливих економічних зон, центрів "трансферу" технологій;

– інвестиційні та венчурні фонди; – національні проекти;

– цільові й адресні інвестиційні програми [13].

Ключовими принципами побудови державної програми розвитку кластерів є наступні [18]:

– створення кластерних ініціатив у пріоритетних для держави напрямах, які мають найбільший інноваційний та виробничий потенціал;

– державна підтримка має надаватись обмеженій кількості інноваційних кластерів, які демонструють найкращі результати;

– фокус на залученні до кластерів малих і середніх інноваційних підприємств, які в усьому світі є найважливішими генераторами інновацій у промисловості;

– забезпечення високої гнучкості кластерної програми та можливість її адаптації до мінливих соціально-економічних умов, здатність швидко реагувати на зміни у технологічному середовищі, відкритість до запровадження нових механізмів менеджменту;

– забезпечення науково-дослідною базою для досліджень у рамках кластерів і впровадження інновацій, участь держави у здійсненні досліджень щодо економічної доцільності розроблення того чи іншого інноваційного продукту та перспектив його комерціалізації;

– інтернаціоналізація національних інноваційних кластерів та їхнє включення до глобальних інноваційних мереж через залучення прямих іноземних інвестицій, трансфер технологій та розвиток співробітництва з іноземними інноваційними кластерами;

– визначення чітких критеріїв вимірювання поточних і кінцевих результатів діяльності кластерів, встановлення індикаторів виконання запланованих показників як на рівні окремих кластерів, так і на рівні програми в цілому.

З метою ефективної реалізації кластерної політики необхідно виокремити основні етапи її впровадження (рис. 1).

1. Проведення детального аналізу кластерного потенціалу, визначення рівня та етапів розвитку існуючих кластерів
2. Широкомасштабне навчання кластерної методології представників всіх елементів виявлених кластерів
3. Формування ініціативних кластерних груп
3. Детальне промальовування кластерних схем з метою визначення всіх існуючих та потенційно необхідних елементів кластера, а також оцінку рівня їх взаємодії
4. Виявлення проблем, що перешкоджають розвитку кластера, і визначення конкретних шляхів їх вирішення
5. Координацію ініціатив з представниками пов'язаних кластерів
6. Побудова системи оцінки ефективності кластерної політики

Рис. 1. Основні етапи впровадження кластерної політики

Побудова системи оцінки ефективності кластерної політики передбачає чітке визначення цілей, базових принципів, набору показників, джерел інформації і тимчасових рамок.

До базових принципів оцінки ефективності кластерної політики слід віднести:

принципи відповідності виконаних заходів. Для забезпечення відповідності здійснюється оцінка взаємозв'язку реалізованих заходів і технічних, соціальних чи економічних проблем, які необхідно вирішити;

принцип результативності проведених заходів. Результативність підтверджується тим, що намічені цілі були досягнуті. Результативність підраховується за допомогою порівняння досягнутих і запланованих кількісних показників;

принцип економічної ефективності, яка демонструє, що результати були досягнуті при розумних витратах. Показник економічної ефективності розраховується за допомогою розподілу бюджетних витрат на кількість отриманих результатів.

Для оцінки рівня розвитку мережевих об'єднань доцільно оцінити: число досягнутих домовленостей про партнерство; число угод про співпрацю; число проведених спільно заходів; число проведених спільних досліджень; рівень розвитку соціального капіталу.

Для оцінки рівня розвитку окремих підприємств і економіки регіону в цілому доцільно враховувати дані по чистому приросту зайнятості; приросту ВВП; числу нових компаній; числу фірм в кластері; рівнем інвестицій; обсягом реінвестованого прибутку, отриманої в ході реалізації кластерних проектів; рівню прибутковості; обсягом експорту; зміни прибутковості галузі, тощо.

Даний перелік не є остаточним і вичерпним, проте його можна вважати початковим для проведення оцінки ефективності кластерної політики.

Вищенаведене дозволяє визначити стратегічні вектори реалізації кластерної політики в умовах трансформаційної економіки:

1. Формування нормативно-правового поля кластерної організації розвитку територій,

2 Підвищення ефективності співпраці в системі «регіон – наука – виробництво», для чого необхідно:

стимулювання інновацій та підприємництва;

створення університетів, які будуть брати на себе відповідальність за промислові НДІДКР, дослідження будуть спрямовані на потреби місцевої економіки, а інвестиції можуть приносити швидшу віддачу.

3. Здійснення організаційно-економічної підтримки кластерних ініціатив. Організація сприятливого для цього ділового, інноваційного та інституціонального середовища є необхідною задачею уряду у створенні можливостей розвитку кластерних ініціатив через створення політичних структур, планів стратегічних дій. Для цього необхідно:

розробка економічної політики;

створення допоміжних організацій та структур;

формулювання національної стратегії розвитку МСБ;

розробка стратегії прямих іноземних інвестицій.

4. Формування єдиної інформаційної бази шляхом створення та підтримки каналів комунікації, що надасть змогу акумулювати та отримувати інформацію у тому числі про політику уряду щодо кластерів та урядову допомогу. Без доступу до зовнішнього передового досвіду кластери можуть отримувати інформацію тільки у власних межах. Інтернет частково заповнює інформаційні прогалини, але не замінить цінність безпосереднього досвіду та широких особистих стосунків. Уряд може надати підтримку торговим делегаціям, візитам на міжнародні виставки тощо.

Висновки з проведеного дослідження. З наведеного вище можна зробити наступні висновки, що реалізація кластерної політики в умовах трансформаційної економіки створює сприятливі середовище для впровадження інновацій, дозволяє робити інвестиції в інфраструктуру кластерів і людський капітал, а також допомагає групам однієї спрямованості ефективно взаємодіяти між собою.

При реалізації програм розвитку кластерної політики в українських регіонах представляється необхідним урахування та адаптація аналогічного досвіду зарубіжних країн. Щоб кластерна політика не перетворилася на черговий інструмент лобіювання інтересів владних структур, вона повинна охоплювати, по можливості, максимально широке коло учасників. При визначенні заходів, що забезпечують її реалізацію, слід ґрунтуватися на ретельному, неупередженому аналізі з використанням інструментів кластерного картування Ініціацію, як оцінки, так і самої політики слід здійснювати, переважно, на регіональному рівні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Крикавський Є. В., Похильченко О.А. Спеціальні економічні зони та кластерна політика України // Бізнес Інформ. – 2011. – №11. – С. 4–7.
2. Войнаренко М. П. Кластероутворюючий потенціал Хмельниччини: технології та інструменти / М. П. Войнаренко, Л.А. Рибчинська // Регіони знань в Східній Європі. Монографія / [наук. ред. І. В. Бакушевич]. – Тернопіль: ТІСІТ, 2010. – 256 с. (С. 68–78).
3. Соколенко С .І. Сучасний економічний розвиток регіону на основі інноваційних промислових кластерів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http: //www. sokolenko. com/clusters/51.
4. Захарченко В. И. Кластерная форма территориально-производственной организации / В. И. Захарченко, В. Н. Осипов. – Ч. 1. Экономические кластеры как новая форма организации производства в регионе. – Одесса: Фаворит – Печатный дом, 2010. – 122 с.
5. Трансформация промышленного комплекса региона: проблемы управления развитием: монография / [В. И. Дубницкий, И. П. Булеев, Н. Е. Брюховецкая и др.]; под общ. ред. В. И. Дубницкого, И. П. Булеева. – Донецк: ДЭГИ, ООО «Юго-Восток, Лтд», 2008. – 548 с.
6. Маршалл А. Принципы экономической науки : в 3-х т. / А. Маршалл. – М., 1993. – Т. 1. – С. 176–189.
7. Портер М. Конкуренция [пер. з англ.] / М. Портер. – М., 2005. – 608 с.
8. Andersson T. The Cluster Policies. Whitebook. / T.Andersson, S.Schwag, 2004. – P. 29–31.
9. Solvell O. Clusters. Balancing Evolutionary and Constructive Forces / Silvell I. – 2009 // http://www.clusterresearch.org/redbook.htm. P. 63, 70.
10. Соколенко С. И. О кластеризации в странах ОЧІС / Соколенко С. И // Деловой вестник. – 2007. – № 12(163). – С. 21.
11. Соколенко С. І. Інноваційні кластери – механізм підвищення конкурентоспроможності регіону / С. І. Соколенко. – Режим доступу: http://ucluster.org/sokolenko/2008/07/innovacijny-klasterymexanyzmpidvyshhennya-konkurentospromozhnosti-regionu/.
12. Федоренко В. Г. Кластери – системний інструмент підвищення конкурентоспроможності економіки / В. Г. Федоренко А. Ф. Гойко, В. Б.Джабейло // Економіка та держава. – 2007. – № 9. – С. 6–9.
13. Ульянченко О. Ю. Методологічні засади формування кластерної політики в умовах глобалізації / О. Ю. Ульянченко // Державне будівництво – 2010. – № 2. – [Електронний ресурс]. – код доступу до ресурсу: http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/DeBu/2010-2/index.html.
14. Куценко Е. С. Кластеры в экономике: основы кластерной политики государства / Е. С. Куценко // Предпринимательство в промышленности: пути развития. Мероприятия государственной поддержки совместных (кластерных) проектов МСП: сб. материалов к межрегиональной конференции. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://promcluster.ru
15. Положенцева Ю. С. Формирование региональной кластерной политики / Ю.С. Положенцева // Известия Курского Государственного Технического Университета. – 2009. – № 2 (27). – С. 117-124.
16. Панкова М. О. Кластерна політика як інструмент стратегічного менеджменту / М. О. Панкова // Вісник Дніпропетровського університету. Серія «Економіка». – 2012. – Вип. 6 (2). – С. 38-43.
17. Яшева Г. А. Кластерная политика в повышении конкурентоспособности национальной экономики: методика формирования / Г. А. Яшева // Государственное управление. Электронный вестник. – 2007. – Выпуск №11, с. 37.
18. Інноваційний розвиток промисловості як складова структурної трансформації економіки України. – К.: НІСД, 2013. – С. 53–57.

СЕКЦІЯ 6
ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

УДК 336.74.003.12:632.2

Жарікова О.Б.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів і кредиту
Національного університету біоресурсів і природокористування України

ВДОСКОНАЛЕННЯ ЕКСПЕРТНОЇ ГРОШОВОЇ ОЦІНКИ ПАСОВИЩ І СІНОКОСУ

Стаття присвячена вдосконаленню експертної грошової оцінки пасовищ і сінокосу. Аналіз дослідження показав, що експертну грошову оцінку пасовищ і сінокосу можна здійснювати на базі природометричної моделі «Український лан». Застосування моделі дає можливість оцінювати не лише ріллю, а й пасовища і сінокіс, враховуючи їх природо-економічні фактори.
Ключові слова: експертний, грошова оцінка, сільськогосподарські угіддя, пасовища, сінокіс, аналіз, дослідження, підхід, модель, природо-економічні фактори.

Жарикова Е.Б. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ЭКСПЕРТНОЙ ДЕНЕЖНОЙ ОЦЕНКИ ПАСТБИЩ И СЕНОКОСА
Статья посвящена совершенствованию экспертной денежной оценки пастбищ и сенокоса. Анализ исследования показал, что экспертной оценке пастбищ и сенокоса можно осуществлять на базе природометричнои модели «Украинский лан». Применение модели дает возможность оценивать не только пашню, но и пастбища и сенокос, учитывая их природно-экономические факторы.
Ключевые слова: экспертный, денежная оценка, сельскохозяйственные угодья, пастбища, синокис, анализ, исследования, подход, модель, природно-экономические факторы.

Zharikova O.B. IMPROVEMENT EXPERT MONEY ESTIMATION OF PASTURES AND HAYFIELDS
The article is dedicated to improving expert money estimation of pasture and hay. Analysis of the study showed that the expert valuation of pasture and hay can be made on the basis pryrodometrychnoyi model "Ukrainian lan". The application of the model makes it possible to evaluate not only arable land and pasture and hayfield and, given their natural and economic factors.
Keywords: expert, monetary valuation, farmland, pastures, cinokis, analysis, research, approach, model, natural and economic factors.

Постановка проблеми. Сьогодні в Україні, як і переважно у всьому світі, природні ресурси з року в рік зменшуються, не поповнюючись. Тому дуже складно в наших умовах знайти пасовища та луки, де травостій повністю відповідав би потребі тварин. За свідченнями детального аналізу ситуації в господарствах, що спеціалізуються на виробництві продукції тваринництва і мають достатню кількість поголів'я ВРХ та коней у своєму користуванні, існує необхідність створення прифермських пасовищних ділянок або багаторічних культурних пасовищ, де зможуть випасатися як коні, так і велика рогата худоба [1]. У багатьох країнах світу невід'ємною складовою управління сільськогосподарськими землями є їх оцінка. Їй належить провідна роль у формуванні та реалізації економічних механізмів регулювання землекористування [2].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивчення та аналіз з дослідження здійснили такі науковці: Л.М. Бугрин, Р.Й. Гулько, М.П. Денисенко, Ю.Ф. Дехтяренко, О.І. Драпіковський, І.Б. Іванова, С.І. Кручок, О.С. Любунь, М.Г. Ступень, А.М. Третяк та ін.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати дослідження, яке полягає у вдосконаленні експертної грошової оцінки пасовищ і сінокосу, застосовуючи природометричну модель «Український лан», на прикладі пасовищ «Поруба» та «Поляни» і сінокосу «Зрубок» с. Володієвці Барського району Вінницької області.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сінокоси і пасовища – це земельні угіддя, в основному луки з трав'янистою рослинністю, де випасають худобу, скошують траву на корм тваринам. Сінокоси і пасовища бувають природними (природними) і штучними (сіяними). Для багатьох районів нашої країни природні сінокоси і пасовища складають основу кормової бази тваринництва.

Пасовища, земельні угіддя, покриті рослинністю, використовуваною тваринами у вигляді підніжного корму. Пасовища ділять на природних, або природні, і сіяні, або штучні. Рослинний покрив природних пасовищ складається головним чином з багатолітніх дикорослих трав, інколи з лишайників (тундра), напівчагарників і чагарників (тундра, напівпустеля і пустеля). Сіяні пасовища створюють посівом суміші злакових для багатолітніх і однорічних трав [13, 14]. Суходільними вважаються пасовища, розташовані в сухих улоговинах, на рівнинах, вододілах або схилах в усіх зонах і гірських районах країни, які зволожуються головним чином атмосферними опадами, а також в долинах рік, коротко і несистематично затоплюваних. До багаторічних культурних відносять ті площі пасовищ, на яких проведено комплекс заходів з корінного або поверхневого поліпшення і детального їх впорядкування. У результаті проведених заходів продуктивність багаторічних культурних незрошуваних пасовищ в 2,5-3 рази, а зрошуваних – у 3-4 і більше разів вища порівняно з вихідною. Із загальної площі багаторічних культурних пасовищ виділяють пасовища корінного поліпшення, на яких в результаті проведених заходів створений новий травостій, а також пасовища, створені на колишній ріл-

лі. Поліпшені пасовища підрозділяють на пасовища поверхневого і корінного поліпшення. До пасовищ поверхневого поліпшення відносять ділянки пасовищ, на яких в результаті проведених заходів щодо осушення, розчищення деревно-чагарникових насаджень, зрізання купин, посіву трав без оранки природної дернини підвищилась продуктивність в 1,5-2 рази порівняно з вихідною. Пасовища корінного поліпшення – це площі, на яких в результаті проведення заходів з корінного поліпшення створено новий травостій. Важливою умовою використання пасовищ і сінокосів, є їх збереження, а також вміння використовувати в сільському господарстві для випасання худоби, використання на корм худоби та ін. [13, 14].

Сінокоси це земельні ділянки, покриті багаторічною трав'янистою рослинністю, які систематично використовують для сінокосіння. Залежно від природно-історичних властивостей сінокоси підрозділяються на заливні, суходільні і заболочені.

Заливні – це сінокоси з різнотравною рослинністю, розміщені в річкових долинах, заплавах рік і низинах, які систематично заливаються водами на тривалий час, що впливає на характер рослинності. Сюди не відносять лиманні сінокоси, розмішені в западинах засушливої степової зони.

До суходільних належать сінокоси, розміщені в сухих лощинах, балках, на рівнинних ділянках, вододілах або схилах, на незначних пониженнях місцевості серед ріллі і на лісових полянах в усіх зонах і гірських районах країни, що зволожуються головним чином атмосферними опадами, а також у долинах мілких рік і струмків, які періодично заливаються талими водами на нетривалий період. Переважно це сінокоси нормального, а іноді й недостатнього зволоження.

Із загальної площі заливних і суходільних сінокосів виділяють поліпшені сінокоси. Залежно від обсягу і характеру проведених заходів поліпшені сінокоси підрозділяють на сінокоси поверхневого і корінного поліпшення. Сінокосами поверхневого поліпшення є ділянки сінокосів, на яких в результаті проведених заходів щодо поліпшення й догляду, але без оранки природної дернини для посіву лукопасовищних трав стало можливим міжсезонне сінозбирання, урожайність, порівняно з вихідною, підвищилася в півтора і більше разів. Сінокосами корінного поліпшення називають високопродуктивні ділянки сінокосів, на яких проведено комплекс заходів з корінного поліпшення і створено новий травостій. У заплавах рік і на схилах підвищеної ерозійної небезпеки залуження може проводитися без руйнування дернини. Сінокоси корінного поліпшення слід обліковувати з того року, в якому проведений посів багаторічних трав у чистому вигляді, або на наступний рік після посіву трави під покрив попередніх культур. Площі, зайняті попередніми культурами, обліковуються як сінокоси чисті.

Заболоченими сінокосами вважають надмірно зволожені сінокоси, розташовані на понижених елементах рельєфу або на слабодренованих вирівняних плоских територіях, притерасних ділянках заплави і пониженнях вододільних і рівнинних плато, а також краї боліт з вологолюбною трав'янистою рослинністю [3; 13; 14].

За господарським станом заливні, суходільні і заболочені сінокоси підрозділяються на

– чисті – ділянки сінокосів, на яких нема деревно-чагарникових насаджень, пнів, каміння, купин або вони більш-менш рівномірно покривають до 10% площі: слабокупинисті ділянки сінокосу, площа якого від 10% до 20% покрита купинами;

– середньо- і сильнокупинисті – більше 20% покрито купинами; слабозакорчовані або слабозаліснені – ділянки сінокосу, більш або менш рівномірно зарослі деревно-чагарниковою рослинністю, яка займає від 10 до 30% площі;

– середньо- і сильнозакорчовані або середньо- і сильнозаліснені – зарослі деревно-чагарниковою рослинністю, яка займає від 30% до 70% площі ділянки. Якщо одна і та ж ділянка сінокосу покрита купинами, заросла деревно-чагарниковою рослинністю, при класифікації враховують основну ознаку, яка знижує продуктивність або утруднює її використання. Окремому обліку підлягають площі сінокосів, придатних до виконання механізованих робіт

Так при оцінці природних кормових угідь та перелогів земля оцінюється, включаючи рослинний покрив. При використанні зіставлення цін продажу на земельні ділянки, що використовуються як сільськогосподарські угіддя, за одиницю порівняння приймається фізичний гектар. Земельними поліпшеннями сільськогосподарських угідь, вважаються: «...планування території, плантажна оранка, заходи меліорації та спорудження меліоративних систем, закладання багаторічних насаджень, послуги з проектування та фінансування...» [10]. До відповідних витрат включається прибуток інвестора.

У розділі IX Методики зазначено, що «експертна грошова оцінка земельної ділянки проводиться в такій послідовності: обстеження земельної ділянки та вивчення ситуації на ринку землі; визначення виду вартості земельної ділянки відповідно до умов угоди; складання завдання на оцінку та укладання договору про оцінку; збирання, оброблення та аналіз вихідних даних, необхідних для проведення оцінки; визначення найбільш ефективного використання земельної ділянки; вибір та обґрунтування методичних підходів; визначення вартості земельної ділянки за обраними методичними підходами та формування остаточного висновку; складання звіту про оцінку» [10].

Цей розділ Методики містить також дані про зміст звіту. Короткий огляд змісту Методики експертної грошової оцінки земельних ділянок показав, що даний документ є власне не стільки методикою у загальноприйнятому розумінні цього терміна, а скоріше є упорядкованим переліком положень, які доповнюють і розвивають зміст Міжнародних і Національних стандартів оцінки стосовно земельних ділянок різного цільового призначення, зокрема використовуваних як сільськогосподарські угіддя. Безумовно, обов'язковість дотримання вимог даного документа безумовно позитивно позначається на якості землеоціночної діяльності, але не звільняє від необхідності розроблення конкретних методик експертної грошової оцінки земельних ділянок (у т.ч. сільськогосподарського призначення), які б, повністю відповідаючи вимогам Закону України «Про оцінку земель» [18], міжнародним та національним стандартам оцінки [11, 12], а також даної Методики [10], водночас конкретизували алгоритм такої оцінки.

В останнє десятиліття в Україні з'явилося сімейство таких методик, розроблених на базі природометричної моделі «Український лан». Їх вдосконалення та подальший розвиток тривають дотепер. Природометрична модель «Український лан» створена влітку 2001 року. Першу згадку містить про неї стаття С.І. Кручка «Про бонітування та грошову оцінку ріллі» [9, с. 13–18]. За визначенням цього вченого «термін «Природометрична модель» завдячує своїй появі такому науковому напрямку, як аграрна природометрія, що поєднує природні науки (ґрунтознав-

ство, агрохімія, фізіологія рослин та ін.) з математикою, математичною статистикою і комп'ютерними технологіями. Природометрія не розкриває сутності природних процесів (це функція природничих наук), а математично описує взаємозалежності між цими процесами та вплив людини на них і є основою природометричного моделювання» [5, с. 82]. Природометрична модель «Український лан» оцінює родючість земельної ділянки на основі сталих факторів урожайності [5, с. 139].

Природометрична модель «Український лан» дає змогу оцінювати не лише ріллю, а й пасовища враховуючи такі фактори:

– урожайність пасовища (вихід зеленої маси протягом пасовищного періоду) ц/га;

– середньорегіональні фермерські ціни на молоко та живу массу великої рогатої худоби, гр.од./ц;

– відстань від пасовища до ферми, км;

– відстань від ферми до ринку та стан шляхів сполучення, ум.км.;

– чисельність мешканців міста (споживачів ринку), тис.осіб;

– екологічний стан пасовища.

У разі наявності кількох ринків визначаються середньозважену відстань до них і стан шляхів сполучення, а також середньозважену чисельність мешканців з урахуванням значимості кожного ринку.

Відповідна формула, яка визначає пасовищну ренту у разі застосування моделі «Український лан», є такою:

$$P_П = (1{,}0897Ц_М + 0{,}0898Ц_{ж.м.ВРХ}) \times 0{,}0133333У_П \times (-0{,}035B_1 + 1{,}0875) \times \times (-0{,}0047B_2 + 1{,}094) \times (0{,}00015M + 0{,}985) \times k_e \quad (1)$$

де $P_П$ – пасовищна рента, гр.од./га;

$Ц_М$ – ціна молока без ПДВ, гр.од./ц;

$Ц_{ж.м.ВРХ}$ – ціна живої маси ВРХ без ПДВ, гр.од./ц;

$У_П$ – урожайність пасовища, ц зеленої маси/га;

B_1 – відстань від пасовища до ферми, км;

B_2 – відстань ві-д ферми до ринку з урахуванням стану доріг, ум. км;

M – чисельність мешканців міста (споживачів ринку) тис. осіб.

Природометрична модель «Український лан» передбачає визначення пасовищної ренти для земельних ділянок, відведених під ріллю, якщо нормативний вихід продукції на цих ділянках не покриває достатньою мірою нормативних витрат за даного технологічного рівня (малородючі ділянки, віддалені або незручні для обробітку) і використання таких ділянок в якості ріллі за даного технологічного рівня недоцільне. Вихід зеленої маси протягом пасовищного періоду визначається для цих ділянок залежно від їх родючості та умов зволоження. Нижче наводиться експертна грошова оцінка пасовищ с. Володієвці Барського району Вінницької області на основі природометричної моделі «Український лан».

У таблиці 1 наведена характеристика пасовищ «Поруба» і «Поляни». Оцінка здійснена станом на квітень 2012 р. Для проведення експертної грошової оцінки пасовищ, крім даних, наведених у табл. 1, потрібна інформація про середні для цієї місцевості фермерські ціни на молоко та живу масу великої рогатої худоби без ПДВ.

Таблиця 1

Характеристика пасовищ господарства «Поруба» та «Поляни»

Показник	Пасовище	
	«Поруба»	«Поляни»
Грунт	Світлосірий опідзолений легкосуглинковий слабозмитий	Сірий опідзолений легкосуглинковий, лучно-чорноземний важкосуглинковий
Площа, га	23,3	33,6
Родючість, балів	56,5	61,2
Урожайність зеленої маси, ц/га	70,6	76,5
Екологічний стан	задовільний	задовільний
Відстань від пасовища до ферми, км	2,2	1,5
Відстань від ферми до ринку збуту, км: молоко	0	0
Жива маса ВРХ (м. Бар)	29/25*	29/25*
У т.ч. 1 група доріг	20/21	20/21
2 група доріг	9/–	9/–
3 група доріг	–/4	–/4

*два варіанти шляху до ринку: 1–й –29 км без використання дороги 3–ї групи (ґрунтової), 2– й –25 км з використанням такої дороги, коли вона знаходиться в доброму стані

Дані польових обстежень розраховано автором

Станом на квітень 2012 р. ціни на молоко та живу масу великої рогатої худоби відповідно становили 258,08 грн/ц (32,14 дол./ц) та 1309,69 грн/ц (163,10 дол./ц). Пасовищна рента, обчислена за формулою 2.10, є такою, дол./га:

пасовище «Поруба»:

$$P_П = 49{,}67 \times 0{,}01333 \times 70{,}6 \times (-0{,}035 \times 2{,}2 + 1{,}0875) \times (-0{,}0047 \times 23{,}2) \times \times (0{,}00015 \times 22 + 0{,}985) \times 1 = 45{,}99$$

пасовище «Поляни»:

$$P_П = 49{,}67 \times 0{,}01333 \times 76{,}5 \times (-0{,}035 \times 1{,}5 + 1{,}0875) \times (-0{,}0047 \times 23{,}2) \times \times (0{,}00015 + 0{,}985) \times 1 = 51{,}05$$

Експертна грошова оцінка пасовищ «Поруба» показана в таблиці 2.

Експертна грошова оцінка сінокосів придатних для механізованого збирання сіна, проводиться відповідно до підходів, визначених природометричною моделлю «Український лан», наступним чином:

– спочатку визначається умовна вартість сіна в залежності від урожайності сінокосу, сподіваних цін на молоко та живу масу великої рогатої худоби за нормативного розподілу виходу сіна між основним стадом (70%) і молодняком та дорослою худобою на відгодівлі (30%);

– потім розраховуються нормативні витрати на заготівлю сіна, включаючи витрати на його транспортування з поля до сховища;

Таблиця 2

Експертна грошова оцінка пасовищ «Поруба»

Пасовище	Грошова одиниця	Нормативна рента	Експертна грошова оцінка	
			1 га	всього
«Поруба»	дол	45,99	474,12	11047
	грн	369,30	3807,22	88708
«Поляни»	дол	51,05	526,59	17693
	грн	409,93	4226,08	141996

Розрахунки автора

– завершальним етапом є обчислення нормативного доходу та його розподілу на прибуток і земельну ренту, шляхом дисконтування якої оцінюється сінокіс.

За названих вище умов вартість 1 ц сіна буде такою, гр. од.:

$$ВЦ_C = (0{,}21899Ц_M + 0{,}01546Ц_{ж.м.ВРХ})k_e \times k_T, \quad (2)$$

а вартість усього сіна з 1 га становитиме, гр. од.:

$$ВЦ_C = (0{,}21899Ц_M + 0{,}01546Ц_{ж.м.ВРХ})k_e \times k_T \times У_C,$$

де – урожайність сінокосу, ц сіна/га.

Нормативні витрати на один гектар сінокосу в цінах 2012 р. визначаються так, дол:

$$B_{HC} = (1{,}4943У_C + 63{,}62)k_{ТП} \times k_{B_1} \times k_{B_2}. \quad (3)$$

Нормативний дохід визначається так, дол./га:

$$Д_{HC} = B_{ПС} - B_{HC}. \quad (4)$$

Нормативний дохід розподіляється на прибуток і ренту так само, як нормативний дохід, отриманий з 1 га ріллі. Характеристика оцінюваного сінокосу «Зрубок» с. Володієвці Барського району Вінницької області наведена в таблиці 3.

Таблиця 3

Характеристика сінокосу «Зрубок» с. Володіївка Барського району Вінницької області

Показник	Значення показника
Площа, га	31,4
Урожайність сіна, ц/га	22,4
Грунт	Сірий опідзолений середньосуглинковий
Відстань від сінокосу до сіносховища, км	1,3
Стан польової дороги	Добрий
Придатність для механізованого збирання	Придатний
Екологічний стан	Задовільний
Технологічна група поля	IV
Відстань від населеного пункту (ферми) до ринку (м. Бар):	
молоко	0
жива маса ВРХ	29/25
у т.ч. 1 група	20/21
2 група	9/–
3 група	–/4

Джерело: дані польових обстежень

З використанням формул 1–4 та даних таблиці 3 проведено експертну грошову оцінку сінокосу «Зрубок». Послідовність проведення оцінки сінокосів нагадує послідовність оцінки ріллі. На відміну від природного пасовища, отримання продукції від сінокосу, як і від ріллі, пов'язано із щорічними витратами. Такі витрати не включають основного і передпосівного обробітку ґрунту, посіви, але можуть включати витрати на догляд за сінокосом і обов'язково включають витрати, пов'язані зі скошуванням зеленої маси, сушінням сіна, його пресуванням та транспортуванням з поля.

У 2012 р. середньорегіональні фермерські ціни без ПДВ становили: на молоко – 32,14 дол./ц, живу масу великої рогатої худоби – 163,10 дол./ц. Отже, умовна вартість сіна з 1 га буде такою, грн:

$$ВЦ_C = (0{,}21899 \times 32{,}14 + 0{,}01546 \times 163{,}10) \times 1 \times 1 \times 22{,}4 = 214{,}14$$

1 ц сіна=9,56 грн.

Нормативні витрати на 1 га становитимуть, грн:

$$B_{HC} = (1{,}4943 \times 22{,}4 + 63{,}62) \times 1{,}0972 \times 0{,}9646 \times 1{,}0041 = 103{,}18$$

Нормативний дохід з 1 га складатиме, у доларах США:

$214{,}14 - 103{,}18 = 110{,}96$. Проведені попередньо розрахунки для обчислення нормативної ренти, яку приносить сінокіс «Зрубок» зведені в таблиці 4.

Таблиця 4

Обчислення нормативної ренти, яку приносить сінокіс «Зрубок», гр.од./га

Показник	Грошова одиниця	Значення показника
Умовна вартість продукції	дол.	214,14
	грн.	1719,54
Нормативні витрати	дол.	103,18
	грн.	828,54
Нормативний дохід	дол.	110,96
	грн.	891,01
Нормативний прибуток	дол.	48,95
	грн.	393,07
Нормативна рента	дол.	62,01
	грн.	497,94

Розрахунки автора

Експертна грошова оцінка сінокосу «Зрубок», наведена в таблиці 5.

Таблиця 5

Експертна грошова оцінка сінокосу «Зрубок», гр.од. (ДС=9,7%)

Назва господарства	Грошова одиниця	Нормативна рента з 1 га	Експертна грошова оцінка	
			1 га	всього
«Зрубок»	дол.	61,01	628,97	19750
	грн.	497,94	5133,40	161189

Розрахунки автора

Застосування природометричної моделі «Український лан» довело її цілковиту придатність для проведення експертної грошової оцінки сільськогосподарських угідь. Проведеними дослідженнями доведено, що чинні нормативно-правові акти, положення яких є обов'язковими при здійсненні експертної грошової оцінки земельних ділянок, а саме Закон України «Про оцінку земель», Національні стандарти оцінки та Методика експертної грошової оцінки земельних ділянок, потребують удосконалення в частині визначення чітких вимог до проведення оцінки з метою забезпечення її об'єктивності. Вдосконалення і гармонізація нормативно-правових актів у сфері оцінки земельних ділянок, та подальший розвиток методичного забезпечення такої оцінки є обов'язковою умовою покращення оціночної діяльності в Україні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Автореф. дис... канд. с. –г. наук: 06.01.12 / Л.М. Бугрин; Ін–т земл-ва УААН. – К., 2000. – 19 с. – укр.
2. Дехтяренко Ю.Ф. та ін. Методичні основи грошової оцінки земель в Україні [Дехтяренко Ю.Ф., Лихогруд М.Г., Манцевич Ю.М., Палеха Ю.М.]: навч. посіб. – К: Профі, 2007. – 624 с.
3. Іпотека в Україні: стан та перспективи розвитку: монографія / Н.С. Кручок. – К.:ЗАТ «НІЧЛАВА», 2010. – 298 с.
4. Іпотечне кредитування: навч. посіб. / за ред. О.С. Любуня, О.І. Кирєєвка, М.П. Денисенка. – К.: Центр навч. літ–ри, 2005. – 392 с.
5. Іпотечне кредитування: Європейська практика та перспективи розвитку в Україні / Кручок С.І. – К: «Урожай», – 2003. – 206 с.
6. Кручок С.І. Методи грошової оцінки земельних ділянок /

С.І. Кручок // Землевпорядний вісник №3. – 2001. – С. 38–59.
7. Кручок С.І. Питання експертної грошової оцінки сільськогосподарських угідь / С.І. Кручок // Землевпорядкування. – 2001. – № 3. – С. 57–62.
8. Кручок С.І. Про бонітування та грошову оцінку ріллі / С.І. Кручок // Науковий вісник НАУ. – 2001. – №43 – С. 13–18.
9. Методика нормативної грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення та населених пунктів {Методику доповнено пунктом 2-1 згідно з Постановою КМ № 492 від 23.05.2012}.
10. Міжнародні стандарти оцінки. Принципи, стандарти та правила / ред. О. Драпіковський, І. Іванова. – К.: UKRels, 1999. – 122 с.
11. Національний стандарт №1 «Загальні положення оцінки майна та майнових прав», затверджений Постановою КМУ від 10.09.2003 р., №1440.
12. Національний стандарт №2 «Оцінка нерухомого майна» затверджений Постановою КМУ від 28.10.2004 р., №1442.
13. Третяк А. М. Стан та проблеми управління земельними ресурсами в Україні // Вісник аграрної науки. – 2001. – № 8. – С. 5–11.
14. Чим і як можна відновити родючість наших ґрунтів // Пропозиція. – 2001. – №5. – С. 47–49.
15. Теоретичні основи державного земельного кадастру: Навч. посібник / М.Г. Ступень, Р.Й. Гулько, О.Я. Микула та ін.; За заг. ред. М.Г. Ступеня. – 2–ге видання, стереотипне. – Львів: «Новий Світ–2000», 2006. – 336 с.
16. zakon.rada.gov.ua/go/858-15.
17. zakon.rada.gov.ua/go/2768-14
18. http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1378-15.

УДК 332.3:630

Никитюк Ю.А.
кандидат сільськогосподарських наук,
старший науковий співробітник відділу економіки природокористування в агросфері
Інституту агроекології і природокористування
Національної академії аграрних наук

ТРАНСФОРМАЦІЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЗЕМЛЯМИ ЛІСОГОСПОДАРСЬКОГО ПРИЗНАЧЕННЯ

Досліджено теоретичні підходи до формування процесу лісоуправління, що дозволили обґрунтувати економічну стратегію трансформації системи управління землями лісогосподарського призначення. Обґрунтовано напрями та пріоритети трансформації системи управління землями лісогосподарського призначення, розглянуті, як основні, вимоги до процесу, структури і функцій лісоуправління, виходячи з реформування інституціонального оточення і стратегії сталого розвитку. Система сталого управління на земельних ділянках, де здійснюється лісогосподарська діяльність, запропонована в статті, враховує екологічні, соціальні та економічні результати лісоуправління для суспільства в цілому.
Ключові слова: землі лісогосподарського призначення, управління, трансформація, система, механізм, реформування.

Никитюк Ю.А. ТРАНСФОРМАЦИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЗЕМЛЯМИ ЛЕСОХОЗЯЙСТВЕННОГО НАЗНАЧЕНИЯ
Исследованы теоретические подходы к формированию процесса лесоуправления, позволившие обосновать экономическую стратегию трансформации системы управления землями лесохозяйственного назначения. Обоснованы направления и приоритеты трансформации системы управления землями лесохозяйственного назначения, рассмотрены, как основные, требования к процессу, структуре и функциям лесоуправления, исходя из реформирования институционального окружения и стратегии устойчивого развития. Система устойчивого управления на земельных участках, где осуществляется лесохозяйственная деятельность, предложенная в статье, учитывает экологические, социальные и экономические результаты лесоуправления для общества в целом.
Ключевые слова: земли лесохозяйственного назначения, управление, трансформация, система, механизм, реформирование.

Nykytiuk Yu.A. TRANSFORMATION OF THE FORESTRY PURPOSE LAND MANAGEMENT SYSTEM
This paper deals with theoretical approaches to the formation of the forest management process, that allowed to justify an economic strategy of transformation of the Forestry purpose land management system. Directions and priorities of transformation of the Forestry purpose land management system have been substantiated, as well as considered as the basic requirements of the process, structure and function of forest management, based on reforming the institutional environment and sustainable development strategy. Sustainable management system on land plots where forestry activities are carried out, suggested in the article, takes into account environmental, social and economic results of the forest management for society as a whole.
Keywords: forestry purpose lands, management, transformation, system, mechanism, reforming.

Постановка проблеми. Однією з найважливіших стратегічних галузей економіки України є лісове господарство. В силу об'єктивних і суб'єктивних причин лісова галузь важко адаптується до ринкових умов господарювання, особливо в умовах дефіциту лісових ресурсів. У системі лісоуправління виникають нові проблеми формування взаємовигідних економічних відносин між державою (власником земель лісогосподарського призначення) та лісокористувачами. Збитковість лісового господарства для власника природного ресурсу – земель, низький рівень соціальної ефективності, глибокий розрив між використанням лісових ресурсів та потенційною продуктивністю лісових екосистем свідчать про недостатнє опрацювання методології управління землями лісогосподарського призначення відповідно до принципів розвитку природи і суспільства, економічної ефективності та соціальної справедливості.

Загострення конфліктів з приводу використання земельних ресурсів, як просторової бази існування лісових екосистем, нині набуває особливої актуальності. Сьогодні для збереження функцій лісових екосистем недостатньою є реалізація на практиці підходів сталого лісоуправління і лісокористування.

Вирішення цього завдання потребує виходу за межі кола управлінських рішень, які стосуються лише лісів, і звернення уваги на аспекти, пов'язані з землекористуванням.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Економічний механізм та інституційні засади використання земель лісогосподарського призначення розглядались в наукових працях В.А. Голяна, А.І. Карпука, Я.В. Коваля, І.М. Лицура, Є.В. Мішеніна, І.М. Синякевича, Ю.Ю. Туниці. Проблеми управління земельними ресурсами в лісовому господарстві висвітлені у публікаціях І.Я. Антоненко, А.М. Бобка, О.І. Дребот, О.В. Сакаль, О.І. Фурдичка, М.Х. Шершуна. Вивчення теоретико-методологічних положень економічної системи управління земельними ресурсами в лісовому господарстві дозволяє забезпечити подальший розвиток науково-методологічних аспектів дослідження даної проблеми. У той же час, широке коло питань, пов'язаних з економічною стратегією трансформації системи управління землями лісогосподарського призначення в змінених інституційних умовах, не отримало концептуального рішення, що об'єктивно вимагає додаткових досліджень.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати дослідження, яке полягає в обґрунтуванні стратегічних напрямів трансформації системи управління землями лісогосподарського призначення як підсистеми соціально-економічної стратегії держави.

Виклад основного матеріалу дослідження. Система управління землекористуванням лісового господарства характеризується загальними, властивими будь-яким іншим системам управління характеристиками. Разом з тим, особливістю управління землями лісогосподарського призначення є суміщення двох сторін діяльності: соціально-економічної та природно-екологічної. Стратегічна мета першої з них – це найбільш повне і якісне задоволення потреб держави і суспільства в різноманітних ресурсах лісу. Інша мета визначається необхідністю не тільки збереження, а й поліпшення природних ресурсів лісової сфери з метою забезпечення екологічних функцій лісових екосистем (забезпечення здоров'я населення, рекреація, отримання кисню і т.д.). Лісові екосистеми відрізняються багатофункціональністю, їх використання можливе за багатьма напрямками – експлуатаційне, захисне, природоохоронне, естетичне, рекреаційне та ін. Відповідно, і економічна оцінка лісових ресурсів повинна проводитися з урахуванням всіх функцій, виконуваних ними. Основою для економічних оцінок є дані лісовпорядкування (або експертні оцінки для територій, по яких відсутні дані лісовпорядкування).

Завдання забезпечення ефективного управління землями лісогосподарського призначення слід розглядати в умовах трансформаційної економіки. Управління – це процес прийняття рішень та забезпечення їх реалізації для досягнення визначеної суб'єктом управління мети. Кінцева мета управління лісовими та іншими придатними для створення лісів землями – задоволення попиту суспільства на ресурси і послуги лісових екосистем – досягається шляхом виділення для їх створення (відновлення, підтримки функціонування) просторового базису – земельної ділянки з відповідними ґрунтами як джерелом існування наземної екосистеми [4, с. 32–36].

Форми управління лісовим господарством здійснюють істотний вплив на стан і динамі-

Рис. 1. Модель трансформації системи управління землями лісогосподарського призначення

Джерело: сформовано за [2; 4; 7]

ку земель лісогосподарського призначення, породного складу і вікової структури лісових екосистем. У той же час перетворення організаційних форм управління землями лісогосподарського призначення та лісовим господарством визначається економічними, природними і географічними умовами, значенням лісового сектора в економіці держави. Взаємовплив і взаємозалежність цих явищ і процесів визначили методологічний підхід до вивчення динаміки регіональних систем лісоуправління як відкритих систем, обумовлених у своєму розвитку економічними та лісівничими вимогами [2, с. 105]. Лісогосподарська діяльність здійснюється в ринкових умовах. Враховуючи, що лісокористування є елементами єдиного процесу відтворення, їх економічна організація повинна будуватися на однакових умовах.

На нашу думку, модель трансформації системи управління землями лісогосподарського призначення має розглядатися як сукупність взаємопов'язаних елементів, які сприяють досягненню поставленої мети і охоплюють інституційні засади, структуру управління, функції та пріоритети реформування (рис. 1).

Основою ефективного використання земель лісогосподарського призначення є інституційно-правові засади (рамки), які визначають режим власності, права, обов'язки і відповідальність власників та користувачів лісових ресурсів, структуру, повноваження й відповідальність профільних та інших державних і місцевих органів управління, контролю й охорони лісів, регламентують участь громадськості та неурядових організацій [4, с. 48].

Парадигма коеволюційного розвитку суспільства і природи, в тому числі взаємодії людини і лісових екосистем, висуває вимогу рівноваги економічних, соціальних та екологічних завдань. Дотримання даного балансу вимагає стратегічного державного управління і не може бути забезпечене тільки ринковими механізмами. Стратегічний сенс розмежування повноважень та функцій державного управління у сфері використання, охорони, захисту лісового фонду і відтворення лісових ресурсів полягає в тому, що їх результатом є створення умов формування економічних відносин в лісовому господарстві, адекватних реаліям інституціонального середовища, що забезпечують розвиток лісового сектора економіки.

Структура системи лісоуправління визначається роллю та значенням кожного її елемента. Форма організації та взаємозв'язки між елементами системи визначають її зміст. Із зміною організаційних форм і економічних відносин відбувається якісне перетворення системи лісоуправління, що підтверджується вітчизняною та зарубіжною практикою в галузі використання, охорони, захисту і відтворення лісів [1; 5; 6; 9].

Реструктурування функцій веде до зміни організаційної структури управління землями лісогосподарського призначення і відповідно закріплених повноважень та їх ресурсного забезпечення. Методичний підхід до класифікації конкретних функцій лісоуправління побудований нами на підставі аналізу повноважень (функцій) діючих органів управління в галузі використання та відтворення лісів, що забезпечує достовірність і найбільш повне уявлення про реально існуючі функції.

Можна виділити наступні функції системи управління землями лісогосподарського призначення:

• Облік земельних ресурсів ведеться для організації раціонального використання, охорони, захисту і відтворення лісових екосистем, систематичного контролю за кількісними та якісними змінами структури лісового фонду й забезпечення достовірними відомостями зацікавлених учасників земельних відносин.

• Планування землекористування є процесом розподілу ресурсів, зокрема, прав використання землі певним чином задля забезпечення максимальної ефективності з урахуванням характеру навколишнього середовища та добробуту населення [5, с. 261–263]. Важливою умовою при господарському плануванні використання земельних ресурсів є всебічний аналіз особливостей і закономірностей земельних відносин в суспільстві.

• Прогнозування використання земельних ресурсів, що здійснюється в схемах землеустрою територіальних підрозділів, в проектах внутрішньогосподарської організації території лісогосподарських підприємств.

• Організація використання та охорони земель лісогосподарського призначення передбачає розроблення завдань, виконання яких забезпечує досягнення поставленої мети діяльності суб'єкта господарювання, а також визначення суб'єктів відносин, що склалися з приводу використання та охорони земель лісогосподарського призначення, та розподіл між ними повноважень, обов'язків і відповідальності [4, с. 53].

• Мотивація ефективного використання лісових та інших, придатних для створення лісів, земель включає сукупність заходів, спрямованих на стимулювання землекористування з метою отримання максимальних суспільних та індивідуальних вигод від потенційної продуктивності земель.

• Моніторинг земель лісогосподарського призначення є складовою моніторингу навколишнього природного середовища і являє собою систему спостережень за станом лісового фонду нашої країни, у тому числі земель, розташованих у зонах радіоактивного забруднення. Моніторинг земель лісогосподарського призначення – важлива функція управління у сфері використання та охорони земельних ресурсів. Завданнями моніторингу земель є: довгострокові систематичні спостереження за станом земель; аналіз екологічного стану земель; своєчасне виявлення змін стану земель, оцінка цих змін, прогноз і вироблення рекомендацій щодо запобігання негативним процесам та усунення їхніх наслідків; інформаційне забезпечення землекористування, землеустрою, державного контролю за використанням та охороною земель.

• Контроль за використанням та охороною земель лісогосподарського призначення є найважливішою функцією управління земельними ресурсами в лісовому господарстві, що передбачає діяльність компетентних органів, спрямовану на забезпечення дотримання земельного законодавства, вимог охорони і використання земель в лісовій галузі України. Метою контролю за використанням та охороною земель, що збігається з метою усієї екологічної діяльності, є задоволення справедливих соціальних, економічних, екологічних потреб нинішнього і майбутнього поколінь у сфері розвитку і охорони навколишнього природного середовища.

Обов'язковою вимогою до ведення лісового господарства на певній території лісового фонду є виконання рекомендації лісовпорядкування, що забезпечують дотримання основних принципів державного управління в галузі використання, охорони, захисту і відтворення лісових екосистем: раціональне, безперервне й невиснажливе використання земель лісогосподарського призначення, сталий розвиток – збалансований розвиток економіки та поліпшення навколишнього середовища.

Переорієнтація ведення лісового господарства на підприємницькі принципи діяльності передбачає перехід від адміністративно-бюрократичних методів управління до економічних методів, необхідність врахування кон'юнктури ринку, виробництво нових продуктів і освоєння нових ринків. За умов ринкової економіки основною економічною умовою здійснення виробничо-господарської діяльності є організація прибуткового виробництва. Отримання достатнього прибутку необхідне для збереження економічної життєздатності підприємства, забезпечення можливості модернізації та розвитку. Тому, в якості організаційної форми ведення лісового господарства розглядається комерційна організація будь-якої організаційно-правової форми відповідно до цивільного законодавства.

Прийняття стратегічних рішень у виборі організаційної структури пов'язане з проблемами ринкової невизначеності щодо недостатньої або недостовірної інформації, впливом численних факторів зовнішнього середовища, що визначає необхідність варіантності стратегічного вибору з можливих альтернатив. Оцінку умов організації ведення лісового господарства, як виду економічної діяльності для конкретної території лісового фонду, пропонується проводити методом проектних (розрахункових) макетів для організаційних структур: з прав надання земель лісогосподарського призначення в користування (довгострокова оренда і короткострокове користування), джерелами формування доходів, формами комбінування виробництв, податковим режимом підприємств.

Тобто, господарські функції щодо використання та відтворення лісів мають виконуватися організаціями на принципах підприємництва, що забезпечить мотиваційні механізми залучення інвестиційних ресурсів для модернізації, економічну відповідальність за прийняті управлінські рішення. Відмежування господарських функцій від управлінських у рамках нинішніх лісгоспів, очевидно, призведе до поділу останніх на дві структури з різними організаційно-правовими формами.

Пропонуємо обґрунтування організації ведення лісового господарства проводити із застосуванням методу управлінського обліку, сутність якого полягає в плануванні та обліку прямих (змінних) витрат за видами продукції (робіт, послуг) і постійних (непрямих) витрат у цілому по підприємству. При використанні цієї системи постійні витрати трактуються як періодичні, відповідно, накладні витрати в частині постійних витрат, що відшкодовуються з маржинального доходу (маржинального прибутку), який обчислюється як різниця між виручкою від реалізації і прямими витратами [1, с. 82]. Диференціація прямих витрат дозволяє визначати залежність суми прибутку від обсягу реалізації за видами продукції, що випускається і управляти обсягом реалізації, собівартістю (перемінними і постійними витратами) та рентабельністю.

У зв'язку з необхідністю формування конкурентного середовища у сфері лісокористування та лісовідтворення, а також з метою посилення фінансової самодостатності лісових господарств актуалізується проблема інституціалізації реформування відносин власності на лісові ресурси. У даний час формуються нові інститути взаємодії держави і приватного сектора, що отримали назву державно-приватного партнерства. Як відзначає М.Х. Шершун [7, с. 7–8], система користування та управління лісами може бути реалізована за допомогою державно-приватного партнерства у системі орендних відносин, коли держава і приватний бізнес однаковою мірою рівновідповідальні за результати прийнятих рішень у сфері використання та відтворення лісів, що стане організаційною та економічною базою ефективного екологоорієнтованого лісового менеджменту.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, стратегічні пріоритети трансформації системи управління землями лісогосподарського призначення розглядаються з позиції соціально-економічної стратегії держави, що обумовлена у своєму формуванні, як загальними закономірностями соціально-економічного розвитку, так і суперечностями форм та методів лісокористування в єдиному відтворювальному циклі. Економічна стратегія повинна сприяти сталому розвитку, збалансованому управлінню земельними ресурсами лісового господарства, підвищенню ефективності використання й відтворення лісових ресурсів.

Система сталого управління лісовим господарством на земельних ділянках, де здійснюється лісогосподарська діяльність, запропонована в роботі, враховує екологічні, соціальні та економічні результати лісоуправління для суспільства в цілому. У рамках цієї системи визначається ефективність кожного учасника лісових відносин. Стратегічний підхід до лісоуправління спрямований на забезпечення потенціалу прибутковості. Тактичними економічними цілями лісоуправління розглянуто збільшення прибутковості лісового господарства при збереженні лісового потенціалу та соціальної ефективності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гайсумова Л.Д. Анализ зарубежного и отечественного опыта организации лесоуправления и лесопользования / Л.Д. Гайсумова, А.Х. Бирсов // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – Ростов-на-Дону: РГУ, 2007. – № 3. – Ч. 2. – С. 80–84.
2. Дребот О.І. Збалансований розвиток лісового сектору економіки в контексті європейської інтеграції України: [монографія] / О.І. Дребот, М.Х. Шершун, О.І. Шкуратов. – К.: Аграрна наука, 2014. – 317 с.
3. Мезенина О.Б. Теоретические положения формирования эффективной системы управления земельными ресурсами лесного комплекса субъектов Российской Федерации: [монография] // О.Б. Мезенина. – М.: ФГБОУ ВПО «Государственный университет по землеустройству», 2012. – 109 с.
4. Сакаль О.В. Ефективне управління землями лісогосподарського призначення: [монографія] / О.В. Сакаль. – К.: Державна установа «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку Національної академії наук України», 2012. – 176 с.
5. Фурдичко О.І. Лісова галузь України в контексті збалансованого розвитку: теоретико-методологічні, нормативно-правові та організаційні аспекти: [монографія] / О.І. Фурдичко, В.В. Лавров. – К.: Основа, 2009. – 424 с.
6. Фурдычко О.И. Вопросы экономики землепользования в процессе ведения лесоводства в законодательстве Украины / О.И. Фурдычко // Экономика Украины. – 2013. – № 5 (610). – С. 56–66.
7. Шершун М.Х. Напрями реформування організаційно-економічної структури управління лісовим господарством / М.Х. Шершун // Збалансоване природокористування. – 2013. – № 1. – С. 5–12.
8. Шершун М.Х. Реформування лісового господарства в контексті проведення земельної реформи в Україні / М.Х. Шершун, О.І. Дребот // Економіка АПК. – 2011. – № 10. – С. 7–13.
9. Kimmins J.P. Forest ecology. A Foundation for Sustainable Forest Management and Environmental Ethics in Forestry / J.P. Kimmins. – Saddle River, N.J.: Prentice Hall, 2003. – 720 p.

УДК 330.15

Стасюк В.В.
аспірант кафедри економічної теорії та міжнародної економіки
Луцького національного технічного університету

СПЕЦИФІЧНІ АСПЕКТИ ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ОРЕНДНИХ І КОНЦЕСІЙНИХ ВІДНОСИН У СФЕРІ КОМУНАЛЬНОГО ВОДОПОСТАЧАННЯ

Розглянуто законодавче регулювання орендних і концесійних відносин у сфері комунального водопостачання. Визначено базові істотні умови договорів оренди та концесії у комунальному водопостачанні. Висвітлено специфічні аспекти оренди та концесії об'єктів водопостачання, що знаходяться у комунальній власності.
Ключові слова: комунальне водопостачання, закон України, державно-приватне партнерство, оренда, концесія.

Стасюк В.В. СПЕЦИФИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ АРЕНДНЫХ И КОНЦЕССИОННЫХ ОТНОШЕНИЙ В СФЕРЕ КОММУНАЛЬНОГО ВОДОСНАБЖЕНИЯ
Рассмотрено законодательное регулирование арендных и концессионных отношений в сфере коммунального водоснабжения. Определены базовые существенные условия договоров аренды и концессии в коммунальном водоснабжении. Освещены специфические аспекты аренды и концессии объектов водоснабжения, находящихся в коммунальной собственности.
Ключевые слова: коммунальное водоснабжение, закон Украины, государственно-частное партнерство, аренда, концессия.

Stasiuk V.V. SPECIFIC ASPECTS OF LEGAL REGULATION OF LEASE AND CONCESSION RELATIONS IN MUNICIPAL WATER SUPPLY
The article deals with the legislative regulation of lease and concession relations in municipal water supply. Basic essential terms of leases and concessions in the municipal water supply have been defined. Specific aspects of the lease and concession of water supply facilities which are in public ownership have been considered.
Keywords: municipal water supply, the law of Ukraine, public-private partnership, lease, concession.

Постановка проблеми. Одним із шляхів виконання Програми розвитку інвестиційної та інноваційної діяльності в Україні та Державної цільової економічної програми розвитку інвестиційної діяльності на 2011-2015 роки, задекларованих у цих законодавчих актах, є налагодження і розвиток державно-приватного партнерства (ДПП). Особливо актуальне це завдання для інтенсивно деградуючої підгалузі комунального водопостачання (КВ), зважаючи на її надзвичайну соціальну значимість, а саме залежність здоров'я нації та тривалість життя населення від якості питної води.

Однак ряд об'єктивних і суб'єктивних чинників гальмують імплементацію в цю підгалузь інститутів ДПП, серед них – складність і багаторівневість українського законодавства. За визнанням вітчизняних і зарубіжних експертів в області ДПП, надмірна кількість законодавчих і нормативних актів обумовлює складність практичного використання їх положень при укладанні угод про ДПП та є однією з причин їх низької якості.

Зважаючи на те, що на сьогоднішній день найбільш поширеними формами ДПП у підгалузі КВ є орендні та концесійні відносини, варто виконати аналіз відповідних законодавчих і нормативних актів із метою визначення положень, які доцільно використовувати в якості базових при укладанні договорів оренди та концесії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню ДПП у житлово-комунальному господарстві країни присвячена значна кількість наукових праць вітчизняних і зарубіжних вчених. У них наводяться результати досліджень набутого досвіду, здійснюється його порівняння з досвідом ДПП у відповідній сфері зарубіжних країн, надаються рекомендації щодо удосконалення налагодження співпраці з приватним сектором в рамках ДПП, виконується аналіз законодавчої бази з ДПП у цілому або положень нормативно-правових актів для окремих підгалузей тощо. Серед них доцільно виділити роботи [1; 2], оскільки результати проведених у них досліджень покладені в основу запропонованих авторами проектів типових договорів концесії та оренди об'єктів централізованого водо-, теплопостачання і водовідведення, що перебувають у комунальній власності.

Однак у зазначених та інших публікаціях не вдалося виявити тих істотних умов, які потрібно приймати за базові при укладанні кожної угоди оренди та концесії у підгалузі КВ. Тому, зважаючи на надзвичайну громіздкість в Україні нормативно-правового забезпечення і, відповідно, складність його практичного використання при укладанні угод про ДПП у сфері КВ, доцільно виконати його детальний аналіз на предмет виокремлення тих положень, які складатимуть основу кожного договору оренди та концесії у підгалузі КВ.

Постановка завдання. На основі вищевикладеного можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає у визначенні базових істотних умов договорів оренди та концесії у підгалузі КВ, а також специфічних аспектів орендних і концесійних відносин у зазначеній підгалузі для позбавлення необхідності опрацювання значної кількості нормативно-правових актів під час налагодження співпраці за цими договорами в рамках ДПП.

Виклад основного матеріалу дослідження. Відносини оренди об'єктів у сфері КВ регулюються положеннями Закону України (ЗУ) «Про оренду державного та комунального майна» [3], ЗУ «Про особливості передачі в оренду чи концесію об'єктів у сферах теплопостачання, водопостачання та водовідведення, що перебувають у комунальній власності» (далі – ЗУ «Про особливості...») [4], а також Господарського кодексу України [5], Цивільного кодексу України [6] та іншими нормативно-правовими актами. Чимало положень у зазначених законодавчих актах повторюються, інші – взаємодоповнюються, окремі – наводяться з посиланнями на вимоги одного чи декількох із перерахованих та інших нормативно-правових документів. Наприклад, у ст. 1, п. 6 ЗУ «Про оренду державного та комунального майна» [3] говориться, що відносини оренди об'єктів

централізованого водопостачання, які перебувають у комунальній власності, регулюються зазначеним законом, однак із врахуванням особливостей, передбачених ЗУ «Про особливості...» [4], а в п. 6 § 5 Господарського кодексу України [5] йдеться, що до відносин оренди повинні застосовуватись відповідні положення Цивільного кодексу України, однак із урахуванням особливостей, передбачених Господарським кодексом.

Користуватись на практиці побудованим таким чином нормативно-правовим забезпеченням досить складно. Тому доцільно виділити із нього ті основні положення, які можна було б приймати в якості базових при укладанні відповідних угод. Йдеться, насамперед, про істотні умови договорів оренди та концесії. Комплексний аналіз вищезазначених законодавчих актів, зокрема ст. 10 «Істотні умови договору оренди» ЗУ «Про оренду державного та комунального майна» [3], ст. 8 «Умови договору оренди чи концесії об'єктів у сферах теплопостачання, водопостачання та водовідведення» ЗУ «Про особливості...» [4], а також ст. 284 «Умови договору оренди» Господарського кодексу України [5] дозволяє сформулювати істотні умови оренди об'єктів водопостачання, що перебувають у комунальній власності, які повинні складати основу кожної відповідної угоди:

- склад і вартість майна комунального водопостачального підприємства (КВП) на момент передачі в оренду;
- термін, на який укладається договір оренди;
- величина орендної плати з урахуванням її індексації;
- порядок використання амортизаційних відрахувань;
- порядок та умови відновлення переданого в оренду майна КВП та його повернення;
- порядок та умови списання (виведення з експлуатації) майна КВП в складі об'єкта оренди;
- обов'язки орендаря щодо страхування взятого в оренду об'єкта КВ;
- обов'язки сторін договору щодо забезпечення збереження переданого в оренду об'єкта КВ;
- обов'язки орендаря щодо надання послуг водопостачання у гарантованих обсягах і належної якості;
- максимальний розмір витрат енергоресурсів на одиницю виробленої продукції (послуг) та максимально допустимі обсяги втрат і технологічних витрат питної води на одиницю продукції (послуг);
- порядок здійснення власником КВП контролю за станом орендованого об'єкта;
- відповідальність сторін за безпеку експлуатації об'єкта.

Укладаючи договір про оренду основних фондів КВП, обов'язково потрібно враховувати специфічні аспекти, властиві для підгалузі КВ. Детальний аналіз положень розділу II ЗУ «Про особливості...» [4] дозволяє стверджувати, що базовими із них є наступні:

- передана в оренду інфраструктура водопостачання залишається у власності територіальної громади;
- доходи, одержані в результаті оренди майна КВП, належать орендареві;
- витрати, необхідні для підтримання інфраструктури водопостачання в робочому стані (проведення технічних оглядів, обслуговування, ремонти тощо) здійснюються за рахунок орендаря;
- ризик випадкового знищення або випадкового пошкодження основних фондів КВП несе власник, а їх страхування здійснюється орендарем на користь територіальної громади;
- власник КВП (за згодою орендаря) може проводити поліпшення технічного стану інфраструктури КВ за власні кошти, при цьому основні фонди підлягають переоцінці, а орендна плата – пропорційному збільшенню;
- проведення робіт із поліпшення технічного стану інфраструктури КВ за кошти орендаря не може служити підставою для перегляду розміру орендної плати.

Особливої уваги заслуговує позиція, що після закінчення терміну угоди орендар зобов'язаний повернути територіальній громаді майно КВП незалежно від суми нарахованих амортизаційних відрахувань. При цьому він має право залишити за собою проведені власним коштом поліпшення орендованого майна за умови, якщо їх можна відокремити від КВП, не завдаючи йому шкоди. Інші поліпшення, проведені за рахунок власних коштів орендаря, залишаються у власності територіальної громади, однак їх вартість (крім вартості поліпшень, зроблених орендарем без згоди власника КВП) підлягає компенсації орендарю. Не підлягають залишенню за орендарем поліпшення, проведені ним за рахунок амортизаційних відрахувань, нарахованих на орендоване майно КВП, а також компенсація вартості таких поліпшень.

Актуальними залишаються також питання оптимальних термінів договорів оренди основних фондів КВП та визнання вітчизняним законодавством орендних відносин формою ДПП. За ЗУ «Про особливості...», строк дії договору оренди об'єкта у сфері водопостачання, що перебуває у комунальній власності, не може бути менше 2 та більше 30 років [4, ст. 13 п. 1]. Експерти Фонду «Інститут економіки міста» зазначають, що тривалість договору оренди не повинна перевищувати 15 років [7, с. 26], фахівці Міжнародного центру соціально-економічних досліджень «Леонтьевский центр» [8, с. 8-9] вважають, що договір оренди повинен укладатись на термін від 8 до 15 років, за даними міжнародної Організації економічного співробітництва та розвитку – від 10 до 12 років [9, с. 18], а окремі вітчизняні дослідники вважають, що тривалість оренди інфраструктурних об'єктів має становити 2-10 років [2, с. 12]. Тобто питання встановлення оптимальних термінів договорів оренди об'єктів КВ (особливо враховуючи нестабільність політичної ситуації в Україні) на сьогоднішній день залишається відкритим.

Характерно, що оренда не визнана прямо ЗУ «Про державно-приватне партнерство» [10] формою ДПП (тобто вона не значиться серед перерахованих у ст. 5 згаданого закону форм партнерства). Хоча цілком резонно її можна віднести до категорії «інші договори», оскільки більшості ознакам ДПП, передбачених ст. 1 ЗУ «Про державно-приватне партнерство» [10], а саме: довготривалість відносин (від 5 до 50 років); передача приватному партнеру частини ризиків у процесі здійснення ДПП; забезпечення вищих техніко-економічних показників ефективності діяльності підприємства, ніж у разі здійснення такої діяльності державним партнером без залучення приватного партнера вона відповідає повністю, а ознаці «внесення приватним партнером інвестицій в об'єкти партнерства із джерел, не заборонених законодавством» – відповідає частково або епізодично.

Водночас із орендою у водогосподарській діяльності на світовому рівні широко практикується укладання концесійних угод. Поясненням цьому є те, що концесія вигідна всім сторонам партнерства. Для приватного сектора доцільність участі у таких проектах обумовлюється, насамперед, довготривалими

термінами користування інфраструктурою водопостачання (притому часто на пільгових умовах), високими гарантіями повернення інвестицій (адже ризик забезпечення мінімального рівня рентабельності діяльності КВП залишається за муніципалітетом), а також можливістю отримання додаткових прибутків за рахунок інноваційної діяльності та зростання продуктивності праці.

Інтерес муніципалітетів полягає, насамперед, у вирішенні частини соціально-економічних проблем місцевої громади; підвищенні ефективності виробничої діяльності КВП; покращенні якості послуг водопостачання; можливості вирішення стратегічних завдань КВП за рахунок інвестиційних надходжень; одержанні концесійних платежів; зростанні кваліфікації місцевого персоналу; можливості запозичення передового досвіду приватного партнера, використанні інновацій та екологічно безпечних технологічних процесів.

Нормативно-правове забезпечення концесійних відносин в Україні (як і орендних) також досить складне та багаторівневе. Основними законодавчими актами України, які регулюють концесії, є Господарський кодекс України [5], ЗУ «Про концесії» [11] та ЗУ «Про особливості...» [4]. Визначені вище базові істотні умови для договорів оренди потрібно використовувати також у випадку укладання у сфері КВ концесійних угод. Однак детальний аналіз ст. 8 ЗУ «Про особливості...» [4]) показує, що вони повинні бути доповнені наступними додатковими позиціями:

- умови та порядок відшкодування концесіонеру невідшкодованої протягом дії договору концесії вартості новостворених за рахунок концесіонера об'єктів інфраструктури КВ та проведених її поліпшень;
- обсяги інвестицій концесіонера у КВП;
- обсяги робіт, які повинні бути профінансовані (виконані) концесіонером та/або перелік об'єктів інфраструктури водопостачання, які повинні бути ним створені;
- перелік видів майна, яке вимушений придбати концесіонер для забезпечення виконання концесійного договору й яке перейде у власність територіальної громади після закінчення проекту;
- умови придбання зазначеного вище майна та порядок його передачі власнику КВП;
- порядок внесення змін у договір та умови його розірвання.

При цьому варто зважати, що для концесії об'єктів у сферах водопостачання, водовідведення та теплопостачання, що перебувають у комунальній власності, властивий ряд специфічних аспектів. Детальний аналіз статей 15 і 16 ЗУ «Про особливості...» [4]) дозволяє визначити основні з них для інфраструктури КВ:

- обсяг послуг водопостачання та їх якість повинні відповідати показникам, зазначеним у концесійному договорі;
- концесіонер не має права без згоди власника повністю або частково передавати третім особам майнові права на об'єкти інфраструктури КВ;
- жодна із сторін договору не може самостійно (без дозволу партнера) залучати третіх осіб до створення об'єктів КВ чи управління його інфраструктурою, якщо концесійним договором передбачено виключне право концесіонера на виконання зазначених функцій;
- підтримування інфраструктури КВ в належному стані (проведення технічного огляду, обслуговування, ремонту тощо) здійснюються за кошти концесіонера та включаються до складу його витрат;
- витрати, пов'язані з поліпшенням наданого в концесію об'єкта КВ (модернізація, модифікація, добудова, дообладнання, реконструкція тощо), спрямовані на збільшення майбутніх економічних вигод, первинно очікуваних від його використання, здійснюються за рахунок амортизаційних відрахувань та інших джерел, передбачених умовами договору; вони відображаються як капітальні інвестиції, що включаються у вартість наданого в концесію об'єкта;
- право власності на наданий у концесію об'єкт КВП, навіть якщо він поліпшений (реконструйований, технічно переоснащений) концесіонером, а також майно, придбане концесіонером за рахунок амортизаційних відрахувань, зберігається у відповідної територіальної громади; при цьому у разі припинення концесійного договору власник КВП не відшкодовує концесіонеру вартість створених (збудованих) об'єктів і/або проведених поліпшень інфраструктури, проведених концесіонером за рахунок амортизаційних відрахувань на основні фонди;
- у разі припинення концесійного договору до закінчення терміну його дії через невиконання власником КВП своїх зобов'язань або з інших підстав, не залежних від концесіонера, концесієдавець зобов'язаний відшкодувати йому вартість створених (збудованих) за його рахунок об'єктів інфраструктури КВ і/або проведених її поліпшень;
- у разі припинення концесійного договору до закінчення терміну його дії через невиконання концесіонером взятих на себе зобов'язань відшкодування йому вартості створених за його рахунок об'єктів КВ та проведених за його рахунок поліпшень інфраструктури КВ визначаються угодою.

Актуальним на сьогоднішній день залишається також питання оптимальних термінів концесійних угод у сфері КВ. Згідно ЗУ «Про особливості...» [4, ст. 17], строк дії договору концесії об'єкта у сфері водопостачання не може бути менше трьох та більше п'ятдесяти років, при цьому об'єкти централізованого водопостачання, які надають відповідні послуги ста і більше тисячам фізичних осіб, повинні надаватися в концесію на термін не менше десяти років. За даними Організації економічного співробітництва та розвитку середня тривалість концесійних угод у секторі водопостачання на світовому рівні становить 25-30 років [12, с. 21; 9, с. 19]. Думки вітчизняних науковців із цього питання суттєво відрізняються. Наприклад, К. Павлюк та О. Павлюк вважають, що концесійні угоди повинні укладатись на 40-50 років [13], П. Шилепницький – на 20-60 років [14, с. 47], О. Димченко – на 15-30 років [15, с. 100].

Тобто єдиної думки щодо оптимальних термінів концесійних угод у сфері вітчизняного КВ не існує. Очевидно, що вони залежать від значної кількості чинників об'єктивного та суб'єктивного характеру, насамперед – політичного стану в державі та не задекларованих в програмних документах, а реальних напрямів її економічного та соціального розвитку. При цьому всьому варто відмітити, що українським законодавством (а саме ЗУ «Про державно-приватне партнерство»), концесії визнані формою ДПП [10, ст. 5].

Висновки з проведеного дослідження. Використання на практиці визначених у статті базових істотних умов і специфічних аспектів договорів оренди та концесії у підгалузі КВ істотно полегшить укладання відповідних угод за рахунок позбавлення необхідності опрацювання значної кількості нормативно-правових актів. Подальші перспективи наукових досліджень у даному напрямку полягають

у дослідженні законодавчого регулювання інших форм співпраці з приватним сектором у підгалузі КВ та формулюванні базових істотних умов і специфічних аспектів відповідних договорів з метою полегшення їх укладання.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Звіт про науково-дослідну роботу «Проведення дослідження чинного законодавства та підготовка пропозицій щодо розроблення проекту типового договору на передачу в концесію об'єктів централізованого водо-, теплопостачання і водовідведення, що перебувають у комунальній власності» (заключний) [Електронний ресурс] / Київ: Приватне підприємство «Комп'ютерДім», 2011. – Режим доступу : http://minregion.gov.ua/attachments/files/bydivnitstvo/texnichne-regulyuvannya/naukovo-tehnichnyy-rozvytok/Zvitu%202011%20rik/17.pdf.
2. Звіт про науково-дослідну роботу «Проведення дослідження чинного законодавства та підготовка пропозицій щодо розроблення проекту примірного договору на передачу в оренду об'єктів централізованого водо-, теплопостачання і водовідведення, що перебувають у комунальній власності» (заключний) [Електронний ресурс] / Київ: Приватне підприємство «Комп'ютерДім», 2011. – Режим доступу : http://minregion.gov.ua/attachments/files/bydivnitstvo/texnichne-regulyuvannya/naukovo-tehnichnyy-rozvytok/Zvitu%202011%20rik/15.pdf.
3. Закон України «Про оренду державного та комунального майна» від 10.04.1992 №2269-XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2269-12.
4. Закон України «Про особливості передачі в оренду чи концесію об'єктів у сферах теплопостачання, водопостачання та водовідведення, що перебувають у комунальній власності» від 21.10.2010 №2624-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2624-17.
5. Господарський кодекс України від 16.01.2003 №436-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/436-15.
6. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 №435-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/435-15.
7. Мартусевич Р. А. Государственно-частное партнерство в коммунальном хозяйстве / Р. А. Мартусевич, С. Б. Сиваев, Д. Ю. Хомченко. – М. : Фонд «Институт экономики города», 2006. – 240 с.
8. Частно-государственное партнерство при реализации стратегических планов: практика и рекомендации / Международный центр социально-экономических исследований «Леонтьевский центр», 2005. – Серия «Государственная политика и управление». – Выпуск 3. – 25 с.
9. Руководство по использованию контрактов, основанных на показателях деятельности, между муниципалитетами и водохозяйственными предприятиями. Опыт стран восточной Европы, Кавказа и Центральной Азии и основные выводы исследования [Електронний ресурс] / OECD, 2011. – Режим доступу : http://www.oecd.org/env/outreach/48656745.pdf.
10. Закон України «Про державно-приватне партнерство» від 01.07.2010 №2404-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2404-17.
11. Закон України «Про концесії» від 16.07.1999 №997-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/997-14.
12. Участие частного сектора в инфраструктуре водоснабжения и водоотведения. Разработанный ОЭСР контрольный перечень действий публичной власти и гражданского общества [Електронний ресурс] / OECD, 2009. – Режим доступу : http://www.oecd.org/industry/inv/investmentfordevelopment/44684721.pdf.
13. Павлюк К. В., Павлюк С. М. Сутність і роль державно-приватного партнерства в соціально-економічному розвитку держави [Електронний ресурс] / К. В. Павлюк, С. М. Павлюк. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Npkntu_e_2010_17_4.pdf.
14. Шилепницький П. І. Державно-приватне партнерство: теорія та практика: монографія / П. І. Шилепницький. – Чернівці : Інститут регіональних досліджень НАН України, 2011. – 255 с.
15. Бубенко П. Т. Амортизація і відтворення основних фондів житлово-комунальних підприємств: монографія / П. Т. Бубенко, В. І. Тітяєв, О. В. Димченко та ін. / За заг. ред. П. Т. Бубенка. – Х. : ХНАМГ, 2010. – 257 с.

СЕКЦІЯ 7
ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 336.143.01

Косаревич Н.Б.
кандидат економічних наук,
начальник відділу забезпечення моніторингу обласних програм
та аналізу бюджету виконавчого апарату
Івано-Франківської обласної ради

«ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЙНІ» НОВАЦІЇ БЮДЖЕТНОГО ЗАКОНОДАВСТВА УКРАЇНИ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ПЕРСПЕКТИВУ РОЗВИТКУ МІСЦЕВИХ ФІНАНСІВ

Автором проаналізовано основні теоретичні засади змін до бюджетного законодавства України як основного регулятора фінансово-бюджетних відносин та фактора забезпечення супроводу реформи міжбюджетних відносин в умовах трансформації системи державного управління та переходу на принципово нові взаємовідносини між центральним та місцевими рівнями органів влади. Розглянуто підходи до планування доходів місцевих бюджетів на основі розрахунку індексу податкоспроможності. Дано характеристику механізму бюджетного вирівнювання, що базується на принципово нових підходах бюджетного планування.

Ключові слова: бюджетне законодавство, бюджетне вирівнювання, доходи і видатки місцевих бюджетів, базова дотація, бюджетний кодекс.

Косаревич Н.Б. «ДЕЦЕНТРАЛИЗАЦИОННЫЕ» НОВАЦИИ БЮДЖЕТНОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА УКРАИНЫ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ПЕРСПЕКТИВУ РАЗВИТИЯ МЕСТНЫХ ФИНАНСОВ

Автором проанализированы основные теоретические основы изменений в бюджетное законодательство Украины как основного регулятора финансово-бюджетных отношений и фактора обеспечения сопровождения реформы межбюджетных отношений в условиях трансформации системы государственного управления и перехода на принципиально новые взаимоотношения между центральным и местными уровнями органов власти. Рассмотрены подходы к планированию доходов местных бюджетов на основе расчета индекса налогоспособности. Дана характеристика механизма бюджетного выравнивания, основанного на принципиально новых подходах бюджетного планирования.

Ключевые слова: бюджетное законодательство, бюджетное выравнивание, доходы и расходы местных бюджетов, базовая дотация, бюджетный кодекс.

Kosarevych N.B. «DECENTRALIZED» INNOVATIONS BUDGET LAW OF UKRAINE AND THEIR INFLUENCE ON THE PERSPECTIVE OF LOCAL FINANCE

The author analyzes the basic theoretical principles of amendments to the budget of Ukraine as a major regulator of fiscal relations and provide support factor reform of intergovernmental fiscal relations in the transformation of public administration and the transition to a fundamentally new relationship between central and local levels of government. The approaches to the planning of local budget revenues from fiscal calculating the index. The characteristic mechanism of financial equalization based on a fundamentally new approach budgeting.

Keywords: budget legislation, budget equalization revenues and expenditures of local budgets, the basic grant, budget code.

Постановка проблеми. Бюджетне законодавство України має важливе значення у розвитку соціально-економічних процесів у державі. Воно здійснює регулювання фінансово-бюджетних відносин, визначає джерела фінансування і врешті-решт має відношення до кожної людини. Окрім того, враховуючи внутрішньополітичну ситуацію сьогодення, воно також безпосередньо впливає й на суб'єктів суспільно-політичних відносин. Це стосується реформацій у сфері державного управління та місцевого самоврядування щодо проведення реформи державного устрою та територіальної організації влади, які задекларовані керівництвом держави, що відбуватимуться шляхом здійснення нової політики державного управління через децентралізацію та регіональний розвиток, максимальну передачу функцій на місцевий рівень [1].

Питання врегулювання та узгодженості норм законодавства України, яке встановлює «правила гри» бюджетної діяльності держави є сьогодні одним з першочергових, оскільки ми перебуваємо на етапі змін і перетворень державних та місцевих фінансів, що особливо актуально в період процесу реформування національної економіки на шляху до європейського співтовариства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Останнім часом у вітчизняній науковій літературі багато уваги приділяється ефективності реалізації реформи бюджетної системи на центральному та місцевому рівнях. Ці питання дістали висвітлення у роботах таких вчених та практиків бюджетної сфери, як О.Д. Василик, К.В. Павлюк, Л.М. Бабич, І.О. Лютий, В.М. Опарін, В.М. Федосов, І.Я. Чугунов. Проблеми децентралізації бюджетних коштів та зміцнення фінансової бази органів місцевого самоврядування досліджуються у роботах О.П. Кириленко, Л.В. Лисяк, С.А. Буковинського.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Питання зміцнення фінансового забезпечення місцевих бюджетів неможливо зрушити з місця без відповідних змін до чинного бюджетного законодавства України. У статті аналізується законодавче підґрунтя діяльності місцевих бюджетів, в тому числі через призму новизни українського зако-

нодавства з питань бюджету, що значно розширює права та обов'язки місцевих органів влади у здійсненні ними повноважень щодо управління бюджетами територіальних громад.

Формулювання цілей статті. Метою статті є проведення оцінки дієвості, ефективності та перспектив розвитку місцевих фінансів через призму функціонування бюджетного механізму управління коштами місцевих бюджетів, в тому числі бюджетів місцевого самоврядування в умовах прийнятих змін до бюджетного законодавства.

Виклад основного матеріалу дослідження. План дій Уряду передбачає реалізацію стратегії децентралізації влади та впровадження в життя реформи місцевого самоврядування через напрацювання та прийняття змін до законодавства шляхом запровадження нового принципу розподілу доходів бюджету між центром та регіонами.

Проте стрижнем децентралізації влади як такої має бути фінансова децентралізація. Вона відображає фінансові повноваження органів регіонального рівня і є однією з фундаментальних умов незалежності та життєздатності органів місцевої влади: децентралізація процесів ухвалення рішень збільшує можливості участі місцевої влади в розвитку підконтрольної їй території; фіскальна децентралізація сприяє ефективному забезпеченню суспільними послугами шляхом ретельнішого узгодження видатків органів влади з найнеобхіднішими місцевими потребами [2]. Обов'язковою умовою існування дієвого інституту самоврядування є формування більшої частини доходів місцевих бюджетів за рахунок місцевих податків і зборів, які самостійно встановлюються органами самоврядування [3]. Реалізація законодавчо закріпленого права кожного адміністративно-територіального утворення на економічну самостійність неможлива без наявності в кожного органу влади власного бюджету і права його складання, затвердження і виконання без втручання ззовні.

Бюджетне законодавство є досить широким і розгалуженим. Статтею 4 Бюджетного кодексу визначено такий склад бюджетного законодавства: 1) Конституція України, 2) Бюджетний кодекс України; 3) закон про Державний бюджет України; 4) інші закони, що регулюють бюджетні відносини; 5) нормативно-правові акти Кабінету Міністрів України; 6) нормативно-правові акти органів виконавчої влади; 7) рішення про місцевий бюджет; 8) рішення органів Автономної Республіки Крим, місцевих державних адміністрацій, органів місцевого самоврядування. Разом з тим, ефективність та результативність його функціонування є досить низькою через достатню неузгодженість норм різних документів, а також відсутність чіткості у регулюванні бюджетних відносин усіх учасників бюджетного процесу.

Не применшуючи важливості основного правового документа держави – Конституції України, основним постійно діючим законодавчим актом у сфері бюджетних правовідносин є Бюджетний кодекс України. Наступним за важливістю є Закон про Державний бюджет України, – документ який дає початок фінансовому року держави, встановлює основні показники бюджету на відповідний рік і здійснює регулювання бюджетних відносин. Дуже цікавими є дослідження сутності і якості цих основних бюджетних документів за весь період починаючи з 2001 року, тобто з часу, коли наша держава перейшла у нову фазу розвитку бюджетної системи, започатковану прийняттям 21 червня 2001 року Бюджетного кодексу України, і до сьогодні.

Проаналізувавши ці основні бюджетні документи ми спостерігаємо постійні їх зміни і доповнення, що свідчить з одного боку – про недосконалість перш за все комплексної оцінки актів які приймаються, а також їх змін, і тому не враховуються необхідні правки, а з другого – неповна оцінка і бачення ситуації на базовому рівні при прийнятті відповідного законодавчого акта.

І якщо необхідність внесення змін до закону про державний бюджет може бути викликана різними чинниками, наприклад: перерозподіл між головними розпорядниками коштів; здійснення розподілу субвенцій між адміністративно-територіальними одиницями; коригування обсягів доходів чи видатків бюджету, в тому числі у зв'язку із зміною економічної ситуації в державі (неодноразово були внесені зміни у зв'язку із збільшенням видатків внаслідок підвищення розмірів мінімальної заробітної плати чи інших соціальних гарантій і т ін.). А що стосується Бюджетного кодексу, то ситуація викликана саме недосконалістю та недоопрацюванням тої чи іншої норми, в тому числі і через недостатню увагу, а в окремих випадках, «байдужість» місцевих органів влади до законотворчого процесу, що передував прийняттю Бюджетного кодексу України. І виявилось так, що після його затвердження Верховною Радою України при застосуванні відповідних положень на практиці, було багато нелогічних, а в окремих випадках, суперечливих між собою норм в межах прийнятого законодавчого акта. Звичайно, можна внести зміни, але це все час і проблеми на місцях із забезпеченням безперебійності бюджетного процесу. За результатами моніторингу закону про Державний бюджет України за 2002-2014 роки кількість змін (прийнятих відповідними Законами України), що вносились до цього документу, протягом року складає в середньому 11 разів. Найменше змін було у 2002 році – 4, найбільше – у 2012 році – 38 разів. В свою чергу Бюджетний кодекс України як цілісний документ, прийнятий з метою впорядкування процесів, що відбуваються в бюджетній сфері з моменту його затвердження 21 червня 2001 року «перетерпів» 65 змін, які вносились відповідними законами України.

Місцеві фінанси є вагомою часткою фінансів держави і увага до їх аналітики має бути достатньо високою. Крім того сьогодні в час децентралізаційних змін необхідно реально, виважено та з усією відповідальністю підходити до встановлення «правил гри» що стосується наповнення місцевих бюджетів, визначення видаткової частини, закріплення дохідних і видаткових повноважень за окремими місцевими бюджетами.

Вперше за останні роки Урядом держави підготовлено та Верховною Радою України прийнято на законодавчому рівні документи, які дозволяють засвідчити принципово новий етап розвитку міжбюджетних відносин в Україні, спрямований на децентралізацію державних фінансів та намагання зміцнити фінансові ресурси місцевого самоврядування як базової ланки місцевих фінансів – це Закони України «Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо реформи міжбюджетних відносин» [4] та «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи» [5].

Проаналізуємо новації що стосуються змін у бюджетному законодавстві і який вплив вони матимуть на майбутнє суб'єктів бюджетних відносин.

1. Бюджетна автономія та фінансова самостійність місцевих бюджетів. Що таке «автономія»? Автоно-

мія (грец. αυτος – «сам» і грец. νομος – «закон») – це право самостійного здійснення державної влади чи управління, надане якійсь частині держави, що здійснюється в межах, передбачених загальнодержавним законом або конституцією [6]. Бюджетна автономія означає право, можливість та реальну здатність органів влади на місцях реалізовувати надане їм відповідними законами право на управління відповідною територією шляхом ухвалення бюджетних рішень, тобто складання проектів, затвердження і виконання відповідних бюджетів.

Позиція бюджетної автономії ще з 2001 року закріплена одним з принципів бюджетної системи України – принципом самостійності, згідно з яким держава коштами державного бюджету не несе відповідальності за бюджетні зобов'язання органів влади Автономної Республіки Крим та органів місцевого самоврядування. Органи влади Автономної Республіки Крим та органи місцевого самоврядування коштами відповідних місцевих бюджетів не несуть відповідальності за бюджетні зобов'язання одне одного, а також за бюджетні зобов'язання держави. Самостійність бюджетів забезпечується закріпленням за ними відповідних джерел доходів бюджету, правом відповідних органів влади самостійно і незалежно одне від одного розглядати та затверджувати відповідні місцеві бюджети [7].

Така норма спостерігається під час реалізації місцевими радами свого права на власне бачення показників своїх бюджетів, проте самостійність була частковою і неодноразово ми чуємо невдоволення сільських, селищних та міських голів, що центральний чи обласний рівень органів влади «диктують нам» умови, встановлюють певні рамки, що десь частково і можна сприймати, оскільки визначення дотації вирівнювання, субвенції на виконання певних заходів, доведення розрахункових показників доходів і видатків місцевих бюджетів було своєрідним «вказанням» орієнтирів подальшого розвитку. Крім того, прийняття місцевих бюджетів було «прив'язане» до терміну затвердження Закону України про Державний бюджет України і тому «самостійності» в даному сенсі тут не було.

Позитивно сприймається теперішня редакція статті 77 Бюджетного кодексу України, а саме: «місцеві бюджети затверджуються рішенням Верховної Ради Автономної Республіки Крим, відповідної місцевої ради до 25 грудня року, що передує плановому» [4]. Тобто, законодавством чітко встановлено термін самостійного затвердження місцевих бюджетів незалежно від державного бюджету, а також можливість приведення показників місцевого бюджету у відповідність до цифр державного бюджету у разі його несвоєчасного затвердження. Хронологія затвердження закону про Державний бюджет України, яка була виписана у попередній редакції Бюджетного кодексу України, також була логічною, послідовною та прийнятною (закон повинен був затверджуватися до 1 грудня). Проте, жодний державний бюджет починаючи з 2001 року (за винятком бюджету на 2004 рік) не був прийнятий у встановлений Кодексом термін. Тому враховуючи теперішні часові рамки, місцеві бюджети самі вирішуватимуть – розпочинати бюджетний рік з новими бюджетами чи працювати за тимчасовими розписами видатків, що тягне за собою багато стримуючих факторів та обмежень.

2. Закріплення за місцевими бюджетами стабільних джерел доходів та стимулювання податкоспроможності громад. Дискусійність питання забезпечення доходами місцевих бюджетів полягає не в тому, що за ними не було закріплене розмежування податків і зборів, які мали надходити до відповідного рівня бюджету, а у площині, власне, розпорядження доходами, які місцева рада мала право встановлювати, регулювати і таким чином впливати на надходження до свого бюджету. Питома вага таких доходів у загальному їх обсязі складала лише 2-3 відсотка. Крім того місцеві бюджети були в основному дотаційними, а висока її частка в більшості бюджетів сіл та селищ ставила їх в залежність від надходжень ресурсу з державного бюджету, що в останні періоди відбувалося з деяким запізненням. Тому питання стабільності в частині доходів місцевих бюджетів полягає в тому, щоб місцева рада могла, маючи на постійній основі визначені податки, встановлювати їх розмір, диференціацію, приймати рішення щодо надання пільг по них.

Зокрема, змінами до бюджетного кодексу передбачено розширення наявної дохідної бази місцевих бюджетів, в тому числі передбачено передачу з державного бюджету плати за надання адміністративних послуг (крім 50% адміністративного збору за держреєстрацію речових прав на нерухоме майно та їх обтяжень і державної реєстрації юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців), державного мита; збільшення відсотка зарахування екологічного податку з 35 до 80%; закріплення за місцевими бюджетами стабільних джерел – податку на доходи фізичних осіб за новими нормативами (бюджети міст обласного значення, районів – 60%, обласні бюджети – 15%, бюджет Києва – 20%) та податку на прибуток підприємств приватного сектору економіки (обласні бюджети – 10%). Податкова база бюджетів місцевого самоврядування посилюється завдяки запровадженню акцизного податку в частині реалізації суб'єктами господарювання роздрібної торгівлі підакцизних товарів та податку на нерухомість шляхом включення до оподаткування цим податком комерційних (нежитлових) приміщень.

Крім цього, відбулися зміни у зарахуванні коштів екологічного податку (крім податку, що справляється за утворення радіоактивних відходів), з передбаченням зарахування до державного бюджету 20% надходжень, а до місцевих бюджетів – 80%, у тому числі до обласних бюджетів – 55%, сільських, селищних, міських бюджетів – 25% та бюджету міста Києва – 80%. Слід зазначити, що тепер цей платіж надходитиме до загального фонду бюджету, що дає можливість фінансувати нагальні і соціально-значимі видатки місцевих бюджетів. За прогнозними розрахунками в 2015 році всього планується отримати доходів від сплати екологічного податку в сумі 4,6 млрд грн., з яких місцеві бюджети зможуть здійснити видатки на суму 3,7 млрд грн. Зазначений ресурс органами місцевого самоврядування буде спрямовуватися на фінансування будівництва та реконструкції водопровідних та каналізаційних очисних споруд; модернізацію систем теплопостачання; модернізацію та ремонт ліфтового господарства; реконструкцію та ремонт житлових будинків тощо [4]. 20 відсотків доходів екологічного податку та збору за спеціальне використання лісових ресурсів, які залишаються в державному бюджеті (а це 938,6 млн. грн.), буде спрямовано на фінансування заходів, пов'язаних із функціонуванням територій та об'єктів природно-заповідного фонду загальнодержавного значення.

Загалом бюджетний ресурс місцевих бюджетів завдяки змінам до бюджетного кодексу збільшується орієнтовно на 21,5 млрд. грн., в тому числі за рахунок передачі з державного бюджету – 6,2 млрд. грн.

3. Посилення відповідальності профільних Міністерств за розвиток соціально-культурних галузей. В бюджеті 2015 року вперше за багаторічну практику дії бюджетного кодексу та й взагалі підходів до формування місцевих бюджетів застосовано принцип цільового спрямування коштів на галузі соціально-культурного значення із визначенням конкретних цифр, що взяті на підставі розрахунків із застосуванням формульного методу. Така методика застосовується при обчисленні обсягів освітньої субвенції, субвенції на підготовку робітничих кадрів, медичної субвенції, субвенції на забезпечення медичних заходів окремих державних програм та комплексних заходів програмного характеру.

Якщо в минулому обсяги видатків на галузі освіти і охорони здоров'я визначалися в загальному кошику видатків при розрахунку місцевому бюджету суми дотації вирівнювання і роботу по загальному розрахунку здійснювало Міністерство фінансів України, то тепер ці видатки мають цільовий характер і відповідальність за правильність, достовірність даних та забезпеченість цих галузей належним фінансовим ресурсом в більшості покладено на центральні органи виконавчої влади, що забезпечують формування та реалізують державну політику у сфері освіти і охорони здоров'я – Міністерство освіти і науки України і Міністерство охорони здоров'я України відповідно. Враховуючи окремі неузгодженості галузевих нормативно-правових актів цих Міністерств (наказів, інструкцій) із нормами бюджетного законодавства (в основному в частині фінансового ресурсу), можна припустити, що підходи до здійснення соціально-спрямованої політики тепер будуть більш виваженими та прорахованими, особливо в контексті запровадження методики обчислення соціальних нормативів і на їх основі формування показників бюджету.

4. Новий механізм бюджетного регулювання та вирівнювання. Об'єктивна необхідність регулювання державою міжбюджетних відносин зумовлена наявністю різних фіскальних дисбалансів, спричинених дією природно-кліматичних, історичних, географічних, соціально-демографічних, економічних та багатьох інших чинників. Конфігурація механізмів регулювання міжбюджетних відносин визначається особливостями територіальної організації влади, бюджетно-податкової системи, ступенем її централізації. Об'єктивна необхідність бюджетного вирівнювання в Україні зумовлена також значною диференціацією в рівнях соціально-економічного розвитку її регіонів, концентрацією податкової бази і відповідних джерел податкових надходжень у окремих промислово-розвинених регіонах; нерівномірністю в розміщенні закладів соціально-культурної сфери по території країни та споживачів конкретних послуг. Зазначені диспропорції зумовлюють існування значного розриву в рівнях податкоспроможності та відповідного бюджетного забезпечення на одну особу в розрізі регіонів.

З цією метою з 2001 року була запроваджена система бюджетного регулювання за допомогою дотації вирівнювання, яка розраховувалася за допомогою математично змодельованої формули, що базувалася на багатьох чинниках: чисельність населення адміністративно-територіальної одиниці, чисельність працівників, учнів, дітей у дошкільних закладах, кількість осіб, яким надається медична допомога, одержувачів послуг установ соціального захисту та інше. Разом з тим, практика показала недосконалість такого розрахунку, оскільки не враховувалися особливості та потреби територій з малою чисельністю населення, розгалуженою мережею установ і закладів, територіальними диспропорціями. При цьому, основою бюджетного регулювання та вирівнювання була система балансування доходів і видатків місцевих бюджетів, що враховуються при визначенні обсягу міжбюджетних трансфертів.

За новим підходом систему балансування замінено системою бюджетного вирівнювання, яка передбачає горизонтальне вирівнювання податкоспроможності територій залежно від рівня надходжень на одного жителя. При цьому вирівнювання здійснюється лише за двома податками: податком на прибуток підприємств для обласних бюджетів і податком на доходи фізичних осіб для бюджетів міст, районів та обласних бюджетів. Базовим показником залишається індекс податкоспроможності бюджету і механізм вирівнювання передбачає, що місцеві бюджети з рівнем надходжень нижче 0,9 середнього показника по Україні отримують базову дотацію (запроваджена замість дотації вирівнювання) для підвищення рівня їх забезпечення. Для місцевих бюджетів з рівнем надходжень в межах від 0,9 до 1,1 вирівнювання не здійснюватиметься. Водночас для бюджетів із значним рівнем надходжень на одного жителя передбачатиметься реверсна дотація до державного бюджету в обсязі 50 відсотків перевищення індексу податкоспроможності 1,1 до середнього значення по Україні.

Дані щодо порівняння кількості місцевих бюджетів по Україні, які мають прямі міжбюджетні відносини з державним бюджету і які отримували у 2014 році дотацію вирівнювання та були затверджені з передачею коштів до державного бюджету, а у 2015 році отримують базову і реверсну дотації наведено в таблиці 1.

Даючи загальну характеристику наведеному в таблиці можна сказати, що різниця у цифрах 2014 і 2015 років засвідчує факт поступової передачі фінансового ресурсу на нижчий рівень. Як видно з таблиці, значні зміни пройшли у бюджетах міст обласного значення, а саме: скоротилася кількість бюджетів, які отримували дотацію з державного бюджету (з 154 у 2014 році до 60 у 2015 році) та збільшилася кількість тих, які повинні тепер перераховувати кошти у вигляді реверсної дотації до державного бюджету (з 24 у 2014 році до 71 у 2015 році). Крім того з'явились бюджети, які тепер змушені будуть забез-

Таблиця 1

Кількість бюджетів за видами трансфертів у 2014-2015 роках

Види бюджетів	2014 рік		2015 рік		
	Дотація вирівнювання	Кошти, що передаються до державного бюджету	Базова дотація	Реверсна дотація	Самофінансування
Обласні	26	-	18	6	-
Міст обласного значення	154	24	60	71	39
Районні	487	2	421	25	28

Джерело: Закон про Державний бюджет України [8; 9]

печувати потреби своїх бюджетів за рахунок власних доходів, оскільки вони збалансовані без відповідних дотацій і їх надходження дорівнюють видатковим повноваженням. Якщо у 2014 році таких бюджетів на рівні районів та міст обласного значення не було взагалі, то у 2015 їх вже 67.

З чого випливають такі результати відхилень? Перш за все – це різниця у обрахунку доходів 2014 і 2015 років. В минулому році основою для їх розрахунку була вся податкова база надходжень за останні 3 роки і на її основі вираховувався індекс податкоспроможності місцевого бюджету. Тепер це лише податок на прибуток підприємств і податок на доходи фізичних осіб. Решта платежів вирівнюванню не підлягають і залишаються в повному розпорядженні місцевих бюджетів. Інша причина, це необхідність змін – понад 95 відсотків усіх місцевих бюджетів (які мають прямі відносини з державним бюджетом) були дотаційними, що свідчило про цілковиту відсутність доходів на власні повноваження і залежність від перерахування коштів з державного бюджету. Зазначений факт й зумовив запровадження нових підходів до бюджетного вирівнювання.

Проте, зовсім неоднозначно такі нововведення сприймаються на рівні бюджетів сіл, селищ і міст районного значення. Відповідно до нового законодавства такі бюджети взагалі не отримуватимуть дотації на покриття відповідних видатків з державного бюджету. Серед розмаїття новизни Бюджетного кодексу України ця норма є найбільш шоковою для цієї ланки місцевих бюджетів, оскільки «вчора» вони мали допомогу, а «сьогодні» вони мають самі забезпечувати потреби свого бюджету. Але цьому є, якщо можна так назвати, «виправдання», оскільки законодавець передає основні повноваження в галузі освіти і культури з місцевого самоврядування на районний рівень, запровадивши нові податкові інструменти наповнення місцевих бюджетів і даючи право місцевим радам визначати ставки і пільги по нових податках.

Загалом, зважаючи на те, що при теперішній методиці розрахунку фінансової «допомоги» місцевим бюджетам використовується значно менша кількість податків при відповідних видатках, що фінансуватимуться з бюджету, можна припустити, що система вирівнювання податкоспроможності є більш прогресивною ніж система балансування та має на меті сприяти зацікавленості місцевих органів влади залучати додаткові надходження і розширювати наявну базу оподаткування.

5. Запровадження альтернативних форм розрахунково-касового обслуговування коштів місцевих бюджетів. Дане питання можна сказати назрівало вже не один рік і було предметом активних дискусій та одним з проблемних при виконанні місцевих бюджетів в частині видатків. Йдеться про казначейське обслуговування місцевих бюджетів. З часу, коли усі місцеві бюджети перейшли на повнофункціональне казначейське обслуговування за доходами і видатками ми неодноразово спостерігали несвоєчасність фінансування видатків та непроведення платежів місцевих та державного бюджетів. Система казначейського обслуговування полягає в тому, що створений єдиний ресурсний фонд, який має назву «єдиний казначейський рахунок – основний рахунок держави для проведення фінансових операцій та ефективного управління коштами державного та місцевих бюджетів» [10], що відіграє роль платіжного компенсатора і є регулюючим інструментом у забезпеченні балансу фінансового ресурсу держави. Проблема полягає в тому, що недовиконання доходів і, як наслідок, недостатнє ресурсне підґрунтя єдиного казначейського рахунка не давало можливості здійснювати видатки з бюджетів усіх рівнів. Найбільше це було і є відчутним на низових рівнях бюджетів.

Тому пошук механізмів врегулювання такої ситуації тривав давно і передбачена статтею 78 Бюджетного кодексу України норма стосовно можливості обслуговування бюджетних коштів в установах банків державного сектору частково вирішує цю проблему: «За рішенням місцевої ради при виконанні місцевих бюджетів обслуговування бюджетних коштів у частині бюджету розвитку та власних надходжень бюджетних установ може здійснюватися установами банків державного сектору» [4]. Порядок такого обслуговування визначається Кабінетом Міністрів України за погодженням з Національним банком України. Але тут є застереження: по-перше, це стосується лише державних банків, які, як відомо мають відповідати жорстким умовам і критеріям; по-друге, місцеві ради повинні мати на увазі, що у випадку зарахування та використання власних коштів на рахунках, відкритих в установах банків, у разі виникнення тимчасових касових розривів за загальним фондом такого місцевого бюджету обсяги таких розривів не покриватимуться за рахунок коштів єдиного казначейського рахунку і позики місцевим бюджетам не надаватимуться.

Висновки з проведеного дослідження і подальшого розвитку в цьому напрямку. В цілому оцінюючи стан розвитку бюджетних відносин в державі за останні роки можна припустити, що, безумовно, внесення змін до Бюджетного кодексу України та Податкового кодексу України – це свого роду певний крок у напрямку бюджетної децентралізації. Разом з тим, бюджетно-фінансова децентралізація є достатньо складним процесом реформування і має включати не тільки перегляд структури податків і трансфертів, упорядкування видаткових повноважень, а й підвищення ролі місцевих органів в управлінні розвитком регіонів, посилення їх активності у створенні умов для активізації потенціалу економічного розвитку і зростання, залучення інвестицій, з тим щоб на місцях мати джерела наповнення місцевих бюджетів.

Проголосивши децентралізацію системи управління важливим елементом подальшого державотворення необхідно зважити, що бюджетно-фінансова децентралізація має проходити паралельно із децентралізацією владних повноважень, а будучи тісно пов'язаною з організацією системи державного управління, децентралізація є чинником побудови плідних взаємовідносин між центральним урядом і органами управління на місцевому рівні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про Програму діяльності Кабінету Міністрів України: Постанова Верховної Ради України від 11 грудня 2014 р. № 26-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/26-viii
2. Хамініч С. Ю., Климова В. М. Особливості фіскальної децентралізації в умовах розвитку національного господарства України // Вісник Дніпропетровського університету Науковий журнал. – Випуск 5/2. – 2011. – № 10/1, Том 19.
3. Макаренко О. Є. Шляхи розвитку фінансової незалежності місцевого самоврядування // Державне будівництво. Електронне наукове фахове видання. – 2008. – № 1.
4. Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо реформи міжбюджетних відносин : Закон України від 28 грудня 2014 року № 79-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/79-19/print1382608572625563

5. Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи: Закон України від 28 грудня 2014 року № 71-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/71-19/print1389944405076410
6. Українська радянська енциклопедія. В 12-ти томах / За ред. М. Бажана. – 2-ге вид. – К.: Гол. редакція УРЕ, 1974-1985.
7. Бюджетний кодекс України : Закон України від 8 липня 2010 року № 2456-VI // Урядовий кур'єр. – 2010. – № 151.
8. Про Державний бюджет України на 2014 рік: Закон України від 16 січня 2014 року № 719-VII [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/719-18/print1392826248567835
9. Про Державний бюджет України на 2015 рік: Закон України від 28 грудня 2014 року № 80-VIII [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/80-19/print1392826248567835
10. Про затвердження Положення про єдиний казначейський рахунок. Наказ Державного Казначейства України від 26.06.2002 N 122. [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0594-02
11. Офіційний веб-сайт Кабінету Міністрів України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/
12. Офіційний веб-портал Верховної Ради України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://static.rada.gov.ua/zakon/new/NEWSAIT/ADM/zmist.html

УДК 336.7:005.21

Краснова І.В.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту банківської діяльності
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

Коцюба І.І.
аспірантка кафедри менеджменту банківської діяльності
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

СУТНІСТЬ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ БАНКІВСЬКИХ ФІНАНСОВИХ СТРАТЕГІЙ

Стаття присвячена визначенні концептуальних основ формування фінансової стратегії банку. Сформульована класифікація банківських фінансових стратегій, яка дозволяє врахувати особливості банківської діяльності та конкретизувати взаємозв'язок результатів операцій банку та його фінансової стратегії.
Ключові слова: фінансова стратегія, генеральна фінансова стратегія, оперативна фінансова стратегія, комісійна фінансова стратегія, мультистратегія, фондова фінансова стратегія, монострategія, фінансова політика.

Краснова И.В., Коцюба И.И. СУЩНОСТЬ И КЛАССИФИКАЦИЯ БАНКОВСКИХ ФИНАНСОВЫХ СТРАТЕГИЙ
Статья посвящена определению концептуальных основ формирования финансовой стратегии банка. Сформулирована классификация банковских финансовых стратегий, позволяющая учесть особенности банковской деятельности и конкретизировать взаимосвязь результатов операций банка и его финансовой стратегии.
Ключевые слова: финансовая стратегия, генеральная финансовая стратегия, оперативная финансовая стратегия, комиссионная финансовая стратегия, мультистратегия, фондовая финансовая стратегия, монострategия, финансовая политика.

Krasnova I.V., Kotsiuba I.I. ESSENCE AND CLASSIFICATION OF BANKING FINANCIAL STRATEGIES
The article is about conceptual fundamentals of financial strategy of a bank. The article presents classification of banking financial strategies, that allow to take into account peculiarities of banking business and to specify interrelations of the financial results of the bank and its financial strategies.
Keywords: financial strategy, general financial strategy, tactical financial strategy, commission financial strategy, multi-strategy, stock exchange financial strategy, monostrategy, financial policy.

Постановка проблеми. Прискорення циклічності розвитку та закономірностей фінансово-економічних криз підвищують значення розробки фінансової стратегії банку, що володіє універсальним характером і представляє найважливіший аспект будь-якої стратегії. В умовах посилення динамізму і зростання невизначеності змін головне завдання менеджменту банківської установи – стійко зберігати стратегічний вектор розвитку, концентруючи зусилля і ресурси не лише на нейтралізації виникаючих загроз, а й на використанні нових можливостей. Глобалізаційні тенденції не дали позитивних результатів при виникненні кризи, навпаки. Багато кризових ситуації можна було б нівелювати ще на локальному рівні (брак ліквідності в окремих країнах і регіонах, надмірні цінові стрибки на енергетичні ресурси тощо) Тому сучасні умови потребують розробки нової схеми – моделі взаємодії суб'єктів фінансового ринку. Це стосується більшості традиційних механізмів та інструментів, методів і моделей.

Фінансова стратегія банку покликана забезпечити позиціонування банку в довгостроковому аспекті, як надійного, стабільного партнера здатного до розширення та оптимізації взаємозв'язків із зовнішнім середовищем, яка сприятиме формуванню та ефективному використанню фінансового ресурсного потенціалу та його консолідації.

Фінансова стратегія банку являє собою складну багатофакторно орієнтовану модель дій та заходів, необхідних для досягнення поставлених перспективних цілей в загальній концепції розвитку в області формування і використання фінансово-ресурсного потенціалу.

Пріоритетний характер фінансової стратегії банку детермінується тим, що фінансова діяльність виступає основним напрямком функціонування всіх банківських установ. Це відображається у всіх аспектах їх діяльності: як суб'єкт підприємницької діяльності банк виступає на ринку в якості фінансового посередника; головним місцем роботи банку є фінансовий ринок; основними видами продукції банку, що реалізуються, виступають фінансові послуги та фінансова інформація; основний контингент співробітників банку складають спеціалісти в області фінансової діяльності.

Основна мета фінансової стратегії банку – забезпечення для установи найбільш оптимального на конкретний момент часу відношення між рівнем ліквідності; плановим рівнем рентабельності, який встановлюється власниками; рівнем надійності, прийнятним для більшості клієнтів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання банківської фінансової стратегії як на підприємствах, так і в банківській діяльності, розкривали у своїх працях такі вітчизняні та зарубіжні науковці, як: І.О. Бланк, Є. Брігхем, Н.М. Давиденко, В.М. Кочетков, Л.Н. Павлова, І.В. Сало, О.С. Стоянова, З.Е. Шершньова та інші, однак в їхніх дослідженнях як у методичному так і теоретичному плані не сформовано цілісного уявлення щодо сутності фінансової стратегії та її класифікації.

Постановка завдання. Основна мета статті полягає у визначенні сутності та класифікації фінансових стратегій у банку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Фінансова стратегія, що входить в систему базових функціональних стратегій (виробничої, інвестиційної, маркетингової, управління персоналом тощо), фактично є основною, базовою стратегією банку, будується на основі визнання пріоритету корпоративної стратегії. Її головне призначення – окремими фінансовими методами і інструментами створення фінансових умов для ефективної реалізації корпоративних, конкурентних та інших функціональних стратегій.

Враховуючи неоднозначність, складність і багатоплановість категорії «фінансова стратегія», її використання в літературі немає єдиної думки та залежить, як правило, від загального контексту проблеми фінансового регулювання. Вітчизняні й зарубіжні фахівці фінансову стратегію визначають як:

- система довгострокових цілей фінансової діяльності підприємства, визначених його фінансової ідеологією, і найбільш ефективних шляхів їх досягнення [І.А. Бланк, 1];
- вибір і обґрунтування політики залучення та ефективного розміщення фінансових ресурсів [В.В. Ковальов, 2];
- активна, орієнтована на майбутнє форма управління фінансами підприємства, самостійний аспект управління підприємством, здатний значно збільшити загальну вартість бізнесу [К. Уорд, 3];
- довгостроковий курс фінансової політики, розрахований на перспективу (3-5 років), що передбачає рішення великомасштабних завдань розвитку корпорації [В.В. Бочаров, 4];
- найбільш загальний підхід до організації та здійснення діяльності корпорації [Ю. Брігхем, Л. Гапенски, 5].

Незважаючи на відмінність, характерною особливістю наведених визначень є те, що вони розглядають фінансову стратегію банку як систему цілеспрямованого довгострокового управління фінансовими ресурсами. На відміну від них Г.Б. Клейнер [6] визначає стратегію як «фінансово-інвестиційну», підкреслюючи наявність у ній двох самостійних аспектів: фінансового та інвестиційного.

Враховуючи вищезазначене, фінансову стратегію, що характеризує різні відносини між суб'єктами ринку з приводу формування, розподілу, використання фондів фінансових ресурсів, застосування фінансових інструментів, можна визначити як узагальнюючу модель та інструменти дій, необхідних для досягнення стратегічних цілей, поставлених банком.

Отже, актуальність формування фінансової стратегії банку обумовлена наступними причинами:

– фінансові умови (обмеження, можливості і загрози) є критичними факторами ведення банківської діяльності в тактичному і, головне, – в стратегічному періодах. Їх наявність (або відсутність) визначає вибір цілей, завдань та рішень, прийнятих для управління в довгостроковій перспективі та забезпечення інвестиційної привабливості банку;

– фінансова стратегія банку виступає інструментом, який забезпечує цілеспрямовану інтеграцію всіх конкурентних переваг і функціональних стратегій в єдину, цілісну корпоративну стратегію за умов суттєвого загострення конкурентної боротьби;

– фінансова стратегія банку є засобом, що дозволяє керувати зміною фінансового потенціалу банку на базі нейтралізації негативних і активного використання позитивних передумов розвитку на шляху інноваційного розвитку та збереження фінансової стабільності.

В основі традиційних принципів розробки фінансової стратегії лежать принципи нової управлінської парадигми – стратегічного фінансового управління. Аналізуючи практику стратегічного фінансового управління сучасних вітчизняних банків, можна виокремити основні принципи побудови фінансової стратегії банку:

- розгляд банку як відкритої соціально-економічної системи, здатної до самоорганізації;
- визначення базових стратегій операційної діяльності банку;
- виокремлення домінантних сфер стратегічного фінансового розвитку банку;
- забезпечення гнучкості фінансової стратегії банку;
- забезпечення альтернативності стратегій;
- забезпечення постійного використання результатів технічного прогресу в фінансовій діяльності;
- визначення рівня фінансового ризику в процесі прийняття стратегічного фінансового рішення;
- орієнтація на професійний апарат фінансових менеджерів в процесі реалізації фінансової стратегії;
- забезпечення фінансову стратегію відповідною організаційною структурою та корпоративною культурою.

Процес стратегічного фінансового управління та побудова фінансової стратегії в банку може здійснюватися на основі різних методів та інструментів, в залежності від пріоритетів, цілей та можливостей банку. Тому існує необхідність в науково-обґрунтованій класифікації, яка дозволить систематизувати можливі банківські фінансові стратегії та виділити конкретні напрямки для їх покращення.

Класифікація фінансових стратегій може здійснюватися за різними ознаками. Використовуючи критерій рівнів планування та управління банком, можна виокремити наступні види фінансових стратегій банківської установи [11].

Генеральна фінансова стратегія – фінансова стратегія, яка детермінує діяльність банку. Наприклад,

взаємозв'язок банку з бюджетами всіх рівнів, освіта та використання доходів, визначення потреб в фінансових ресурсах та джерел їх фондування за рік.

Оперативна фінансова стратегія – це стратегія поточного перерозподілу фінансових ресурсів, стратегія контролю за витрачанням ресурсів та мобілізацією внутрішніх резервів. Оперативна фінансова стратегія включає в себе поточні доходи та витрати банківської установи, постійний контроль за дотриманням нормативних вимог центрального банку та ін. Дана стратегія надає можливість передбачити всі майбутні обороти з приводу їх надходження та розміщення, а також, розробляється в рамках генеральної фінансової стратегії, деталізує її на конкретному проміжку часу.

Стратегія досягнення приватних цілей банку полягає в ефективному використанні фінансових операцій, які направлені на забезпечення реалізації головної стратегічної цілі.

У свою чергу, генеральна фінансова стратегія може поділятися на: стратегію фінансової підтримки прискореного росту; стратегію фінансового забезпечення стійкості росту; антикризову фінансову стратегію.

У залежності від розвитку філіальної мережі банку та від екстраполяції на неї фінансової стратегії, можна деталізувати фінансові стратегії по-іншому:

- фінансова монострategія. Це єдина стратегія, яка реалізується у всіх філіалах банківської установи;
- фінансова мультистратегія. Це комбінована фінансова стратегія, яка полягає у реалізації різних фінансових стратегій банку в залежності від його конкретного філіалу.

На нашу думку, краще розглядати фінансову стратегію банку як генеральну стратегію, тобто здійснити інтеграцію основних стратегічних направлень діяльності банку, пов'язаних з фінансами.

Для класифікації фінансових стратегій банку можна використовувати, на наш погляд, ознаку переважного характеру операцій банку. Тому, можна виділити наступні види фінансових стратегій банку:

- стратегія залучення ресурсів;
- стратегія розміщення ресурсів;
- комбінована фінансова стратегія;
- комісійна фінансова стратегія;
- фондова фінансова стратегія;
- валютна фінансова стратегія;
- інформаційна фінансова стратегія.

Стратегія залучення ресурсів визначає оптимальне відношення зовнішніх та внутрішніх джерел фінансування та їх складові; ціну, яку банк може заплатити за фондування по кожному джерелу коштів; способи розподілу та перерозподілу фінансових ресурсів між підрозділами банку. При прийняті даної стратегії банк практично відмовляється від активних операцій, а комісійний бізнес використовується в основному для покриття витрат та забезпечення мінімального прибутку. Така стратегія особливо характерна для банків, які переживають кризові часи.

Використовуючи стратегію розміщення ресурсів, банк займається кредитуванням як пріоритетним видом діяльності. В стабільній економіці даний вид стратегії використовується банками дуже часто. В рамках цієї стратегії детермінуються об'єкти кредитування, способи кредитування. При прийняті цієї стратегії банк на відповідний термін відмовляється від активного фондування операцій, використовуючи для цього накопичені раніше ресурси. Також дана стратегія може передбачати і регулярне планове рефондування активних операцій. Комісійний бізнес при використанні даної стратегії підпорядковується їй, в основному як джерело додаткового доходу.

Комбінована фінансова стратегія характеризується відсутністю пріоритету у конкретного типу банківських операцій. Банк займається кредитуванням, фондуванням, комісійним бізнесом з однаковою активністю. Така фінансова стратегія часто зустрічається у універсальних банківських установах з широко розвиненою філіальною мережею (рис. 1).

Комісійна фінансова стратегія характеризується тим, що банк орієнтується виключно на обслуговуванні розрахунків клієнтів, а операції залучення та розміщення практично не здійснюються.

Рис. 1. Класифікація фінансових стратегій банку в залежності від домінуючого типу операцій

Фондову фінансову стратегію вибирають банківські установи, які орієнтуються переважно на інвестиційні операції на ринку цінних паперів. Відмінністю таких установ виступає розвиненість різних посередницьких функцій на фондовому ринку (брокеридж на ринку цінних паперів, інвестиційна консультація та ін.).

Валютна фінансова стратегія зустрічається дуже рідко, в основному в період девальвації/ревальвації валют та різкого росту ризиків на традиційних банківських ринках. Дана фінансова стратегія не довгостро-

Таблиця 1

Класифікація фінансових стратегій банку в залежності від віднесення її на філіали

Фінансова стратегія	Філіал 1	Філіал 2	....	Філіал №
Монострategія (Стратегія X)	(Стратегія X)	(Стратегія X)	(Стратегія X)	(Стратегія X)
Мультистратегія (Комбінована фінансова стратегія)	Стратегія X			
		Стратегія Y		Стратегія Y
			Стратегія Z	

кова, її вибирають невеликі банки в період кризи, для яких традиційний банківський бізнес (залучення депозитів та надання позик) виступає високо ризикованим, а комісійний бізнес через зменшення кількості клієнтів не дозволяє компенсувати зниження прибутку. Тому такі банки орієнтуються на активні валютні операції.

Інформаційна фінансова стратегія характеризується широкою автоматизацією та інформатизацією традиційного банківського сервісу. Банк, використовуючи дану стратегію, намагається широко використовувати інформаційні технології для обслуговування клієнтів. Він впроваджує новітні платформи клієнтського сервісу, постійно оновлює та оптимізує наявні банківські технології. Банк, використовуючи інформаційну фінансову стратегію, намагається скоротити витрати за рахунок автоматизації бізнес-процесів, внаслідок чого з'являється «віртуальність банку» – відсутність у нього операційних офісів, фактична робота здійснюється за допомогою інтернету або телефону.

Реалізація описаних вище фінансових стратегій комерційного банку здійснюється шляхом формування фінансових політик. Однією з основних політик виступає політика підтримки поточної ліквідності.

Ліквідність відображає спроможність економічного суб'єкта своєчасно, безперервно та в повному обсязі виконувати взяті на себе грошові зобов'язання. З урахуванням специфіки діяльності банку як фінансового посередника, дана стратегія виступає одним з найважливіших показників, які характеризуються не тільки поточним, а й перспективним станом банківської установи [7, с. 45].

Метою процентної політики банку є визначення стратегічного підходу до управління діапазоном процентних ставок за залученими та розміщеними ресурсами. Роль процентної політики в фінансовій стратегії комерційного банку визначається її місцем на фінансовому ринку як фінансового посередника, основним джерелом доходів якого виступає процентна маржа. Рішення, які прийняті менеджментом банку в частині верхньої межі діапазону далі відображаються у відповідних завданнях кредитної та фондової політик. Аналогічно, рішення по нижній межі діапазону враховуються при формуванні депозитної та емісійної політик.

Як окремий вид фінансової політики можна виділити емісійну політику банку. Метою емісійної політики виступає визначення стратегічних пріоритетів організації роботи комерційного банку як емітента або позичальника на ринку цінних паперів. Успішна реалізація даної політики направлена забезпечити рішення наступних прикладних завдань:

- збільшення об'ємів ресурсів, які залучені при умовах забезпечення можливості їх наступного рентабельного розміщення;
- послідовне збільшення власного капіталу як фактору, який визначає ринкові можливості, а також загальний імідж.

Депозитна політика направлена на визначення стратегічних пріоритетів при організації роботи на ринку банківських депозитів. Успішна реалізація даної політики призначена забезпечити рішення наступних завдань:

- за комерційним направленням діяльності – перманентне розширення постійної клієнтури банку;
- за фінансовим направленням – збільшення загального об'єму фінансових ресурсів, які залучені на вигідних для банку умовах [7, с. 52-53].

Важливість кредитної політики сучасного банку визначається його профільною спеціалізацією, а саме як кредитора. В процесі формування наукового підходу до організації роботи банку одним із перших об'єктів стратегічного фінансового управління стала його кредитна діяльність. При цьому була визначена основна мета управління – забезпечення раціонального відношення дохідності та надійності позичкового портфелю, під яким розуміється сукупність позик, виданих банком на визначений момент часу. Дане відношення завжди має індивідуальний характер, тобто визначається спеціалістами комерційного банку з урахуванням конкретних зовнішніх та внутрішніх умов його функціонування. Формування та контроль за практичною реалізацією кредитної політики виступає одним із двох базових функцій Кредитного комітету банку.

Фондова політика визначає основні цілі, завдання та принципи роботи банку на ринках цінних паперів. В рамках цієї політики банк визначає межі структури фондового портфелю, його управління ним та ін. В свою чергу, метою дивідендної політики виступає формування балансу між зацікавленістю комерційної установи та її акціонерів.

Фінансові політики як сукупність ціленаправлених дій з використанням фінансових ресурсів банку у певних його операціях, дозволяє конкретизувати та визначити конкретні етапи реалізації вибраної фінансової стратегії банком. Без детермінування фінансових політик комерційна установа не зможе досягнути стратегічних цілей. Тому фінансові політики – невід'ємна частина системи стратегічного фінансового управління в сучасному комерційному банку, а розуміння їх особливостей та класифікації необхідно для планування та розвитку діяльності банку.

Висновки з проведеного дослідження. Одним із головних завдань стратегічного фінансового управління на сучасному етапі виступає формування ефективної фінансової стратегії. Фінансову стратегію можна визначити як узагальнюючу модель та інструменти дій, необхідних для досягнення стратегічних цілей, поставлених банком. Основна мета фінансової стратегії банку – забезпечення для установи найбільш оптимального на конкретний момент часу відношення між рівнем ліквідності; плановим рівнем рентабельності, який встановлюється власниками; рівнем надійності, прийнятним для більшості клієнтів.

Проаналізована класифікація банківських фінансових стратегій дозволяє врахувати особливості банківської діяльності та конкретизувати взаємозв'язок результатів операцій банку та його фінансової стратегії. Класифікація здійснена за ознакою домінуючих операцій, відповідно до якої в діяльності банку можна виділити:

- стратегію залучення ресурсів, коли банк в пріоритетному порядку організовує зростання пасивів, більшість його операцій націлене на залучення коштів;
- стратегію розміщення ресурсів, коли банк займається кредитуванням як пріоритетним видом діяльності;
- комбіновану фінансову стратегію, яка характеризується відсутністю пріоритету у конкретного типу банківських операцій. Банк займається і кредитуванням, і фондуванням, і комісійним бізнесом з однаковою активністю;
- комісійну фінансову стратегію, що характеризується тим, що банк орієнтується виключно на обслуговування розрахунків клієнтів, а операції залучення і розміщення практично не здійснюються;

- фондову фінансову стратегію, при якій банк орієнтується переважно на інвестиційні операції на ринку цінних паперів;

- валютну фінансову стратегію, при якій банк орієнтується на активні валютні операції;

- інформаційну фінансову стратегію, яка передбачає широку автоматизацію та інформатизацію традиційного банківського сервісу для обслуговування клієнтів.

Незважаючи на результати досліджень в теорії стратегічного фінансового управління питання класифікації банківських стратегій потребує більш детального дослідження, оскільки практичні аспекти вибору, формування та визначення характерних рис банківських стратегій залежить від повноти та правильності їх класифікації.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бланк И.А. Финансовая стратегия предприятия. – Киев: Ника-Центр Эльга. 2004. – 711 с.
2. Ковалев В.В. Основы теории финансового менеджмента. - М.: Проспект. 2007.
3. Уорд К. Стратегический управленческий учет. – М.: Олимп-Бизнес. – 2002.
4. Бочаров В.В. Корпоративные финансы. –М. – СПб.: Питер. – 2008.
5. Бригхем Ю., Гапенски Л. Финансовый менеджмент: Полный курс в 2-х томах, перевод с английского под ред. В.В. Ковалева. СПб.: Экономическая школа, 2007. – Т. 2. – 669 с.
6. Стратегия бизнеса. Под ред. Г.Б. Клейнера. – М.: КОНСЭКО. 1998. – 331 с.
7. Алавердов А.Р. Стратегический менеджмент в банке / М., Московская финансово-промышленная академия. – 205 с.
8. Никонова И.А., Шамгунов Р.Н. Стратегия и стоимость коммерческого банка, 2-е изд. – М.: «Альпина Бизнем Букс», 2005. – 304 с.
9. Васюренко О.В. Фінансове планування та прогнозування діяльності банків: монографія. – К.: УБС НБУ, 2009. – 323 с.
10. Porter M. What is strategy? Harvard Business Review,1996, November/December. – P. 61-78.
11. Степанова Г.Н. Стратегический менеджмент. Планирование на предприятии. Електронний ресурс: http://www.hi-edu.ru/e-books/xbook097/01.

УДК 336.76

Кутузова М.М.
аспірант інституту економіки та менеджменту
Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки

ФОНДОВИЙ РИНОК У СИСТЕМІ СТАБІЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

У статті розглядається місце та роль фондового ринку у системі економічного розвитку країни. Досліджуються механізми його регулювання. Визначаються пріоритетні напрями розвитку фондового ринку України у контексті стабілізації національної економіки.

Ключові слова: фондовий ринок, фінансовий ринок, ринок цінних паперів, товарна біржа, цінні папери, механізми регулювання фондового ринку, інвестування, економічна криза.

Кутузова М.М. ФОНДОВЫЙ РИНОК В СИСТЕМЕ СТАБИЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ УКРАИНЫ

В статье рассматривается место и роль фондового ринка в системе экономического развития Украины. Исследуются механизмы его регулирования.Определяются приоритетные направления развития фондового рынка Украины в контексте стабилизации национальной экономики.

Ключевые слова: фондовый рынок, финансовый рынок, рынок ценных бумаг, товарная биржа, ценные бумаги, механизмы регулирование фондового рынка, инвестирование, экономическая криза.

Kutuzova M.M. STOCK MARKET IN THE SYSTEM STABILIZATION ECONOMIC DEVELOPMENT OF UKRAINE

The article deals with place and role of the stock market in the system of economic development. We investigate the mechanisms of its regulation. Are determined priority areas of Ukraine's stock market in the context of stabilization of the national economy.

Keywords: stock market, financial market, the stock market, commodity exchange, securities regulation mechanism of the stock market, investment, economic crisis.

Постановка наукової проблеми. Сьогодні світовий фондовий ринок успішно розширює свої межі й коло учасників, збільшує обсяги, оновлює форми, впроваджує сучасні фінансові інструменти, удосконалює технології торгівлі. Ступінь інтегрованості вітчизняного фондового ринку до світового, в значній мірі, залежить від глобалізаційних процесів у світовій економіці. Саме тому, при визначенні напрямів розвитку фондового ринку України, необхідно враховувати економічний досвід країн з розвинутою та трансформаційною економікою. Адже якісне удосконалення ринкових відносин – важливе макроекономічне завдання фондового ринку, яке пов'язане з мобілізацією розрізнених фінансових ресурсів, їх акумуляцією та трансформацією у продуктивний капітал.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Удосконалення діяльності вітчизняного фондового ринку вимагає дослідження принципових засад функціонування цього ринку у розвинених країнах, та специфіки завдань, що виникають у контексті стабілізації національної економіки.

Теоретичні та практичні аспекти функціонування фондових ринків розглядали у працях зарубіжні науковці та практики: М. Алексєєв, Т. Берднікова, Н. Берзон, В. Галанов, Б. Гамільтон, О. Дігтярьова, А. Елдер, Е. Жуков, Р. Левіні, Г. Марковіц, М. Міллер, Я. Міркін, С. Мошенський, Е. Найман, У. О`Ніл, Б. Рубцов, Д. Сорос, М. Столбов, Д. Тобін, Р. Тьюлз, У Шарп, М. Шоулз та ін.

Питання розвитку фондових ринків в умовах економічних перетворень досліджувалися у пра-

цях вітчизняних вчених: В. Базилевича, А. Берлача, Н. Дегтярьової, А. Загородного, М. Карліна, А. Кондрашихіна, Ю. Кравченка, Д. Лук'яненка, О. Мозгового, В. Парсяка, В. Пасічника, В. Павлова, В. Раровської, О. Роїна, О. Сохацької, І. Чугунова, В. Шелудько, І. Школьник, В. Юхименко та інших.

Особливості та тенденції формування національного фондового ринку в умовах подальшої глобалізації висвітлюються в роботах таких українських дослідників, як М. Бурмака, В. Галанов, О. Корнійчук та ін.

Проведений аналіз виявив, що фондовий ринок України, за основними показникам стану та розвитку, є нерозвиненим і на ньому спостерігається тенденція первинної фрагментованості, що проявляється в обмеженій здатності учасників ринку встановлювати зв'язки між собою, а також з іншими фондовими ринками різних країн, вона пов'язана з низьким рівнем довіри та слабкими інформаційними і технологічними зв'язками між учасниками ринку.

Постановка завдання. Дослідження особливостей функціонування фондового ринку, як однієї з провідних ланок фінансової системи економічного розвитку України та механізмів його регулювання, є важливою умовою виходу з економічної кризи

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасний стан міжнародного господарства провокує переплетіння економік різних країн, яке відкриває нові шляхи руху капіталів, що призводить до формування міжнародних фінансових ринків.

Фінансовий ринок – важлива сфера фінансових відносин, яка сприяє ефективному функціонуванню інших сфер і ланок фінансової системи країни. В залежності від активів, що на ньому обертаються, фінансовий ринок поділяється на кредитний ринок, ринок цінних паперів, валютний ринок, ринок золота та страховий ринок. Необхідно зазначити, що за сучасних ринкових відносин відбувається універсалізація діяльності на фінансових ринках.

Під впливом поглиблення процесів консолідації та інтеграції у світовий простір, формується світовий фондовий ринок, що складається із сегментів – відповідних локальних ринків. Національні фондові ринки, взаємодіючи між собою, утворюють світовий фондовий ринок, інтеграція в який відбувається як на технологічному рівні, так і на рівні капіталів.

Фондовий ринок, який працює у системі фінансового ринку, відчуває на собі вплив як внутрішніх економічних чинників, так і різноманітних змін, що відбуваються на світовому фінансовому ринку. Адже в умовах сучасних глобалізаційних процесів, фондовий ринок, як і будь-який інший ринок, представляє собою складний фінансово-економічний механізм з визначеною технологією проведення операцій та процесів. І як для всіх ринків, для фондового ринку притаманні суб'єкти, об'єкти та відповідна інфраструктура ринку.

Фондовий ринок займає частину фінансового ринку, що присутня в обох сегментах – на грошовому ринку, який обслуговує рух короткострокових нагромаджень, на ринку капіталів, що обслуговує рух середньо- та довгострокових фінансових ресурсів, і на ньому обертаються фінансові інструменти, що можуть бути віднесені як до грошового ринку – цінні папери зі терміном обертання до одного року, так і до ринку капіталів – цінні папери зі терміном обертання більше одного року.

В основі функціонування ринку лежать специфічні фінансово-економічні механізми між учасниками ринкового простору, які виступають одночасно частиною ринку і його рушійною силою.

Покупка, продаж та розподіл цінних паперів на фондовому ринку відбувається на основі формування попиту і пропозиції у залежності від очікуваного доходу та ризику інвестицій. Адже основне макроекономічне завдання фондового ринку пов'язане саме з розподілом та перерозподілом фінансових ресурсів, капіталу, тобто передачею грошових накопичень від економічних суб'єктів країни, у яких виникають тимчасово вільні грошові накопичення, до економічних суб'єктів, які відчувають потребу у них. Тобто, відбувається передача фінансових ресурсів, капіталу між суб'єктами фондового ринку відповідної країни. Постачальники капіталу (інвестори) вкладають свої тимчасово вільні грошові кошти у придбання цінних паперів акціонерних товариств, у свою чергу споживачі капіталу (емітенти) залучать тимчасово вільні кошти інвесторів шляхом випуску цінних паперів для власних виробничих та фінансових потреб.

Разом з тим, фондові ринки є не просто місцем проведення операцій з цінним паперами, вони відображають коливання ділової активності, формують ринкову рівновагу, слугують показниками економічного розвитку країн. Тобто виступають індикаторами стану як всієї економіки країни, так і конкретних компаній, галузей та регіонів.

Сутність фондового ринку, як і будь-якого іншого ринку, можна з'ясувати, якщо його розглядати всебічно і системно, тобто аналізувати його не ізольовано від інших видів ринку, а в їх взаємодії, так як вони і функціонують у реальній дійсності.

Сучасна інфраструктура фондового ринку – сукупність установ, організацій, які обслуговують фондовий ринок та інтереси учасників фондового ринку. До них, перш за все, необхідно віднести організаційно оформлені ринки (фондові біржі та торговельно-інформаційні системи), депозитарні системи (депозитарії, зберігачі, реєстратори), розрахунково-клірингові установи та інформаційно-аналітичні системи.

Сучасний фондовий ринок, у наслідок своєї складності і значення для економіки країни, не може розвиватися стихійно. При забезпечені розвитку фондового ринку необхідною умовою є механізм його регулювання, який має охоплювати всіх його учасників, всі види діяльності та операції, які можуть здійснюватися на ньому.

Зазначимо, що в класичній економічній теорії існує концепція (А. Сміт, Д. Рікардо), яка визнає функціонування стихійного механізму ринкової економіки і її здатність до саморегулювання. Але її використання у період світової фінансової кризи 1929-1933 років тільки посилило хаотичність всієї економіки і фондових ринків зокрема.

Економічна криза 1973-1974 років, у свою чергу, показала, що активне та надлишкове втручання держави в економіку країни також не в змозі попереджувати кризові явища. Як наслідок, у розвинених країнах помітно зменшувалися втручання у ринкові процеси. Це передусім позначалося на дерегулюванні фінансових ринків. Саме на етапі реалізації економічних принципів неоконсерватизму (невтручання держави у діяльність суб'єктів ринку) прискорилися процеси глобалізації економіки, формування єдиного світового фондового ринку.

На нашу думку, лібералізація і демократизація фондових ринків, яка не була відповідним чином скомпенсована удосконаленим механізмом державного регулювання, створила підвищену нестабільність ринку.

Процеси глобалізації фінансової діяльності, а також трансформація та інтеграція фондових ринків

останніх років призвели до зміни та ускладнення інфраструктури даних ринків, і як наслідок до потреби удосконалення механізму їх регулювання.

Держава регулює фондовий ринок використовуючи закони, нормативні акти, правила та спеціальні органи для забезпечення справедливого, ефективного та стабільного функціонування ринку. Одночасно з цим держава використовує стимули і примус направлені на забезпечення вільного та надійного доступу інвесторів та емітентів до широкого спектру інструментів для роботи з цінними паперами [1, 3, 4, 5,]. Однак дії держави можуть послабити або повністю нівелювати позитивний вплив фондового ринку на економіку країни. Як показує досвід, при роботі з фондовим ринком особливо важливо знайти правильне співвідношення між його розвитком і межами державного регулювання ринку.

Сьогодні спостерігаємо неможливість регулятора фондового ринку оперативно приймати власні нормативно-правові акти та відповідно змінювати умови провадження діяльності. Так, вимоги чинного законодавства передбачають, що мінімальний строк необхідний для внесення змін до нормативного документу становить щонайменше три місяці. Наслідком цього є неможливість оперативного врегулювання проблемних питань та забезпечення належного рівня захисту інвесторів в цінні папери. Тому, на нашу думку, необхідно розробити та прийняти акти законодавства, що забезпечували б ефективний державний контроль за діяльністю учасників фондового ринку, З метою посилення фінансової незалежності регулятора, необхідно надати право регулятору фондового ринку приймати власні регуляторні акти за спрощеною процедурою, яка не передбачатиме їх обов'язкового погодження з органом відповідальним за регуляторну політику.

Також необхідно посилити функціональну спроможність регулятора фондового ринку, зокрема операційну незалежність та якість технологічного і кадрового потенціалу.

Крім державного регулювання важливою формою механізму ефективного регулювання фондового ринку є його саморегулювання за допомогою саморегульованих організацій, яким поки що не приділяється належної уваги.

Загалом під саморегулюванням фондових ринків розуміють об'єднання професійних учасників фондового ринку (дилерів, брокерів, депозитаріїв та інших спеціалізованих інститутів), що не мають на меті отримувати прибуток, а створюються з головною метою захисту прав та інтересів усіх учасників фондового ринку [6; 8; 9].

На сучасному етапі розвитку фондовим біржам належить значене місце у механізмі регулювання фондового ринку. Фондові біржі несуть основне навантаження по забезпеченню ефективності функціонування ринку, організації торгів.

Провідна роль у процесі міжнародного регулювання фондових ринків належить, у першу чергу, міжнародній організації комісії по цінним паперам (англ., – International Organization of Securities Commissions, IOSCO) та Банку міжнародних розрахунків (англ., – Bank for International Settlements, BIS) у тій сфері, що стосується діяльності банків на фондовому ринку.

Процеси глобалізації та інтеграції, що відбуваються у світовому господарстві, призвели до необхідності утворення відповідних наднаціональних та наддержавних структур. Такі структури або організації утворюються з метою координації та регулятивних функцій світового фінансового ринку, що виходять за рамки країн та не можуть підпорядковуватися законодавству певної країни.

Особливістю глобального фондового ринку є те, що він діє на принципах єдиних правил і процедур. Об'єднання фондових ринків дозволить інвесторам уникнути системного ризику національного ринку й суттєво знизити ризики портфельного інвестування в цілому. Інтернаціоналізація фондових ринків супроводжується реформуванням національних ринків із пристосуванням їх до глобальних систем обігу цінних паперів.

За таких умов між локальними ринками виникає жорстка конкуренція за інвесторів та емітентів, а перевагу отримують ті, хто за допомогою додаткових послуг і кращого сервісу збільшить ліквідність. Фондовий ринок, який не здатний залучити додаткову ліквідність, на нашу думку, має не зовсім гарні перспективи, тому необхідно активізувати діяльність спрямовану на поглиблення інтеграції українського фондового ринку в світовий. Створення в Україні ліквідного фондового ринку, привабливого для інвесторів-нерезидентів, який буде повноцінною складовою світового фондового ринку, прискорить перехід української економіки на якісно новий рівень.

Показник обсягу залучених інвестицій в економіку України через інструменти фондового ринку протягом січня-листопада 2014 року становив 189,07 млрд грн. Порівняно з аналогічним періодом 2013 року обсяг залучених інвестицій в економіку України через інструменти фондового ринку збільшився на 90,75 млрд грн. [10].

Таблиця 1

Обсяг біржових контрактів з цінними паперами на організаторах торгівлі протягом січня-листопада 2014 року, млн грн

Період	Організатор торгівлі										Усього*
	УФБ	КМФБ	ПФТС	УМВБ	ІННЕКС	ПФБ	УМФБ	ПЕРСПЕКТИВА	СЄФБ	УБ	
Січень	178,36	370,57	7257,99	0,03	11,36	737,45	69,76	34315,07	30,60	552,36	43 523,54
Лютий	8,75	251,57	7861,06	0,06	3,09	131,12	4,78	36448,15	4,25	506,71	45 219,53
Березень	2,17	1553,23	3885,80	0,02	2,19	73,96	4,43	15683,82	27,70	566,66	21799,99
Квітень	107,65	675,22	4454,72	0,02	1,33	1328,16	3,32	13756,50	78,29	684,17	21089,38
Травень	4,59	217,61	6568,36	0,02	0,20	593,76	2,82	39593,19	13,80	648,81	47643,17
Червень	6,35	833,97	10683,10	0,02	0,93	168,49	3,22	24269,13	33,97	661,85	36661,03
Липень	10,96	468,44	7301,86	0,03	0,43	136,99	3,28	25911,41	14,99	984,77	34833,15
Серпень	17,93	575,78	13127,22	0,02	0,78	471,25	4,14	113455,17	18,72	887,53	128 558,54
Вересень	2,94	796,81	12596,86	0,00	0,88	2519,70	3,28	76985,63	197,02	883,23	93 986,36
Жовтень	8,20	877,48	13628,20	0,00	0,57	3486,80	3,15	41111,25	22,50	843,49	59 981,65
Листопад	8,75	1052,36	7515,00	255,07	0,36	2132,16	8,42	32046,96	116,94	647,43	43 783,46
Усього	356,65	7673,04	94880,18	255,31	22,12	11779,84	110,60	453576,27	558,78	7867,02	577 079,80

Як показало дослідження, за останні роки на національному ринку відбулися якісні та кількісні зміни. Обсяги торгів зросли в десятки разів, з'явилися нові інвестиційні продукти (ф'ючерс на індекс УБ, опціон на цей ф'ючерс тощо), створено такий новий технологічний продукт, як Інтернет-трейдинг – механізм, що надає інвестору доступ до біржової інформації в режимі реального часу, а також можливість власноруч здійснювати угоди на біржі [7].

За результатами торгів на організаторах торгівлі обсяг біржових контрактів з цінними паперами протягом січня-листопада 2014 року становив 577,08 млрд грн.

Обсяги, наведені в таблиці включають в себе укладені (виконані) біржові контракти (договори РЕПО) та анульовані біржові контракти (договори РЕПО).

Таким чином, протягом січня-листопада 2014 року, порівняно з даними аналогічного періоду 2013 року, обсяг біржових контрактів з цінними паперами на організаторах торгівлі збільшився на 38,41% (або на 160,13 млрд грн) (січень-листопад 2013 року – 416,95 млрд грн).

Найбільший обсяг торгів за фінансовими інструментами на організаторах торгівлі протягом періоду зафіксовано з:

– державними облігаціями України – 508,41 млрд грн (88,10% від загального обсягу біржових контрактів на організаторах торгівлі у січні-листопаді поточного року);

– облігації підприємств – 30,99 млрд грн (5,37% від загального обсягу біржових контрактів на організаторах торгівлі у січні-листопаді поточного року).

За одинадцять місяців 2014 року регулятор зареєстрував 136 випусків акцій на загальну суму 120,48 млрд. грн. Порівняно з аналогічним періодом минулого року обсяг зареєстрованих випусків акцій збільшився на 81,75 млрд. грн. Якщо говорити про облігації, то в цьому сегменті констатується значний приріст показників.

За січень-листопад 2014 року зареєстровано облігації 233 підприємств на загальну суму 36,19 млрд. грн., у порівнянні з 2013 роком цей показник збільшився на 8,36 млрд. грн.

Що ж стосується даних про реєстрацію випусків цінних паперів ІСІ, то за січень-листопад цього року загальний обсяг випусків інвестсертифікатів КУА ПІФ і акцій КІФ зменшився, і наразі становить 29,77 млрд. грн., тоді як у 2013 році цей показник складав 31,75 млрд. грн. [10].

У сучасному світовому господарстві, на практиці, вже відбувається міждержавна координація, створюються міжнародні організації щодо регулювання світових фондових ринків та зв'язків між ними. Набирає обертів процес об'єднанні фондових бірж, що згодом може призвести до утворення глобальної біржової структури.

В Україні мережа фондових бірж як система не існує, біржова структура характеризується високою фрагментарністю. Хоча українська біржа планує створити повноцінну клірингову і розрахункову структури, чим значно підвищить рівень сервісу. Увесь операційний цикл – від укладання угоди до розрахунків за нею – проходитиме на біржі, що збільшить гарантії та надійність розрахунків.

Також необхідно створити нові фінансові інструменти, які вже успішно функціонують на розвинених ринках. Насамперед впровадити похідні інструменти на іноземні валюти, за допомогою яких інвестори зможуть страхувати валютні ризики, адже, беручи до уваги динаміку коливань валютних курсів на світових валютних ринках, виникає необхідність убезпечити себе від потенційної небезпеки, пов'язаної зі змінами курсів валют, що може призвести до збитків, які перевищать отриманий інвестиційний прибуток.

Упровадження таких нових інвестиційних продуктів, як похідні на товари, створить умови для виходу на ринок нових учасників та додаткові можливості для існуючих. Виробники зможуть страхувати очікувані зміни цін на товари і планувати майбутні витрати. Інвестори матимуть можливість здійснювати спекулятивні операції, будувати арбітражні та хеджеві моделі, інвестувати в товарні активи, що покращить диверсифікацію портфеля.

Висновки з проведеного дослідження. Фондовий ринок є вагомим інструментом фінансової політики держави, що забезпечує економічне зростання країни. Результативність економічних перетворень значною мірою залежить від ефективності функціонування фондового ринку, що дозволить забезпечити оптимальний розподіл фінансових ресурсів, капіталу з метою підтримання стійкості економічного розвитку, поліпшення інвестиційного клімату в країні. Важливим є підвищення ефективності та посилення дієвості механізму фінансування секторів економіки країни спрямованого на забезпечення стимулювання розвитку національної економіки та макроекономічної стабільності шляхом удосконалення інфраструктури вітчизняного фондового ринку.

Враховуючи пріоритетні напрями розвитку фондового ринку України у контексті стабілізації національної економіки, на нашу думку, необхідно зробити наступне:

1. Розвивати інфраструктуру фондового ринку України, у відповідності до міжнародних стандартів. Залучивши для цього локальних інвесторів та вирішивши проблеми дефіциту в Україні цінних паперів з високими інвестиційними характеристиками.

2. Розробити адекватне ціноутворення на цінні папери іноземних емітентів на фондовому ринку України (відсутність адекватної ціни є суттєвим фактором ризику для іноземних інвесторів та має негативні наслідки для вітчизняного фондового ринку).

3. Розвивати організаторів торгів та інститути торгівлі цінними паперами (фондові біржі, трейдери тощо), які сьогодні при вузькому переліку об'єктів інвестування переживають періоди стагнації.

4. Стимулювати внутрішній попит на новий вид фондового інструменту (цінні папери іноземних емітентів), що призведе до зростання рівня ліквідності національного біржового ринку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бурмака М.О. Фондовий ринок України: законодавче регулювання : навч.-метод. посіб. / М.О. Бурмака, В.В. Посполітак, Д.С. Бутенко, А.Т. Головко, Н.В. Дегтярьова, Ю.Я. Кравченко ; уклад. О. М. Кий. –5-те вид., перероб. та доп. – К. : АДС УМК-Центр, 2009. – 852 с.
2. Гутафель В.В. Інформатизація, як фактор розвитку фондового ринку: матеріали науково-практичної конференції [«Перспективи розвитку й шляхи вдосконалення фондового ринку»], (17-20 листопада 2010 р.). – Сімферополь: Таврійський національний університет ім. В.І. Вернадського, 2010. – С. 20–22.
3. Колесников В.И. Ценные бумаги : учебник / под ред. В.И. Колесникова, В.С. Торкановского. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Финансы и статистика, 2001. – 448 с.
4. Корнєєв В. В. Еволюція і перспективи фінансового ринку України / В.В. Корнєєв // Економіка України. – 2007. – №9. – С. 21–29.
5. Кравченко Ю.Я. Фондовый рынок : учебное пособие для студентов экономических вузов / Ю.Я. Кравченко – К. : Дакор, КНТ, 2008. – 733 с.
6. Ломтатидзе О.В. Базовый курс по рынку ценных бумаг : учеб-

ное пособие / О.В. Ломтатидзе, М.И. Львова, А.В. Болотин и др. – М. : КНОРУС, 2010. – 448 с.
7. Офіційний сайт Української біржі. – http://www.ux.ua/].
8. Про участь Української фондової біржі в приватизаційних процесах. [Електронний ресурс] : Указ Президента України від 27.02.1995 № 146/95. – Режим доступу : URL : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/146/95
9. Річний звіт НКЦПФР за 2012 рік: Інновації для розвитку ринку. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : URL : http://www.nssmc.gov.ua/fund/analytics

УДК 658.14:331.522.4

Нагорна Л.В.
аспірант кафедри фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету

ДОСВІД ФІНАНСУВАННЯ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я ЯК ПЕРЕДУМОВА РОЗВИТКУ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ В ЗАРУБІЖНИХ КРАЇНАХ

Дана стаття присвячена дослідженню сучасного стану розвитку охорони здоров'я як передумова розвитку людського капіталу та механізму фінансування системи медичних закладів у зарубіжних країнах. Таким чином, у статті розкрита роль людського капіталу та охорони здоров'я у політичному, економічному, соціальному та духовному зростанні країни. Досліджено основні моделі, особливості та джерела фінансування охорони здоров'я в зарубіжних країнах.
Ключові слова: людський капітал, охорона здоров'я, державні джерела фінансування, приватні джерела фінансування, медичне страхування.

Нагорная Л.В. ОПЫТ ФИНАНСИРОВАНИЯ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ КАК ПРЕДПОСЫЛКА ФОРМИРОВАНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ
Данная статья посвящена исследованию современного состояния развития здравоохранения как предпосылка развития человеческого капитала и механизма финансирования такого развития в зарубежных странах. Таким образом, в статье раскрыта роль человеческого капитала и здравоохранения в политическом, экономическом, социальном и духовном развиии страны. Исследованы основные модели, особенности и источники финансирования здравоохранения в зарубежных странах.
Ключевые слова: человеческий капитал, здоровье, государственные источники финансирования, частные источники финансирования, медицинское страхование.

Nagorna L.V. EXPERIENCE IN HEALTH CARE FINANCING AS PRECONDITION OF HUMAN CAPITAL DEVELOPMENT IN FOREIGN COUNTRIES
This article investigates the current state of health care as precondition of human capital development and a financing of health care in foreign countries. Thus, the article reveals the role of human capital and health in the political, economic, social, and spiritual growth. The basic model features and sources of health financing in foreign countries.
Keywords: human capital, health care, government sources of funding, private funding sources, health insurance.

Постановка проблеми. В останні роки відбулося усвідомлення значної ролі людського капіталу у забезпеченні економічного розвитку суспільства. В свою чергу, охорона здоров'я є однією з найвагоміших передумов розвитку людського капіталу, що зумовлює необхідність реалізації відповідних дій та здійснення видатків спрямованих на стимулювання розвитку охорони здоров'я в країні. Нині не існує єдиного можливого механізму фінансування охорони здоров'я. Це, у свою чергу, ускладнює розробку та реалізацію загальнодержавної політики у сфері розвитку людського капіталу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Основоположниками теорії людського капіталу вважають Т. Шульца та Г. Беккера. Проблеми здійснення видатків на розвиток охорони здоров'я в зарубіжних країнах досліджували А.В. Бондар [1], В.В. Воробйов [2], О.В. Длугопольский [3], В.О. Зеленевич [4], Ю. Матвієнко [5], В.Ю. Чернецький [6] та інші.

Питання створення ефективних організаційно-економічних механізмів, які б поєднували та взаємодоповнювали державне і ринкове регулювання розвитку системи охорони здоров'я є досить актуальним. Пошук нових, більш гнучких та оптимальних схем фінансування здійснюється в усіх країнах світу, причому незалежно від рівня їх економічного розвитку і можливостей фінансування. Україна не є винятком і так само потребує удосконалення існуючої системи фінансування охорони здоров'я, яке не можливе без залучення закордонного досвіду. Саме тому, проблема фінансування охорони здоров'я в інших країнах є дуже актуальною для України.

Постановка завдання. Метою статті є визначення основних джерел фінансування системи охорони здоров'я як передумови формування людського капіталу в зарубіжних країнах.

Задля досягнення даної мети, було вирішено наступні завдання:

- визначити основні джерела фінансування охорони здоров'я в зарубіжних країнах;
- розглянути показники індексу людського капіталу в зарубіжних країнах, зокрема, показники рівня охорони здоров'я.

Виклад основного матеріалу дослідження. В останні роки провідні країни світу приділяють дедалі більшу уваги забезпеченню розвитку людського капіталу. Людський капітал створює умови для політичного, економічного, соціального та духовного зростання, що робить його основним багатством держави. Тобто, людський капітал являє собою один із найважливіших чинників у забезпеченні економічного розвитку держави.

Однак, сучасна система охорони здоров'я в Україні не виконує покладених на неї завдань. Перш за все це спричинено браком фінансування. Основа роль у фінансовому забезпеченні охорони здоров'я належить державному та місцевим бюджетам. Однак, у зв'язку з застарілою структурою організації охорони здоров'я, кошти, що виділяються з бюджету використовуються недостатньо ефективно і, як наслідок, їх не вистачає для забезпечення потреб у сфері охорони здоров'я у повному обсязі. У зв'язку з чим, приватні витрати населення на забезпечення власного здоров'я громадян в Україні є вкрай необхідними, однак, не завжди можливими. Що викликає необхідність залучення зарубіжного досвіду в процес фінансування охорони здоров'я в Україні.

Саме тому, вважаємо необхідним дослідити зарубіжний досвід фінансування охорони здоров'я як однієї з найважливіших складових розвитку людського капіталу.

В світовій практиці виділяють наступні базові моделі фінансування галузі охорони здоров'я відповідно до яких, країни організовують власну систему фінансування:

1. Бюджетна (державна) модель фінансування (модель Беверіджа, у країнах колишнього СРСР називалася моделлю Семашко), згідно якої на державний сектор припадає переважна (більша) частина витрат щодо утримання установ охорони здоров'я. Заклади охорони здоров'я перебувають у власності або під контролем держави.

2. Платна (приватна) модель фінансування, створює елементи конкуренції на ринку лікувальних послуг. Основні засоби (приміщення, медична техніка) перебувають у приватній власності.

3. Страхова (змішана) модель фінансування (модель Бісмарка), що забезпечує підтримку в сфері охорони здоров'я за рахунок трьох джерел: внесків підприємницьких структур, працівників і держави. Така багатоканальна система фінансування забезпечує гнучкість та фінансову стабільність сфери охорони здоров'я, що дозволяє задовольнити потреби споживачів понад гарантований рівень [2, с. 143].

Розглянемо більш докладно механізм фінансування охорони здоров'я в окремих країнах.

Так, шведська система охорони здоров'я виходить із засад доступності медичного обслуговування для постійного населення країни, а також іноземців, що живуть і працюють у країні. Державна система охорони здоров'я Швеції фінансується за рахунок податків та державних дотацій і лише не великої частки оплати пацієнтів та продажу послуг [4].

Лікарі приватних клінік мають можливість укладати прямі договори з місцевими відділами охорони здоров'я про додаткове фінансування. Таким чином, для пацієнта лікування як в державних, так і в приватних установах безкоштовне.

У Норвегії система медичного обслуговування має загальний характер та фінансується за рахунок податкових надходжень до бюджету. Таким чином, в Норвегії уряд оплачує близько 95 відсотків вартості медичних послуг. Однак користування державною системою не є обов'язковим. Медичні послуги можна оплачуючи безпосередньо з власної кишені та користуватися невеликою кількість приватних лікарень, що функціонують в країні [7].

Для системи охорони здоров'я Фінляндії також характерне фінансування за рахунок податків. Переважна більшості медичних послуг надається державними закладами й установами муніципального управління. Крім того, державна система медичного обслуговування доповнюється приватними послугами, обсяг яких щорічно зростає.

Державне медичне страхування в Іспанії охоплює майже все населення та покриває первинне медичне обслуговування. Фінансування охорони здоров'я здійснюється за рахунок федеральних трансфертів та власних коштів регіональної громади. Однак, державної системою охорони здоров'я не є досконалою, зокрема спостерігається поширеність черг і проблеми з якістю послуг. Для уникнення зазначених недоліків громадяни за власний рахунок купують приватні страхові поліси [8].

Фінансування системи охорони здоров'я у Великобританії здійснюється переважно з бюджетних коштів, в основному, за рахунок податків, які складають 90% бюджету охорони здоров'я. Фінансовими ресурсами розпоряджається Національна служба охорони здоров'я в межах якої всім верствам населення надаються безкоштовно, за винятком тих випадків, коли пацієнт потребує особливих умов або додаткового лікування.

Приватний сектор у Великобританії дозволяє уникнути черг та охоплює переважно ті сфери медичних послуг, що не забезпечуються Національною службою охорони здоров'я [4].

Фінансування охорони здоров'я в Італії здійснюється за рахунок загального оподаткування на загальнонаціональному та регіональному рівні, а також за рахунок інших доходів бюджету. Лікування в стаціонарі та первинна медико-санітарна допомога здійснюються безкоштовно. Проте певні види послуг проводяться при дольовій участі пацієнтів, від якої звільняються громадяни похилого віку, вагітні жінки та діти.

В багатьох регіонах влада укладає контракти з приватними лікарнями на прийом пацієнтів, що мають державну медичну страховку. Тоді як приватне медичне страхування широкого поширення не набуло. Втім, багато італійців з тих, хто не застрахований у недержавних фірм, також користуються послугами приватних медичних установ оплачуючи їх послуги самостійно [8].

Американська система фінансування охорони здоров'я, на відміну від зазначених вище, ґрунтується на системі приватного страхування. Федеральний уряд гарантує медичне страхування лише для літніх та найбідніших людей, тоді як усі інші американці залучені до системи приватних страховок, які оплачують або роботодавці, або самі зацікавлені, якщо вони ні від кого не залежать і працюють лише на себе. Однак, така американська приватна система медичного страхування залишає без страхування здоров'я молодь, а також осіб, що працюють на малих підприємствах і членів їх сімей, що не завжди мають кошти необхідні для страхування [2, с. 144].

У Швейцарії медичні послуги фінансуються за рахунок структур медичного страхування, що носить практично загальний характер. Адже всі громадяни зобов'язані брати в індивідуальному порядку базовий "пакет" медичних страхових полісів, який покриває широкий спектр медичних послуг. Крім того деякі роботодавці забезпечують своїх працівників медичним страхуванням чи оплачують частину внесків. Також Швейцарська держава, в залежності від рівня доходів та наявних у індивіда активів надає малозабезпеченим громадянам субсидії на придбання полісів медичного страхування [10].

В Нідерландах охорона здоров'я забезпечується за рахунок страхування ризику важких і хронічних захворювань, страхування в державних лікарняних

касах (застраховано більше половини всього населення країни) та приватних лікарняних касах.

Внески в державні лікарняні каси, розміри яких встановлює Міністерство охорони здоров'я, проводяться працівниками та роботодавцями, а суми цих внесків віднімаються з податків.

Крім того, за рахунок податку на найманих працівників держава надає значні кошти у вигляді субсидій, які допомагають населенню з низькими та середніми доходами купувати базовий страховий пакет. Тоді як громадяни, що мають річний дохід понад встановлену суму зобов'язані страхуватися в приватних лікарняних касах, а сплачувані внески частково йдуть на фінансування державних лікарняних кас [9].

Фінансування охорони здоров'я у Німеччині здійснюється за рахунок податку на зарплату, поділеного порівну між працедавцем та працівником, і спрямованого до лікарняних кас та загальних податкових доходів держбюджету.

Лікарні, як приватні, так і державні, що входять до схем, прийнятих землями, фінансуються подвійним чином: передбачається покриття капітальних витрат урядом землі, а оперативних витрат – лікарняними касами.

Працівники можуть бути членами системи обов'язкового страхуванням, що покриває близько 90 % населення, або застрахуватись в одній із приватних страхових компаній на долю яких припадає лише невеликий відсоток сукупних витрат на охорону здоров'я. Безробітні повністю застраховані державою, а державні службовці застраховані через свого роботодавця. Непрацюючі члени сім'ї є застрахованими через того члена сім'ї, який працює [10].

Фінансування охорони здоров'я в Японії здійснюється за рахунок податку на заробітну плату, тобто обов'язкових внесків роботодавців і працівників, за рахунок податку на індивідуальну трудову діяльність, коштів з загальних доходів держбюджету, а також асигнувань.

У Японії діє система загального обов'язкового медичного страхування, що компенсує близько 90% витрат громадянина, а також існує система додаткового приватного страхування, але користуються нею лише дуже небагато японців.

Переважна більшість лікарень та клінік в країні перебуває у приватних руках, проте через те, що всі тарифи на оплату їх послуг встановлюються владою, для пацієнтів ніякої різниці між приватною і державною медициною не існує. Втім, по більшості послуг передбачено суттєву пайову участь пацієнтів [5].

Медичне обслуговування у Бельгії є загальнодоступним та відносно дешевим для всіх громадян, але дуже дорогим для роботодавців та платників податків. Бельгійську систему охорони здоров'я фінансують з централізованого Національного управління соціального страхування. Воно накопичує кошти головним чином за рахунок внесків роботодавців, робітників та пенсіонерів, а також бюджетних дотацій, частини прибутків від податку на додану вартість, відрахувань з приватного страхування автомобілів та внесків фармацевтичних фірм. Та все ж найбільше коштів надходить завдяки медичному страхуванню [4].

У Сінгапурі система охорони здоров'я утримується за рахунок державних субсидій та коштів, що акумулюються на рахунках громадян та фондах соціального забезпечення. Крім того, пацієнти оплачують послуги лікарів як у державних, так і у приватних лікарнях [3, с. 96-97].

Найбільшим джерелом фінансування система охорони здоров'я у Франції є податок на зарплату. Роботодавці виплачують за кожного працівника податок від його жалування, а ще певний відсоток додає сам працівник. Крім того, в країні діє загальний соціальний податок, в тому числі і для пенсіонерів та осіб, що одержують допомогу з безробіття.

Система обов'язкового медичного страхування у Франції функціонує на основі страхових фондів, що забезпечують покриття медичного обслуговування. Крім того, офіційно визнані незаможні лікуються у спеціальних безкоштовних поліклініках [2, с. 140].

У Франції пацієнт може звернутися до приватних лікарень, але в такому випадку, страхова компанія оплачує меншу вартість медичних послуг. Крім того, поширення набули приватні страхові компанії.

У Франції досить велика пайова участь пацієнтів в оплаті медичної допомоги, що дозволяє уникати надмірного користування медичними послугами та отримати більш якісні або додаткові послуги, в результаті чого система набуває дворівневий характер [8].

Звісно, кожна модель має певні недоліки, такі як зниження якості наданих послуг та неможливість контролю діяльності закладів охорони здоров'я з боку споживачів в державній моделі фінансування та недоступність медичних послуг для малозабезпечених громадян при платній моделі. Однак, завданням кожної держави є адаптація моделі до реалій економічного життя певної країни та пошук найбільш оптимальних шляхів усунення недоліків, що і зумовлює наявність відмінних від базових моделей рис у сфері фінансування охорони здоров'я в різних країнах.

Одним з головних показників, що дає змогу оцінити країни за їх можливостями розвивати і оберігати здорових, освічених і здатних працівників є індекс людського капіталу. Розрахунками даного індексу займається Всесвітній економічний форум. Результати даних розрахунків та рейтинг найуспішніші країни світу, які здатні максимізувати довгостроковий економічний потенціал їх робочої сили відображаються у щорічних звітах «Індекс людського капіталу». Серед показників на основі яких розраховується даний індекс значна роль належить показникам охорони здоров'я, адже здорова нація забезпечує не тільки соціальну стабільність суспільства, але й виступає потужним стимулом економічного розвитку держави [11].

Рейтинг найбільш розвинутих країн за рівнем показника індексу охорони здоров'я залежно від моделі фінансування якої притримуються країни наведений в таблиці 1.

На основі викладеного вище та показників охорони здоров'я в рамках індексу людського капіталу розрахованих Всесвітнім економічним форумом найбільший рівень розвитку охорони здоров'я спостерігаються в країнах, що надають перевагу саме змішаній моделі фінансування.

Так, перше місце за показниками охорони здоров'я належить Швейцарії, для якої характерна змішана модель фінансування охорони здоров'я оскільки залучаються державні джерела фінансування, а також власні кошти населення та приватних підприємств.

Таким чином, в сфері охорони здоров'я в Україні, на нашу думку, слід більше уваги приділити персональному медичному страхуванню та залученню до такого виду страхування населення України. Крім того, з боку держави має бути запроваджені заходи,

Таблиця 1

Рейтинг країн світу за показниками охорони здоров'я відповідно до індексу людського капіталу в 2013 році

Модель фінансування	Країна	Місце	Індекс охорони здоров'я
Страхова (змішана) модель фінансування (модель Бісмарка)	Швейцарія	1	0,977
	Нідерланди	4	0,901
	Австрія	7	0,886
	Німеччина	8	0,877
	Японія	10	0,836
	Бельгія	11	0,780
	Сінгапур	13	0,762
	Франція	14	0,744
	Люксембург	16	0,704
Бюджетна (державна) модель фінансування (модель Беверіджа, у країнах колишнього СРСР називалася моделлю Семашко)	Швеція	2	0,960
	Данія	3	0,943
	Ісландія	5	0,930
	Норвегія	6	0,890
	Фінляндія	9	0,844
	Іспанія	12	0,778
	Великобританія	17	0,682
	Австралія	18	0,663
	Італія	19	0,601
Платна (приватна) модель фінансування	Республіка Корея	27	0,481
	США	43	0,239

Складено на підставі матеріалів щорічного звіту «Індексу людського капіталу – 2013» Всесвітнього економічного форуму.

спрямовані на підвищення довіри громадян до страхових організацій та залучення приватного сектору до активної участі у забезпеченні належного рівня розвитку сфери охорони здоров'я.

Висновок та подальші дослідження. Фінансування окремих показників, сукупність яких і формує людський капітал та забезпечує відповідний рівень його розвитку, в різних країнах має різний механізм здійснення. Оскільки рівень охорони здоров'я має значний вплив на розвиток людського капіталу і, як наслідок, на розвиток економіки кожної країни, то саме держава має бути зацікавлена у якісному медичному обслуговуванні громадян. Однак, існуючі об'єктивні передумови зростання витрат не дозволяють вирішувати всі фінансові проблеми лише за державний рахунок. У зв'язку з цим розробляються різноманітні механізми фінансування, здійснюється залучення інших джерел фінансування. Відповідно до цього, система охорони здоров'я може мати державні, приватні або змішані джерела фінансування, тобто, мати в основі державне медичне страхування, особисті кошти громадян та внески підприємств в різноманітних пропорціях, в залежності від політики, що проводить держава та економічним і соціальним становищем в країні.

Саме вдала політика фінансування охорони здоров'я надає можливість отримання максимальної віддачі та вигід від людського капіталу.

В подальших дослідженнях, на нашу думку, можливим є розробка оптимального механізму фінансування розвитку людського капіталу і охорони здоров'я як однієї з його складових в Україні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бондар А.В. Фінансування сфери охорони здоров'я у зарубіжних країнах [Електронний ресурс] / А.В. Бондар // Lviv Polytechnic National University Institutional Repository, 2011 – Режим доступу: http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/16620/1/344-587-588.pdf
2. Воробйов В. В. Досвід провідних країн світу в управлінні сферою охорони здоров'я / В. В. Воробйов // Форум права. – 2011. – № 2. – С. 139–146.
3. Длугопольський О.В. Охорона здоров'я в системі глобальних суспільних благ : міжнародні порівняння [Електронний ресурс] / О.В. Длугопольський // 2011 – Режим доступу: http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/28471/07-Dlugopolskiy.pdf?sequence=1
4. Зеленевич В. Зарубіжний досвід фінансування охорони здоров'я [Електронний ресурс] / В. Зеленевич. – Режим доступу: http://intkonf.org/zelenevich-vo-ktn-kuzmin-ai-zarubizhniy-dosvid-finansuvannya-ohoroni-zdorovya/
5. Матвієнко Ю. Система охорони здоров'я в Японії [Електронний ресурс] / Ю. Матвієнко – Режим доступу: http://msvitu.com/archive/2013/november/article-10.php?print=1
6. Чернецький В.Ю. Вплив держави на формування моделей організації охорони здоров'я в зарубіжних країнах [Електронний ресурс] / В.Ю. Чернецький – Режим доступу: http://www.dbuapa.dp.ua/zbirnik/2012-02%288%29/12cvyzzk.pdf
7. Погляд на системи охорони здоров'я у світі – 6 [Електронний ресурс] № 25 (232): – Режим доступу: http://gukr.com/article2699.html
8. Погляд на системи охорони здоров'я у світі – 5 [Електронний ресурс] № 23 (230):– Режим доступу: http://gukr.com/article2678.html
9. Погляд на системи охорони здоров'я у світі – 8 [Електронний ресурс] № 27 (234): – Режим доступу: http://gukr.com/article2721.html
10. Погляд на системи охорони здоров'я у світі – 9 [Електронний ресурс] № 28 (235): – Режим доступу: http://gukr.com/article2734.html
11. Всесвітній економічний форум. Щорічний звіт «Індекс людського капіталу» за 2013 рік [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.weforum.org/reports/human-capital-report

УДК 336.71 (477)

Олійник А.В.
старший викладач кафедри фінансів і банківської справи Хмельницького національного університету

РОЗВИТОК ІНСТИТУЦІЙНИХ ЗАСАД БАНКРУТСТВА ТА ОПТИМІЗАЦІЯ ПРОЦЕСУ РОБОТИ З ПРОБЛЕМНИМИ БАНКАМИ В УКРАЇНІ

У статті розглянуто інституційні основи банкрутства та роботи з проблемними банками. Узагальнено підходи до визначення структури і складових інституційного забезпечення механізму банківського нагляду. Акцентовано увагу на інституційних засадах Фонду гарантування вкладів фізичних осіб у процесі роботи з проблемними (неплатоспроможними) банками.

Ключові слова: інститут, банкрутство, проблемний банк, санаційний банк, перехідний банк, банківська система, банківський нагляд.

Олейник А.В. РАЗВИТИЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ОСНОВ БАНКРОТСТВА И ОПТИМИЗАЦИЯ ПРОЦЕССА РАБОТЫ С ПРОБЛЕМНЫМИ БАНКАМИ В УКРАИНЕ

В статье рассмотрены институциональные основы банкротства и работы с проблемными банками. Обобщены подходы к определению структуры и составляющих институционального обеспечения механизма банковского надзора. Акцентировано внимание на институциональных основах Фонда гарантирования вкладов физических лиц в процессе работы с проблемными (неплатежеспособными) банками.

Ключевые слова: институт, банкротство, проблемный банк, санационный банк, переходной банк, банковская система, банковский надзор.

Oliynik A.V. DEVELOPMENT OF BANKRUPTCY INSTITUTIONAL FRAMEWORK AND OPTIMIZATION OF DEALING WITH TROUBLED BANKS IN UKRAINE

The article examines the institutional framework of bankruptcy and work with troubled banks. Generalized approaches to determining the structure and components of institutional support mechanism for banking supervision. Attention is focused on institutional grounds Guarantee Fund of individuals in the process of problem (insolvent) banks.

Keywords: Institute, bankruptcy, problem bank, Bank curative transitional bank, banking, banking supervision.

Постановка проблеми. Процеси, які останнім часом відбуваються в банківській системі України свідчать, що практика управління проблемними банками є недосконалою та не відповідає світовим стандартам. Тому сьогодні необхідність розширення механізмів роботи з проблемними банками є питанням актуальним. Слід відмітити, що особливої ваги вирішення даного питання набуває в умовах євроінтеграційних процесів та кризових явищ в економіці пов'язаних з антитерористичною операцією на Сході України.

Банки, в таких умовах, є особливо чутливими інститутами фінансового ринку, адже зміна ринкової кон'юнктури може поставити під загрозу не лише прибутковість, але й їх функціонування в цілому. Основними причинами неспроможності банків є взяття надмірних ризиків, що часто унеможливлює їх нейтралізацію та неможливість виконувати взяті зобов'язання, що обумовлено недостатністю ресурсної бази.

Слід відмітити, що в банківській системі України ведеться пошук та проводяться дослідження щодо вирішення проблемних питань пов'язаних з банкрутством вітчизняних банків. Зокрема, в кризовий період було започатковано ліквідацію збанкрутілих банків через механізм перехідного ("брідж-банку") банку.

На законодавчому рівні також відбулися зміни. Так, згідно з Законом України "Про банки і банківську діяльність" [1] (стаття 86) регламентовано поняття "санаційного банку" та визначено загальні засади його функціонування. Слід відмітити, що регламентовані цією статтею засади функціонування санаційного банку відповідають вимогам європейської практики створення та функціонування "брідж-банку".

Інституційні засади банкрутства вітчизняних банків також знаходяться в розвитку. Так, згідно з Законом України «Про систему гарантування вкладів фізичних осіб» [2] Фонду гарантування вкладів фізичних осіб надаються досить великі повноваження щодо проведення процедури банкрутства банків. По-перше, Фонд гарантування вкладів фізичних осіб може виводити неплатоспроможні банки з ринку. По-друге, законодавчо закріплено незалежність Фонду, зокрема у частині 7 статті 5 Закону зазначається, що органи державної влади та Національний банк України не мають права втручатись у діяльність Фонду щодо реалізації законодавчо закріплених за ним функцій і повноважень. Таким чином, виникає актуальна потреба у дослідженні інституційних засад банкрутства та процесу оптимізації роботи з проблемними банками в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Формування інституційних засад регулювання банківської системи знайшло відображення в працях С.В. Науменкової [3], В.І. Міщенка [3], О. Хаб'юка [4]. Питанню визначення проблемних банків та управління ними присвячено наукові публікації багатьох авторів, зокрема: В.В. Коваленко [5, с. 302-307], Л.М. Єрес [6, с. 67-72], В.І. Міщенка [7, с. 43-54], Д.Б. Чеховського [8, с. 152-156].

У той же час кризові явища останніх років призвели до ситуації виникнення значного рівня проблемності у банківській системі України, вирішення якої в основному зводиться до введення у банках тимчасової адміністрації або здійснення ліквідаційної процедури. Тому визначення інституційної складової банкрутства банків з метою процесу оптимізації роботи з проблемними банками залишається не вирішеним завданням і потребує подальшого дослідження.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати дослідження, яке полягає у виокремленні інституційних засад банкрутства банків та обґрунтуванні оптимальних підходів до роботи

з проблемними банками, як регулятивних органів, так і системи власного менеджменту.

Виклад основного матеріалу дослідження. Формування та розвиток механізму банківського нагляду дозволяє створити сприятливі умови для існування певного середовища, а саме комплексу інститутів банківської діяльності, у межах якого відбувається нормування правил ринкової дисципліни. Механізм банківського нагляду направлений на скорочення непродуктивних витрат та забезпечення захисту прав клієнтів (контрагентів) банків.

Аналіз наукових джерел показує [9; 10], що інститути розглядаються як діючі у певних суспільно-історичних умовах сукупності соціально-економічних правил і структур, над якими не владні окремі учасники або групи учасників ринкових відносин. Інститути можуть мати нематеріальну (інституційні правила) та матеріальну (інституційні структури) форми, що знаходять прояв на різних рівнях функціонування ринкової системи (рисунок 1).

Очевидно, що необхідність забезпечення цілісності та єдності інституціонального середовища банківського нагляду вимагає застосування комплексного підходу до формування та розвитку відповідного механізму, в рамках якого має бути досягнуто поєднання нормативного (статичного) та процесного (динамічного) аспектів наглядової діяльності. Реалізацію такого комплексного підходу до формування механізму банківського нагляду, а отже, і щодо визначення характеру зв'язків і відносин між його складовими В.І. Міщенко [3], С.В. Науменкова [3], О. Хаб'юк [4] та ін. пов'язують із вибором національної моделі регулювання фінансового сектору, а саме: секторної – ґрунтується на чіткому розподілі завдань і функцій автономних (за секторами) наглядових органів; за завданнями – спеціалізація органів нагляду пов'язана із виконанням пруденційних та регулятивних функцій; єдиного нагляду – концентрація усіх наглядових функцій у єдиному наглядовому органі.

Однак, незважаючи на цілісність та єдність інституційного середовища, в рамках якого відбувається формування та розвиток механізму банківського нагляду, досить часто увага дослідників зосереджується на окремих складових, які виникають у процесі регулювання діяльності банків. Так, В.І. Міщенко, С.В. Науменкова [3] підкреслюють необхідність удосконалення саме інституційних засад регулювання та нагляду за фінансовим сектором національної економіки, зокрема в контексті формування оптимальної структури органів регулювання та нагляду.

Розглядаючи процес роботи з проблемними банками, особливої уваги потребує інституційна структура Фонду гарантування вкладів фізичних осіб, як органу якому надано право вводити тимчасову адміністрацію та здійснювати ліквідаційну процедуру проблемних банків.

Інституційні засади функціонування Фонду гарантування вкладів фізичних осіб визначаються порядком його взаємодії з іншими центральними органами влади та способом розподілу повноважень із іншими регуляторами фінансового ринку. Як видно із рисунку 2, вищими органами управління Фонду є адміністративна рада та виконавча дирекція [2].

Адміністративна рада формується з п'яти осіб – один представник Кабінету Міністрів України (КМУ), два представники Національного банку України (НБУ), один представник профільного комітету Верховної Ради України та директор-розпорядник Фонду за посадою [2]. Таким чином, Національний банк отримує переважний вплив на адміністративну раду (зараз до адміністративної ради входить по 2 представника КМУ та НБУ, а також 1 представник асоціації банків). Без погодження представників НБУ неможливо буде призначити або звільнити директора-розпорядника Фонду, оскільки він, у відповідності до статті 13, призначається на посаду та звільняється з посади адміністративною радою Фонду більшістю від її складу, а відповідно до статті 10 у разі розгляду адміністративною радою зазначеного питання сам директор-розпорядник участі в голосуванні не бере. Як бачимо, проаналізовані положення Закону свідчать про забезпечення певного балансу між розширенням функцій Фонду та посиленням контрольних повноважень Національного банку через адміністративну раду (рисунок 2).

Згідно з Законом України «Про систему гарантування вкладів фізичних осіб» виконавча дирекція Фонду гарантування вкладів фізичних осіб отримала істотні повноваження щодо забезпечення діяльності Фонду, управління джерелами формування його коштів, забезпечення відшкодування коштів за вкладами, регуляторної діяльності та виведення неплатоспроможних банків з ринку [2].

Рис. 1. Система інститутів банківського нагляду

Розроблено автором

Крім того, суттєво збільшуються повноваження директора-розпорядника ФГВФО, який очолює виконавчу дирекцію та: відповідно до статті 8 входить до адміністративної ради; відповідно до статті 9 отримує право робити подання адміністративній раді щодо членів виконавчої дирекції; відповідно до статті 55 отримує можливість участі у засіданнях Правління НБУ [2].

У контексті дослідження інституційних засад функціонування ФГВФО, важливим питанням є розмежування його повноважень з Національним банком України. Як видно із рисунку 2, Фонд отримує повне та виняткове право управляти неплатоспроможними банками та проводити процедуру ліквідації банку, за виключенням випадку, коли ліквідація здійснюється за ініціативою власників банку [2]. Однак, ФГВФО зобов'язаний обов'язково інформувати Національний банк України про ключові рішення пов'язані із управлінням неплатоспроможними банками та запровадженням ліквідаційної процедури.

У той же час, по відношенню до банків які функціонують у звичайному режимі, ФГВФО має обмежені повноваження. ФГВФО має деякі додаткові повноваження щодо нагляду за діяльністю банків, віднесених до категорії проблемних. Так, за клопотанням ФГВФО його фахівці мають бути залучені Національним банком України до проведення інспекційних перевірок проблемних банків [2].

Національний банк України та ФГВФО здійснюють регулювання діяльності банків керуючись основними завданнями своєї діяльності – забезпечення стабільності національної валюти (НБУ) та захист інтересів вкладників банків (ФГВФО). Відмінність цільових функцій може спричинити певні конфліктні ситуації між даними інституціями. Саме тому Законом України «Про систему гарантування вкладів фізичних осіб» передбачено, що дані установи укладають договір про співпрацю, який визначає засади їх співробітництва у процесі регулювання і нагляду за діяльністю банків, застосування заходів впливу, інспекційних перевірок, здійснення заходів з виведення неплатоспроможних банків з ринку. Також Законом визначено, що ФГВФО та Національний банк України проводять оперативні наради не рідше одного разу на квартал, мають право порушувати питання про необхідність внесення змін до нормативно-правових актів один одного та здійснюють постійний взаємний обмін інформацією [2].

На нашу думку, Закон України «Про систему гарантування вкладів фізичних осіб» не змінює, але ускладнює існуючу вітчизняну систему нагляду за фінансовими установами, адже частина функцій щодо нагляду та регулювання діяльності проблемних та неплатоспроможних банків, а також повноваження щодо здійснення ліквідації банків переходять від НБУ до ФГВФО.

Можна стверджувати, що в Україні реалізується децентралізований підхід до регулювання фінансового ринку та з'являється ще один регулятор ринку фінансових послуг. Зазначимо, що децентралізована система регулювання та нагляду за діяльністю банків (фінансових посередників) реалізована в більшості країн Європейського Союзу та США [10].

Розглянемо більш детально порядок регулювання діяльності проблемних та неплатоспроможних банків. Регулювання діяльності платоспроможних банків здійснює Національний банк України. Якщо діяльність банку відповідатиме хоча б одному із п'яти критеріїв визначених Законом України «Про банки та банківську діяльність» (стаття 75) Національний банк України зобов'язаний прийняти рішення про віднесення банку до категорії проблемних [1].

Ми вважаємо, що два положення статті 75 є дискусійними. По-перше, законодавчо передбачається право Національного банку України віднести банк до категорії проблемних з інших підстав, ніж таких, що визначені даною статтею. Таким чином, це положення збільшує гнучкість застосування даного заходу в слабо передбачуваних та високодинамічних умовах розвитку фінансових ринків, але підвищує рівень суб'єктивності його застосування.

По-друге, рішення Національного банку України про віднесення банку до категорії проблемного є банківською таємницею. Це пояснюється необхідністю уникнення панічних настроїв серед клієнтів банку, але при цьому знижується прозорість процедури віднесення банку до категорії проблемних.

Протягом 180 днів Національний банк України повинен прийняти рішення або про визнання діяльності банку такою, що відповідає законодавству, або про віднесення банку до категорії неплатоспроможних. Підстави для прийняття рішення про віднесення банку до категорії неплатоспроможних визначені статтею 76 Закону України «Про банки та банківську діяльність».

У випадку критичного зменшення капіталу та невиконання більше 10% зобов'язань, передбачено можливість, віднесення банку, який не було попередньо віднесено до категорії проблемних, до категорії неплатоспроможних. Національний банк України не здійснює нагляд за банком, віднесеним до категорії неплатоспроможних, а лише отримує звітність. З іншого боку, ФГВФО розпочинає процедуру виведення неплатоспроможного банку з ринку та запровадження тимчасової адміністрації.

Під час роботи у банку тимчасової адміністрації Фонд має

Рис. 2. Інституційні засади функціонування Фонду гарантування вкладів фізичних осіб

Складено автором на основі [2]

повне і виняткове право управляти банком та вживати дії, передбачені планом врегулювання. У плані врегулювання, на підставі оцінки фінансового і майнового стану банку, визначаються заходи щодо виведення неплатоспроможного банку з ринку одним із п'яти способів. Три способи передбачають ліквідацію неплатоспроможного банку, один – ліквідацію із виділенням перехідного банку та один – продаж неплатоспроможного банку інвестору.

Після відновлення інвестором платоспроможності і стабільної діяльності придбаного банку, припиняються повноваження тимчасової адміністрації та відновлюється банківський нагляд з боку НБУ.

ФГВФО вносить Національному банку України пропозицію про відкликання банківської ліцензії та ліквідацію банку відповідно до плану врегулювання або у разі закінчення строку повноважень тимчасової адміністрації банку та/або невиконання плану врегулювання. Національний банк України зобов'язаний прийняти рішення про відкликання банківської ліцензії та ліквідацію банку протягом п'яти днів з дня отримання пропозиції ФГВФО про ліквідацію банку. Далі Фонд здійснює процедуру ліквідації банку.

Отже, процес оптимізації роботи з проблемними банками має містити у собі структурно-логічну композицію, яка складається із контролю за капіталізацією, роботою з «поганими» активами (рівень менеджменту банку), проведення ефективного банківського нагляду (НБУ), державної системи управління проблемними (неплатоспроможними) банками (ФГВФО).

Реформування інституційної системи банкрутства банків повинно підвищити загальний рівень довіри вкладників до банківської системи; підвищити дієвість системи фінансової безпеки України через функціональне збалансування та ефективне взаємопоєднання пруденційного нагляду і регулювання, підтримки ліквідності банків з боку НБУ як кредитора останньої інстанції та систему гарантування вкладів фізичних осіб; сприяти мінімізації впливу негативних зовнішніх чинників на банківську систему, які можуть виникнути у майбутньому та підвищити її здатність протистояти системним ризикам; оптимізувати витрати ФГВФО, пов'язані із виплатами вкладникам – фізичним особам у разі настання недоступності вкладів, розвантажити банківський нагляд НБУ шляхом звільнення його від виконання функцій з виведення неплатоспроможних банків; підвищити ефективність, оперативність та прозорість здійснення нагляду за проблемними банками та процедури виведення неплатоспроможних банків з ринку банківських послуг.

Висновки з проведеного дослідження. З наведеного вище можна зробити наступні висновки:

- прийняття Закону України «Про систему гарантування вкладів фізичних осіб» сприяло удосконаленню інституційних засад банкрутства банків. Зокрема, збільшується незалежність та розширюються повноваження ФГВФО у процесі виводу з ринку та ліквідації неплатоспроможних банків;

- ФГВФО отримує виключні права щодо регулювання діяльності та ліквідації неплатоспроможних банків, які направлені на підвищення операційної та економічної ефективності роботи з проблемними банками;

- формування та розвиток механізму банківського нагляду як упорядкованої ієрархічної системи інтересів, правил і норм, інструментів впливу, організаційно-економічного забезпечення контрольно-наглядової діяльності створюють сприятливі умови для утворення інституційного середовища банківської діяльності.

Подальшого дослідження вимагають питання щодо міжнародних стандартів механізму функціонування інституту банкрутства банків.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про банки і банківську діяльність» від 11.08.2013 р. №2121-14 – [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2121-14
2. Закон України «Про систему гарантування вкладів фізичних осіб» від 23.02.2012 року №4452 – IV– [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua
3. Науменкова С. Системи регулювання ринків фінансових послуг зарубіжних країн / С. В. Науменкова, В. І. Міщенко. – К. : Центр наукових досліджень НБУ, УБС НБУ, 2010. – 170 с.
4. Хаб'юк О. Банківське регулювання та нагляд через призму рекомендацій Базельського комітету : монографія / О. Хаб'юк. – Івано-Франківськ : ОІППО; Снятин: ПрутПринт, 2008. – 260 с.
5. Коваленко В.В. Система управління проблемними банками / В.В. Коваленко, Л.М. Єріс // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2012. – Випуск 4(2). – С. 302-307.
6. Коваленко В.В. Управління проблемними банками в системі забезпечення фінансової стійкості банківської системи / В.В. Коваленко // Вісник Дніпропетровського університету. Серія «Економіка» – 2010. – Випуск 1(44). – С. 67-72.
7. Міщенко В.І. Управління проблемними активами банків / В.І. Міщенко // Фінанси України. – 2009. – № 10. – С. 43–54.
8. Чеховський Д.Б. Взаємодія банків та кредитних фондів у сфері управління проблемними кредитами / Д.Б. Чеховський // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка» : збірник наукових праць / ред. кол. : І.Д. Пасічник, О.І. Дем'янчук. – Острог : Видавництво Національного університету «Острозька академія», 2014. – Випуск 25. – С. 152–156.
9. Уїльямсон О. Економічні інституції капіталізму / О. Уїльямсон. – К. : АртЕк, 2001. – 472 с.
10. Аржевітін С. Чому і як слід реформувати систему гарантування вкладів / С. Аржевітін // Вісник Національного банку України. – 2010. – № 11. – С. 3–7.

УДК 336.711:303

Омельченко О.І.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри банківської справи
Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця

ВИБІР ОПТИМАЛЬНОГО МЕТОДУ ОЦІНКИ КРЕДИТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ БАНКУ

Стаття присвячена дослідженню основних аспектів використання та оцінки кредитного потенціалу банку як запоруки успішного функціонування установи на фінансовому ринку. Проведено аналіз найбільш поширених методичних підходів до оцінки кредитного потенціалу, визначено їх слабкі та сильні сторони. Також за допомогою методу аналізу ієрархій обґрунтовано застосування визначених методів.

Ключові слова: аналіз та оцінка, банк, кредитний потенціал, метод аналізу ієрархій, фінансовий ринок.

Омельченко О.И. ВЫБОР ОПТИМАЛЬНОГО МЕТОДА ОЦЕНКИ КРЕДИТНОГО ПОТЕНЦИАЛА БАНКА
Статья посвящена исследованию основных аспектов использования и оценки кредитного потенциала банка как залога успешного функционирования организации на финансовом рынке. Проведен анализ наиболее распространенных методических подходов к оценке кредитного потенциала, определены их слабые и сильные стороны. Также с помощью метода анализа иерархий обосновано применение определенных в работе методов.

Ключевые слова: анализ и оценка, банк, кредитный потенциал, метод анализа иерархий, финансовый рынок.

Omelchenko O.I. SELECTION OF THE OPTIMAL METHOD FOR THE ASSESSMENT OF THE BANK'S CREDIT POTENTIAL
The article investigates the main aspects of the use and evaluation of the bank's credit potential as a guarantee of the organization success on the financial market. The most common methodical approaches to assessing the bank's credit potential were analysed, its strengths and weaknesses were defined. Also, the applying of specific methods were substantiated by using the analytic hierarchy process.

Keywords: analysis and evaluation, bank, credit potential, analytic hierarchy process, the financial market.

Постановка проблеми. Необхідність адекватного виміру кредитного потенціалу банку за умови структурних диспропорцій, відлуння фінансової кризи, нестабільність політичної, економічної та соціальної сфери визначає потребу у виборі універсального методичного підходу до оцінювання кредитного потенціалу банку, а також можливість його порівняння з конкурентами на ринку банківських послуг в цілому або на окремих його сегментах.

Слід зазначати, що на сьогодні і досі відсутня загальновизнана методика аналізу та оцінки кредитного потенціалу банку. Існуючі науково-методичні підходи до оцінки ефективності використання окремих складових цього потенціалу не дають можливості визначити ключові напрямки підвищення стійкості банку в цілому, формування його кредитного потенціалу, формалізувати шляхи його укріплення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У зарубіжній та вітчизняній науковій літературі науковці приділяють значну увагу дослідженню механізму участі банків в організації грошово-кредитних відносин як на макрорівні [1, с. 40; 2, с. 184; 3, с. 37], так і на мікрорівні [4, с. 37; 5, с. 18; 6, с. 84]). Наприклад, С. Галачієва, І. Ісаєва, І. Карбівничий, Г. Панова, І. Рикова, В. Шаповалов [7; 8; 9; 10; 11] зводять оцінку кредитного потенціалу до оцінки вартості доступних ресурсів; У. Дрьомова, Н. Заславська, О. Колєсніков, К. Яковенко [12; 13; 14; 15] в своїх роботах основну увагу приділяють аналізу попиту на ресурси на ринку капіталів; В. Адріанов, Сем Н. Базу, М. Корнєєв, В. Максимов, Кеннет Р. Пірок [16; 17; 18; 3; 19; 20] ототожнюють управління кредитним потенціалом з управлінням тільки кредитними ресурсами. Отже, проведений аналіз наявних точок зору показав, що в залежності від економічних умов і поставлених цілей досліджень, підходи до визначення та управління кредитним потенціалом трактуються діячами науки неоднозначно і різнопланово.

Постановка завдання. У зв'язку із зазначеним особливо гостро постає необхідність ґрунтовного дослідження існуючих підходів до оцінки кредитного потенціалу банку, проведення експертизи їх відповідності принципам сучасної концепції комплексного, інтегрованого, превентивного та адаптивного менеджменту та розробки рекомендацій щодо усунення можливої невідповідності, а також вибір оптимального інструментарію оцінки кредитного потенціалу банку, який дозволив би вчасно визначити внутрішні можливості та слабкі сторони у його діяльності і виявляти приховані резерви.

Виклад основного матеріалу дослідження. Кредитний потенціал банку визначає його сукупну здатність здійснювати кредитну діяльність, причому ступінь активності на кредитному ринку та ефективність кредитування визначаються рівнем, або величиною, та ступенем використання цього потенціалу.

Залежно від рівня впливу на кінцевий результат формування та використання кредитного потенціалу банку доцільно виокремити у його складі дві складові: активна – ті ресурси та можливості, які в досліджуваному періоді безпосередньо та прямо впливають на кінцеву результативність, пасивна – ті ресурси та можливості, які в досліджуваному періоді мають незначний вплив на кінцеву результативність. Тобто активна складова кредитного потенціалу банку – це діюча частина сукупного кредитного потенціалу банку, тобто та, що активно експлуатується в даний час; пасивна – це резервна частина сукупного кредитного, тобто та, що в даний момент не використовується, але за умови застосування певного комплексу мотиваційно-стимулюючих заходів можуть стати потужним джерелом підвищення ефективності формування та використання кредитного потенціалу.

Дане виокремлення в складі кредитного потенціалу банку активної й пасивної частин дуже важливо як з теоретичної, так і з практичної точок зору, оскільки це дозволяє, по-перше, об'єктивно оцінювати ступінь використання кредитного потенціалу банку, а по-друге, виявляти інтенсивні й екстенсивні резерви підвищення ефективності його формування та використання.

Початковим етапом оцінки кредитного потенціалу банку є визначення мети її здійснення. На думку автора, основною метою даної оцінки є інформаційна підтримка прийняття таких управлінських рішень:

визначення достатності ресурсів для забезпечення реалізації наявного та потенційного кредитного потенціалу банку;

оцінка ефективності діяльності окремих бізнес-одиниць з урахуванням ризику (ліквідності, процентного, кредитного, валютного), що був прийнятий ними реально або потенційно, виходячи з розміру ризик-капіталу;

оптимізація розподілу ресурсного забезпечення реалізації кредитного потенціалу банку.

Цілі оцінки кредитного потенціалу банку визначають період, горизонт та інтервал аналізу, компромісне співвідношення між точністю оцінок та витратами на їх отримання на основі застосування різних методик, характер формулювання результатів оцінки та інші параметри. Крім того, на думку автора, при визначенні періоду, горизонту та інтервалу аналізу доцільно враховувати частоту, з якою відбуваються значні зміни обсягу ресурсного забезпечення кредитного потенціалу банку, а також періодичність оновлення інформації щодо динаміки ризик-факторів [21; 22].

На основі аналізу методичних розробок з досліджуваної проблеми [1-22] було виділено основні підходи до оцінки кредитного потенціалу, класифікація яких подано на рис. 1.

Всі підходи до оцінки кредитного потенціалу базуються на таких методах наукових досліджень, як порівняльний, статистичний, факторний аналізи, метод експертних оцінок тощо.

При цьому слід зазначити, що зазвичай, використовується один або декілька з визначених методів, що на думку автора, суттєво спрощує підхід до оцінки потенціалу. Звідси, можна сказати, що дані методи є не відособленими один від одного, знаходяться в нерозривному взаємозв'язку і доповнюють один одного.

В результаті аналізу зазначених методів оцінки кредитного потенціалу банку визначено такі переваги та недоліки їх застосування (табл. 1).

У результаті дослідження методичних підходів вітчизняних та зарубіжних вчених та практиків до аналізу та оцінки кредитного потенціалу банку було визначено такі положення [10; 23; 24]:

відсутній єдиний концептуальний підхід до побудови методики оцінки кредитного потенціалу банку;

існуючі методики оцінки кредитного потенціалу банку недостатньо обґрунтовані і надто орієнтовані на сформовані традиції, що робить їх використання у більшості випадків неефективним і навіть може призводити до неадекватних оцінок наявного кредитного потенціалу;

Рис. 1. Узагальнена класифікація основних методів оцінки кредитного потенціалу банку

Таблиця 1

Переваги та недоліки підходів до оцінки кредитного потенціалу банку

Методи оцінки кредитного потенціалу	Переваги	Недоліки
Підходи за статистичними методами		
I група. Фундаментальний аналіз.---Сприяє визначенню основного ринкового тренду та використовуються для прогнозування на довгостроковому часовому горизонті, а отже вимагають наявності значних обсягів емпіричних даних, досить складні у використанні, тому не можуть часто переглядатися у відповідь на динамічні зміни макроекономічних індикаторів		
Множинний регресійний аналіз	Забезпечують репрезентативність даних, обґрунтованість застосування до досліджуваного явища відповідних імовірнісних схем, що практично зводиться до вибору рівняння відповідної кривої – параболи чи гіперболи та ін.	Назви залежних і незалежних змінних відображають лише математичну залежність змінних, а не причинно-наслідкові зв'язки.
Моделі векторної авторегресії	Необмежене охоплення минулого досвіду.	Нечіткість і складність в описанні статистичних методів вибору порядку моделі, що ускладнює моделювання їх на ЕОМ.
Векторні моделі корекції помилки	Статистично оцінюють динамічні взаємодії між множиною змінних, не накладаючи теоретичних обмежень.	Нечіткість і складність в описанні статистичних методів вибору порядку моделі, що ускладнює моделювання їх на ЕОМ.
II група. Технічний аналіз. Поєднує методи прогнозування, що базуються на дослідженні ретроспективних даних відносно динаміки факторів формування кредитного потенціалу банку з метою виявлення трендів		
Кластерний аналіз	Розбиття вихідної сукупності об'єктів на порівняно невелику кількість областей групування (кластерів) так, щоб елементи одного кластера були максимально подібними між собою. Простота та швидкість виконання.	Відносний суб'єктивізм отриманих даних. Результат класифікації сильно залежить від випадкових початкових позицій кластерних центрів. Алгоритм чутливий до викидів, які можуть викривлювати середнє. Кількість кластерів повинна бути заздалегідь визначена дослідником.
Факторний аналіз	Є простим та універсальним, в силу чого активно використовується.	Не враховується взаємодія факторів між собою, точніше, вплив цієї взаємодії автоматично додається до дії показника, який у факторній системі стоїть останнім. Спосіб є достатньо трудомістким і чим більше факторів у вихідній моделі, тим процес дослідження впливу факторів на результативний показник ускладнюється.
Дисперсійний аналіз	За їх допомогою можна маніпулювати в експерименті більш, ніж однією незалежною змінною і, внаслідок цього, перевіряти декілька гіпотез в одному дослідженні. при проведенні цих експериментів досягається як економія часу, так і ресурсів, які повинен витратити експериментатор. Ще однією перевагою є те, що будь-яка вірогідна побічна змінна може бути проконтрольована шляхом її включення безпосередньо в експериментальний план як додаткової незалежної змінної.	Результати важко інтерпретувати, якщо застосовується велика кількість факторів. Легко інтерпретувати двофакторні експерименти. Проте якщо кількість перевищує три, складність інтерпретації результатів різко зростає. Тому досвідчені експериментатори намагаються зменшити кількість факторів, вплив яких на залежну змінну вивчається в одному експерименті.
Моделювання часових рядів	Мають чіткий, теоретично обґрунтований алгоритм, за яким можна побудувати якісну модель.	Відсутність чіткого алгоритму вибору оцінки або вибору основного параметру методу.
Підходи за методами прямої оцінки. Поєднують систему оцінки абсолютних та відносних показників та діаграми і графічне подання абсолютних даних і включають коефіцієнтний аналіз досліджуваного показника та наочне його відображення		
Система абсолютних та відносних показників	Дозволяє здійснити оцінку на основі реальних даних	Застосування відносних чи абсолютних показників дозволяє визначити лише ті зв'язки, які визначаються між відповідними групами показниками
Діаграми та графічне подання абсолютних значень	Наочність подання оцінки кредитного потенціалу	Потребує великої кількості статистичних даних
Підходи за бальними оцінками. Поєднує методи, які мають на меті використання інтегрального показника, що комплексно характеризує кредитний потенціал банку		
Матричні методи	Простота використання, чіткість системи критеріїв та факторів оцінки, можливість автоматизації проведення оцінки.	Не забезпечують необхідного системного погляду на кредитний потенціал, не враховують різну вагу факторів кредитного потенціалу банку.
Методи експертних оцінок	Можливість застосування в умовах обмеженості інформації. Можливість обліку специфічних особливостей конкретної ситуації	Суб'єктивний характер оцінки. Обмеженість кола компетентних експертів. Робота висококваліфікованих
	Можливість індивідуального підбору коефіцієнтів в залежності від цілей аналізу. Простота розрахунку та доступність методу для широкого кола користувачів.	експертів потребує високої оплати.
Еталонні методи	Дозволяє визначити ступінь досяжності показників об'єкта дослідження до еталонного.	Складність у встановленні стандартизованого еталону.
Метод оболонкового аналізу даних	Відносна простота застосування. Відсутність необхідності порівнювати набори різних показників, при заданні вагових коефіцієнтів змінним. Відсутня необхідність постулювати функцію потенціалу. Відсутність випадкових помилок в вихідних даних. Використання незначної кількості спостережень даних.	Не розпізнають випадкові коливання і всі відхилення від максимуму свідчать про наявність неефективності. Достатньо трудомісткий.

ефективність оцінки кредитного потенціалу залежить від частоти цього процесу, компетентності й досвіду банківського працівника.

Таким чином, досить важливою є проблема вибору найбільш оптимального науково-методичного підходу до оцінки кредитного потенціалу, який відповідав би вимогам фінансових менеджерів банку.

Вирішення поставленого завдання реалізовано шляхом проведення оціночно-аналітичної процедури пошуку найбільш прийнятного варіанта з використанням метода аналізу ієрархій, запропонованого американським системним аналітиком Т. Сааті [25; 26].

Він складається з процедури декомпозиції проблеми на більш прості елементи й обробки послідовності суджень осіб, що приймають рішення стосовно вибору, шляхом парних порівнянь, у результаті чого визначається ступінь взаємодії елементів в ієрархії.

У таблиці 2 запропоновано критерії, яким повинен максимально задовольняти метод оцінки кредитного потенціалу банку.

Після визначення основних критеріїв, необхідних для вибору методу оцінки кредитного потенціалу банку, на рисунку 2 подано схему ієрархічної моделі його вибору. Закон ієрархічної безперервності [27, с. 84] вимагає, щоб елементи нижнього рівня ієрархії (методи оцінки) були порівняні попарно з елементами наступного рівня послідовно до вершини ієрархії (найбільш пріоритетний метод).

З метою оцінки пріоритетних критеріїв вибору методу оцінки кредитного потенціалу банку було по-

Рис. 2. Ієрархічна модель вибору методу оцінки кредитного потенціалу банку

Таблиця 2

Критерії вибору пріоритетного методу оцінки кредитного потенціалу банку

Умовне позначення	Критерій	Пріоритет при парному порівнянні
К1	Можливість виконання аналізу та оцінки в оперативному режимі часу	Пріоритет надається методиці, яка дає можливість виконувати оцінку кредитного потенціалу банку в оперативному режимі часу
К2	Затрати часу на виконання оцінки та аналізу	Пріоритет віддається методиці з найменшими витратами часу
К3	Можливість врахування взаємозв'язку між факторами внутрішнього середовища банку	Пріоритет надається методиці, яка дає можливість врахувати взаємозв'язок між факторами внутрішнього середовища банку
К4	Доступність (відкритість) інформаційного забезпечення	пріоритет надається методиці, яка базується на використанні доступної інформації
К5	Можливість врахування факторів зовнішнього середовища банку	Пріоритет надається методиці, яка надає можливість врахувати вплив зовнішніх факторів на динаміку фінансового стану банку
К6	Комплексний підхід до оцінки та аналізу	Пріоритет надається методиці, яка надає можливість комплексно оцінити наявний кредитний потенціал банку
К7	Представлення результатів оцінки та аналізу	Пріоритет надається методиці, яка дає можливість співставлення результатів оцінки кредитного потенціалу банку з іншими банками

Таблиця 3

Матриця попарних порівнянь для другого рівня ієрархій

К	К1	К2	К3	К4	К5	К6	К7	Вектор пріоритетів	Ранг
К1	1	4	3	8	6	1/3	4	0,259378	2
К2	1/4	1	1/3	5	4	1/6	2	0,092315	4
К3	1/3	3	1	4	3	1/3	3	0,143188	3
К4	1/8	1/5	1/4	1	1/3	1/6	1/4	0,026395	7
К5	1/6	1/4	1/3	3	1	1/5	1/3	0,043306	6
К6	3	6	3	6	5	1	5	0,363157	1
К7	1/4	1/2	1/3	4	3	1/5	1	0,072257	5

Таблиця 4

Матриця глобальних пріоритетів методів оцінки кредитного потенціалу банку

Глобальний пріоритет	К1	К2	К3	К4	К5	К6	К7	Глобальний пріоритет	Ранг
	0,26	0,09	0,14	0,03	0,04	0,36	0,07		
М1	0,13	0,11	0,32	0,32	0,34	0,34	0,11	0,43953	1
М2	0,60	0,58	0,12	0,12	0,11	0,11	0,58	0,245530	3
М3	0,28	0,31	0,56	0,56	0,55	0,55	0,31	0,314929	2

будовано матрицю (табл. 3) для порівняння відносної важливості критеріїв на другому рівні стосовно загальної мети на першому рівні шляхом надання експертних оцінок (в якості експерта виступав автор) з використанням бальної шкали, розробленої Т. Сааті.

Таким чином, за рівнем важливості критерії впливають на вибір методу оцінки кредитного потенціалу банку, можна ранжувати таким чином:

комплексний підхід до аналізу та оцінки;

можливість виконання оцінки в оперативному режимі часу;

можливість врахування взаємозв'язку між факторами внутрішнього середовища банку;

затрати часу на виконання аналізу та оцінки;

представлення результатів аналізу та оцінки;

можливість врахування факторів зовнішнього середовища банку;

доступність (відкритість) інформаційного забезпечення.

На наступному етапі, відповідно до закону ієрархічної неперервності були проведені суб'єктивні парні порівняння елементів другого та третього рівнів домінантної ієрархічної моделі вибору методу оцінки кредитного потенціалу банку відповідно до шкали відносної важливості [25; 26].

Третій рівень ієрархічної моделі науково-методичні підходи до оцінки кредитного потенціалу банку складають: науково-методичний підхід за статистичними методами (Єпіфанов А.О., Колесніченко В.Ф., Гриньов А.В, Сало І.В.), підхід за методами прямої оцінки, запропонована Бєлоусовою Л.І., Бєляєвою Є.С., Яковлєвою Н.Г. та Лі О.С., а також науково-методичний підхід за бальними оцінками стану (Колесніков О.О., Отенко І.П., Лі О.С.).

Глобальні пріоритети експерта методів оцінки кредитного потенціалу банку представлені в таблиці 4.

Отже, отримані результати дають можливість рекомендувати банківським установам використовувати науково-методичні підходи за бальними оцінками та за статистичними методами, що дозволить в комплексі визначити наявний кредитний потенціал банку.

Висновки з проведеного дослідження. З наведеного вище можна зробити наступні висновки, що підвищення конкурентоспроможності економіки України на світовому ринку та нівелювання наслідків структурних диспропорцій, що склалися за кризовий період, можливе за рахунок оптимізації механізмів реалізації кредитування, підвищення адаптивності кредитного ринку, його здатності адекватно реагувати на зростаючий кредитний попит. В цьому контексті зростає роль сформованого кредитного потенціалу банківської системи, а також методів його оцінки. В роботі було проаналізовано різні методичні підходи до оцінки кредитного потенціалу банку, викладені в роботах вітчизняних та зарубіжних науковців, сформовано їх узагальнену уточнену класифікацію, викладені результати порівняння складових цих груп методів та виокремлено їх недоліки та переваги використання. Слід зазначити, що методи знаходяться в нерозривному взаємозв'язку і доповнюють один одного. Також було вирішено проблему вибору оптимального методичного підходу до оцінки кредитного потенціалу, який відповідав би вимогам сучасної банківської практики, з використанням методу аналізу ієрархій шляхом попарного порівняння методів оцінки за визначеними автором критеріями.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Водянов А. Г. Экономические мощности и потенциал: состояние и использование / А. Г. Водянов // Экономист. – 2009. – № 9. – С. 39-41.
2. Зайцева Е. С. Инвестиционный потенциал предприятия и оптимизация его использования в условиях рынка : дисс. … канд. экон. наук / Зайцева Екатерина Степановна. – Москва, 2000. – 195 с.
3. Kenneth R. Pirok. Managing Credit Department Functions: A Manager's Guide to Improving Loan Analysis, Documentation and Reporting (Hardcover). – Probus Professional Pub, 2007. – 225 p.
4. Белоцерковский В. И. Моделирование эффективной структуры кредитного потенциала коммерческого банка / В. И. Белоцерковский, М. В. Корнеев, Е. Э. Миляева // Межвузовский сборник научных трудов «Экономика. Управление. Финансы». – Тула : ТГУ, 2010. – С. 35-41.
5. Галачиева С. В. Ресурсное обеспечение макрорегиона в координатах императивов устойчивого соціально-экономического развития : автореф. дисс. д-ра экон.наук : спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством (региональная экономика)» / С. В. Галачиева. – Кисловодск : Учреждение Российской академии наук Институт информатики и проблем регионального управления КБНЦ РАН, 2011. – 48 с.
6. Костерина Т. М. Кредитная политика и кредитные риски : Учеб. пособие / Т. М. Костерина. – М. : Московский государственный университет экономики, статистики и информатики, 2003. – 373 с.
7. Исаева Е. И. Банковское дело / Е.И. Исаева. – М. : Изд. центр ЕАОИ, 2011. – 317 с.
8. Карбівничий І. В. Методологічні основи формування кредитних ресурсів банків / І. В. Карбівничий // науковий журнал «Вісник Хмельницького національного університету». – 2010. – № 1, том 2. – Економічні науки. – С. 59-64.
9. Панова Г. С. Кредитная политика коммерческого банка : монография / Г. С. Панова. – М. : ДИС, 2010. – 464 с.
10. Рыкова И. Н. Кредитный потенциал коммерческого банка, его роль в деятельности банка и методология оценки / И. Н. Рыкова, Н. В. Фисенко // Финансы и кредит. – 2005. – № 25 (193). – С. 10-20.
11. Шаповалов В. А. Кредитная политика и механизм ее реализации : дисс. на соиск. уч. степ. канд. эк. наук спец. 08.00.10 «Финансы, денежное обращение и кредит» / Шаповалов Вячеслав Анатольевич. – Саратов : Саратовский государственный социально-экономический университет, 2011. – 163 с.
12. Дрьомова У. В. Проблемні аспекти формування та оцінки потенціалу розвитку банківського довгострокового кредитування / У. В. Дрьомова // Вісник Севастопольського технічного університету. – 2011. – № 37. – С. 105-109.
13. Заславська Н. П. Ресурсне забезпечення банками кредитного потенціалу регіонів / Н. П. Заславська // Матеріали міжнародних науково-практичних конференцій ЗакДУ. – 2012. – № 25. – С. 182-193.
14. Колесніков О. О. Управління стратегічним потенціалом підприємства : автореф. дис. на здобуття наук. ступ. канд. екон. наук : 08.06.01 «Економіка підприємств і форми господарювання» / Колесніков Олександр Олександрович. – Харків, 2005. – 21 с.
15. Яковенко К. С. Сучасні погляди до формування та управління кредитним потенціалом банку / К. С. Яковенко // Збірник науко-

вих праць «Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики». – 2012. – № 1(ч.2). – С. 82-89.
16. Адрианов В. Д. Россия: экономический и инвестиционный потенциал / В. Д. Адрианов. – М.: Экономика, 2009. – 662 с.
17. Корнеев М. В. Управление кредитным потенциалом коммерческого банка : автореф. дис. канд. экон. наук : спец. 08.00.10 «Финансы, денежное обращение и кредит» / М. В. Корнеев. – Тула, 2004. – 20 с.
18. Максимов В. В. Методологія оцінки та забезпечення ефективного використання економічного потенціалу регіону : автореф. дис. ... д-ра екон. наук : 08.10.01 / Максимов Віталій Володимирович. – Донецьк, 2002. – 38 с.
19. Sam N. Basu. Strategic Credit Management / Sam N. Basu, Harold L. Rolfes. – John Wiley & Sons, 2005. – 239 p.
20. Thompson A. A. Jr. Strategic Credit Management: Concepts and Cases / A. A. Jr. Thompson, A. J. Strickland III. – 3rd edition. – Plano, Tex : Business publications. – 2009. – 400 p.
21. Синки Дж. Ф. мл. Управление финансами в коммерческих банках. – М. : Galaxy, 2004. – 432 с.
22. Сучасні та перспективні методи і моделі управління в економіці : монографія : у 2 ч. / [за ред. д-ра екон. наук, проф. А.О. Єпіфанова]. – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2008. – Ч. 2. – 238 с.
23. Раєвнєва О. В. Управління розвитком підприємства: методологія, механізми, моделі : монографія / О. В. Раєвнєва. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2011. – 496 с.
24. Якупова Э. М. Формирование и использование кредитного потенциала коммерческого банка : дисс. на соиск. уч. степ. канд. эк. наук спец. 08.00.10 «Финансы, денежное обращение и кредит» / Якупова Эльвира Мигдятовна. – Саратов : Саратовский государственный социально-экономический университет, 2010. – 190 с.
25. Саати Т. Принятие решений. Метод анализа иерархий / Т. Саати. – М.: Радио и связь, 1993. – 278 с.
26. Saaty T. L. How to make a decision: The analytic hierarchy process / T. L. Saaty // European Journal of Operational Research. – 1990. – Vol. 48. – No. 1. – p. 9-26.
27. Внукова Н. М. Економічна оцінка ризику діяльності підприємств: проблеми теорії та практики: монографія / Н. М. Внукова, А. В. Смоляк. – Харків: ВД «ІНЖЕК», 2006. – 184 с.

УДК 657.1:075.8

Онишко С.В.
доктор економічних наук, професор,
професор кафедри фінансових ринків
Національного університету державної податкової служби України

Карпенко С.П.
аспірантка
Національного університету державної податкової служби України

ПРОБЛЕМИ ПОДАТКОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ СУКУПНОГО ПОПИТУ В УКРАЇНІ

Стаття присвячена проблемам регулювання сукупного попиту в Україні. Дано оцінку динаміці структури сукупного попиту та наявним дисбалансам. Обґрунтовано роль податкового регулювання у виникненні структурних дисбалансів сукупного попиту та потенціалу їх усунення.
Ключові слова: сукупний попит, податкове регулювання, споживчий попит, чистий експорт.

Онишко С.В., Карпенко С.П. ПРОБЛЕМЫ НАЛОГОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ СОВОКУПНОГО СПРОСА В УКРАИНЕ
Статья посвящена проблемам регулирования совокупного спроса в Украине. дана оценка динамике структуры совокупного спроса и текущим дисбалансам. Обоснована роль налогового регулирования в возникновении структурных дисбалансов совокупного спроса и потенциала их ликвидации.
Ключевые слова: совокупный спрос, налоговое регулирование, потребительский спрос, чистый экспорт.

Onyshko S.V., Karpenko S.P. PROBLEMS OF TAX REGULATION AGGREGATE DEMAND IN UKRAINE
Article is devoted to the problems of regulating aggregate demand in Ukraine. Given The assessment of the dynamics of the structure of aggregate demand and existing disbalances was given. The role of tax regulation in the case of structural imbalances of aggregate demand and potential of their elimination was determined.
Keywords: aggregate demand, tax regulation, consumer demand, net exports.

Постановка проблеми. Сукупний попит є одним з найважливіших макроекономічних показників, який характеризує не тільки факт ступеню економічного розвитку країни, але є й індикатором потенціалу майбутнього розвитку. Дисбаланси у структурі сукупного попиту негативно позначаються на макроекономічній динаміці, інвестиційному кліматі, формуванні бюджету, добробуті суспільства в цілому тощо. Саме тому регулювання сукупного попиту є однією з центральних проблем теорії і практики економіки та фінансів.

Становлення і розвиток економіки України відбувається в стресових умовах, які не були характерними для більшості економічно розвинених країн, однак саме комплексне дослідження світового досвіду, а особливо теоретичного базису регулювання сукупного попиту, дасть змогу створити необхідне підґрунтя для розробки власної системи регулювання сукупного попиту, яка максимально враховуватиме всі особливості розвитку української економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика регулювання сукупного попиту розглядається у працях дослідників під різним кутом зору. Так, Ф. Беседін та Л. Антошкіна [1], С. Дідур [2], А. Ходжаян [3] досліджують базові засади регулювання сукупного попиту та пропозиції, проблеми їх збалансування. Дисбаланси у структурі сукупного попиту та проблеми регулювання інвестиційного попиту досліджують І. Ремізова [4; 5], А. Гальчинський [6]. Особливості регулювання сукупного попиту у період кризи, ринкових трансформацій, глобальних фінансових потрясінь відображені у працях Я. Жаліло,

Д. Покришка, Я. Белінської, А. Павлюк [7], М. Сайкевич [8].

Постановка завдання. Високо оцінюючи внесок зазначених вчених у вирішення проблем регулювання сукупного попиту в Україні, вважаємо, що проблема податкового регулювання сукупного попиту потребує подальших досліджень.

Виклад основного матеріалу дослідження. Економіка незалежної України формувалася на основах, які були закладені адміністративно-командним устроєм, який ще тривалий час позначався на особливостях прийняття рішень у сфері макроекономічного регулювання. Проблеми макроекономічного регулювання сукупного попиту посилюються черговими кризами, які накладаються на затяжну структурну кризу, ще більше вносячи диспропорції у структуру сукупного попиту.

Як зазначалося вище, протягом останніх років українські вчені активно досліджують проблеми регулювання сукупного попиту. Зокрема, М. Сайкевич наголошує на соціально-орієнтованій структурі сукупного попиту як одного з індикаторів структурних змін в економіці [9, с. 2]. Варто зазначити, що структура сукупного попиту в Україні не відображає соціально-орієнтованих тенденцій, оскільки на сучасному етапі розвитку економіки України навіть домінування приватного споживання у структурі сукупного попиту не можна вважати ознакою соціальної орієнтованості. Це пов'язано з якісними характеристиками приватного споживання, основу якого складають харчові продукти (рис. 1).

Рис. 1. Структура споживчих витрат населення в Україні за 2007-2013 рр.

Джерело: побудовано авторами за даними [10]

Як видно з діаграм, представлених на рис. 1, у структурі споживчих витрат домогосподарств переважають витрати на придбання продуктів харчування, що свідчить про низький рівень доходів більшої частини громадян. Така ситуація також є однією з причин дисбалансів у структурі сукупного попиту. По-перше, виробники орієнтуються на наявний платоспроможний попит. По-друге, відсутність вільних фінансових ресурсів у домогосподарств обмежує інвестиційний потенціал вітчизняної економіки.

Як зазначає Ходжаян А. О., кількісне вираження сукупного попиту в Україні є досить проблематичним у контексті вибору категорії суспільного продукту, що найбільш адекватно визначає його величину. Найбільш поширеним методом, що домінує в науковій та навчальній літературі, є використання категорії валового внутрішнього продукту (ВВП). Це випливає з генеральної тотожності національних рахунків, коли сукупний попит або ВВП за категоріями доходів дорівнює виробництву товарів та послуг або ВВП, обчисленому виробничим методом, що виражає сукупну пропозицію [3, с. 7].

На основі зазначеного підходу нами було розраховано показники структури сукупного попиту (табл. 1).

Як видно з даних, представлених у табл. 1, у структурі сукупного попиту України прогресують такі негативні тенденції як:

– домінування приватного споживання;
– зростання від'ємного значення показника чистого експорту;
– низька питома вага інвестицій.

Зазначені тенденції свідчать про відсутність фундаментальних основ для забезпечення економічного розвитку в майбутньому, оскільки в економіках, які декларують структурну модернізацію, повинна підтримуватися стабільно висока частка інвестицій. Крім того, державне регулювання має бути направлене на підтримку вітчизняного товаровиробника та активізацію процесів імпортозаміщення вітчизняними товарами.

Погоджуючись з позицією С. Дідур [2, с. 9] вважаємо, що при розробці заходів регулювання сукупного попиту, направлених на усунення зазначених дисбалансів недоцільно зосереджуватися лише на вирішенні практичних задач з аналізу і прогнозування попиту, удосконалення існуючих методів прогнозування попиту. Зважаючи на модні тенденції до суцільної математизації процесів економічних досліджень, варто зазначити, що ці процеси не підлягають 100% формалізації, оскільки у зміні динаміки компонентів сукупного попиту вагому роль відіграють детермінанти, які неможливо оцінити кількісно. Саме тому необхідно приділити увагу і якісним проблемам регулювання сукупного попиту, особливо реакції економічних агентів на зміну тих чи інших важелів державного регулювання. Частково такі тенденції можна виділити за результатами заходів економічного регулювання сукупного попиту, які застосовувалися протягом історії розвитку незалежної України.

Перші спроби регулювання сукупного попиту припадають на початок та середину 90-х рр., коли перевага надавалась монетарним інструментам. Застосування емісійних операцій призвело до неконтрольованого зростання інфляції, що негативно позначилося не тільки на динаміці платоспроможного попиту населення, але і на фінансовому стані вітчизняних товаровиробників. Як наслідок відбулося різ-

Таблиця 1

Динаміка структури сукупного попиту в Україні

Показники	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Приватне споживання	67,5	61,4	63,7	63,4	69,6	68,2	73,1
Державне споживання	18,6	20,2	19,7	21,4	17,9	20,4	19,4
Інвестиції	19,4	26,4	18,3	18,1	18,6	19,5	15,7
Чистий експорт	-5,5	-8,0	-1,7	-2,9	-5,7	-8,1	-8,2

Джерело: розраховано авторами за даними [10]

ке скорочення інвестиційних витрат та обсягів експорту, лібералізація цін та відкриття кордонів для імпортної продукції сприяло погіршенню становища вітчизняних товаровиробників та падінню обсягів вітчизняного промислового виробництва. В системі податкового регулювання у той час активно використовувалися механізми непрямого оподаткування. ПДВ, який стягувався за ставкою 28%, а також широкий спектр підакцизних товарів формували потужне податкове навантаження на товаровиробників (за рахунок скорочення обігових коштів) та сприяли подальшому зростанню цін, оскільки продавці намагалися компенсувати свої втрати за рахунок споживачів. Можна зробити висновок, що саме на цьому етапі були сформовані структурні дисбаланси сукупного попиту, які держава намагається подолати протягом останніх 20-ти років.

Наступні етапи у розвитку регулювання сукупного попиту були пов'язані із пошуком балансу інтересів між державою (наповнення бюджету, стримування інфляції, стабілізація валютного курсу) та бізнесом (ненадання прямої бюджетної підтримки окремим галузям або суб'єктам господарювання, застосування податкових пільг тощо). Варто зазначити, що заходи регулювання сукупного попиту базувалися на позитивному зарубіжному досвіді, однак в Україні вони не завжди спрацьовували. Наприклад, кількаразове зниження податкового навантаження не призводило до очікуваного зростання ділової активності чи зменшення тіньової економіки, а було переважно причиною зменшення податкових надходжень до бюджету.

На наш погляд, зазначені проблеми пов'язані, передусім, з відсутністю цілісної державної доктрини механізму державного регулювання сукупного попиту. Спираючись на здобутки різних економічних течій у сфері регулювання економіки, можна виділити такі напрями регулювання сукупного попиту: класичний, кейнсіанський (неокейнсіанський та посткейнсіанський), монетарний, інституціональний та неокласичний. Як свідчить економічна історія, застосування кожного із значених напрямів у чистому вигляді не забезпечило 100% досягнення очікуваного результату. Саме тому ми підтримуємо позицію вітчизняних економістів, щодо необхідності застосування синтезованих підходів при розробці механізмів регулювання економіки. Як зазначає В. Федосов, фіскальна політика має бути «кейсіансько-монетаристською», а неокласики, у свою чергу, визнають, що ефективність використання теорії «економіки пропозиції» буде вищою, якщо вона міститиме деякі елементи кейнсіанства. Теоретичні основи монетарної теорії є важливими для використання їх з метою забезпечення макроекономічної стабільності. З другого боку, завдання активного державного сприяння економічному зростанню вимагають інтенсивного використання кейнсіанських інструментів [11]. Таким чином, регулювання сукупного попиту в Україні доцільно здійснювати на основі синтезу кейнсіанського, монетарного та інституціонального підходів. На наш погляд, основу має становити кейнсіанський підхід, інструменти монетарного підходу мають збалансовувати вплив інструментів кейнсіанського підходу у частині стабілізації грошової маси, контролю рівня інфляції та валютного курсу. Інституціональний підхід дасть можливість відійти від надмірної формалізації та забезпечити врахування поведінкових реакцій економічних агентів на зміну векторів макроекономічного регулювання.

У частині кейнсіанського підходу, на наш погляд, найбільш проблемним є застосування податкових важелів, оскільки досить складно віднайти баланс між інтересами держави та платників податків. Багато дослідників вважає, що проблема досягнення балансу будується лише на бажанні держави якомога більше зібрати податків, а платників – якомога менше заплатити. На наш погляд, такий підхід є дещо спрощеним. Мотив держави максимізувати податкові надходження ґрунтується у більшості випадків на бажанні чинного уряду залишитися при владі. Саме тому, з точки зору теорії суспільного вибору, уряд намагається максимізувати податкові надходження для забезпечення збільшення видатків бюджету. На перший погляд у такому бажанні немає нічого поганого і воно не може негативно вплинути на структуру сукупного попиту. Однак якщо видатки бюджету направляються на надмірне фінансування передвиборчих обіцянок уряду у частині підвищення рівня соціального захисту, то відбувається формування перекосу у частині зростання частки кінцевих споживчих витрат домогосподарств та зменшення інвестицій. Крім того, за відсутності на ринку пропозиції вітчизняних товарів такі заходи є стимулюванням збільшення імпорту, що також вносить дисбаланси у структуру сукупного попиту.

Що стосується мотивів платника податків заплатити держав якомога менше, то це пов'язано не тільки з бажанням максимізувати прибуток. Мотивація до мінімізації податків посилюється у випадку, якщо держава неналежним чином виконує взяті на себе зобов'язання (недостатня кількість та низька якість суспільних послуг) або надміру витрачає кошти платників податків на утримання уряду. Саме тому пошук точки рівноваги між інтересами держави і платників податків має ґрунтуватися на таких міркуваннях.

Перший етап дослідження проблем податкового регулювання сукупного попиту пов'язаний із виявленням таких проблем по окремих складових сукупного попиту. Саме результати дослідження цього етапу відображені у статті.

Як було зазначено вище, споживчий попит є найбільш вагомою складовою у структурі сукупного попиту. Збільшення його частки протягом досліджуваного періоду пов'язано не тільки з фіскальною експансією (підвищення заробітної плати у державному секторі, яке обумовило її зростання і в приватному секторі, підвищення пенсій), але і зі збільшенням обсягів споживчого кредитування. Така політика регулювання сукупного попиту має два домінуючих негативних аспекти. Перший – зростання заробітної плати перевищувало зростання продуктивності праці. Другий – розвиток споживчого кредитування сприяв збільшенню частки товарів довготривалого користування, які переважно є імпортованими. Тобто маємо приклад, коли стимулювання споживчого попиту в Україні непрямо сприяє збільшенню обсягів експорту інших країн та негативного позначається на структурі сукупного попиту в Україні. За наявної структури виробництва вітчизняні товаровиробники не здатні забезпечити внутрішній ринок необхідними товарами. Ситуація ускладнюється тим, що вітчизняні товари відповідної якості залишаються неконкурентоспроможними по ціні з імпортними аналогами, оскільки при виробництво вітчизняних товарів має вищу собівартість. Висока собівартість обумовлена передусім високою вартістю енергоносіїв, а для окремих галузей – високою вартістю робочої сили, що робить, наприклад, вітчизняну легкову

промисловість абсолютно нездатною до конкуренції з товарами легкої промисловості, які імпортуються з країн Азії. В результаті цього у структурі сукупного попиту сформувався ще один перекіс – стійке перевищення імпорту над експортом (табл. 2).

Як видно з даних, представлених в табл. 3, динаміка від'ємного сальдо чистого експорту є стабільною, що негативно позначається на структурі сукупного попиту. Варто зазначити, що застосування податкових регуляторів у сфері зовнішньої торгівлі для України обмежуються її членством у СОТ, а також підписанням угоди про асоціацію з ЄС. невиконання умов зазначених угод тягне за собою накладання санкцій, що є неприпустимим для української економіки, особливо на сучасному етапі її розвитку. варто зазначити, що однією з головних причин зростання імпорту є не тільки проблеми у застосуванні податкових регуляторів безпосередньо до експортно-імпортних операцій. Головним чинником зростання імпорту є відсутність необхідних структурних змін у виробництві вітчизняної продукції. варто наголосити, що протягом досліджуваного періоду структура українського експорту також є незадовільною, оскільки його основа – це продукція з низькою часткою доданою вартості. Основу імпорту, навпаки, складає високотехнологічна продукція. Серед країн-експортерів колишнього СРСР Україна займає останнє місце за часткою високотехнологічної продукції у загальних обсягах експорту.

Протягом досліджуваного періоду в окремі роки спостерігається зменшення обсягів імпорту. Однак це не пов'язано з процесами імпортозаміщення на вітчизняному ринку. Зменшення обсягів імпорту пов'язане із скороченням внутрішнього споживчо-

Таблиця 2

Динаміка зовнішньоторговельного обороту України у 2007-2013 рр., млрд. дол. США

Показники	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Експорт	49,29	66,97	39,69	51,41	68,39	68,81	63,32
Імпорт	60,62	85,54	45,43	60,74	82,61	84,66	76,99
Всього – зовнішньоторговельний оборот	109,91	152,51	85,12	112,15	151,00	153,47	140,21
Чистий експорт	-11,33	-18,57	-5,74	-9,33	-14,22	-15,85	-13,67

Джерело: складено авторами за даними Державної служби статистики України

Таблиця 3

Капітальні інвестиції за джерелами фінансування, % до загального обсягу

Показники	2010	2011	2012	2013
Усього	100,0	100,0	100,0	100,0
у т.ч. за рахунок				
коштів державного бюджету	5,8	7,1	5,8	2,4
коштів місцевих бюджетів	3,4	3,4	3,1	2,7
власних коштів підприємств та організацій	60,8	58,6	59,7	63,8
кредитів банків та інших позик	12,3	16,3	17,1	15,3
коштів іноземних інвесторів	2,1	2,8	1,7	1,8
коштів населення на будівництво власних квартир	2,5	1,7	1,3	2,5
коштів населення на індивідуальне житлове будівництво	8,6	5,8	7,5	8,1
інших джерел фінансування	4,5	4,3	3,8	3,4

Джерело: офіційний веб-сайт Державної служби статистики України

Таблиця 4

Капітальні інвестиції за видами активів, у % до загального обсягу

Показники	2010	2011	2012	2013
Усього	100,0	100,0	100,0	100,0
інвестиції у матеріальні активи	96,3	96,4	97,1	96,0
житлові будівлі	15,2	11,4	13,1	15,5
нежитлові будівлі	20,6	19,7	19,3	17,9
інженерні споруди	21,5	26,0	22,1	22,0
машини, обладнання та інвентар	29,2	28,2	29,3	30,2
транспортні засоби	6,0	7,3	9,6	6,2
земля	0,7	0,9	0,6	0,4
довгострокові біологічні активи				
рослинництва та тваринництва	1,1	1,2	0,7	0,9
інші матеріальні активи	2,0	1,7	2,4	2,9
інвестиції у нематеріальні активи	3,7	3,6	2,9	4,0
з них				
програмне забезпечення та бази даних	1,5	1,3	1,2	1,3
права на комерційні позначення, об'єкти промислової власності, авторські та суміжні права, патенти, ліцензії, концесії тощо	1,6	1,6	1,3	2,1

Джерело: офіційний веб-сайт Державної служби статистики України

го та інвестиційного попиту (переважно за рахунок зменшення купівельної спроможності). Виходячи з викладеного, заходи податкового регулювання мають бути направлені, передусім, на стимулювання виробництва вітчизняної продукції, здатної конкурувати з імпортом.

Однією з основних причин низької пропозиції товарів вітчизняного виробництва є нестача інвестиційних ресурсів, що гальмує оновлення техніко-технологічної бази та використання новітніх технологій. Нестача інвестиційних ресурсів обумовлена переорієнтацією фінансових потоків з реального сектору економіки у фінансовий, який здатний забезпечити швидше отримання прибутку. Тобто, національна економіка не просто відчуває брак фінансових ресурсів, а саме брак «довгих» грошей, які здатні створити потужний технологічний базис вітчизняної економіки, що потребує тривалого терміну окупності. Ситуація ускладнюється тим, що фінансування капітальних інвестицій відбувається переважно за рахунок власних коштів підприємств (табл. 3).

Як видно з даних, представлених у табл. 3, близько 60% інвестицій в основний капітал здійснюється за рахунок власних коштів підприємств і менше 20% – за рахунок банків. На наш погляд, заходи податкового регулювання (надання інвестиційних пільг, зміни у механізмах відшкодування ПДВ експортерам) повинні бути направлені передусім на стимулювання здійснення капітальних інвестицій. Аналогічні пропозиції стосуються і банків, які мають право створювати резерви у сумі 20% від заборгованості по кредитах та включати її у витрати. Вважаємо, що дію такої норми необхідно обмежити лише кредитуванням вітчизняного реального сектору економіки.

Іншою проблемою є структура капітальних інвестицій за видами активів (табл. 4).

Як видно з даних, представлених у табл. 4, більше 50% інвестиційних ресурсі направляється на будівництво, 30% – на придбання (створення) машин і обладнання,і тільки близько 3,5% – на придбання нематеріальних активів та програмного забезпечення. Така структура капітальних інвестицій не забезпечує основи для структурної модернізації економіки, оскільки мінімум 50% інвестицій має направлятися на оновлення технічної бази, а витрати на фінансування інвестицій на придбання (створення) програмного забезпечення та нематеріальних активів мають зростати швидшими темпами і сягати не менше 10%. Тільки тоді можна вести мову про прогресивний економічний розвиток на інноваційній основі, здатний забезпечити імпортозаміщення та зростання обсягів експорту високотехнологічної продукції.

Частка державного попиту також є досить вагомою у загальній структурі сукупного попиту. На перший погляд, динаміка державного попиту не пов'язана із заходами податкового регулювання. Однак при відсутності збалансування державних витрат та доходів формується цілий ряд дисбалансів у національній економіці – зростання дефіциту бюджету, державного боргу, інфляції тощо. Саме тому зростання державного попиту має бути пропорційним зростанню податкових надходжень і покриватися не за рахунок зовнішніх запозичень, а за рахунок податкових надходжень.

Висновки з проведеного дослідження. З наведеного вище можна зробити такі висновки. Структура сукупного попиту в Україні є незадовільною і такою, що не забезпечує передумов для економічного зростання. У структурі сукупного попиту переважає споживчий попит, який покривається за рахунок імпорту значного обсягу товарів. Як результат протягом досліджуваного періоду на вітчизняному ринку збільшується присутність імпортованих товарів, зростає від'ємне сальдо торгового балансу, продовжується занепад вітчизняної промисловості.

Однією з причин такої ситуації є низька частка інвестиційного попиту у структурі сукупного попиту та нераціональна структура капітальних інвестицій, більша частина яких направляється у сферу будівництва.

Виходячи з цього, важелі податкового регулювання сукупного попиту мають бути направлені, передусім, на стимулювання інвестицій в оновлення техніко-технологічної бази вітчизняної промисловості, збільшення обсягів високотехнологічного експорту та стимулювання кредитування реального сектору економіки.

Перспективами подальших досліджень визначено обґрунтування напрямів застосування конкретних важелів податкового регулювання до складових сукупного попиту.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Беседін В. Ф. Попит і пропозиція в системі державного регулювання / В. Ф. Беседін, Л. І.Антошкіна. – Вісник бердянського університету менеджменту і бізнесу, 2012. – № 1 (17). – С. 46–52.
2. Дідур С. В. Макроекономічне регулювання попиту і пропозиції: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. ек. наук: спец. 08.02.03 «Організація управління, планування і регулювання економікою» / С. В. Дідур. – К., 2005. – 24 с.
3. Ходжаян А. О. Макроекономічне регулювання сукупного попиту: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. ек. наук: спец. 08.01.01 «Економічна теорія» / А. О. Ходжаян – Київ, 2003. – 20 с.
4. Ремізова І. А. Аналіз структури сукупного попиту України та його основних детермінант [Електронний ресурс] / І. А. Ремізова / Ефективна економіка. – 2013. – № 1. – Режим доступу до журналу: http://www.economy.nayka.com.ua.
5. Ремізова І. А. Інвестиційний попит як основне джерело економічного зростання в посткризовий період / І. А. Ремізова / Проблемы развития внешеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект. – Сборник научных трудов. Донецк: ДонНУ, – 2010. – С. 982–985.
6. Гальчинський А. Іноземні інвестиції: проблеми та перспективи / А. Гальчинський. – Дзеркало тижня, 2005. – № 36 (564).
7. Перспективи економіки України в умовах глобальної макроекономічної нестабільності / [Я. А. Жаліло, Д. С. Покришка, Я. В. Белінська, А. П. Павлюк та ін.]. – К.: НІСД, 2013. – 120 с.
8. Сайкевич М. І. Проблеми сукупного попиту в період сучасної трансформації економіки України в наукових дослідженнях учених-економістів / Сайкевич М. І. – Історія нар. госп-ва та екон. думки України. 2005. Вип. 37–38. – С. 17–28.
9. Сайкевич М. І. Формування ефективного сукупного попиту в умовах ринкової трансформації економіки: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. ек. наук: спец. / М. І. Сайкевич – К., 2004 – 22 с.
10. Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/
11. Фінансова реструктуризація в Україні: проблеми і напрями: [монографія] / За наук. ред. В. Федосова. – К.: КНЕУ, 2002. – 387 с.

СЕКЦІЯ 8
БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 657.24:658:32:331.2

Зелікман В.Д.
кандидат технічних наук, доцент,
завідувач кафедри обліку і аудиту
Національної металургійної академії України

Лєсун Д.С.
студентка
Національної металургійної академії України

УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ТА ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ ОПЛАТИ ПРАЦІ В УМОВАХ БУДІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Розглянуто проблеми обліку оплати праці та внутрішнього контролю розрахунків з персоналом в умовах будівельного підприємства з урахуванням системи мотивації, що використовується. З метою підвищення об'єктивності та обґрунтованості нарахування премій та штрафів запропоновано ряд додаткових аналітичних відомостей, розроблено інструкції з їх складання та оперограми руху документів. З урахуванням запропонованих змін в обліку премій та штрафів розроблені заходи з удосконалення системи внутрішнього контролю та аудиту розрахунків з оплати праці в умовах будівельного підприємства.
Ключові слова: бухгалтерський облік, внутрішній контроль, оплата праці, премії, штрафи, аналітична відомість.

Зеликман В.Д., Лесун Д.С. УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УЧЕТА И ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ ЗАРОБОТНОЙ ПЛАТЫ В УСЛОВИЯХ СТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ
Рассмотрены проблемы учета оплаты труда и внутреннего контроля расчетов с персоналом в условиях строительного предприятия с учетом используемой системы мотивации. С целью повышения объективности и обоснованности начисления премий и штрафов предложен ряд дополнительных аналитических ведомостей, разработаны инструкции по их составлению и оперограммы движения документов. С учетом предлагаемых изменений в учете премий и штрафов разработаны мероприятия по усовершенствованию системы внутреннего контроля и аудита расчетов по оплате труда в условиях строительного предприятия.
Ключевые слова: бухгалтерский учет, внутренний контроль, оплата труда, премии, штрафы, аналитическая ведомость.

Zelikman V.D., Lesun D.S. THE IMPROVEMENT OF ACCOUNTING AND INTERNAL CONTROL OF SALARY IN CONSTRUCTION ENTERPRISE CONDITIONS
The problems of accounting and internal control of salary in construction enterprise conditions with taking into account the using motivation system have been overviewed. In order to enhance the objectivity and validity of the calculation of bonuses and penalties a number of additional analytical statements have been proposed with developing of guidelines of its fulfilling and operogramms of documents movement. With taking into account the proposed changes in the accounting of bonuses and penalties the methods of the improvement of the internal control system and audit of payment calculations in construction enterprise conditions have been developed.
Keywords: accounting, internal control, salary, bonuses, penalties, analytical statement.

Постановка проблеми. На сучасних підприємствах облік праці та заробітної плати посідає одне з найважливіших місць у системі бухгалтерського обліку. Звісно, методика та організація обліку заробітної плати багато в чому визначаються системою мотивації персоналу, яка використовується на даному конкретному підприємстві. На вітчизняних будівельних підприємствах широкого застосування набули системи премій та штрафів, проте дуже часто облік їх нарахувань і виплат (або, відповідно, утримань) не може забезпечити, з одного боку, належний рівень обґрунтованості, що знижує мотиваційний ефект, та, з іншого боку, належний рівень аналітичності інформації, що не дозволяє менеджерам підприємства приймати зважені та максимально ефективні управлінські рішення. Це призводить до необхідності удосконалення обліку заробітної плати в умовах будівельного підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням удосконалення обліку оплати праці присвячені чисельні роботи як вітчизняних, так і іноземних фахівців, оскільки облік оплати завжди був предметом дослідження й аналізу вчених-економістів. Зокрема, Шульга Н.В. зазначає, що вітчизняна система оплати праці потребує термінових змін в організації й стимулюванні ефективності праці [1, с. 3], оскільки оптимізація диференціації доходів працюючих та їх оподаткування впливає навіть на макроекономічні показники держави [2, с. 129]. При цьому Сирцева С.В. у роботі [3, с. 133] вказує основні положення, на яких має ґрунтуватись удосконалення організації оплати праці на підприємствах, а саме: удосконалення тарифної системи, розроблення внутрішньовиробничих тарифних умов оплати праці, удосконалення процесу нормування, обґрунтування вибору найефективніших форм і систем заробітної плати, колективне регулювання заробітної плати. Покатаєва О.В. в роботі [4, с. 31] додає до цього переліку оптимізацію тарифного регулювання заробітної плати, до якої належать запровадження гнучких форм і систем оплати праці, а також удосконалення мотиваційного механізму регулювання міжпосадових окладів та міжкваліфікаційних рівнів оплати праці.

Ці положення безумовно вірні, проте не враховують зазначених особливостей систем мотивації персоналу на вітчизняних будівельних підприємствах,

побудованих на широкому застосуванні системи премій і штрафів.

Д.М. Ядранський в роботі [5, с. 160] зазначає, що метою динамічного обліку та аналізу має бути надання інформації про ефективність суспільного використання персоналу, а також визначає основні об'єкти, за якими має здійснюватися динамічний облік та аналіз праці та заробітної плати. У якості цих об'єктів Д.М. Ядранський вказує кваліфікаційно-професійні характеристики персоналу, показники, що характеризують охорону праці/умови праці, та ін. [5, с. 160]. Але даний перелік не виділяє в якості об'єктів обліку та аналізу тих параметрів, які безпосередньо впливають на визначення премій або штрафів.

В останні часи достатньо велика кількість досліджень присвячена саме питанням удосконалення обліку праці і заробітної плати. Так, зокрема, Дуганець Н.А. в роботі [6, с. 209] наводить розроблені заходи щодо вдосконалення діючої моделі аналітичного обліку, які характеризуватимуть усі складові заробітної плати, а Дідик В.М. у роботі [7, с. 186] запропонована модель аналітичного обліку щодо розрахунків за виплатами працівникам, використання якої доречне в умовах будівельних підприємств. Проте в наведених публікаціях не враховується вплив на систему обліку особливостей системи мотивації персоналу, яка застосовується на таких підприємствах.

Постановка завдання. Метою даної роботи є розробка заходів з удосконалення обліку і внутрішнього контролю оплати праці на будівельному підприємстві з урахуванням існуючої системи мотивації персоналу.

Виклад основного матеріалу. У якості об'єкта дослідження було вибране будівельне підприємство, розташоване у м. Дніпропетровськ. Основним предметом діяльності даного підприємства є надання послуг з реконструкції, ремонтних робіт та будівництва об'єктів житлового призначення.

Як і на багатьох інших будівельних підприємствах на підприємстві, що розглядається, система мотивації персоналу побудована на широкому застосуванні премій і штрафів. Проте аналіз системи обліку на підприємстві та, зокрема, первинної документації показав, що система преміювання та штрафів не має чіткої документальної обґрунтованості.

Для обліку нарахувань та утримань із заробітної плати, зазвичай, бухгалтером використовується розрахунково-платіжна відомість, у якій зазначаються всі обов'язкові утримання та нарахування згідно з чинним законодавством та наказами по підприємству. Але розрахунково-платіжна відомість не містить детального висвітлення «інших утримань» або «інших нарахувань», що не дозволяє отримати повну та деталізовану інформацію щодо премій, нарахованих працівникам підприємства, або штрафів, утриманих з працівників.

Для усунення цього недоліку пропонується запровадити на будівельних підприємствах ряд додаткових розроблених аналітичних відомостей, у яких будуть докладно відображені дані щодо премій і штрафів, застосованих до персоналу підприємства у звітному періоді:

а) відомість з обліку штрафів;
б) відомість з обліку премій;
в) підсумкова відомість майстра;
г) зведена відомість контролю премій та штрафів.

Запропонована відомість з обліку штрафів являє собою обліково-фінансовий документ, у якому здійснюється облік утримання штрафів уповноваженою особою. Документ має складатись майстром на період робочої зміни у двох примірниках, один з яких передається в бухгалтерію.

Відомість з обліку штрафів відображатиме детальну інформацію про кожен штраф, накладений на кожного окремого працівника, включаючи докладні відомості про оштрафовану особу. При цьому кожен запис у відомості має бути документально підтвердженим пояснювальною запискою з боку працюючих або іншими виправдовуючими документами і містити відповідні посилання.

Результати підсумовуються у рядку «Разом утримано», заповнена відомість обов'язково підписується особою, якою був складений документ. Приклад запропонованої відомості з обліку штрафів наведено на рисунку 1.

Для запропонованої відомості з обліку штрафів розроблена оперограма, яка показує рух документу на підприємстві та працівників, через яких проходить даний документ. Оперограма руху відомості з обліку штрафів, розроблена для умов досліджуваного будівельного підприємства, наведена на рисунку 2.

З метою забезпечення правильного та обґрунтованого нарахування кожного окремого штрафу в якості додатку до запропонованої відомості була розроблена інструкція з обліку штрафів, у якій має міститись докладна інформація про усі види штрафів, підста-

з 10.11 .14 по 15.11.14

ВІДОМІСТЬ З ОБЛІКУ ШТРАФІВ № 1

Табельний номер працюючого	ПІБ працюючого	Посада	Порушення	Індекс штрафу	%	Сума	Компенсаційні роботи	Примітки	Дата	Підпис
434897	Іванов Іван Іванович	вантажник	Запізнення на 1,5 години	ЗПБ1	-	150,00	Відпрацювати 1,5 години	Пояснювальна записка	10	
458736	Петренко Петро Володимирович	будівник	Порушення норм техніки безпеки	ОХП31	-	100,00	-	Пояснювальна записка	14	
Разом утримано						150,00				

Відомість склав : Савчук Д. С.

Рис. 1. Відомість з обліку штрафів

ви для їх утримання та інша інформація про штрафи, які застосовуються на підприємстві. По кожному виду штрафів у даній інструкції мають бути наведені наступні відомості: повна назва штрафу, відсотки, суми, компенсаційні роботи, умови нарахування та необхідні підтверджувальні документи. Заповнюючи відомість з обліку штрафів, майстер повинен чітко і невідхильно слідувати інструкції. Звісно, запропонована інструкція у жодному випадку не може містити статті, які суперечать чинному законодавству. Фрагмент розробленої інструкції з обліку штрафів наведено на рисунку 3.

Запропонована відомість з обліку премій також являє собою обліково-фінансовий документ, у якому здійснюється облік нарахування премій уповноваженою особою. Аналогічно відомості обліку штрафів, цей документ має складатись майстром на період робочої зміни у двох примірниках, один з яких передається в бухгалтерію.

Відомість з обліку премій відображатиме детальну інформацію про кожну премію, нараховану кожному окремому робітнику за досягнення відповідних показників у роботі, включаючи відомості про робітника, який був премійований. При цьому, як і у відомості обліку штрафів, кожен запис у відомості обліку премій має бути документально підтвердженим пояснювальною запискою з боку працюючих або іншими обґрунтовуючими документами і містити відповідні посилання.

Результати також підсумовуються у рядку «Разом нараховано», заповнена відомість обов'язково підписується особою, якою був складений документ. Приклад запропонованої відомості з обліку премій наведено на рисунку 4.

Аналогічно відомості обліку штрафів, для запропонованої відомості з обліку премій розроблена оперограма, яка показує рух документу на підприємстві та працівників, через яких проходить даний документ. Оперограма руху відомості з обліку премій, розроблена для умов досліджуваного будівельного підприємства, наведена на рисунку 5.

З метою забезпечення правильного та обґрунтованого нарахування кожної окремої премії, як і для штрафів, в якості додатку до запропонованої відомості була розроблена інструкція з обліку премій, у якій має міститись докладна інформація про усі

Назва операції	Виконавці			
	Робітники	Майстер	Бухгалтер	Головний бухгалтер
1. Розробка документу				
2. Заповнення документу				
3. Підпис робітниками				
4. Закриття відомості				
5. Перевірка відомості				
6. Обробка даних відомості				
7. Передача, для подальшого обліку заробітної плати				

Рис. 2. Оперограма відомості з обліку штрафів

Затверджено 01.12.2004

Майгур Н.А._____

ІНСТРУКЦІЯ З ОБЛІКУ ШТРАФІВ

№	Індекс штрафу	Найменування штрафу	%	Сума	Компенсаційні роботи	Умови нарахування	Підтверджувальні документи
1	ЗПМ1	Запізнення на роботу менше ніж на одну годину	-	100,00	Відпрацювання часу, на який робітник запізнився	Штраф нараховується у разі запізнення робітником на робоче місце від 5 до 60 хвилин з моменту початку зміни	Пояснювальна записка робітника.
2	ЗПБ1	Запізнення на роботу більше ніж на одну годину	-	150,00	Відпрацювання запізненого часу	Штраф нараховується у разі запізнення робітником на робоче місце від 65 та більше хвилин з моменту початку робочої зміни	Пояснювальна записка робітника

Головний бухгалтер Багач Д. В. Директор Майгур Н. А.

Рис. 3. Інструкція з обліку штрафів (фрагмент)

з 10.11 .14 по 15.11.14

ВІДОМІСТЬ З ОБЛІКУ ПРЕМІЙ № 3

Табельний номер працюючого	ПІБ працюючого	Посада	Підстава для нарахування	Дата	Індекс премії	%	Сума	Інше преміювання	Примітки	Підпис
434897	Іванов Іван Іванович	вантажник	Виконання плану раніше за встановлений строк	10.11	ПЗВК1	25%	-	-	-	
438429	Сидоров Сергій Сергійович	водій	за економію бензину	12.11	ПЗЕТ	-	150,00	20% зекономленого топлива	-	
Разом нараховано							150,00			

Відомість склав : Савчук Д. С._____

Рис. 4. Відомість з обліку премій

Назва операції	Виконавці			
	Робітники	Майстер	Бухгалтер	Головний бухгалтер
1. Формування документу				
2. Заповнення документу				
3. Перевірка підтверджувальних документів				
4. Підпис робітниками				
5. Закриття відомості				
6. Перевірка відомості				
7. Обробка даних відомості				
8. Передача, для подальшого обліку заробітної плати				

Рис. 5. Оперограма відомості з обліку премій

Затверджено 01.12.2004
Майгур Н.А._____

ІНСТРУКЦІЯ З ОБЛІКУ ПРЕМІЙ

№	Індекс премії	Найменування премії	%	Сума	Інше преміювання	Умови нарахування	Підтверджувальні документи
1	ПЗВП1	Премія за виконання плану раніше встановлених строків	25	-	-	Премія нараховується у разі виконання роботи раніше за встановлені строки	Контракт із замовником, договір з замовником.
2	ПЗЗБ	Премія за здійснення заходів,які здешевлюють витрати	15-30	-	Надання додаткового вихідного дня за рахунок підприємства	Премія нараховується, якщо робітник пропонує заходи, які знищують витрати підприємства	Письмове підтвердження ідей робітника, розрахунок бухгалтерії

Головний бухгалтер Багач Д. В. Директор Майгур Н. А.

Рис. 6. Інструкція з обліку премій

види премій, підстави для їх нарахування та інша інформація про премії, які використовуються на підприємстві. Аналогічно інструкції з обліку штрафів, по кожному виду премій у даній інструкції мають бути наведені наступні відомості: повна назва премії, відсотки, суми, умови нарахування та необхідні підтверджувальні документи. Заповнюючи відомість з обліку премій, майстер повинен чітко і невідхильно слідувати інструкції. Фрагмент розробленої інструкції з обліку премій наведений на рисунку 6.

Для узагальнення результатів нарахування премій і штрафів був розроблений додатковий документ – підсумкова відомість майстра, у якій мають наводитись узагальнюючі суми утриманих штрафів та нарахованих премій за кожним працівником. Підсумкова відомість повинна складатись майстром два рази на місяць. Приклад підсумкової відомості майстра наведена в рисунку 7.

Запропоновані відомості обліку штрафів та премій за своєю сутністю певною мірою відповідають аналітичним рахункам бухгалтерського обліку, підсумкова відомість майстра – синтетичному рахунку. Звісно, підсумкові суми по кожній аналітичній відомості повинні відповідати сумам у синтетичній відомості. У свою чергу, суми в підсумковій відомості мають відповідати статтям «інші нарахування» та «інші утримання» відповідно.

Слід зазначити, що запровадження розроблених додаткових відомостей має призвести до певних змін у системі внутрішнього контролю та аудиту розрахунків з оплати праці на підприємстві. Зокрема, під час здійснення внутрішнього контролю оплати праці внутрішній аудитор повинен додатково перевірити відповідність фактично нарахованих на підприємстві штрафів та премій інформації, відображеній у запропонованих відомостях, а також відповідність цих відомостей даним аналітичних рахунків бухгалтерського обліку та розрахунково-платіжній відомості.

Для спрощення процесу узагальнення інформації за результатами внутрішньої аудиторської перевірки обліку штрафів і премій при використанні на підприємстві розроблених відомостей пропонується впровадження додаткового робочого аудиторського документу – зведеної відомості контролю премій та штрафів, у якій має міститись узагальнена інформація про штрафи та премії по працівниках, яким вони було нараховані, результати контролю відповідності їх нарахування інструкціям, правильності розрахунків, наявності підтверджувальних документів та інше. Приклад запропонованої відомості контролю премій та штрафів наведено в рисунку 8.

Використання в системі внутрішнього контролю запропонованої зведеної відомості контролю премій та штрафів полегшить та прискорить перевірку внутрішнім аудитором правильності та обґрунтованості їх нарахування та сплати. На підставі даної відомості щомісячно формується висновок внутрішнього аудитора за результатами проведення контролю процесу

з 10.11 .14 по 15.11.14

ПІДСУМКОВА ВІДОМІСТЬ МАЙСТРА

№	ПІБ	Нараховано премій			Утримано штрафів			Примітки
		Індекс	Сума	%	Індекс	Сума	%	
434897	Іванов Іван Іванович	ПЗВРП	-	25	ЗПБ1	150,00	-	ВП,ВШ
458736	Петренко Петро Петрович	-	-	-	ОХПЗ1	100,00	-	ВШ
438429	Сидоров Сергій Сергійович	ПЗЕП	150,00	-	-	-	-	ВП
	Разом	150,00			250,00			

Відомість склав : Савчук Д. С.

Рис. 7. Підсумкова відомість майстра

з 10.11 .14 по 15.11.14

ВІДОМІСТЬ КОНТРОЛЮ ПРЕМІЙ ТА ШТРАФІВ №_4_

Індекс премії / штрафів	ПІБ	Відповідність інструкції	Правильність розрахунків	Наявність підтверджувальних документів	Відповідність іншим документам	Відповідальний	Об'єктивність	Примітки
ПЗВРП / ЗПБ1	Іванов І. І.	ˇ / ˇ	× / ˇ	× / ˇ	ˇ / ˇ	Савчук Д.С.	× / ˇ	Конс.
- / ОХПЗ1	Петренко П.П.	- / ˇ	- / ˇ	- / ˇ	- / ˇ	Савчук Д.С.	- / ˇ	-
ПЗЕП / -	Сидоров С.С.	ˇ / -	ˇ / -	ˇ / -	ˇ / -	Савчук Д.С.	ˇ / -	-

Відомість склав : Британ К.Д.

Рис. 8. Зведена відомість контролю премій та штрафів

обліку штрафів і премій, у якому мають відображатись виявлені помилки та шляхи до їх усунення.

Висновки з проведеного дослідження. Облік праці та заробітної плати є важливою складовою системи бухгалтерського обліку. Його особливості визначаються системою мотивації персоналу, запровадженою на певному підприємстві. Широке застосування на вітчизняних будівельних підприємствах премій та штрафів вимагає забезпечення належного рівня їх обґрунтованості.

З метою удосконалення обліку заробітної плати в умовах будівельного підприємства розроблено ряд додаткових аналітичних відомостей: відомість з обліку штрафів, відомість з обліку премій, підсумкова відомість майстра та зведена відомість контролю премій та штрафів. До запропонованих відомостей, які являють собою обліково-фінансові документи, розроблені інструкції з обліку штрафів та премій, а також оперограми їх руху.

З урахуванням запропонованих додаткових відомостей з обліку премій та штрафів розроблені заходи з удосконалення системи внутрішнього контролю та аудиту розрахунків з оплати праці.

Використання запропонованих документів дозволить більш коректно та об'єктивно здійснювати первинний облік нарахувань і утримань із заробітної плати з урахуванням діючої на підприємстві системи штрафів і премій. Використання в системі внутрішнього контролю запропонованої зведеної відомості контролю премій та штрафів полегшить та прискорить перевірку внутрішнім аудитором правильності та обґрунтованості їх нарахування та сплати.

Впровадження сукупності запропонованих заходів має підвищити якість облікової інформації на підприємстві та забезпечить підвищення ефективності системи мотивації персоналу.

Результати роботи можуть бути використані для удосконалення обліку і внутрішнього контролю заробітної плати на вітчизняних будівельних підприємствах.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Шульга Н.В. Облік і аудит розрахунків з оплати праці та аналіз ефективності використання трудових ресурсів: автореф. дис.. на здобуття наук. ступеня канд. ек. наук : спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» / Н.В. Шульга. – Київ, 2008. – 19 с.
2. Шульга Н.В. Облік оплати праці на підприємстві: опосередкований вплив на доходну частину бюджету держави / Н.В. Шульга // Міжнародні тенденції розвитку бухгалтерського обліку і аудиту та перспективи для України : тези доповідей на міжнар. наук.-практ. конф. (19 травня 2007 р.) – К. : КНЕУ, 2007. – С. 129-130.
3. Сирцева С.В. Проблеми обліку розрахунків за виплатами працівникам в сучасних умовах / С.В. Сирцева // Вісник Причорноморської регіональної науково-практичної конференції професорсько-викладацького складу – Миколаїв. – 2011. – С. 133.
4. Покатаєва О.В. Шляхи вдосконалення системи оплати праці на підприємстві / О.В. Покатаєва, М.Д. Бабенко // Вісник аграрної науки Причорномор'я. – 2008. – № 3. – С. 31.
5. Ядранський, Д.М. Макроекономічна система обліку персоналу / Д.М. Ядранський // Держава та регіони. Серія: «Економічні науки». – 2011. – № 4. – С. 158-163.
6. Дуганець Н.В. Сучасний стан та шляхи вдосконалення обліку оплати праці / Н.В. Дуганець, Л.В. Андрусик // Науковий вісник НУБіП України. – № 163. – Секція 2. – 2014. – С. 208-213.
7. Дідик В.М. Удосконалення аналітичного обліку праці та її оплати рахунках бухгалтерського обліку / В.М Дідик, О.О. Любар // Молодіжний науковий вісник УАБС НБУ. – 2011. – №9. – С. 186.

УДК 657.1: 006.034/32

Король Г.О.
кандидит економічних наук,
професор кафедри обліку і аудиту
Національної металургійної академії України

Безгодкова А.О.
старший викладач кафедри обліку і аудиту
Національної металургійної академії України

Галайда А.М.
студент
Національної металургійної академії України

ПОРІВНЯННЯ ОБЛІКУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ЗА НАЦІОНАЛЬНИМИ ТА МІЖНАРОДНИМИ СТАНДАРТАМИ

Визначено відмінності в обліку основних засобів за національними та міжнародними стандартами. Наведено порівняльну характеристику їх сутності та взаємозв'язку. Результати роботи можуть допомогти усунути відмінності в процесі адаптації вітчизняної системи бухгалтерського обліку основних засобів до міжнародного облікового стандарту, що дозволить одержувати дійсно прозору та об'єктивну фінансову інформацію на підприємствах України. Така інформація щодо основних засобів матиме велике значення для управлінського персоналу суб'єктів господарювання при аналізі фінансового стану та результатів діяльності підприємств.

Ключові слова: підприємство, основні засоби, аналіз, облік, міжнародні стандарти, національні положення.

Король Г.А., Безгодкова А.А., Галайда А.Н. СРАВНЕНИЕ УЧЕТА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ ПО НАЦИОНАЛЬНЫМ И МЕЖДУНАРОДНЫМ СТАНДАРТАМ

Выявлены отличия в учете основных средств по национальным и международным стандартам. Приведена сравнительная характеристика их сущности и взаимосвязи. Результаты работы могут помочь устранить отличия в процессе адаптации отечественной системы бухгалтерского учета основных средств к международному учетному стандарту, что позволит получить действительно прозрачную и объективную информацию на предприятиях Украины. Такая информация относительно основных средств будет иметь большое значение для управленческого персонала субъектов хозяйствования при анализе финансового состояния и результатов деятельности предприятий.

Ключевые слова: предприятие, основные средства, анализ, учет, международные стандарты, национальные положения.

Korol G.A., Bezgodkova A.A., Galayda A.N. COMPARISON OF FIXED ASSETS ACCOUNTING BY NATIONAL AND INTERNATIONAL STANDARDS

The study details on differences between accounting of fixed assets by national versus international standards. It reveals discrepancies between the national and international standards. Comparative analysis of their substance and interrelation has been outlined. The findings of this study can help offset differences between domestic and international accounting standards in the process of adapting the latter, which will allow to obtain truly transparent and objective information about Ukrainian enterprises. Such information on fixed assets will of great significance for managerial staff of business entities when analysing financial state and revenue of enterprises.

Keywords: enterprise, fixed assets, analysis, accounting, international standards, national provisions.

Постановка проблеми. Активізація інтеграційних процесів в економіці Україні підвищує значення прозорої, достовірної та зрозумілої для всіх користувачів бухгалтерської інформації. Разом з цим на сьогоднішній день постає необхідність адаптації національної системи обліку до вимог міжнародної практики, що сприяє підвищенню прозорості та зрозумілості інформації про діяльність суб'єктів господарювання для іноземних інвесторів. Це в повній мірі відноситься до такого важливого елемента, що забезпечує ефективне функціонування діяльності будь-якого підприємства в будь-якій державі, як основні засоби. Правильне ведення їх обліку із врахуванням міжнародного досвіду є в сучасних умовах необхідним. Тому питання порівняльного аналізу обліку основних засобів за національними та міжнародними стандартами являється актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сьогодні багато українських підприємств, виходячи на світовий ринок торгівлі в пошуках додаткових джерел прибутку, більш докладно знайомляться з Міжнародними стандартами бухгалтерського обліку (МСБО).

Оскільки основні засоби є однією з головних складових активу балансу і, відповідно, здійснюють істотний вплив на формування фінансового результату, то багато науковців приділяють увагу питанню їх обліку, серед яких: Ю. Волотковська [1], Н. Жук [2], Л. Косовиць [3], Н. Пирець [4]. Ці та інші автори [5-15] вважають, що пріоритетними завданнями обліку основних засобів є: правильне документальне оформлення та своєчасне відображення в регістрах обліку надходження, внутрішнього переміщення й вибуття об'єктів основних засобів; контроль за збереженням основних засобів, за витратами на ремонт та поліпшення основних засобів, а також за ефективністю використання основних засобів; правильне обчислення та відображення в обліку сум амортизації; отримання документально обґрунтованих даних про наявність та рух основних засобів за місцями їх експлуатації, а також у розрізі осіб, відповідальних за їх збереження; виявлення результатів від реалізації об'єктів основних засобів або іншого їх вибуття.

Разом з тим облік основних засобів має велику кількість нюансів, а трансформація його до міжнародних стандартів настільки важлива, що це вимагає більш детального порівняння різних аспектів обліку та звітності щодо цих об'єктів.

Постановка задачі. Метою даної роботи є визначення відмінностей в бухгалтерському обліку основних засобів за національними та міжнародними стан-

дартами, приведення порівняльної характеристики їх сутності та взаємозв'язку, а також надання пропозицій щодо адаптації національного бухгалтерського обліку основних засобів до міжнародних стандартів.

Викладення основного матеріалу дослідження. Система обліку в будь-якій країні регулюється національним законодавством. В Україні – це Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», а також низка взаємопов'язаних з ним національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку (П(С)БО). В інших країнах діють подібні за статусом нормативні документи. Але МСБО – це наднаціональні документи, тому вони не можуть спиратися на той чи інший закон. Міжнародні стандарти ставлять за мету забезпечити спільність підходів і концепцій різних країн щодо бухгалтерського обліку.

Загальні правила обліку основних засобів за національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку (П(С)БО) та Міжнародними стандартами бухгалтерського обліку певною мірою схожі. Водночас між національними та міжнародними стандартами існують відмінності.

Розглянемо спочатку структуру стандартів обліку основних засобів, залучивши для порівняння нормативні документи ще декількох країн.

Отже, питанням визнання основних засобів приділяється увага як в українських П(С)БО 7 [16], так і в МСБО 16 [17]. Ці питання є предметом розгляду не в усіх національних законодавчих документах інших країн. Наприклад, в російських положеннях з обліку основних засобів [18] на цих питаннях не зосереджується увага, а в Законі «Про бухгалтерський облік» Польщі [19] вони розглядаються. Питання оцінки основних засобів розглядаються, як в [16], так і в [17], а також в [18] та в [19]. При чому в МСБО 16 приділяється увага як оцінці під час визнання, так і оцінці після визнання. Питання переоцінки основних засобів детально розглянуті у вітчизняних П(С) БО 7. Порядок нарахування та відображення в обліку зносу й амортизації розглядається в усіх наведених нормативних актах. А принципи організації обліку основних засобів (надходження, ремонту і т.д.), облік зменшення корисності, переміщення, інвентаризації основних засобів врегульовуються лише в [16]. Сфері застосування, меті й припиненню визнання цих об'єктів обліку присвячено певне місце в МСБО 16. В той же час розкриття інформації про основні засоби в звітності зараз регулюється як в Україні, так і за кордоном.

Що стосується конкретного змісту нормативних документів, які розглядаються, то як і в П(С)БО 7, так і за МСБО 16 до основних засобів належать матеріальні об'єкти, які утримуються для використання у виробництві або постачанні товарів чи наданні послуг, для передачі в оренду або для адміністративних цілей, і використовуватимуться, як очікується, протягом більше ніж одного періоду.

Спільним для міжнародного та національного стандартів є те, що основні засоби визнаються при виконанні двох умов. По-перше, якщо існує ймовірність, що підприємство отримає в майбутньому економічні вигоди, пов'язані з використанням таких активів. При переході на застосування міжнародних стандартів фінансової звітності дотримання підприємством цієї умови підлягає окремій перевірці, яка найчастіше проводиться під час інвентаризації основних засобів. Якщо виявиться, що від наявних об'єктів отримання вигод не очікується, то балансова вартість таких активів підлягає списанню за рахунок нерозподіленого прибутку. По-друге, собівартість (первісна вартість) таких активів повинна бути достовірно визначена. При цьому склад витрат, що входять до собівартості основних засобів, однаковий і в П(С)БО, і в МСБО. Якщо ж активи були придбані за запозичені ресурси, то витрати на відсотки враховуються дещо по-різному.

В залежності від шляхів отримання основних засобів як П(С)БО 7, так і МСБО 16 передбачають декілька варіантів формування собівартості (первісної вартості). Так, для безкоштовно отриманих основних засобів або отриманих в обмін на інші активи використовується справедлива вартість. У кожному разі важливим є накопичення усіх витрат, пов'язаних з придбанням такого активу. Схожі правила нарахування амортизації, визнання зменшення (відновлення) корисності, переоцінки основних засобів.

В той же час облік операцій з основними засобами за національними і міжнародними стандартами мають відмінності, які слід врахувати при трансформації бухгалтерського обліку.

Це стосується, наприклад, питання вартісної межі для об'єкта основних засобів. Ні один із стандартів не встановлює такого обмеження. Скоріш за все, це пов'язано зі значним коливанням такої межі в залежності від особливостей виду економічної діяльності, технологічного процесу та інших умов функціонування підприємства. Разом за тим цілком виправданим є відповідно до П(С)БО виділення спеціальної групи малоцінних необоротних активів, яка за МСБО не формується. Це слід враховувати при трансформації вітчизняного обліку до міжнародних стандартів.

Крім того, на відміну від П(С)БО 7, в якому окремим об'єктом виділені капітальні інвестиції в необоротні матеріальні активи, МСБО 16 подібну інформацію не містить. Якщо кількість таких активів значна, на це також слід звернути увагу при переході на міжнародні стандарти обліку, оскільки в процесі капітальних витрат об'єкт не підлягає амортизації.

Аналізуючи національні та міжнародні стандарти обліку основних засобів, можна виявити різницю в класифікації цих об'єктів. За П(С)БО 7 це: земельні ділянки; капітальні витрати на поліпшення земель; будинки, споруди; машини та обладнання; інструменти, приладдя, інвентар; транспортні засоби; тварини; багаторічні насадження; інші основні засоби. За МСБО 16 – земля; будівлі; кораблі; літаки; автомобілі; машини та обладнання; офісне обладнання; меблі та приладдя. Як видно, групування основних засобів у П(С)БО 7 є більш детальним, що дозволяє більш ретельно контролювати їх наявність та хід експлуатації.

В МСБО 16 виділено дві моделі оцінки основних засобів: модель собівартості й модель переоцінки. При трансформації вітчизняного обліку до міжнародних стандартів слід обрати одну з моделей і використовувати її протягом всього часу експлуатації об'єкта.

Згідно з МСБО 16 витрати на обслуговування основного засобу під час його експлуатації називаються подальшими витратами. Відповідно до цього стандарту подальші витрати поділяються на два види:

- витрати на щоденне обслуговування об'єкта, які відносяться до витрат періоду в результаті здійснення регулярних основних технічних оглядів;
- витрати, подібні тим, які здійснюються для підтримання об'єкта в робочому стані (проведення техогляду, нагляду, обслуговування, ремонту тощо).

Якщо при ремонті об'єкта основних засобів виконано значні за вартістю роботи; деталі, вузли або цілісне устаткування замінено з метою збільшення продуктивності машин або значного підвищення якості продукції, що виготовляється, то такі витрати можуть включатися до балансової вартості основних засобів, якщо вони відповідають критеріям визнання основних засобів. Такими витратами згідно з П(С)БО 7 і МСБО 16 визнаються витрати на поліпшення об'єкта (модернізацію, модифікацію, добудову, дообладнання, реконструкцію тощо), яке призводить до збільшення майбутніх економічних вигод, первісно очікуваних від використання об'єкта. Слід зазначити, що на відміну від норм П(С)БО 7, міжнародними стандартами не розглядається метод обліку витрат на ремонт та поліпшення основних засобів, передбачений податковим законодавством.

Як указувалося, порядок нарахування та відображення в обліку зносу й амортизації розглядається як у [16], так і у [17]. При цьому кількість методів амортизації в МСБО 16 менше, ніж у вітчизняних стандартах обліку. МСБО передбачає можливість застосування прямолінійного методу, методу зменшення залишку та методу суми одиниць продукції. На величину фінансового результату підприємства впливає ліквідаційна вартість об'єкта, і її необхідно враховувати на підставі бухгалтерських документів, які складаються в кінці терміну експлуатації об'єкта. В той же час МСБО 16 рекомендує переглядати ліквідаційну вартість і термін корисної експлуатації активу частіше, наприклад, на кінець кожного фінансового року під час інвентаризації об'єктів основних засобів.

Різниця між положеннями П(С)БО 7 та МСБО 16 полягає також щодо початку нарахування амортизації. П(С)БО 7 визначено, що амортизація нараховується, починаючи з місяця, наступного за місяцем зміни строку корисного використання. МСБО 16 передбачає, що амортизацію активу починають, коли він стає придатним для використання, тобто коли він доставлений до місця розташування та знаходиться у стані, в якому він придатний до експлуатації. Це означає, що відповідно до вимог МСБО 16 амортизацію слід нараховувати не тільки за повний, але й за частину місяця, в якому розпочато експлуатацію об'єкта основних засобів.

Слід також враховувати, що згідно з П(С)БО 7 нарахування амортизації здійснюється протягом строку корисного використання (експлуатації) об'єкта і призупиняється на період його реконструкції, модернізації, добудови, дообладнання та консервації А за нормами МСБО 16 амортизацію не припиняють, коли актив не використовується або вибуває з активного використання, поки він не буде амортизований повністю. В той же час, якщо амортизація нараховується з використанням методу суми одиниць продукції, то вона може дорівнювати нулю під час простою або відсутності виробництва.

При розкритті інформації про основні засоби у фінансовій звітності відповідно до МСБО 16 надаються такі відомості [17]:

- про базу оцінки, яку застосовували для визначення валової балансової вартості;
- використаному методі амортизації;
- застосованих термінах корисної експлуатації або нормах амортизації;
- валової балансової вартості і сумі накопиченої амортизації на початок і кінець періоду;
- погодження балансової вартості на початок і кінець періоду , яка відображає:
- надходження;
- активи для продажу або активи, включені до ліквідаційної групи, та інші вибуття;
- придбання в результаті об'єднання бізнесу;
- збільшення або зменшення вартості протягом періоду, які виникають в результаті дисконтування або переоцінок;
- чисті курсові різниці, які виникають при перекладі фінзвітності з функціональної валюти в іншу валюту подання фінансової звітності, включаючи перерахунок валюти звітності зарубіжної господарської одиниці у валюту подання звітності відзвітувавшим суб'єктом господарювання;
- інші зміни.

Фінансова звітність за [17]повинна також містити інформацію:

- про наявність та суми обмежень на права власності, а також основних засобів, переданих у заставу для забезпечення зобов'язань;
- сумі витрат, визнаних у балансовій вартості об'єкта основних засобів в ході його будівництва;
- сумі контрактних зобов'язань, пов'язаних з придбанням основних засобів;
- сумі компенсації від третіх сторін за об'єкти основних засобів, корисність яких зменшилася або які були втрачені або передані, яка включається в прибуток або збиток, якщо така сума не була розкрита окремо у Звіті про сукупні доходи.

Ці відомості враховують особливості операцій в зарубіжних країнах, і їх надання може бути рекомендовано для застосування у вітчизняних обліку і звітності при адаптації їх до міжнародних стандартів.

Висновки з проведеного дослідження. Аналіз вітчизняних та міжнародних стандартів бухгалтерського обліку основних засобів свідчить про ряд спільних положень. Але при трансформації обліку основних засобів до міжнародних стандартів необхідно врахувати такі відмінності, як оцінка основних засобів, переоцінка основних засобів, визнання їх первісної вартості, амортизація та вибуття. Вирішення ж цих проблем допоможе адаптувати систему вітчизняного обліку основних засобів до міжнародних стандартів, що дозволить будь-якому суб'єкту господарювання одержувати дійсно зрозумілу та звичну за формою інформацію про фінансовий стан та результати діяльності підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Облік основних засобів за МСФЗ у питаннях і відповідях / Ю. Волотковська // Баланс-бібліотека. – 2014. – № 8. – С. 83-88.
2. Жук Н.Л. Облік основних засобів в ринкових умовах: [навч. посібник] / Н.Л. Жук. – [2-е вид., доп. і перероб.]. – К. : Всеукраїнський інститут права і оцінки, 2011. – 286 с.
3. Косовиць Л. Облік основних засобів за МСФЗ / Л. Косовиць // Головбух. – 2013. – № 35. – С. 17-23.
4. Пирець Н.М. Порівняльний аналіз національних та міжнародних стандартів обліку основних засобів / Н.М. Пирець // Міжнародна практика та вітчизняний досвід обліку необоротних активів: матеріали наук.-практ. конф., 2013 р., м. Київ. – К. : [б. в.], 2013. – С. 325-329.
5. Нормативно-правове регулювання обліку експлуатації та вибуття основних засобів / С. Є. Пиріжок // Вісник ЖДТУ. – 2012. – № 1. – С. 160-162.
6. Особливості оцінки основних засобів: історія і сучасність / Л. Ткаченко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2006. – № 10. – С. 11-18.
7. Первинні документи: Облік основних засобів / А. Василенко // Все про бухгалтерський облік. – 2012. – № 87. – С. 21-44.
8. Організація обліку основних засобів та шляхи його вдосконалення / М.Н. Бразілій, М.М. Тимошенко // Економіка та держава. – 2011. – №24. – С. 104-109.

9. Амортизація основних засобів / І. Сиволап // Вісник Міністерства доходів і зборів України. – 2014. – № 9. – С. 13-19.
10. Від фінзвітності за П(С)БО до звітності за МСФЗ : наскрізний приклад / Н. Остапюк, І. Панченко // Баланс бібліотека. – 2014. – № 1. – С. 54-70.
11. Жолнер І. Фінансовий облік за міжнародними стандартами : навч. посіб. / І.Жолнер. – К. : Центр учбової літератури, 2012. – С. 85-134.
12. МСФЗ: Перші кроки / І. Чалий // Все про бухгалтерський облік. – 2012. – № 46. – С. 5-8.
13. Николаева Г.А. Основные средства: Оценка, учет, инвентаризация, оформление, налогообложение. – М.: Приор, 2001. – 216 с.
14. Штурмина О.С. Международные стандарты учета и финансовой отчетности. – Ульяновск: УлГТУ, 2010. – 247 с.
15. Кафка С.М. Особливості обліку операцій з основними засобами за МСБО 16 та П(С)БО 7: порівняльний аспект / С.М. Кафка // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу: матеріали наук.-практ. конф., 2012 р., м. Київ. – К. : [б. в.], 2012. – С. 223-229.
16. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» із змінами [Електрон. ресурс] / Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби»: Міністерство фінансів України; Положення від 27.04.2000 №92 // Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00.
17. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 16 (МСБО 16). Основні засоби [Електрон. ресурс] / Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 16 (МСБО 16). Основні засоби: IASB; Стандарт, Міжнародний документ від 01.01.2012 // Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_014.
18. Положения бухгалтерского учета 06/01 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.buhgalteria.ru/modules/helppbu/ index.php?id=6#1.
19. Ustawa o rachunkowości z dnia 29 września 1994 r. [art. 3.1.] [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://isip.sejm.gov.pl/.

УДК 657.432: 336.719

Кручак Л.В.
аспірант кафедри аудиту, ревізії та аналізу
Тернопільського національного університету

ФАКТОРИНГ ЯК ОДИН ІЗ СПОСОБІВ ПОВЕРНЕННЯ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Стаття присвячена визначенню сутності факторингу, як одного із способів повернення дебіторської заборгованості підприємств, адже факторинг є одною з найновіших та перспективних послуг на ринку. Згруповано термін «факторинг» в залежності від сутності факторингу різними науковцями. Зроблено висновок, що на даний момент часу загального і точного визначення факторингу не існує. Факторинг сприяє пришвидшенню обороту капіталу підприємства, впливає позитивно на дохідність і звичайно на продуктивність підприємства. І як не дивно забезпечує підприємства реальними коштами, що в свою чергу дозволяє підприємству покращувати свою діяльність, збільшувати обсяги виробництва і не працювати в екстремальних умовах.
Ключові слова: дебіторська заборгованість, факторинг, сутність факторингу, платоспроможність, інвойс дискаунтинг, повний факторинг, фінансова послуга.

Кручак Л.В. ФАКТОРИНГ КАК ОДИН ИЗ СПОСОБОВ ВОЗВРАЩЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ
Статья посвящена определению сущности факторинга, как одного из способов возврата дебиторской задолженности предприятий, ведь факторинг является одним из самых новых и перспективных услуг на рынке. Сгруппированы термин «факторинг» в зависимости от сущности факторинга различными учеными. Сделан вывод, что на данный момент времени общего и точного определения факторинга не существует. Факторинг способствует ускорению оборота капитала предприятия, влияет положительно на доходность и обычно на производительность предприятия. И как ни странно обеспечивает предприятия реальными средствами, что в свою очередь позволяет предприятию улучшать свою деятельность, увеличивать объемы производства и не работать в экстремальных условиях.
Ключевые слова: дебиторская задолженность, факторинг, сущность факторинга, платежеспособность, инвойс дискаунтинг, полный факторинг, финансовая услуга.

Kruchak L.V. FACTORING AS A MEANS OF ENTERPRISES DEBTS RECEIVABLES RECOVERING
The essence of factoring as a way to return debts receivable of enterprises has been determined in the article, because factoring is one of the newest and most advanced services on the market. The term "factoring" has been grouped depending on the definition of factoring nature by various scientists. It has been concluded that at a given time there is no accurate determination of factoring. Factoring accelerates turnover of the company's capital, has a positive impact on profitability and productivity. It supplies businesses with real money, which in turn allow the company to improve its activity, increase production and operate in extreme conditions.
Keywords: accounts receivable, factoring, essence factoring, solvency, invoice discounting, full factoring, financial services.

Постановка проблеми. Дебіторська заборгованість, як відомо є заборгованістю інших підприємств (установ, організацій) або ж окремих осіб за платежами даному підприємству. Такі підприємства або ж особи називаються дебіторами. Слово «дебітор» походить від латинського, що дослівно означає боржник організації, а також окремі особи за якими рахується дебіторська заборгованість.

Проводячи дебіторську заборгованість та її загальний вплив на підприємство важливо зазначити, що нині в умовах нестабільної економіки більшість підприємств в стресовому стані не в змозі здійснювати правильне і ефективне управління дебіторською заборгованістю, що впливає, насамперед на купівельну спроможність грошових активів підприємств-кредиторів, і тим паче впливає на зростання потреби у позичковому капіталі. Так важливими ознаками низької платоспроможності підприємства є несвоєчасність повернення дебіторської заборгованості, що впливає на виникнення сумнівної та безнадійної дебіторської заборгованості. Це, водночас, впливає на збільшення строків обіговості оборотних коштів.

Як відомо, дебіторська заборгованість не приймає участі в господарському обороті підприємства і тому наявність великої дебіторської заборгованості негативно впливає на фінансовий стан підприємства.

Бухгалтерія має стежити за дебіторською заборгованістю, строками її погашення і приймати міри по ліквідації дебіторської заборгованості.

Адже після закінченні строків позовної давності дебіторська заборгованість списується в збиток підприємства або ж вираховується з винуватих осіб. Такі наслідки дуже негативно відображаються на фінансовому стані підприємства. Так, підприємства, які дбають про свій добробут і розвиток не допускають списувати кошти, які є дебіторською заборгованістю в збитки і тому долучаються до крайніх заходів. Останнім шансом отримати свої кошти внаслідок неплатоспроможних боржників є нова фінансова послуга на українському ринку – факторинг. В наш час слово «факторинг» відоме, але не на стільки розповсюджене, тому не так часто воно використовується в практиці з браком знань щодо нього і з браком знань щодо його сутності та різноманітності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У різних наукових джерелах подається роз'яснення сутності факторингу та його впливу на покращення діяльності підприємства та вихід з проблем пов'язаних з несплатою дебіторської заборгованості боржниками підприємству.

Можна зазначити, що не значна кількість вітчизняних та зарубіжних науковців займались дослідженням економічної сутності факторингу, а також дослідженням факторингу як фінансової послуги, зокрема: Т. Басюк, І. Балабанов, Т. Белялов, М. Байкерс, Н. Внукова, Дж. Гіберт, А. Герасимович, Ю. Єрешко, Е. Жарковская, І. Карлова, М. Крупка, Т. Косова, Є. Костенко, Т. Кривошеєва, Ю. Лисенко, Л. Лозовський, Ю. Москаленко, А. Мороз, С.Н ауменкова, О. Остафіль, О. Пальчук, М. Педрейра, Б. Райзберг, А. Редько, Л. Руденко, О. Стоянова, Ю. Скакальський, В. Скалка, Ф. Сіліджер, Н. Струк, М. Форман, О. Циганов.

Постановка завдання. Метою статті є визначення сутності терміну факторингу його позитивного впливу на діяльність та розвиток підприємства, внаслідок вирішення питань погашення дебіторської заборгованості і застосування на практиці.

Виклад основного матеріалу дослідження. Нині факторинг є одною з перспективних послуг, що швидко розвивається – відбувається стрімкий розвиток факторингу, як в Україні так і поза її межами. Дана тема є досить цікавою, складною та актуальною і до деякої міри залишається поза увагою досліджень науковців.

Важливим питанням постає не лише визначення сутності факторингу, але й дослідження видів. Суть слова «факторинг» та його зміст, так само як і сама послуга протягом значного періоду часу змінювалось. В даний момент часу факторинг в сучасній інтерпретації почав використовуватись зовсім нещодавно і збільшив свої можливі параметри та обсяги. Відповідно зараз присутнє недостатнє розуміння факторингу загалом, суті факторингових операцій і звичайно саме змісту терміну «факторинг». Саме із-за не знання сутності даної фінансової послуги керівники підприємств оминають її застосування на практиці, вважаючи послугу загрозливою для діяльності підприємства.

Взагалі сформувати загальне визначення факторингу як такого досить складно, адже на практиці поняття факторинг охоплює багато видів діяльності і далеко не завжди використовується відповідно до ситуації. Воно включає як респектабельні операції, так і ті, що виглядають досить сумнівними та потрапляють в категорію «вибивання боргу» [21].

Досліджуючи визначення суті факторингу різними науковцями, ми поділили по групам науковців, які бачать факторинг в різних контекстах так до прикладу перша група науковців вважає, що факторинг являє собою угоду про повне обслуговування, яка включає фінансування, страхування кредитних ризиків, стягнення боргів, адміністрування дебіторської заборгованості – до них відносяться М. Форман, Дж. Гіберт, Ф. Сіліджер, М. Байкерс.

Друга група науковців прихильна вважати, що факторинг – це певна операція, а саме: торгово-комісійна операція, кредитно фінансова операція або ж операція яка поєднує у собі низку посередницько-комісійних послуг – Ю. Єрешко, І. Балабанов, Т. Косова, О. Циганов, Б.Райзберг Л. Лозовський, Н. Внукова, І.Карлова, Т.Кривошеєва, М. Крупка В. Скалка Н. Струк, Ю. Лисенко, А. Мороз.

«Факторинг являє собою комплекс (фінансових) послуг» – так вважає третя група науковців в складі Е. Жарковської, Ю. Москаленка та Ю. Скакальського.

О. Пальчук, С. Науменкова важають факторинг процесом пере відступлення факторинговій компанії не оплачених боргових прав (боргових зобов'язань).

Слово факторинг розглядають, як купівлю банком грошових вимог постачальника (як правило, банк купує дебіторські рахунки, пов'язані з поставкою товарів або ж наданням послуг) – Т. Белялов, А. Редько Є. Костенко

О. Стоянова, А. Герасимович, Л. Руденко схильні до твердження, що факторинг в першу чергу це комісійно-посередницька діяльність, пов'язана з поступкою банкові клієнтом – постачальником неоплачених платежів – вимог (рахунків – фактур) за поставлені товари, виконані роботи, послуги.

Мануель Педрейра, О. Остафіль – група науковців, які тримаються купи і сприймають факторинг, як пере відступлення боргових прав підприємства іншому суб'єктові.

Крім складених груп, які в тому чи іншому ракурсі бачать факторинг потрібно зазначити, що існують поодинокі твердження сутності факторингу, а саме: Факторингова асоціація FCI вважає, що факторинг – повний фінансовий пакет, що поєднує фінансування обігового капіталу з захистом від кредитних ризиків, введенням бухгалтерії та колекторськими послугами, крім того Словник сучасної економіки Макміллана описує факторинг як метод позбутися торгівельних богів шляхом продажу цих боргів фінансовому інституту, а також Т. Басюк схиляється до думки, що факторинг це «система фінансування, за умовами якої підприємство – постачальник продукції перевідступає короткострокові вимоги за торговельними операціями банківській установі (факторинговій компанії).

Слід зауважити, що перечитавши багато різних визначень поняття «факторинг» стає зрозуміло, що немає досить чіткого визначення представленої до нашої уваги фінансової послуги – факторингу.

На нашу думку факторинг являє собою комплекс фінансових послуг,а саме: інкасування боргів, страхування ризиків, облік дебіторської заборгованості та її управління.

Факторинг передбачає перевірку якості дебіторської заборгованості, надання наперед грошових коштів та утримання їх частини до повного погашення

заборгованості, вибивання боргу, тобто дебіторської заборгованості. Факторингова компанія проводить перевірку, щодо існування у іншого кредитора права накладання арешту на майно боржника.

Важливо також розглянути факторинг з позиції банку, який є одним з найперспективніших видів банківських послуг, адже факторинг є ризикованим, але високоприбутковим бізнесом.

Факторингові операції є основним інструментом управління дебіторською заборгованістю. Факторинг обмежений у використанні, адже обумовлений високою ризикованістю.

Основою факторингових операцій є купівля банком розрахункових документів постачальника на відвантажену продукцію і передання постачальником банку права вимоги боргу платника зобов'язань за продукцію.

Факторинг є і різновидом посередницької діяльності за допомогою якої посередник (факторинговий відділ банку) за певну дату одержує від підприємства право стягнути і зараховувати на його рахунок належні йому від покупців суми грошей (право інкасувати дебіторську заборгованість).

Класичний факторинг передбачає наявність комерційного кредиту, що надається в товарному вигляді продавцями покупцям у вигляді відстрочення платежу за продані товари, які оформлюються відкритим рахунком .

В операції факторингу, звичайно, беруть участь три особи: фактор-банк – покупець вимоги, початковий кредитор (клієнт) і (боржник), що одержав від клієнта товари з відстроченням платежу (в нашому випадку дебітор).

Операція факторингу полягає в тому, що факторинговий відділ банку купує боргові вимоги (рахунки фактури) клієнта на умовах негайної оплати 70-90% вартості від фактурованих поставок, тобто авансує оборотний капітал свого клієнта (дисконтування рахунків-фактур) і сплати іншої частини за відрахуванням процента за кредит та комісійних платежів, у строго обумовлені терміни незалежно від надходження виторгу від дебіторів. 10-30%, що лишились банк утримує як компенсацію ризику до погашення боргу. Після погашення боргу банк повертає утриману суму клієнтові. Утримані банком 10-30 % від суми боргу є також заходом стимулювання клієнта до належного виконання обов'язків щодо поставки. Якщо боржник не оплачує в термін рахунку факторингу, то виплати замість цього здійснює факторинговий відділ.

Одержання такої послуги найбільш повно відповідає потребам функціонуючих підприємств, оскільки дає їм змогу за допомогою факторингу перетворити продаж із відстроченням платежу в продаж із негайною оплатою й у такий спосіб прискорити оборот свого капіталу.

За способом обліку рахунків-фактур факторингових операцій, коли можуть бути партії товарів, на які проводиться відкритий облік рахунків-фактур, і платники переказують фактору всі платежі, призначені постачальникові, і агентського типу, коли дисконтуються продажі окремим покупцям, а кредит забезпечується факторинговою компанією з відкриттям спеціальних рахунків під конкретні операції [18].

В умовах, коли для успішної роботи та розвитку на ринку кожна компанія потребує фінансових ресурсів та ефективного захисту від ризиків, особливо в торгових операція МСБ, факторинг є сучасною гнучкою послугою, яка дає змогу підприємцю залучити оборотні кошти під заборгованість дебітора [15].

Факторинг забезпечує підприємства реальними грошовими засобами, дозволяючи концентруватися на основній виробничій діяльності. Крім того, він сприяє прискоренню обороту капіталу, збільшенню його продуктивності та дохідності. Окрім фінансування, фактор покриває значну частину ризиків постачальника: валютні, кредитні, ліквідні та процентні.

Окремої уваги заслуговує, адміністрування дебіторської заборгованості клієнта. Фактор на постійній основі надає постачальнику звіти по стану дебіторської заборгованості, статистиці платежів дебіторів, постачаннях за певний період, перерахунку сум фінансування тощо. Деякі фінансові установи надають постачальнику програмне забезпечення, що дозволяє управляти інформаційними потоками між фактором і клієнтом [8].

Факторинг особливо вигідний для підприємств малого та середнього бізнесу, які розвиваються швидкими темпами і мають дефіцит обігових коштів. Варто зазначити, що проблема залучення обігових коштів, які постійно необхідні компаніями для купівлі сировини, розрахунку з дебіторами, розв'язання неочікуваних короткострокових проблем, в періоди сезонних піків та спадів виробництва, є однією з найбільш важливих в діяльності підприємства.

Факторинг дає змогу багатьом компаніям вирватися уперед [32].

Не можливо залишити без уваги те, що за повнотою надання послуг факторинг поділяється на повний та частковий. Повне факторингове обслуговування крім суто факторингових послуг супроводжується юридичним, страховим, інформаційним та бухгалтерським обслуговуванням постачальника. Частковий факторинг характеризується оплатою фактором лише рахунків – фактур постачальника.

Це свідчить про те, що клієнт перейшовши на повний факторинг, може залишити собі лише виробничі функції, що призводить до зменшення штату працівників,суми витрат на збут продукції, а також на виробництво. Проте за таких обставин ймовірний значний ризик залежності від фактора. Тому що такі відносини призводять до повного контролю підприємства фактором, і звичайно, підприємство підпорядковується впливу та контролю фактора.

Важливо зазначити, що за ознакою дати надходження платежів факторинг можна поділити на фінансування у формі попередньої оплати і сплати вимог згідно певної дати. В практиці є багато видів отримання авансового платежу за факторингові послуги. Угоди, в яких, зокрема, містяться і умови надання попередньої оплати різняться від фактора до фактора. Проте, існує декілька стандартних моделей. Одним з випадків є виплата фактором постачальнику авансового платежу відразу після постачання товарів та надання документів, що підтверджують факт відвантаження товарів.

Факторингові послуги розрізняються за різними критеріями в тій чи іншій країні, відповідно, один і той самий вид факторингу може мати різні назви в залежності від країни.

Факторинг в міжнародній практиці може представляти собою, як звичайне фінансування дебіторської заборгованості без надання додаткових послуг, так звичайний invoice discounting (інвойс дискаунтинг) або як повний набір послуг фінансування та адміністрування дебіторської заборгованості – full factoring (повний факторинг). Зазвичай інвойс дискаунтинг значно дешевше, ніж класичний (повний) факторинг. Це пояснюється як відсутністю послуг адміністрування дебіторської заборгованості, так і

тим, що таким видом фінансування зазвичай користуються компанії з великим торговим оборотом, що дає їм змогу домовитися з фактором про зниження ціни [35].

Відмінність між факторингом та інвойс дискаутингом також полягає в тому, що за факторингом борг продається, а за інвойс дискаутингом закладається в якості забезпечення [39].

За факторинговою схемою права вимоги дебіторської заборгованості купуються фактором, він стає їх власником. Так, об'єктом операції для факторингу є переважно рахунок фактура. Факторинг характеризується довгостроковим договором. У факторингу крім фінансування можуть надаватися елементи бухгалтерського, інформаційного, рекламного, юридичного, страхового та іншого обслуговування клієнта. Варто також зазначити, що факторинг використовується постачальникам для надання покупцям короткострокової відстрочки платежу до трьох місяців [21].

Факторинг є найкращим способом поповнення обігових коштів клієнтів та найбільш ефективним для малих та середніх підприємств, які традиційно відчувають фінансові труднощі через несвоєчасне погашення боргів дебіторами та обмеженість доступних для них джерел кредитування.

Потрібно звернути увагу на міжнародний факторинг, адже міжнародний факторинг дуже простий у використанні. Він являє собою ряд послуг і розроблений для вирішення проблем розрахунків за відкритим рахунком. Типові послуги включають в себе дослідження кредитоспроможності покупця, прийняття кредитного ризику, збір боргів, управління дебіторською заборгованістю та фінансування у вигляді миттєвого надання готівки в обмін на неоплачену дебіторську заборгованість.

Факторинг є досить новим фінансовим інструментом для нашої держави. Розвиток факторингу тягне за собою створення відповідних умов, а саме нормативно-правових, а також законодавчої бази і інформованості підприємців щодо його специфіки. У факторингу є значна кількість переваг, але факторинг не надається банками та фінансовими установами і тим паче не застосовується компаніями масово.

Банки, що займають сегмент фінансового ринку в Україні досить вдало пристосовуються до його правил. Адже якщо декілька років назад банки надавали послуги тільки з фінансування. То на даний момент часу окремі банки пропонують як фінансування, так і страхування ризиків, управління дебіторською заборгованістю, а також інформаційне обслуговування.

Факторинг є новим продуктом на українському ринку і поки що досить незрозумілим для потенційного споживача. Більшість компаній розглядають фінансові установи, в тому числі і банки, як ломбарди, і відносяться до них досить обережно, тоді як факторингова компанія скоріше є партнером, що допомагає та зацікавлена в розвитку і зростанні бізнесу клієнта.

Залежно від потреб клієнта, факторингові компанії запроваджують різноманітні продукти. Звичайно, факторинг є новою послугою на фінансовому ринку України, і тому українські компанії запозичують досвід розвинених країн.

Факторинг сьогодні є специфічним і до кінця не зрозумілим фінансовим інструментом для України, але інтерес до нього постійно зростає [29].

Важливим моментом є те, що багато хто вважає, що недоліком факторингу є набагато більша вартість порівняно з кредитом. Це порівняння не є точним і коректним, адже не в рахували те, що в ціну факторингу також включаються вартість додаткових послуг, які фактор надає клієнту.

Отже, загальна вартість факторингу з врахуванням всіх послуг, як кредитного так і не кредитного характеру складається з двох частин: насамперед це плата за фінансування, що визначається у відсотках від суми на які банк профінансував клієнта (приблизно на одному рівні з банківськими кредитними ставками), а також плата за управління дебіторською заборгованістю [40].

Крім того, розміри оплати залежить від розміру фінансування та строку виконання зобов'язань дебіторами клієнта [22]. Варто відзначити, що вартість факторингу зменшується при збільшенні обсягів переданої на обслуговування дебіторської заборгованості. Крім того, продавцю для підтримки ліквідності не потрібно зменшувати зростання дебіторської заборгованості [7].

Фактор може також надавати виключно послуги адміністрування дебіторської заборгованості без фінансування [18].

На сьогоднішній день спостерігається збільшення попиту на кредитні ресурси. Але, обсяг кредитів, що направляються на розширення бізнесу значно зменшився. Тому що більша частина кредитів залучається на поповнення оборотних коштів та погашення заборгованості перед постачальниками та робітниками.

Застосування факторингу є позитивним для підприємства. В той час, як конкуренти борються з нестачею оборотних коштів внаслідок чого змушені брати кредити, компанія, що використовує у своїй діяльності факторинг не потерпає від нестачі оборотних коштів та за умов правильного управління може збільшити свій сегмент ринку.

Альтернатив факторингу, як важелю поповнення оборотних коштів немає, адже кредити дуже дорогі, а застава по ним приймається з дуже великим дисконтом. Короткострокове без заставне фінансування в сучасних умовах можна отримати лише за схемою факторингу [33].

Висновки з проведеного дослідження. Отже, розглядаючи досить важливу і складну тему слід зазначити, що розглядати факторинг як кредитування підприємства не правильно, адже це зовсім різні речі, а також оминати факторинг і вважати його негативним явищем теж не правильно.

Факторинг є відносно новою послугою на українському ринку, яка має попит у світі і активно збільшує свої позиції і в Україні.

Чомусь завжди враховують негативні сторони того чи іншого процесу і не бачать насамперед позитивних моментів, адже важливими позитивними моментами факторингу є те, що підприємство отримує додаткове фінансування, зростає рентабельність підприємства, а також зростає прибуток, покращуються розрахунки з покупцями.

Щодо механізму факторингу, то дана послуга передбачає рефінансування банком дебіторської заборгованості клієнта.

Банківські установи контролюють платіжні дисципліни боржників і управляють дебіторською заборгованістю. При чому вони використовують сучасних технологій ведення бізнесу.

На даний момент часу загального і точного визначення факторингу не існує.

Підприємство захищене від втрат в наслідок несплати боргу дебіторами, може збільшуватись товарообіг підприємства, відбуватись економія обігового капіталу і відчутним стане отримання конкурентних переваг.

Підприємства практично завжди відчувають фінансові труднощі, а саме через не вчасне погашення боргів дебіторами і тому саме факторинг являє собою найдієвіший спосіб поповнення обігових коштів підприємства і являє собою ефективним інструментом фінансування для малих та середніх підприємств.

Важливим специфічним і відмінним моментом факторингу є те, що він являє собою без заставне фінансування і супроводжується додатковими важливими послугами, а саме управління дебіторською заборгованістю, ведення бухгалтерського обліку та різних статистичних оглядів.

Факторинг сприяє пришвидшенню обороту капіталу підприємства, впливає позитивно на дохідність і звичайно на продуктивність підприємства. І як не дивно забезпечує підприємства реальними коштами.

Надаючи відстрочку оплати товарів, робіт та послуг, постачальники стають кредиторами своїх покупців. І тому разом з цим отримують ряд проблем, що спричиняють обмеження обігових коштів, зниження ліквідності підприємства, погіршення кредитоспроможності, можливості несвоєчасного одержання коштів від покупців. Дані проблеми є причиною додаткових витрат і підвищують ризики в діяльності постачальника.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Балабанов И.Т. Банки и банковское дело / И.Т. Балабанов. – Питер: СПб, 2000. – 256 с.
2. Басюк Т.П. Реструктуризація дебіторської заборгованості підприємства / Т.П. Басюк // Фінанси України. – 2004. – № 12. – С. 115-123.
3. Белялов Т.Е. Аналіз форм і методів управління дебіторською заборгованістю у складі оперативних фінансових актів корпорації / Т.Е. Белялов // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – № 9 (51). – С. 30-36.
4. Бэр Ханс Питер. Секьюритизация активов: секьюритизация финансовых активов – инновационная техника финансирования банков / Бэр Ханс Питер / пер. с нем. Ю.М. Алексеев, О.М. Иванов – М: Волтерс Клувер, 2007. – 59-60 с.
5. Внукова Н.М. Основи факторингу: навч. посібник / Н.М. Внукова – К.: Знання, 1998. – 174 с.
6. Герасимович А.М. Факторингові операції: механізм проведення, ризики, оподаткування,облік, аналіз та аудит / А.М. Герасимович, І.А. Герасимович, Н.А. Морозова – Герасимович // Аудитор України. – 2008. – №15. – С. 16-24.
7. Григоренко Ю.В. Факторинг как инструмент управления дебиторской задолженостю / Ю.В. Григоренко // Справочник Экономиста. – 2007. – №11. – С. 82-87.
8. Ефимова Л.Г. Банковские сделки. Комментарий законодательства и арбитражной практики / Л.Г. Ефимова – М.: ИНФРА – М; Контракт, 2000. – 320 с.
9. Єрешко Ю.О. Факторинг як економічний інструмент оптимізації грошових потоків підприємства / Ю.О. Єрешко // Формування ринкових відносин в Україні . – 2013. – №11 (150). – С. 151-155.
10. Жарковская Е.П. Банковское дело: учебник / Е.П. Жарковская – М.: Омега – Л, 2006. – 452 с.
11. Карлова І.О. Ринок факторингових послуг: наявні можливості чи реальні втрати [Електронний ресурс] / І.О. Карлова – режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/vntu/2008_17_1/38.pdf.
12. Косова Т.Д. Банківські операції / Т.Д. Косова, О.Р. Циганов – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 372 с.
13. Крупка М.І. Банківські операції: навч. посібник / Крупка М.І., Андрущак Є.М., Пайтра Н.Г. – Львів: Нац. ун-т ім. І.Франка, 2009. – 248 с.
14. Лисенко Ю.М. Валютно-фінансовий механізм зовнішньоекономічної діяльності: навч. посібник / Ю.М. Лисенков. – К.: – Зовнішня торгівля, 2005. – 232 с.
15. Малкин О. Управление задолженостю: стратегии взыскания долгов и защиты от кредиторов / О. Малкин. – М.: Вершина, 2007. – 208 с.
16. Мороз А.М. Факторинг та форфейтинг. Банківські операції підручник / Мороз А.М., Савчук М.І., Пуховкіна М.Ф. – К.: КНЕУ, 2008. – 246-254 с.
17. Москаленко Ю.В. Ринок факторингових послуг в України: реалії та проблеми розвитку / Ю.В. Москаленко // Наукові праці НДФІ. – 2013. – № 4 (65). – С. 117-122.
18. Науменкова С.В. Ринок фінансових послуг / С.В. Науменкова, С.В. Міщенко – К.: Знання, 2010. – 532 с.
19. Остафіль О.В. Проблеми та перспективи розвитку ринку фінансових послуг в Україні / О.В. Остафіль // Фінанси України. – 2004. – № 12. – С. 89-92.
20. Офіційний веб-сайт міжнародної факторингової асоціації FCI: http://www.factors-chain.com
21. Офіційний веб-сайт компанії факторинг Про: http://factoring.pro.ru
22. Офіційний веб-сайт Укрексімбанку: http://www.eximb.com/ukr/corporate/factoring/cost/
23. Пальчук О.І. Факторинг на ринку фінансових послуг: монографія / Пальчук О.І. – К.:, 2011. – 164 с.
24. Райзберг Б.А. Современный экономический словарь / Райзберг Б.А Лозовський Л.Ш., Стародубцева Е.Б. – М.: Инфра-М, 2006. – 436 с.
25. Редько А.Ю. Справочник-словарь бухгалтера / Редько А.Ю., Барановская В.Г., Горбачева Т.В., Костенко Е.М., Никонович М.А. – К.: Киевский Государственный торгово-экономический університет, 1995.
26. Руденко Л.В. Розрахункові та кредитні операції у зовнішньоекономічній діяльності підприємства / Руденко Л.В. – К.: Лібра, 2002. – 304 с.
27. Скакальський Ю.С. Факторинг як інструмент підвищення платоспроможності вітчизняних підприємств / Скакальський Ю.С. // Тези доповідей. – К.: УкрІНТЕІ, 2006. – 256 с.
28. Скалка В. Факторинг – ефективна схема кредитування / Скалка В. // Львівська комерційна академія. Вісник. – 1998. – Т. 2, ч. 1 – С. 233-234.
29. Смик Е. Використання факторингу у фінансуванні економічної діяльності / Смик Е // Науковий вісник. Український держ. лісотехн. ун-т. – Львів, 2005. – Вип.15.5. – С. 303-308.
30. Стоянова Е.С. Управление оборотным капиталом / Е.С. Стоянова, Е.В. Быкова, И.А.Бланк – М.: Перспектива, 1998.
31. Струк Н.С. Фінансово-облікове забезпечення факторингових партнерських угод в Україні / Н.С. Струк // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку [зб.наук.праць]. – Л.: Львівська політехніка. – №647. – С. 221-228.
32. Тиховская Н. Фактор поза ризиком: «У жорсткій конкурентій боротьбі факторинг дозволяє компаніям вирватись вперед» / Тиховская Н. // Контракти. – 2007. – № 17-18. – С. 25.
33. Barger Teresa, International Finance Corporation, Word Bank.- Financial institutions. – Issue 6, lessons of experience. Word Bank Publications. – 1998. – 135 p.
34. Bickers M. Factoring in the UK. – 8 th edition. – 2003. – 232 p.
35. Butler David. Business development: a guide to small business strategy.- Butterworth – Heinemann, 2001 – 192 p.
36. David William Pearce. Macmillan dictionary of modern economics. – Edition:3, illustrated. – Macmillan, 1986. – 462 p.
37. Forman M., Gilbert J. Factoring and finance.Wiley. – 1976. – 142 p.
38. Manuel Sesto Pedreira. Manual de teoria de la financiacion. Editorial Ramon Areces. – 2006. – 463 p.
39. Rolfe Tom. Financial Accounting and Tax Principles. Elsevier., 2008 – 698 p.
40. Salinger F.R. Factoring – A guide to factoring practice and law. – Tolley Publishing Company Limited, 1984. – 253 p.

УДК 334.02:657.446:631.11

Кушніренко О.А.
аспірант кафедри обліку, аналізу та аудиту
Національного університету біоресурсів і природокористування України

ОРГАНІЗАЦІЯ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ РОЗРАХУНКІВ ЗА ПОДАТКАМИ У ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

На основі теоретичних досліджень та аналізу сучасного стану організації внутрішнього контролю в діяльності сільськогосподарських підприємств доведено необхідність його посилення в частині розрахунків за податками. Обґрунтовано теоретичні положення та розроблено практичні рекомендації щодо покращення організації та методики внутрішнього контролю розрахунків за податками для підвищення ефективності управління сільськогосподарськими підприємствами. Наведено пропозиції щодо особливостей формування наказу про облікову політику підприємства в частині здійснення внутрішнього контролю розрахунків за податками.

Ключові слова: організація, внутрішній контроль, бухгалтерський облік, інформація, суб'єкт, об'єкт, податки, податкові платежі, сільськогосподарські підприємства, система управління підприємством, діяльність.

Кушниренко А.А. ОРГАНИЗАЦИЯ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ НАЛОГОВЫХ РАСЧЕТОВ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

На основании результатов теоретических исследований и анализа современного состояния организации внутреннего контроля в деятельности сельскохозяйственных предприятий доказано необходимость его усилия в части налоговых расчетов. Обоснованы теоретические положения и разработаны практические рекомендации по улучшению организации и методики внутреннего контроля налоговых расчетов для повышения эффективности управления сельскохозяйственными предприятиями. Приведены предложения относительно особенностей формирования приказа об учетной политике предприятия в части осуществления внутреннего контроля расчетов по налогам.

Ключевые слова: организация, внутренний контроль, бухгалтерский учет, информация, субъект, объект, налоги, налоговые платежи, сельскохозяйственные предприятия, система управления предприятием, деятельность.

Kushnirenko O.A. ORGANIZATION OF INTERNAL CONTROL OF THE TAX BUSINESS OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

On the basis of theoretical research and analysis of the current state of internal control of agricultural enterprises in the necessity of it's strengthening in terms of payments for taxes. It has been substantiated theoretical provisions and practical recommendations for improving the organization and methods of internal control of payments for taxes to improve farm management. It has been proposed on the specifics of the order of formation of accounting policies regarding internal control payments for taxes.

Keywords: organization, internal control, accounting, information, subject, object, taxes, tax payments, agricultural enterprises, enterprise management system activities.

Постановка проблеми. У ринкових умовах господарювання та можливих проявів кризових явищ однією з умов успішного здійснення діяльності сільськогосподарськими товаровиробниками та підвищення її ефективності є якісно організована система оподаткування та прийняття своєчасних, вмотивованих рішень щодо управління нею. Наведене потребує специфічних підходів до формування та організації системи інформаційного забезпечення. Сукупність таких потреб та вимог може бути задоволена системою внутрішнього контролю, яка забезпечує управлінський персонал достовірною, повною, своєчасною та неупередженою інформацією на мікрорівні. Крім того, у 2014 році податкові надходження у структурі доходів Державного бюджету України склали 71,2%, тому розрахунки за податками є одним з ключових об'єктів обліку, а відтак процес контролю за їх сплатою повинен мати налагоджений систематичний характер [1]. У зв'язку з цим особливої актуальності набуває розробка заходів, які підсилюють корисність внутрішнього контролю розрахунків за податками підприємств сільського господарства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями контролю у системі управління підприємством займалися такі дослідники, як І.І. Бабіч [3], С.В. Бардаш, Ф.Ф. Бутинець, Н.Г. Виговська, Л.В. Гуцаленко, М.М. Коцупатрий, У.О. Марчук [5], Г.Г. Кірейцев [2], М.Д. Корінько, О.М. Костирко, В.Ф. Максімова, Сагайдак Р.А. [4], Л.В. Сотникова, В.О. Шевчук та інші. Однак, деякі питання його організації та функціонування на сільськогосподарських підприємствах є невирішеними, зокрема можна відстежити різні визначення «внутрішнього контролю», що знаходять свої відображення не тільки в науковій літературі, але й у міжнародних нормативних актах. Даючи визначення цьому поняттю науковці виходять переважно з того, що це перевірка фактичного стану підприємства, дотримання вимог законодавства тощо. При цьому у розуміння даного поняття не закладається те, що саме внутрішній контроль є також системою накопичення достовірної інформації для прийняття вмотивованих управлінських рішень, як основи ефективного господарювання підприємства у майбутньому.

Постановка завдання. На основі аналізу сучасного стану організації внутрішнього контролю у діяльності сільськогосподарських підприємств необхідно поглибити теоретико-методичні засади та розробити практичні рекомендації щодо покращення організації та методики внутрішнього контролю розрахунків за податками для підвищення ефективності управління сільськогосподарськими підприємствами.

Виклад основного матеріалу дослідження. В останні роки із розвитком та поширенням у практичну діяльність суб'єктів господарювання підходів до управління податковими платежами підприємства з'явилася потреба в організації внутрішнього контролю розрахунків за податками. За таких умов контроль має розглядатись, як зауважує професор Г.Г. Кірейцев, як багатоаспектне явище, а не тільки як функція менеджменту і як функція обліку, а також як функція узгодження діяльності суб'єктів підприємництва. «Реалізація функції контролю відбувається як багатоаспектний процес, що має місце

на всіх стадіях руху капіталу та охоплює всі сторони суспільного економічного відтворення» [2, с. 24]. Система внутрішнього контролю на підприємстві створюється для задоволення потреб внутрішніх користувачів економічної інформації, зокрема керівництва та власників, для забезпечення їх достовірною інформацією про ефективність діяльності та прийняття вмотивованих управлінських рішень. Тому, порядок і методика його здійснення, цілі та завдання визначаються їхніми потребами, як стверджує І.І. Бабіч [3, с. 50].

Рис. 1. Суб'єкти внутрішнього контролю розрахунків за податками

Вищевикладене свідчить, що внутрішній контроль виступає засобом поліпшення показників діяльності підприємств, їхнього подальшого розвитку та удосконалення, а в частині розрахунків за податками – засобом попередження застосування до підприємств штрафних санкцій зовнішніми контролюючими органами. При цьому, сутність системи внутрішнього контролю розрахунків за податками можна охарактеризувати як сукупність взаємопов'язаних елементів, які спрямовані на досягнення запланованих цілей. Елементи системи внутрішнього контролю сільськогосподарських підприємств визначаються науковцями по-різному. Головними серед них є: суб'єкти контролю, предмет та об'єкти контролю, методи, процедури та форми контролю, джерела інформації, засоби обробки інформації, норми контролю тощо.

Будь-яка система внутрішнього контролю передбачає виділення суб'єктів і об'єктів контролю. Об'єктами внутрішнього контролю розрахунків за податками є операції, які відображаються на рахунку 64 «Розрахунки за податками й платежами». Стан і зміни об'єктів контролю контролюються суб'єктами, якими можуть бути відповідні відділи, служби чи окремі особи відповідно до покладених на них службових обов'язків. Оскільки дослідження спрямовано на організацію внутрішнього контролю в частині розрахунків за податками, тому доречно дослідити, у першу чергу, суб'єкти здійснення такого контролю. Суб'єкти, які здійснюють внутрішній контроль розрахунків за податками (в умовах підприємства), повинні бути чітко виділені, а їх діяльність організованою та регламентованою. Тому у внутрішніх установчих документах (під час формування облікової політики) підприємства необхідно закріпити визначені суб'єкти внутрішнього контролю в частині розрахунків за податками, які найкраще та найоптимальніше задовольняють потреби менеджменту і які підприємство визначає самостійно, виходячи з власних потреб. У практиці сільськогосподарських підприємств найчастіше створюються суб'єкти внутрішнього контролю, що наведені на (рис. 1).

Традиційно у діяльності сільськогосподарських підприємств функції внутрішнього контролю розрахунків за податками переважно покладаються на головних бухгалтерів та на ревізійні комісії (які зберегли своє існування ще з часів командно-адміністративної системи). Рідше, зазначені питання контролюються керівником підприємства. Не викликає сумніву той факт, що найбільша дієвість внутрішнього контролю досягається у тому випадку, коли органи контролю усіх видів тісно співпрацюють у своїй діяльності. Тому, у цьому контексті визначне місце займає нормативно-правове закріплення (у діяльності кожного підприємства) повноважень і обов'язків органів (суб'єктів) внутрішнього контролю у розрізі їх відповідних рівнів. У зв'язку з цим і відповідно до участі наведених суб'єктів у загальній діяльності й у внутрішньому контролі розрахунків за податками на підприємстві, пропонуємо закріпити функції таких суб'єктів контролю (в умовах господарювання конкретного підприємства) у наказі про облікову політику підприємства (табл. 1). Вважаємо, що зазначений елемент організації внутрішнього контролю повинен мати характер обов'язковості та детально розкриватись у наказі про облікову політику.

Таблиця 1

Рівні та функції суб'єктів внутрішнього контролю розрахунків за податками

Суб'єкти внутрішнього контролю*:	Можливі функції в частині розрахунків за податками
1-го рівня (керівник (власник) підприємства, спостережна рада, правління, головний бухгалтер)	Підтвердження права на застосування спеціальних податкових режимів; контроль за формуванням пакету документів з реєстрації платником ФСП та спеціального режиму оподаткування ПДВ у сфері сільського господарства (може бути передано на конкретного спеціаліста підприємства; бухгалтерську службу на чолі з головним бухгалтером; фінансовий відділ на чолі з фінансовим директором); виконання загального контролю безпосередньо або за допомогою незалежних експертів (у тому числі зовнішніх аудиторів) в частині розрахунків за сплачуваними податками
2-го рівня (ревізійні комісії, працівники служби внутрішнього аудиту, інвентаризаційна комісія)	Здійснення контролю за оформленням, веденням і поданням податкової документації (накладних, декларацій); виконання суто контрольних функцій згідно з внутрішніми нормативними документами чи функціональними обов'язками
3-го рівня (працівники функціональних служб і відділів)	Виконання контрольних функцій для реалізації своїх посадових обов'язків
4-го рівня (робітники)	Виконання контрольних функцій безпосередньо у процесі господарської діяльності

*Примітка: *Рівні суб'єктів внутрішнього контролю виділені Р.А. Сагайдак [4, с. 10]*

Таблиця 2

Суб'єкти внутрішнього контролю розрахунків за податками, рекомендовані для різних видів сільськогосподарських підприємств

Суб'єкти контролю	Види підприємств								
	приватні підприємства	товариства з обмеже-ною відповідальністю	фермерські господарства (великі й середні)	фермерські господарства (малі)	сільськогосподар-ські (виробничі) кооперативи	акціонерні товариства; підприємства акціонерного типу	холдинги	міжгосподарські товариств	державні підприємства
Власники – (здійснення контролю на рівні податкової звітності, її затвердження; здійснення загального контролю; затвердження поточних документів)	+	+	+	+	+	+	+	+	
Наглядова рада (спостережна рада) – оцінка ефективності діяльності керівництва в частині розрахунків за податками; здійснення незалежного внутрішнього нагляду за податковими платежами; здійснення контролю на рівні податкової звітності		+			+	+	+	+	
Правління – організація ведення обліку розрахунків за податками, складання та подання податкової звітності підприємства; підтвердження обраної системи оподаткування; прийняття управлінських рішень в частині податкових розрахунків; виконання загального контролю		+			+	+		+	
Ревізійна комісія – здійснення оперативного контролю за податковими розрахунками шляхом проведення планових та позапланових перевірок; перевірка документів пов'язаних з нарахуванням і сплатою податків, дотримання нормативних правил, встановлених законодавством та внутрішніх нормативів; перевірка підтвердження права на застосування спеціальних податкових режимів, повноти розрахунків за податками та своєчасності їх сплати до бюджету; перевірка правильності складання податкової звітності; виконання контрольних функцій згідно з внутрішніми нормативними документами		+			+	+		+	
Відділ внутрішнього контролю (внутрішній контролер) – здійснення оперативного, незалежного, систематичного внутрішнього контролю розрахунків з бюджетом підприємства; перевірка документів пов'язаних з нарахуванням і сплатою податків; контроль за правильністю і доцільність застосування податкових режимів, формування бази оподаткування, застосування ставки оподаткування, повноти формування податкового зобов'язання, здійснення контролю за оформленням, веденням і поданням податкової документації (накладних, декларацій); контроль дотримання податкового законодавства, внутрішніх регламентів з оподаткування; виконання суто контрольних функцій згідно з внутрішніми нормативними документами чи функціональними обов'язками; здійснення попереднього, поточного та наступного контролю на рівні податкових розрахунків	+	+	+		+	+	+	+	
Служба внутрішнього аудиту – контроль за процесом збирання та обробки інформації для прийняття управлінських рішень в частині розрахунків за податками; оперативний контроль і аналіз податкових розрахунків; комплексна перевірка податкової звітності за відповідний період		+	+		+		+		
Керівники і спеціалісти підприємства – здійснення загальної координованості внутрішнього контролю, визначення суб'єктів внутрішнього контролю, ведення обліку розрахунків за податками та складання податкової звітності; виконання контролюючих обов'язків згідно з посадовими обов'язками та внутрішніми нормативними документами	+	+	+	+	+	+		+	+
Обліково-економічний і планово-фінансовий відділи, бухгалтерія – здійснення контролю за організацією та здійсненням внутрішнього контролю на підприємстві; контроль за дотриманням встановлених правил оформлення, прийняття та видачі облікових документів; забезпечення дотримання на підприємстві встановлених єдиних методичних засад ведення обліку розрахунків за податками, складання та подання податкової звітності; перевірка повноти, своєчасності та достовірності відображення на рахунках бухгалтерського обліку операцій з розрахунків за податками; виконання контрольних функцій для реалізації своїх посадових обов'язків; виконання планових завдань та проведення аналізу податкових платежів		+	+		+	+		+	+
Інвентаризаційна комісія – виконання контролюючих обов'язків згідно з внутрішніми нормативними документами		+	+		+	+		+	+
Робітники – виконання контрольних функцій безпосередньо в процесі господарської діяльності	+	+	+	+	+	+		+	+

Примітка: розроблено з урахуванням [5, с. 73-92]

Варто зазначити, що вибір суб'єкта внутрішнього контролю розрахунків за податками залежить від специфіки діяльності підприємства, штатного розпису та обсягу здійснюваних операцій, які підлягають оподаткуванню тією чи іншою податковою формою. Тому, враховуючи викладене, випливає доцільність створення відділу внутрішнього контролю на сільськогосподарських підприємствах як найефективнішого органу внутрішнього контролю в діяльності суб'єктів господарювання (для переважної їх більшості). Створення такого відділу дозволить керівництву здійснювати ефективний контроль за розрахунками з бюджетом, приймати своєчасні рішення в частині управління оподаткуванням, а також давати рекомендації фінансово-економічним і бухгалтерським відділам щодо покращення результатів їхньої роботи. Проте, відділ внутрішнього контролю не є єдино можливим. У зв'язку з чим, на основі аналізу законодавчого регулювання підприємств галузі та враховуючи специфіку їх господарської діяльності, форми власності та діючої практики внутрішнього контролю розрахунків за податками, пропонуємо виділити суб'єкти внутрішнього контролю розрахунків за податками для різних видів сільськогосподарських підприємств, які наведені у таблиці 2.

Функціонування різних суб'єктів внутрішнього контролю у сільськогосподарських підприємствах зумовлена різними рівнями управління та вирішенням різноманітних завдань, які поставлені перед ними: контроль за правильністю та своєчасністю формування та забезпеченням виконання податкових зобов'язань, забезпечення менеджменту підприємства достовірною та необхідною оперативною інформацією, а також різним характером в організації роботи підприємства.

Представлення (табл. 2) можливих органів внутрішнього контролю для сільськогосподарських підприємств дає можливість кожному такому суб'єктові господарювання формувати та використовувати характерні та найбільш ефективні тільки йому суб'єкти внутрішнього контролю. При цьому формування мети, завдань, об'єктів контролю й оцінки отриманої інформації при його здійсненні в частині розрахунків за податками на підприємствах у сучасних соціально-орієнтованих економічних умовах повинні ґрунтуватись на врахуванні інтересів усіх сторін розподільчих відносин – податкоплатника і держави.

Отже, враховуючи вищенаведене, кожне підприємство, незалежно від форми власності, виду діяльності, галузевої приналежності й інших обставин повинно організувати систематичний, постійно діючий внутрішній контроль розрахунків за податками, як складову облікової політики підприємства, з метою недопущення та попередження штрафних санкцій, які можуть застосовуватися до підприємства державними контролюючими органами. Така необхідність підтверджується і тим, що у понад 86% підприємств сільського господарства через недосконалість організації внутрішнього контролю державні контролюючі органи виявляли помилки у звітності, у тому числі і в частині бухгалтерського обліку розрахунків за податками [6]. Тому, як вже зазначалось, для ефективної роботи системи внутрішнього контролю необхідно регламентувати діяльність підрозділів підприємства та окремих фахівців у внутрішніх розпорядчих документах. У зв'язку з чим пропонуємо розробити окремий підрозділ «Організація внутрішнього контролю розрахунків за податками» розділу наказу про облікову політику «Організація обліку розрахунків з бюджетом», в якому передбачити пропоновані складові, які наведено у таблиці 3.

Розробка і затвердження на підприємствах сільського господарства підрозділу «Організація внутрішнього контролю розрахунків за податками» розділу наказу про облікову політику «Організація обліку розрахунків з бюджетом» у запропонованій структурі дозволить регламентувати порядок організації здійснення внутрішнього контролю розрахунків за податками та конкретизувати облікову політику підприємства в частині здійснення систематичного внутрішнього контролю, який набуде ознак чітко визначеної організаційної структури. Наведені пропозиції дають можливість податкоплатникам уникнути штрафних санкцій та знизити податкові ризики і втрати.

Для досягнення більшого ефекту від існування системи внутрішнього контролю розрахунків за податками на підприємстві слід розробити спеціальні форми внутрішньої звітності результатів контролю, які можуть стати додатковим інформаційним джерелом управлінського персоналу. Також, слід визначити умови та терміни виконання контрольних завдань, відпрацювати координаційні зв'язки між суб'єктами такого контролю, проводити моніторинг дотримання вимог діючої системи контролю на підприємстві, а також аналіз результатів і ефективності здійснення контролю. Реалізація наведених заходів посилить роль внутрішнього контролю розрахунків

Таблиця 3

Структура підрозділу «Організація внутрішнього контролю розрахунків за податками» розділу «Організація обліку розрахунків з бюджетом» наказу про облікову політику підприємства

№ з/п	Складові підрозділу	Характеристика
1	Загальні положення	Тлумачення базових понять і термінів, щодо яких можлива неоднозначність розуміння. Закріплюються мета, задачі підрозділу «Організація внутрішнього контролю розрахунків за податками», сферу його застосування, взаємозв'язок з іншими положеннями та нормативними документами
2	Вимоги до контролю за нарахуванням та сплатою сплачуваних підприємством податків	Визначається періодичність здійснення внутрішнього контролю розрахунків за податками, суб'єкти контролю, вимоги до контролерів тощо
3	Основні джерела інформації	Надається перелік тих джерел, з яких може бути отримана достовірна інформація про нарахування та сплату податків
4	Методика здійснення перевірки правильності нарахування та сплати податків	Передбачає закріплення методичних аспектів проведення контролю нарахування та сплати податкових платежів у бюджет, послідовність етапів перевірки, застосовуваних прийомів контролю тощо
5	Заключна частина	Закріплюється порядок оформлення та надання результатів перевірки нарахування та сплати податків
6	Додатки	Наводяться зразки внутрішніх документів, громіздкі таблиці, приклад висновку за результатами контролю (акта або іншого документу)

за податками, як головного засобу поліпшення показників діяльності підприємств, сприятиме його подальшому розвитку та удосконаленню.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, для прийняття своєчасних та ефективних рішень управлінським персоналом, як в частині розрахунків за податками, так і загалом по підприємству, необхідна достовірна інформація. Основним джерелом забезпечення такої інформації є бухгалтерський облік, однією з головних функцій якого є контрольна, яка полягає у забезпеченні перевірки законності, достовірності та доцільності господарських операцій на підприємстві, а також у забезпеченні збереження майна власника.

Аналіз сучасного стану та теоретичних основ організації внутрішнього контролю на сільськогосподарських підприємствах дає підстави стверджувати, що під внутрішнім контролем слід розуміти систему впорядкованих та взаємопов'язаних заходів, визначених керівним складом підприємства, реалізація яких дозволяє своєчасно здійснювати перевірку відповідності діяльності суб'єкта господарювання поставленим завданням, створює спеціальні умови з метою найбільш ефективного виконання працівниками своїх посадових обов'язків, а також гарантує результативну діяльність підприємства та формує інформаційне забезпечення прийняття управлінських рішень для досягнення поставлених цілей найефективнішим способом.

Акцентовано увагу на тому, що суб'єкти внутрішнього контролю розрахунків за податками мають бути чітко визначені, їхня діяльність організованою та регламентованою. У зв'язку з цим наведено перелік суб'єктів внутрішнього контролю розрахунків за податками, які можуть створюватися на сільськогосподарських підприємствах, та запропоновано передбачати їх в установчих документах. Доведено також необхідність закріплення функцій, повноважень та обов'язків суб'єктів контролю у розрізі відповідних їх рівнів у наказі про облікову політику підприємства. Наведено рівні та функції суб'єктів внутрішнього контролю розрахунків за податками.

Враховуючи складність системи оподаткування та практичний досвід сільськогосподарських підприємств обґрунтовано доцільність створення на сільськогосподарських підприємствах відділу внутрішнього контролю, який дозволить управлінському персоналу здійснювати ефективний контроль за розрахунками з бюджетом та загалом по підприємству, а також зменшити ризики у господарській діяльності підприємства.

Враховуючи різноманітність підприємств сільського господарства та їх законодавче регулювання наведено суб'єкти внутрішнього контролю для різних видів сільськогосподарських підприємств та функції, які ними виконуються, та повноваження, які їм надаються в частині розрахунків за податками. Це дозволяє кожному суб'єкту господарювання формувати та використовувати характерні та найбільш ефективні тільки йому суб'єкти внутрішнього контролю в частині розрахунків за податками.

З метою належної регламентації діяльності суб'єктів внутрішнього контролю розрахунків за податками запропоновано формування окремого підрозділу «Організація внутрішнього контролю розрахунків за податкам» розділу наказу про облікову політику підприємства «Організація обліку розрахунків з бюджетом», наведено його структуру та повну характеристику. Практична реалізація запропонованого розділу наказу про облікову політику, як і загалом наведених пропозицій, дозволить комплексно регламентувати й організовувати внутрішній контроль розрахунків за податками на підприємстві, а також забезпечувати користувачів і керівництво підприємства для прийняття ефективних управлінських рішень повною, правдивою та неупередженою інформацією про діяльність підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бюджетний моніторинг. Аналіз виконання бюджету за 2010 рік. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ibser.org.ua http
2. Кірейцев Г.Г. Регулювання розвитку бухгалтерського обліку в сільському господарстві України / Г.Г. Кірейцев // Зб. наук. праць Подільського державного аграрно-технічного університету. – Кам'янець-Подільський, 2009. – Вип. 17, т. 2. – С. 22-29.
3. Бабіч І.І. Розвиток внутрішньогосподарського контролю діяльності підприємств АПК як відкритої системи / І.І. Бабіч // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. – 2012. – Вип. 169, ч. 2. – С. 49-53.
4. Сагайдак Р.А. Внутрішній контроль в управлінні сільськогосподарськими підприємствами: автореф. дис. на здобуття ступеня канд. екон. наук: спец 08.00.09 «бухгалтерський облік, аналіз та аудит» / Р.А. Сагайдак – К., 2008. – 20 с.
5. Гуцаленко Л.В. Внутрішньогосподарський контроль. [текст] : навч. посіб. Л.В. Гуцаленко, М.М. Коцупатрий, У.О. Марчук – К. : «Центр учбової літератури», 2014. – 496 с.
6. Офіційний веб-сайт Державної фіскальної служби України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://sfs.gov.ua/

УДК 657

Лега О.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри бухгалтерського обліку
Полтавської державної аграрної академії

РОЗРАХУНКИ ЗА ПОДАТКОМ НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ В ПЛОЩИНІ ВИКОРИСТАННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ

У статті представлено порядок здійснення податкових розрахунків одного з основних видів податків суб'єктів господарювання – податку на додану вартість. Подано послідовність формування довідкової бази, руху, порядок відображення й обліку податкових документів - від первинних до звітності, в площині використання інформаційних технологій.

Ключові слова: податок на додану вартість, податкова накладна, Єдиний реєстр податкових накладних, реєстр виданих та отриманих податкових накладних, податкова декларація, Податковий кодекс України, автоматизація обліку, інформаційні системи обліку.

Лега О.В. РАСЧЕТЫ ЗА НАЛОГОМ НА ДОБАВЛЕННУЮ СТОИМОСТЬ В ПЛОСКОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

В статье представлен порядок осуществления налоговых расчетов одного из основных видов налогов субъектов ведения хозяйства – налога на добавленную стоимость. Подана последовательность формирования справочной базы, движения, порядок отображения и учета налоговых документов – от первичных к отчетности, в плоскости использования информационных технологий.

Ключевые слова: налог на добавленную стоимость, налоговая накладная, Единственный реестр налоговых накладных, реестр выданных и полученных налоговых накладных, налоговая декларация, Налоговый кодекс Украины, автоматизация учета, информационные системы учета.

Lega O.V. CALCULATIONS AFTER TAX VALUE-ADDED INPLANE THE USE OF INFORMATION TECHNOLOGIES.

In the article the order of realization of tax calculations of one is presented of basic types of taxes of subjects of menage – tax value-added. The sequence of forming of certificate base, motion, order of reflection and account of tax documents, is given - from primary to accounting, inplane the use of information technologies.

Keywords: tax value-added, tax invoice, Unique register of tax invoices, register of the given out and got tax invoices, tax return, Internal revenue code of Ukraine, automation of account, informative systems of account.

Постановка проблеми. Правильність документального оформлення та відображення в обліку розрахунків за податком на додану вартість (далі – ПДВ) і надалі залишається непростою ділянкою обліку. Для здійснення комплексних досліджень щодо розрахунків з бюджетом, одним з головних джерел інформації є податкова звітність, яка розкриває її користувачам інформацію про наявність зобов'язань за кожним податком за звітний (податковий) період на підставі якого здійснюється сплата або регулювання заборгованості платника податків за таким податком. В сучасних умовах ведення бухгалтерського обліку, точність і оперативність надання такої інформації залежить від автоматизації, яка значно розширює його можливості, підвищує ефективність, якість роботи бухгалтерії в цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Про актуальність відображення в обліку і звітності податку на додану вартість свідчить чисельність наукових праць провідних вітчизняних науковців таких, як О. Адамика, О. Гнатів, В. Довгалюк, О. Олійник, О. Сторожука, Л. Сухарєв, П. Матичак, В. Метелиця, В. Мурашко, Т. Плахтія, Є. Шари, В. Федько та ін. Незважаючи на значні здобутки у дослідженні вказаних проблем, ряд питань потребує уточнення. Зосередимо увагу на питаннях методики здійснення податкових розрахунків з податку на додану вартість на підставі руху податкової документації в умовах автоматизованої обробки.

Формулювання цілей статті. Розкрити суть відображення інформації про податок на додану вартість в обліку і звітності в площині використання інформаційних технологій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Податковий облік ведеться з метою формування повної та достовірної інформації про господарські операції, що були проведені платником протягом звітного періоду з метою оподаткування, а також забезпечення інформацією внутрішніх та зовнішніх користувачів для контролю за правильністю нарахування, повнотою та своєчасністю перерахування податків до відповідних бюджетів [9].

Інформаційною базою податкового обліку є:

- первинні облікові документи (документи, що містять відомості про господарську операцію та підтверджують її здійснення);
- реєстри податкового обліку (форми систематизації даних податкового обліку за звітний (податковий) період, які згруповані відповідно до вимог податкового законодавства. Податкові реєстри призначені для систематизації та накопичення інформації, яка міститься в первинних документах, аналітичних даних податкового обліку для відображення в податкових деклараціях;
- податкова звітність з певних податків та зборів, яка складається платником податків, виходячи з даних податкового обліку [9].

Рис. 1. Послідовність відображення інформації з податку на додану вартість

Відображення інформації з податку на додану вартість передбачають заповнення податкових документів [5], послідовність руху яких наведена на рис. 1.

Отже, формування податкової інформації з ПДВ передбачає чотири етапи:

1. Складання податкової накладної.

2. Ведення Єдиного реєстру податкових накладних.

3. Ведення реєстру виданих та отриманих податкових накладних.

4. Складання податкової звітності та обов'язкових додатків до неї.

Відповідно до норм статті 201 ПКУ податкова накладна (далі – ПН) виконує функції податкового документу і є підставою для відображення податкових зобов'язань в реєстрі виданих та отриманих податкових накладних [6]. Наказом Міністерства доходів і зборів України № 10 від 14.01.2014 затверджено форму податкової накладної та Порядок її заповнення [2].

Упровадження реєстру виданих та отриманих податкових накладних (далі — Реєстр) обумовлене вимогами п. 201.15 ст. 201 розділу V ПКУ [6]. Реєстр є формою для запису (реєстрації) виданих та отриманих податкових накладних. З 1 січня 2014 року набрав чинності наказ Міністерства доходів і зборів України від 22.11.2013 р. № 708, яким затверджено форму реєстру виданих та отриманих податкових накладних та Порядок його ведення [4]. В самій формі реєстру змінено лише посилання на нормативний акт, яким його затверджено. Інших суттєвих змін не відбулося і в Порядку його заповнення.

Реєстр є основою для відображення зведених результатів такого обліку в податкових деклараціях з ПДВ. Подання податкової декларації з податку на додану вартість (далі - декларація) передбачено п. 46.1 ст. 46 глави 2 розділу II «Адміністрування податків, зборів (обов'язкових платежів)» та ст. 203 розділу V «Податок на додану вартість» ПКУ [6]. Заповнення і подання податкової звітності з податку на додану вартість регулюється наказом Міністерства доходів і зборів України № 678 від 13.11.2013 р. «Про затвердження форм та Порядку заповнення і подання податкової звітності з податку на додану вартість» [3].

Платники податку подають декларації з наступними позначками: «0110» - усі платники податку, у якій відображаються розрахунки з бюджетом; «0110» та «0121»/«0122»/«0123» - платники податку, які застосовують спеціальний режим оподаткування діяльності у сфері сільського та лісового господарства, а також рибальства; «0110» та «0130» - платники податку – сільськогосподарські підприємства усіх форм власності, які відповідають вимогам ст. 209 розділу V ПКУ, але не обрали спеціальний режим оподаткування діяльності у сфері сільського, лісового господарства і рибальства та реалізують молоко, худобу, птицю, вовну власного виробництва, а також молочні продукти, молочну сировину та м'ясопродукти, вироблені у власних переробних цехах; «0110» та «0140» - платники податку - переробні підприємства, які згідно з п.1 підрозділу 2 розділу XX ПКУ застосовують особливий порядок сплати податку на додану вартість за реалізовані ними молоко, молочну сировину та молочні продукти, м'ясо та м'ясопродукти, іншу продукцію переробки тварин, закуплених у живій вазі (шкури, субпродукти, м'ясо-кісткове борошно).

Декларація складається із вступної частини, службових полів, чотирьох розділів та обов'язкових додатків. Дані податкової декларації з податку на додану вартість формують важливу інформацію, необхідну для держави, податкових органів та підприємства.

Автоматизований облік розрахунків за податком на додану вартість сприятиме скороченню витрат часу на підготовку необхідної документації та дозволить уникнути низки технічних помилок. Так, наприклад, в рішення «1С:Бухгалтерія для України» визначається схема оподаткування для кожної господарської операції. Загальновідомим представником бухгалтерських програм з високим рівнем автоматизації процесів є фірма «1С» із своїми програмними продуктами «1С:Підприємство 7.7», що еволюціонував до «1С:Підприємство 8.2». Зазначені програмні продукти, розроблені фірмою «1С», дозволяють працювати в одному інформаційному просторі як бухгалтерському, так і оперативному обліку.

«1 С:Бухгалтерія 8 для України» дозволяє формувати і реєструвати усі необхідні податкові документи: податкові накладні, додатки до них. У конфігурації реалізовано дві методики розрахунку податкової бази («першої події») по ПДВ: оперативний розрахунок при проведенні документів і відкладене визначення податкових зобов'язань/кредиту у кінці періоду. Для контролю коректності податкового кредиту, показаного при вступі, ведеться податковий облік запасів, паралельний бухгалтерському.

При автоматизації облікових операцій з розрахунку податку на додану вартість, слід врахувати такі особливості:

- підприємство може одночасно вести облік операцій, які підпадають під різні ставки оподаткування (0% чи 20%), або звільняються від оподаткування;

- на кожному підприємстві є господарські операції, які включаються в розрахунок податкового кредиту та зобов'язань, а є такі, які не включаються. Відповідно і облік таких операції потрібно вести окремо;

- розрахунок ПДВ відбувається за першою подією, якою може бути відвантаження товарів чи отримання оплати. При цьому слід врахувати, що первинні документи бухгалтерського обліку, за якими фіксуються операції оплати-відвантаження не є підставами для включення суми в кредит чи зобов'язання. Формування суми ПДВ до сплати чи відшкодування здійснюються лише на підставі виписаних належним чином податкових накладних покупця чи постачальника;

- у підприємства формуються два потоки податкових документів: податкові накладні, які підприємство виписує при реалізації товарів, та податкові накладні, які підприємство отримує при придбанні. І перший, і другий потік документів потрібно чітко контролювати, щоб уникнути проблеми не включення сум у розрахунок ПДВ;

- для операцій придбання можливий пропорційний розподіл ПДВ (ст. 199 ПКУ) [1].

Для введення параметрів облікової політики організації по бухгалтерському обліку вибирають в меню «Підприємство» пункт «Облікова політика», а в ній підпункт «Облікова політика організацій». Для додавання нового запису про облікову політику натискаємо кнопку «Insert» або вибираємо меню «Дії» - «Додати». У вікні, що відкрилося, заповняють параметри облікової політики бухгалтерського обліку так, про ПДВ вказуємо у рядку схема оподаткування. Для відображення основних документів та операцій, пов'язаних з податковим обліком передбачено меню «Податковий облік».

Загальні засади податкового обліку розрахунків за податком на додану вартість узагальнено у табл. 1.

Таблиця 1

Загальні засади обліку розрахунків за податком на додану вартість

Загальні засади обліку розрахунків за податком на додану вартість	
Податок на додану вартість – непрямий податок, який нараховується та сплачується відповідно до норм розділу V ПКУ. Облік розрахунків за ПДВ (нарахування та сплата відповідно до чинного законодавства) ведуть на субрахунку 641 «Розрахунки за податками»	
Податкове зобов'язання – загальна сума податку на додану вартість, одержана (нарахована) платником податку в звітному (податковому) періоді На субрахунку 643 «Податкові зобов'язання» ведеться облік суми податку на додану вартість, визначену, виходячи із суми одержаних авансів (попередньої оплати) за готову продукцію, товари, роботи, послуги, що підлягають відвантаженню (виконанню).	
Дата зарахування коштів від покупця/замовника на банківський рахунок платника податку як оплата товарів/послуг, що підлягають постачанню	Дата відвантаження товарів, а для послуг – дата оформлення документа, що засвідчує факт постачання послуг платником податку
«Платіжне доручення вхідне»:	«Реалізація товарів послуг»
Відображена сума попередньої оплати: Дт 311 Кт 681 Відображено суму податкового зобов'язання: Дт 6431 Кт 6432	Нараховано виручку за відвантажену продукцію: Дт 361 Кт 70 Обліковано суму податкового зобов'язання з ПДВ: Дт 70 Кт6432
«Податкова накладна»:	«Податкова накладна»
Відображено суму податкового зобов'язання: Дт 6432 Кт 6412	Відображено суму податкового зобов'язання: Дт6432 Кт 6412 на
«Реалізація товарів і послуг»	«Платіжне доручення вхідне»
Нараховано виручку за відвантажену продукцію: Дт 361 Кт 70 Обліковано суму податкового зобов'язання з ПДВ: Дт 70 Кт 6431 Заключна операція по закриттю авансових платежів: Дт 6811 Кт 361	Обліковано грошові кошти, які надійшли в рахунок оплати продукції: Дт 311 Кт 361
Податковий кредит – сума, на яку платник податку на додану вартість має право зменшити податкове зобов'язання звітного (податкового) періоду На субрахунку 644 «Податковий кредит» ведеться облік суми податку на додану вартість, на яку підприємство набуло право зменшити податкове зобов'язання.	
Дата списання коштів з банківського рахунка платника податку на оплату товарів/послуг	Дата отримання платником податку товарів/послуг, що підтверджено податковою накладною
«Платіжне доручення вихідне»	«Надходження товарів і послуг»
Відображено суму попередньої оплати: Дт3711 Кт311 Відображено суму податкового кредиту з ПДВ: Дт 6442 Кт 6441	Оприбутковано матеріальні запаси, отримані від постачальника: Дт 20 (21, 22 ...) Кт 631 Відображено суму податкового кредиту з ПДВ: Дт6442 Кт631
«Реєстрація вхідного податкового документа»	«Реєстрація вхідного податкового документа»
Відображено суму податкового кредиту з ПДВ: Дт6412 Кт6442	Відображено суму податкового кредиту з ПДВ: Дт6412 Кт6442
«Надходження товарів і послуг»	«Платіжне доручення вихідне»
Оприбутковано матеріальні запаси, отримані від постачальника: Дт 20 (21, 22 ...) Кт 631 Відображено суму податкового кредиту з ПДВ: Дт 6441 Кт 631 Заключна операція по закриттю авансових платежів: Дт 631 Кт 371	Відображено суму оплати постачальнику: Дт 631 Кт 311

На підставі зазначених податкових документів формується «Реєстр виданих та отриманих податкових накладних», упровадження обумовлене вимогами п. 201.15 ст. 201 розділу V ПКУ [6]. Реєстр є формою для запису (реєстрації) виданих та отриманих податкових накладних. З 1 січня 2014 року набрав чинності наказ Міністерства доходів і зборів України від 22.11.2013 р. № 708, яким затверджено форму реєстру виданих та отриманих податкових накладних та Порядок його ведення [4]. Платники податку щомісяця в строки, передбачені для подання податкової звітності (календарний місяць), подають контролюючому органу копії записів у Реєстрах за такий період в електронному вигляді.

У зв'язку з цим доцільно розглянути процедури вивантаження реєстру податкових накладних із програми 1С і на підставі цих даних створення пакету звітності (декларації з ПДВ) за допомогою системи «MEDoc». «M.E.Doc» – повноцінна система електронного документообігу, за допомогою якої можна працювати з документами різних типів і призначення: звітами, податковими накладними, договорами, рахунками, актами та ін. Для бухгалтерів, найголовніші переваги подання звітності через Інтернет – це: цілодобовий доступ – 24 години на добу мати можливість надсилати документи в різні контролюючі органи, не залишаючи свого робочого місця; швидкість – у будь-яку податкову інспекцію можна надіслати електронний звіт за 5 хвилин; захищеність – безпека документообігу, яка гарантує захист електронної звітності від несанкціонованого доступу [8].

Для формування необхідних податкових документів, необхідно вивантажити з програми 1С реєстр податкових накладних (в головному меню програми вибираємо «Звіти» → «Регламентовані звіти»). У вікні, у полі «Група звітів» необхідно вибрати потрібний звітний період, після чого в полі «Список звітів» в категорії «Податкові органи» клікнути на заголовок «Реєстр податкових накладних». У розпочатому бланку реєстру задається звітний період і натискаємо на кнопку «Заповнити». Потім необхідно експортувати дані реєстру у формат XML. Для цього потрібно клацнути мишкою по активному полю «Зберегти у форматі XML». У вікні «Експорт звіту в XML» в полі «Каталог збереження файлів експорту» вказується шлях (місце) збереження реєстру [7]. Якщо експорт даних був проведений без помилок, то програма в окремому вікні повідомить про успішне завершення операції.

В розділі модулю «Облік ПДВ» міститься сама декларація та додатки до неї, згруповані за видом платника податків. Модуль призначений для перевірки звітних податкових документів (рис. 2).

Сформовані у Реєстрі отриманих та виданих податкових накладних документи необхідно відкрити, перевірити та зберегти. Перевірені та збережені документи (Декларація та додатки) поміщаються у модуль «Реєстр звітів» у тому звітному періоді, в якому вони були створені. З відкритих документів декларації та додатків формують пакет податкових документів, а також відправляють його у контролюючі органи.

Для формування пакету документів, на панелі стану документу виберіть закладку «Наступні дії» і натискають «Створити пакет звітів». У відкритому модальному вікні «Перелік звітів» позначають галочками документи, що потрібно сформувати. Створені документи можна переглянути у модулі «Реєстр звітів». Для відправки у контролюючі органи, пакет спочатку необхідно підписати ЕЦП. Для цього на па-

Рис. 2. Структура розділі модулю «Облік ПДВ» у системі «MEDoc»

Рис. 3. Порядок створення та підписання пакету звітів у системі «MEDoc»

нелі стану документу вибирають закладку «Наступні дії» → «Підписати пакет звітів». По завершенні стандартної процедури підписання, на панелі стану документу стає доступною функція «Подати пакет звітів» (рис. 3).

На виконання команди розпочнеться процедура відправлення пакету звітів у контролюючий орган [8].

Після отримання звітності в електронному вигляді працівники територіального органу Міністерства доходів і зборів України її розшифровують (перевіряючи відповідність електронного ключа) та відправляють платнику податків першу квитанцію – тим самим підтверджується отримання документів (другий екземпляр першої квитанції в електронному вигляді зберігається в Міністерстві доходів і зборів України). Якщо на електронну адресу платника податків не надійшла перша квитанція, то документ про звітність вважають неотриманим.

На підтвердження прийому поданої звітності платнику податків надсилають другу квитанцію. Її надсилають у текстовому форматі: тут зазначають реквізити прийнятого податкового документа в електронній формі, дату прийому документа, реєстраційний номер, податковий період та дані відправника квитанції. На другу квитанцію накладають електронний цифровий підпис Міністерства доходів і зборів України. Його шифрують і пересилають платнику податків (другий його екземпляр зберігають у Міністерстві доходів і зборів України). Датою і часом подачі податкового документа в електронному вигляді вважають дату і час, зафіксовані в першій квитанції. Якщо платник податків виявив помилку у відправленому звіті, він може надіслати електронною системою уточнювальний звіт.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, документування операцій з ПДВ – складний процес та потребує достатньої уваги, знань та умінь для правильної обробки первинного документа з моменту надходження документа на підприємства до подання звіту до контролюючих органів. Автоматизований облік розрахунків за податком на додану вартість спрощує роботу при обробці податкових документів та використання інформаційних систем підвищує ефективність і вірогідність обліку, що грає дуже важливу роль в умовах сьогодення. У правильно автоматизованому обліку податку на додану вартість можна досить легко, швидко й точно одержати необхідну інформацію та сформувати форми податкової звітності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Зима Ю. Проблеми автоматизованого обліку ПДВ [Електронний ресурс] / Ю. Зима // Режим доступу : http://sophus.at.ua/publ.
2. Наказ Міністерства доходів і зборів України № 10 від 14 січ. 2014 р. «Про затвердження Форми податкової накладної та Порядку заповнення податкової накладної» [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0185-14.
3. Наказ Міністерства доходів і зборів України № 678 від 13 лист. 2013 р. «Про затвердження форм та Порядку заповнення і подання податкової звітності з податку на додану вартість» [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z2094-13.
4. Наказ Міністерства доходів і зборів України № 708 від 22 лист. 2013 р. «Про затвердження форми реєстру виданих та отриманих податкових накладних та порядку його ведення» [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z2118-13.
5. Піскова Ж. В. Методика здійснення податкових розрахунків з

податку на додану вартість [Електронний ресурс] / Ж. В. Піскова, Т. Н. Корнієнко // Режим доступу : archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Vddfa.pdf.
6. Податковий Кодекс України № 2755-VI від 02 груд. 2010 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1333-11.
7. Пономарьова Т. В. Автоматизація обліку розрахунків з ПДВ: підходи та практичні рішення [Електронний ресурс] / Т. В. Пономарьова // Вісник НТУ «ХПІ». – 2013. – № 66 (1039). – С. 22–30. – Режим доступу : http://www.kpi.kharkov.ua/archive.pdf.
8. Посібник користувача «M.E.Doc-Online» [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://online.me-doc.com.ua/Content/manuals/help.pdf.
9. Яструбецька Л. Проблеми та перспективи удосконалення системи податкового обліку в Україні [Електронний ресурс] / Л. Яструбецька // Формування ринкової економіки в Україні. – 2009. – Вип. 19. – С. 511–516. – Режим доступу : http://lnu.edu.ua/faculty/ekonom/Form_Rynk_Econ/2009_19.pdf.

УДК 657.41/.442.4:336.647/.648

Легенчук С.Ф.
доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри обліку і аудиту
Житомирського державного технологічного університету

Яковець Г.Ю.
аспірант кафедри обліку і аудиту,
асистент кафедри обліку та аудиту, кафедри бухгалтерського обліку
та аналізу за видами економічної діяльності
Житомирського державного технологічного університету

ОСОБЛИВОСТІ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ТА РИЗИКИ ВЕНЧУРНОГО ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Стаття присвячена дослідженню особливостей венчурного фінансування інноваційних підприємств. У процесі дослідження з'ясовано основні ризики, що супроводжують венчурне фінансування підприємств. В статті охарактеризовано основні принципи обліку венчурної інвестиційної діяльності у процесі фінансування інноваційних підприємств.
Ключові слова: венчурний капітал, венчурне фінансування, ризики венчурного фінансування, венчурний капіталіст, бухгалтерський облік венчурного фінансування, інновація.

Легенчук С.Ф., Яковец А.Ю. ОСОБЕННОСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И РИСКИ ВЕНЧУРНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ
Статья посвящена исследованию особенностей венчурного финансирования инновационных предприятий. В процессе исследования установлено основные риски, сопровождающие венчурное финансирование предприятий. В статье охарактеризованы основные принципы учета венчурной инвестиционной деятельности в процессе финансирования инновационных предприятий.
Ключевые слова: венчурный капитал, венчурное финансирование, риски венчурного финансирования, венчурный капиталист, бухгалтерский учет венчурного финансирования, инновация.

Legenchuk S.F., Iakovets A.Ju. FEATURES OF ACCOUNTING AND RISKS OF VENTURE FINANCING INNOVATION ACTIVITY
The article investigates the features of venture financing of innovative enterprises. The study found the main risks that accompany the venture capital companies. The article describes the basic principles of accounting venture capital activity in funding innovative enterprises.
Keywords: venture capital, risk of venture financing, venture capitalist, accounting venture financing, innovation.

Постановка проблеми. Інноваційний розвиток будь-якого сучасного суспільства є неможливим без залучення венчурного капіталу, який поєднує у собі фізичний та людський капітали, а також інформацію та знання. Венчурний капітал є також елементом системи фінансування інновацій, а його використання має на меті вирішити проблеми, що супроводжують економічне зростання суб'єкта господарювання та країни в цілому (підвищення конкурентоспроможності економіки, забезпечення довгострокового стійкого економічного зростання, зменшення безробіття, збільшення податкової бази і т.д.), проте існуюча система державної підтримки венчурного фінансування не є цілісною та урівноваженою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сутність та особливості відображення в системі бухгалтерського обліку венчурного капіталу та венчурного фінансування виступали предметом дослідження таких вчених, як Бабінської О.В., Білецької Г.М., Брикової І.В., Войтишкіної А.Л., Грозного І.С., Денисенко О.М., Денисенко О.П., Кузьміна О.Є., Лігузової В.О., Литвина І.В., Мартякової О.В., Мошенського С.З., Назаренко К.В., Нікконен А.І., Петрука О.М., Пікуліної Н.Ю., Поручника А.М., Редіної Н.І., Саєнко К.С., Тарасенко І.В., Трикоз І.В., Череп А.В. та інших.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати дослідження, яке полягає в пошуку нових рішень в сфері облікового відображення венчурного фінансування інноваційної діяльності підприємств в умовах невизначеності економіки та великих ризиків.

Виклад основного матеріалу дослідження. Стрімкий розвиток сучасної економіки стає неможливим без використання та провадження новітніх технологій. А це, в свою чергу, обумовлює пошук нових джерел залучення додаткових коштів. Зокрема, венчурне фінансування як альтернативне та перспективне джерело залучення додаткових коштів для розвитку малого та середнього бізнесу в світі набуло чималих обертів. За сучасних умов розвитку економіки лише венчурні інвестиції можуть стати потужним каталізатором у розвитку вітчизняних підприємств, метою яких є не тільки стабілізація фінансового стану пис-

ля фінансової кризи, але й досягнення надійної конкурентоспроможності на ринку та отримання високих показників, що впливають на кінцеві результати діяльності підприємств. Кінцевим та найбажанішим результатом венчурного інвестування є зростання ринкової вартості об'єкта інвестування. Зазвичай, це інноваційні підприємства, що мають на меті впровадити новітню технологію, за успішну реалізацію якої, планують отримати високі надприбутки.

Інновація – це будь-яке удосконалення, нововведення, яке серйозно підвищує ефективність системи, що діє, і затребуване на ринку. Світова практика показує, що більшість інноваційних проектів реалізуються малими і середніми підприємствами. Вони, як правило, орієнтовані на досягнення максимального результату, ініціативні, здатні за короткий час збільшувати свої обороти в десятки і сотні разів, значно ефективніше використовують досягнення науково-технічного прогресу, агресивніші в своїй експортній політиці. Слід зазначити, що орієнтація на інновації не завжди виправдана: немає однозначного взаємозв'язку між кількістю інновацій, обсягом інвестицій в них і прибутковістю або збільшенням оборотів компанії. Крім того, експерти, що мають досвід роботи з компаніями, що виробляють інноваційну продукцію або послуги, одностайні в тому, що лише близько 5 % з них володіють потенціалом зросту і здатні стати привабливим об'єктом для вкладення ризикового капіталу [6, с. 1].

На думку Саєнко К.С., інновація – це новий або удосконалений продукт, що реалізується на ринку; новий або удосконалений технологічний процес; нова або удосконалена форма організації виробництва; нові методи управління діяльністю підприємства, що використовуються у практичній діяльності) [7, с. 1].

Як зазначають Г.М. Білецька та Я.Р. Мельник, слово «венчур» (від англ. venture) означає ризик, що лежить в основі поняття «венчурний капітал». Якщо підприємець має унікальну ідею (інновацію), яка вже втілена у вигляді продукту або послуги й має значний ринковий потенціал, венчурний інвестор може вкласти необхідну суму в проект у розрахунку отримати великий прибуток. Звичайно, у цьому випадку інвестор поділяє з підприємцем ризик, пов'язаний з відсутністю досвіду активної реалізації продукту або послуги. Як правило, венчурний капітал інвестується в проекти, в яких немає шансу на одержання фінансування від кредитних установ. Венчурний інвестор вкладає кошти в досить велику кількість не пов'язаних між собою проектів у різноманітних сферах діяльності, тим самим диверсифікуючи свої внески з метою зниження загального ризику [2].

На думку О.Є. Кузьміна, об'єктом венчурного підприємництва є ризикова (венчурна) діяльність, у процесі якої створюються і впроваджуються нові технології, товари, послуги. До об'єктів венчурного підприємництва варто відносити інтелектуальну власність, інноваційні продукти (процеси), інноваційні програми, венчурні проекти, договори (угоди) між суб'єктами венчурної інноваційної діяльності, акції (частки) інноваційних венчурних компаній, нові технології, товарну продукцію, сировинні ресурси тощо [5, с. 129].

У свою чергу, під ризиком у сфері венчурного фінансування варто розуміти настання певних подій, що призводять до того, що і підприємство-інноватор, і венчурний інвестор не досягають своїх цілей у процесі реалізації впровадження інноваційного продукту. Венчурна діяльність є досить ризиковим бізнесом. Для інвестора найбільший ризик полягає у вкладенні фінансових ресурсів в діяльність підприємств, відносно яких немає впевненості у поверненні вкладених коштів та отриманні прибутків, так як певні гарантії в такому фінансуванні взагалі не надаються. Для підприємства-реципієнта, в свою чергу, негативною стороною такого фінансування є повна або часткова відстороненість від управління підприємством та у розподілі значних прибутків. Значні ризики венчурного інвестування зумовлені також і специфікою об'єкта вкладення, зокрема малі та новостворені підприємства характеризуються своєю непублічністю на початкових стадіях розвитку бізнесу. Це передбачає відсутність акцій таких підприємств у вільному доступі або взагалі неакціонерний тип власності.

У свою чергу, з метою диверсифікації ризиків венчурні фонди акумулюють фінансовий капітал з різним ступенем ризику. Наприклад, інвестування коштів в такі цінні папери, як облігації акціонерних товариств, передбачає наявність права на переважну вимогу щодо отримання доходу і повернення інвестованих коштів, тобто ризик в даному випадку є найменшим. Інвестування коштів у привілейовані акції несе у собі більші ризики і передбачає менше прав на отримання доходу за таким видом цінних паперів, а власники звичайних акцій отримують дохід в останню чергу і, отже, несуть найбільший ризик. Якщо прибутки зростають, то власники звичайних акцій отримують відповідні переваги, бо вони мають вимогу на дохід, який залишився після виплати фіксованих процентів і дивідендів за привілейованими акціями.

Венчурний капітал – це кошти професійних інвесторів, що інвестуються в приватні компанії, які знаходяться на початковій стадії розвитку, стадії зросту або розширення бізнесу. Це інвестиції в акціонерний капітал компаній, акції яких не беруть участь у вільному обігу на фондовому ринку. Іншими словами, компанія "віддає" частину себе інвесторові, але при цьому знаходить партнера, заінтересованого в розвитку бізнесу компанії і готового вкласти в неї не тільки кошти, але й свій підприємницький досвід, свої зв'язки і знання. При цьому не можна забувати, що інвестор передусім бізнесмен і його мета – отримати дохід на вкладені кошти. Саме тому інвестор вибирає у якості об'єктів для інвестування компанії, здатних забезпечити швидке повернення на вкладений капітал. Інвестор приходить в компанію не назавжди, він "проживає" з нею декілька років, спільними зусиллями вирощує її і продає свою частку. І чим більше грошей інвестор виручить від продажу, тим успішнішою буде його діяльність [6, с. 1].

Венчурний інвестор потребує отримання права контролю, щоб убезпечити себе від ризику вірогідної відмови підприємця від управління фірмою або отримання ним особистої вигоди. Одним із способів вирішення цієї проблеми є первинне розміщення акцій твореної венчурної фірми. На фондовому ринку для підприємця і венчурного капіталіста існують рівні можливості реалізувати свою мету. Венчурний капіталіст може вигідно продати належний йому пакет акцій у фірмі, а підприємець розподілити великі частки власності між численними акціонерами, тим самим відновивши контроль над розпочатим ним свого часу бізнесом [4, с. 149].

Зазначимо, що венчурний капіталіст разом зі своїм капіталом надає підприємству-реципієнту також консультаційні послуги з питань менеджменту, маркетингу, що відіграє важливу роль у формуванні та реалізації стратегії підприємства, підборі управлінського персоналу. Крім того, венчурний капіталіст для розширення діяльності підприємства-реципієнта використовує власні зв'язки та інформацію про ри-

нок, надає нові ідеї щодо подальшого розвитку такого підприємства.

Венчурний капітал як джерело фінансування інноваційної діяльності підприємства може передбачати випуск акцій або облігацій підприємства реципієнта. Акції у даному випадку для підприємства реципієнта передбачають втрату частки власного капіталу, й відповідно – контролю над управлінням підприємством. Облігації, у свою чергу, є більш вигідними як для інвестора, так і для підприємства-реципієнта, оскільки існує можливість їх дострокового погашення та є обов'язковим дотримання принципу платності. Позиковий капітал у фінансуванні інноваційної діяльності передбачає отримання банківських або комерційних кредитів, лізинг тощо. Державне фінансування посідає важливе місце у фінансуванні інноваційної діяльності підприємства і передбачає отримання підприємством засобів урядових регіональних фондів та програм, а саме: кошти міжнародних фондів, фонду фундаментальних досліджень і науково-технічних програм тощо. Самофінансування включає в себе прибуток підприємства, статутний капітал, резервний капітал, амортизаційні відрахування.

Венчурне інвестування як джерело залучення додаткових засобів для розвитку малого і середнього бізнесу, як правило, для венчурних капіталістів – це ризикове вкладення капіталу, яке не передбачає будь-яких гарантій для інвестора. Прибуток у венчурного капіталіста з'явиться тоді, коли він зможе продати свою долю чи пакет акцій за ціною, що значно перевищить його першочергові вкладення. Подвійна природа венчурних інвестицій полягає у тому, що для підприємства, що володіє інноваційним продуктом, вони можуть виступати в ролі власного капіталу (частка в статутному капіталі) чи як залучений капітал (у вигляді зобов'язань за облігаціями) (рис. 1).

В цілому, венчурна діяльність – це достатньо специфічний та ризиковий бізнес. Тому представлені особливості венчурної діяльності обумовлять значний вплив на систему бухгалтерського обліку, які проявляється у формуванні інформації в системі бухгалтерського обліку про венчурні інвестиції у формі групування даних за напрямами венчурної інвестиційної діяльності, стадій, форм фінансування, етапів. Бухгалтерський облік повинен надавати повну та своєчасну інформацію про операції з венчурними інвестиціями з метою прийняття своєчасних та ефективних управлінських рішень в сфері здійснення венчурної діяльності.

Судячи з особливостей і характеристик венчурної інвестиційної діяльності, доцільно визначити основні принципи її обліку, до яких входить:

– формування інформації в системі бухгалтерського обліку, яка передбачає групування даних щодо напрямів венчурної інвестиційної діяльності, стадій, форм фінансування, етапів;

– формування на рахунках бухгалтерського обліку інформації про витрати, понесені в ході здійснення венчурної інвестиційної діяльності, за місцями їх виникнення, центрами відповідальності та джерелами фінансування;

– формування аналітичних розрізів групування даних бухгалтерського обліку з метою прийняття ефективних управлінських рішень.

Облікова інформація найбільше серед інших видів економічної інформації для бізнесу відповідає критеріям знання, оскільки приватні форми інформації, в яких втілені процеси фінансово-господарської діяльності, система бухгалтерського обліку переробляє в систематизоване уявлення про бізнес, чого достатньо, щоб задовольнити базовий інтерес різних користувачів даних. Інформаційне забезпечення, створення та використання інформаційних каналів затребувані системою управління, яка залежить від якості та виду отриманої інформації. Відповідно, підвищення якості обліково-аналітичної інформації є визначальною умовою формування результативних управлінських рішень. Інтерес представляє інформація, яка об'єднує очікування, запити, завдання та цілі користувачів між собою і з організацією в цілому. Для менеджменту інформація є ключовим ресурсом, який дозволяє працівникам управлінської системи виконувати свою роботу та забезпечує внутрішнє і зовнішнє оточення інформаційними засобами для ефективних дій [1, с. 13-14].

Рис. 1. Подвійна природа венчурних інвестицій в системі бухгалтерського обліку

Висновки з проведеного дослідження. Інноваційна діяльність передбачає, в першу чергу, процес, що спрямований на розробку та реалізацію результатів наукових досліджень і розробок або інших науково-технічних досягнень в новий або удосконалений продукт або технологічний процес, які призначені для використання в фінансово-господарській і/або комерційній діяльності, що здійснюється на підприємствах з різними структурами управління. У свою чергу, структура управління підприємством має вплив не тільки на організацію бухгалтерської служби, а й в цілому на систему бухгалтерського обліку, в тому числі на бухгалтерський облік інноваційної діяльності.

Ефективність використання венчурних інвестиційних ресурсів безпосередньо пов'язана з раціональною організацією їх обліку. Бухгалтерський облік венчурних інвестицій є досить складною частиною облікової роботи, яка включає різноманітні методи оцінки, обліку, документального оформлення, розкриття інформації у фінансовій звітності. Формування ефективної системи організації бухгалтерського обліку повинно базуватися на певних засадах, зокрема, систематичне здійснення фінансово-інвестиційного аналізу та наслідків впровадження венчурних інвестицій на діяльність підприємства-реципієнта. Створити дієву систему регламентації бухгалтерського обліку венчурних інвестицій, внутрішнього контролю достовірності та якості облікової інформації на рівні підприємства. Забезпечити можливість адекватного управління фінансовими ресурсами та ризиками венчурного інвестування. Перешкоджаючими факторами становлення та розвитку фондового ринку в нашій країні виступає непрозорість показників звітності емітентів цінних паперів, проблеми якості та достовірності інформаційного забезпечення бухгалтерського обліку. Необхідним є удосконалення нормативно-правового, методичного забезпечення венчурного процесу, організаційних та облікових аспектів інноваційної діяльності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Безверхий К.В. Інформаційний комплекс обілкової системи та звітність в Україні [текст] монографія / К.В. Безверхий, Т.В. Бочуля. – К.: "Центр учбової літератури", 2014. – 184 с.
2. Білецька Г.М. Організаційно-економічні аспекти використання венчурного капіталу в інноваційній діяльності підприємств / Г.М. Білецька, Я.Р. Мельник // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону: науковий збірник / за ред. І.Г. Ткачук. – Івано-Франківськ : ВДВ ЦІТ Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника, 2008. – Вип. IV. – Т. 1. – 285 с. – С. 112-115.
3. Брикова І.В. Венчурне фінансування як ключовий механізм комерціалізації інновацій в межах регіональної інноваційної системи / І.В. Брикова // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону: Науковий збірник / За ред. І.Г. Ткачук. – Івано-Франківськ: ВДВ ЦІТ Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника, 2007. – Вип. III. – Т. 2. – С. 322-328.
4. Грозний І.С. Модель взаємодії венчурного капіталіста і підприємця на інноваційному ринку України / І.С. Грозний // Научные труды ДонНТУ / Серия: экономическая. – 2005. – Выпуск 100-1. – С. 145-154.
5. Кузьмін О.Є. Венчурні організації у машинобудуванні: види та тенденції розвитку / О.Є. Кузьмін, І.В. Литвин // Актуальні проблеми економіки. / Серія: Економіка та управління підприємствами. – 2009. – № 1 (91). – С. 126-135.
6. Никконен А.И. Венчурный капитал – капитализатор развития инновационной экономики / А.И. Никконен // Всероссийский научный и общественно-просветительский журнал "Инициативы XXI века". – 2010. – № 1. – С. 1-5.
7. Саенко К.С. Инновационный и экологический учет: предпосылки и общие принципы их становления и развития / К.С. Саенко // Аудит и финнасовый анализ. – 2007. – № 5. – С. 1-11.

УДК 657.37

Макода С.Л.
кандидат економічних наук,
асистент кафедри бухгалтерського обліку і аудиту
Національного університету біоресурсів і природокористування України

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ПИТАНЬ ОБЛІКУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Стаття присвячена теоретичним аспектам обліку та формуванню фінансових результатів діяльності сільськогосподарських підприємств. В ній розкрито теоретичні питання, які стосуються проблем обліку на сьогоднішній день. Також, в статті, висвітлені теоретико-методологічні основи формування та складання фінансової звітності.

Ключові слова: фінансові результати, доходи, фінансовий облік, сільськогосподарські підприємства, міжнародні та національні стандарти з обліку.

Макода С.Л. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ВОПРОСОВ УЧЕТА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Статья посвящена теоретическим аспектам учета и формированию финансовых результатов деятельности сельскохозяйственных предприятий. В ней раскрыты теоретические вопросы, которые касаются проблем учета на сегодняшний день. Также, в статье, освещенные теоретико-методологические основы формирования финансовой отчетности.

Ключевые слова: финансовые результаты, доходы, финансовый учет, сельскохозяйственные предприятия, международные и национальные стандарты учета.

Makoda S.L. THEORETICAL ASPECTS OF ACCOUNTING FINANCIAL RESULTS OF AGRICULTURAL ENTERPRISES ACTIVITY

The article is devoted to theoretical aspects of accounting and formation of financial results of agricultural enterprises activity. It describes theoretical issues related to current accounting problems. Also, the article highlights the theoretical and methodological bases of formation and financial reporting.

Keywords: financial results, profits, financial accounting, farmers, international and national accounting standards.

Постановка проблеми. Облік фінансових результатів діяльності сільськогосподарських підприємств відіграє виняткову роль у зміцненні економічного потенціалу, конкурентоздатності і соціального статусу сільськогосподарських виробників, поліпшенні умов господарювання і створенні стимулів для росту дохідності їх продукції. Для удосконалення обліку фінансових результатів ключового значення набуває питання результативності виробничо-господарської діяльності даних суб'єктів сільськогосподарської діяльності. Найчастіше результати господарювання агропідприємств характеризуються такими основними фінансово-економічних показниках як доходи і витрати, які найбільш точно показують матеріальне становище даних суб'єктів та формують уявлення про можливості та перспективи їхнього розвитку. Фінансові результати являються найважливішими підсумковими показниками узагальнюючого характеру, які найповніше здатні показувати результативність діяльності.

Формування фінансового результату в сільськогосподарських підприємствах відбувається за рахунок здійснення основної операційної діяльності, яка являє собою сільськогосподарську діяльність націлену на отримання сільськогосподарської продукції та економічного ефекту. Саме тому найважливішими питаннями є облік та формування фінансових результатів сільськогосподарських підприємств, як для керівників агроформувань, так і для економіки країни взагалі. Кінцеві показники фінансових результатів прямо впливають на стабільність, фінансову самостійність та створення умов розширеного відтворення в аграрних підприємствах. Але на сьогоднішній день питання економічного змісту та обліку фінансових результатів залишаються не до кінця вивченими неоднозначними в своїх трактуваннях та мають досить дискусійних аспектів.

Основним є і те, що характер та особливості сільськогосподарського виробництва суттєво впливають на поняття економічного змісту та обліку фінансових результатів агропромислової діяльності. Тобто вирішення важливих теоретичних аспектів обліку фінансового результату від діяльності сільськогосподарських підприємств несуть в собі галузеву приналежність, що посилює актуальність вказаних питань.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивчення аспектів обліку фінансових результатів діяльності підприємств знайшли своє відображення у наукових доробках відомих вчених-економістів: Мочерного С.В., Бутинеця Ф.Ф., Олійника О.В., Маренич Т.Г., яка в своїх наукових працях зупинялась на якісних характеристиках фінансової звітності, основними показниками якої є фінансові результати діяльності. Також цими питаннями займається Поливана Л.А., дослідження якої стосувалися організаційно-методичних основ побудови системи моніторингу, обліку і аналізу фінансових результатів. Проте ще велика кількість питань залишаються не до кінця розкритими й наявні науково-практичні дослідження потребують більш поглибленого розгляду з метою уточнення теоретичних аспектів обліку фінансових результатів та їх формування.

Понятійний апарат категорії фінансового результату потребує детального вивчення та дослідження на теоретичному рівні в частині основних аспектів визначення її економічного змісту, порядку формування та складання. Вищевказане сприятливо вплине на забезпечення основних передумов посилення значення обліку фінансових результатів та стабільного соціально-економічного розвитку сільськогосподарських підприємств на довгострокову перспективу.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати дослідження, яке полягає в обґрунтуванні та уточненні теоретичних аспектів економічного змісту та обліку фінансових результатів як основного джерела фінансування діяльності сільськогосподарських підприємств. В рамках досягнення поставленого завдання планується дослідження в напрямку здійснення генезису та аналіз теоретичних аспектів обліку фінансових результатів в розрізі сучасної економічної теорії, а також виконати порівняння розглянутих підходів до трактування економічного змісту та обліку фінансових результатів, встановити основні відмінності, переваги та недоліки їхнього застосування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Фінансовий результат діяльності сільськогосподарського підприємства – це збільшення або зменшення суми власного капіталу підприємства, яке формується в наслідок здійснення господарської діяльності в звітному періоді.

На сучасному етапі розвитку підприємств фінансовий результат діяльності – це найважливіший показник, який повинен задовольняти всіх користувачів облікової інформації господарюючого суб'єкта. З розвитком ринкових відносин встановлюються більш вибагливі вимоги до підвищення якості з боку не тільки зовнішніх, але і внутрішніх користувачів до процесу формування облікової інформації про фінансові результати діяльності, підвищення прозорості та аналітичності відповідної фінансової звітності.

Досягнення мети підприємства (прибуток, частка ринку, низькі витрати) можливе за умов своєчасного одержання інформації про хід процесів та явищ, що впливають на діяльність підприємства [1, с. 70].

Фінансовий результат діяльності як сільськогосподарського підприємства так і господарств іншої галузі характеризується показником прибутку або збитку. Основною метою господарської діяльності будь-якого підприємства є отримання прибутку. Від суми отриманого прибутку залежать формування власного капіталу, покриття зобов'язань перед бюджетом, фінансування інвестиційної діяльності, а також платоспроможність як сільськогосподарського підприємства так і господарства будь-якої галузевої приналежності. Прибуток як головний показник ефективності діяльності підприємства виступає і як критерій визначення рівня виплат дивідендів, як визначальний фактор при встановленні рівня заробітної плати і винагороди адміністрації.

Головним аспектом в теоретичному забезпеченні вирішення завдань бухгалтерського обліку фінансових результатів є визначення кількісних і якісних параметрів фінансового результату діяльності: прибуток чи збиток; формування даних щодо фінансових результатів для потреб складання фінансової звітності й податкових декларацій; інформаційне забезпечення порядку розподілу прибутку та здійснення операцій щодо розрахунків за сумами належних до бюджету податків та обов'язкових платежів, з акціонерами та засновниками за нарахованими їм дивідендами, формування резервів власного капіталу тощо.

Враховуючи складність визначення сутності прибутку, варто послатися на наукові позиції Пирець Н.М., яким запропоновано основні характеристики прибутку: – прибуток являє собою форму доходу підприємства, яке здійснює певний вид діяльності; – категорія прибутку нерозривно пов'язана з категорією капіталу, оскільки прибуток є формою доходу підприємства, яке здійснює капіталовкладення для

досягнення комерційного успіху; – прибуток характеризує не весь дохід, отриманий в процесі підприємницької діяльності, а тільки ту частину доходу, яка залишається за вирахуванням витрат на здійснення даної діяльності; – прибуток є вартісним показником, що виражений в грошовій формі [2, с. 130].

При розкритті понятійного апарату важливе місце займає саме його позиція і місце в обліку, де розкриття інформації відбувається на рахунку 79 «Фінансові результати», що сприятиме узагальненню інформації про фінансові результати господарської діяльності підприємства щодо всіх її видів та визначення чистого прибутку. За дебетом рахунку 79 «Фінансові результати» будуть відображатися суми прибутків в порядку закриття субрахунків 791, 792, 793, 794, 795, а також нарахований податок на відчуження доходів підприємства за розрахунком податкового прибутку, за кредитом – суми створеного збитку за видами діяльності. Сальдо рахунку 79 при його закритті свідчить про суму створеного чистого прибутку (збитку) підприємства і списується на рахунок 44 «Нерозподілені прибутки (непокриті збитки)». Одночасно слід вдосконалити фінансову звітність за формою 2 «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)» в частині формування чистого прибутку (збитку) [3, с. 524].

Прибуток на думку Поливаної Л.А. є ознакою задовільного, сумлінного та компетентного управління виробничими і фінансовими ресурсами, які знаходяться у розпорядженні підприємства. Але для характеристики якості роботи і ефективності господарської діяльності підприємства торгівлі абсолютної величини прибутку та його приросту за звітний період недостатньо. Їх необхідно доповнювати відносними показниками прибутковості господарювання, які в економічній практиці одержали назву рентабельності. Дослідження існуючих підходів до визначення рівня рентабельності господарюючих суб'єктів дозволило встановити, що у практичній діяльності підприємств застосовуються витратні, ресурсні й дохідні (прибуткові) показники рентабельності [4, с. 355].

Якість прийняття управлінських рішень щодо фінансових результатів залежить від інформації, що формується в системі бухгалтерського обліку.

Ефективна діяльність сільськогосподарських підприємств, залежить не тільки від вирішення організаційних питань, але і від наявності якісної своєчасної облікової інформації про формування фінансових результатів. Необхідність підтримки ефективного функціонування підприємства потребує володіння якісною інформацією щодо його фінансової діяльності [5, с. 202].

Згідно з Національним положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» облікова інформація повинна бути дохідлива і зрозуміла її користувачам за умови, що вони мають достатні знання та зацікавлені у сприйнятті цієї інформації [6].

Особливістю бухгалтерської інформації є те, що вимоги до неї мають відображення у принципах бухгалтерського обліку, які зафіксовані у Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 р. № 996-XIV [7].

Трактування поняття «фінансовий результат» не було ніколи однозначним, в тому числі і в історичному контексті. Визначення фінансового результату, як підсумок діяльності господарюючого суб'єкта, історично привело до співіснування різних трактувань позитивного його існування. Економічний зміст даного поняття залежить від цілей, досліджуваних у процесі господарської діяльності, від категорії користувача облікових даних, для якого проводилося виявлення фінансового результату та від набору облікових прийомів, якими володіє та чи інша облікова система.

Інформаційна система обліку фінансових результатів є необхідною та важливою частиною функціонування підприємства. Так, як господарська діяльність будь-якого підприємства характеризується його фінансовим результатом. Тому, дуже важливим для підприємства є досягнення позитивного фінансового результату, який є основою фінансово-економічного розвитку, стабільності та збереження фінансової незалежності підприємства.

Повністю погоджуємося з думкою Маренич Т.Г., яка вважає, що українські підприємства складають звітність за уніфікованими формами, які не відображають специфіки діяльності підприємств різних галузей економіки, не забезпечують доречною інформацією різнопланових користувачів. Показники, які наведено у фінансових звітах, не завжди об'єктивно відображають реальний стан і процеси виробничо-фінансової діяльності підприємств. Через неоднозначне трактування змісту інформації, яка повинна в них відображатися, та бази для розрахунку показників, передбачених регламентом, їх часто розраховують неправильно, деякі взагалі не знаходять свого відображення. Суттєва для розуміння й оцінки діяльності підприємства інформація не розкривається в текстовій частині приміток до річної фінансової звітності. У цілому форму фінансових звітів спрощено, їхню інформаційність та аналітичність значно зменшено. Показники фінансової звітності не взаємопов'язані з показниками податкового обліку [8, с. 45].

Суттєвою вважається та інформація, відсутність якої може вплинути на прийняття рішень сторонніми користувачами звітності [9, с. 337]. Від того, яке значення цього порогу буде обрано, залежить фінансовий результат, адже придбані активи, які не перевищують суттєве значення, зразу ж будуть списані на витрати підприємства і, як наслідок, зменшується прибутковість підприємства.

Отже, інформація сама по собі є значною цінністю, незалежно від фактів, які вона фіксує. Ця цінність зумовлена можливостями, котрі вона надає для прийняття рішень [10, с. 73].

Такої ж позиції в своїх дослідженнях дотримується і Жук В.М., зниження контролю за достовірністю фінансової звітності, послаблення дисципліни й оперативності негативно впливають на достовірність фінансової звітності, але і на інші звітні системи, які мають узгоджуватися або базуватися на даних бухгалтерського обліку особливо в частині формування фінансових результатів діяльності. існуюча система обробки фінансової та статистичної звітності сільськогосподарських підприємств України є мало прийнятною для ефективного забезпечення інформацією потреб управління [11, с. 57].

Велика кількість науковців напряму бухгалтерського обліку фінансових результатів діяльності розглядають економічний зміст та облік фінансових результатів через їх функціональну складову, а зокрема нагромадження, стимулювання та розподілу. При позитивному значенні фінансових результатів (прибутку) проявляється функція нагромадження, тобто фінансові результати в даному випадку стають основним ресурсом для збільшення власних активів підприємства та сприяють стимулюванню розширеного відтворення. У випадку заохочення управлінських працівників підприємства та підвищення ставки заробітної плати по результатам виробничо-

господарської діяльності спостерігається функція стимулювання. А функція розосередження фінансових результатів діяльності розкривається через привласнення та розподілі прибутку між власним капіталом підприємства, його безпосередніми власниками та державою.

Як показує міжнародна практика бухгалтерського обліку в основному розділяється на три головні підходи до трактування змісту фінансових результатів діяльності підприємства згідно яких по-перше – різниця між вартістю чистих активів підприємства протягом звітного періоду становить фінансовий результат. При цьому чисті активи підприємства дорівнюють різниці між загальною вартістю майна підприємства та загальною сумою його заборгованостей і додаткових внесків власників; по-друге – фінансовий результат діяльності підприємства дорівнює різниці між величинами його доходів і витрат діяльності протягом звітного періоду; по-третє – показник фінансового результату визначається шляхом порівняння величини власного капіталу на початок звітного періоду та на кінець звітного періоду.

Найбільш вживаним в міжнародній практиці бухгалтерського обліку фінансових результатів діяльності підприємств, набув другий підхід, відповідно до якого фінансовий результат трактується як різниця між доходами та витратами діяльності підприємства, із врахуванням коригувань на суму зміни залишків запасів та незавершеного виробництва за звітний період. Такий аспект є характерним і для української системи бухгалтерського обліку .

Враховуючи те, що сільськогосподарська діяльність є складовою операційної діяльності аграрного підприємства, а фінансовий результат сільськогосподарської діяльності є лише частиною загального фінансового результату, можна стверджувати, що для визначення фінансового результату сільськогосподарської діяльності можливо застосувати лише підхід «доходи мінус витрати». Це, в першу чергу, пояснюється тим, що два інші підходи міжнародної практики передбачають визначення чистих активів та власного капіталу, що є неможливим, оскільки не можна чітко встановити розмір чистих активів або власного капіталу, задіяних в сільськогосподарській виробництві.

Висновки з проведеного дослідження. З наведеного вище можна зробити наступні висновки. Висвітлити всю сутність економічного змісту та обліку фінансових результатів діяльності сільськогосподарських підприємств в одному комплексному визначені дуже важко. Це пояснюється тим, що кожна точка зору розкриває певний аспект поняття фінансових результатів та заслуговує на увагу. Але можна говорити, що різниця доходів із витратами в певному періоді показує загальноекономічний зміст фінансових результатів діяльності сільськогосподарських підприємств.

Розкриття економічної сутності та методики визначення фінансових результатів діяльності в українській системі бухгалтерського обліку має певні відмінності від обліку результатів в міжнародній практиці. Але для аграрних підприємств визначення фінансових результатів сільськогосподарської діяльності найбільш доцільно здійснювати за методом порівняння доходів і витрат від такої діяльності у звітному періоді, що забезпечує найвищу достовірність облікових даних про певний показник, який актуальний для будь-якого користувача облікової інформації, а зокрема результатів діяльності підприємства.

Правила, які діють в рамках нового національного стандарту обліку, мають на меті узгодити всі сторони проблемного питання під назвою «складання та подання фінансової звітності». В статті роблена спроба актуалізувати звітну інформацію, за рахунок розкриття теоретичних аспектів формування фінансових результатів, які є її базовою складовою, підвищити рівень її аналітичності й дещо прогнати облікову інформацію через призму інформаційних потреб як внутрішнього так і зовнішнього середовища. Можна говорити, що зміни, внесені з подачі Міністерства фінансів України, мають неабиякий вплив на теорію та практику ведення обліку взагалі та складання фінансової звітності безпосередньо, особливо в частині формування фінансових результатів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гуцаленко Л. В. Поліпшення якості та прогнозованості облікової інформації для забезпечення прибутковості підприємства / Л. В. Гуцаленко // Економіка АПК. – 2010. – № 7. – С. 67–71.
2. Пирець Н. М. Особливості обліку фінансових результатів згідно з національними та міжнародними стандартами / Н. М. Пирець, Я. Б. Панфілова // Економічний простір. – 2012. – № 62. – С. 228–234.
3. Пушкар М.С. Фінансовий облік : підручник / М.С. Пушкар. – Тернопіль : Карт-бланш, 2012. – 628 с.
4. Поливана Л. А. Організаційно-методичні основи побудови системи моніторингу фінансових результатів підприємства / Л. А. Поливана // Вісник ЖНАЕУ. – 2012. – № 2, т. 2. – С. 349–357.
5. Шигун М. М. Фінансова звітність підприємства: ознаки якості / М. М. Шигун // Вісник ЖДТУ. – 2011. – № 3 (45). – С. 201–209.
6. Загальні вимоги до фінансової звітності: національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1: від 7 лютого 2013 р., № 73 / Міністерство фінансів України. – Офіц. вид. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua.
7. Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні: Закон України: від 16 липня 1999 р., № 966-XIV / Верховна Рада України. – Офіц. вид. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua.
8. Маренич Т. Г. Якісні характеристики фінансової звітності / Т. Г. Маренич // Економіка АПК. – 2011. – №12. – С. 44–49.
9. Щирба М. Т. Суттєвість в обліковій політиці підприємства / М. Т. Щирба // Економічний аналіз. – 2008. – Вип. 3 (19). – С. 337–341.
10. Яворов В. В. Роль облікової інформації в управлінні підприємством / В. В. Яворов // Облік і фінанси АПК. – 2009. – № 2. – С. 73–76.
11. Жук В. М. Обліково-інформаційне забезпечення моніторингу аграрного ринку України / В. М. Жук // Економіка АПК. – 2011. – № 8. – С. 53–60.
12. Тесленко Т. І. Облік фінансових результатів: проблеми та шляхи вдосконалення / Т. І. Тесленко, Н. В. Конькова // Бізнесінформ. – 2013. – № 4. С. 356–360.
13. Бутинець Ф. Ф. Бухгалтерський фінансовий облік: підручник / Ф. Ф. Бутинець. – Житомир : Рута, 2011. – 672 с.

УДК 631.162:657.446

Сколотій І.В.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри бухгалтерського обліку і аудиту
Харківського національного аграрного університету імені В.В. Докучаєва

ФІКСОВАНИЙ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИЙ ПОДАТОК, ЙОГО ОБЛІК І ЗВІТНІСТЬ

Розглянуто сутність фіксованого сільськогосподарського податку, порядок його нарахування та сплати, методику обліку і подання звітності. Визначено позитивні та негативні аспекти застосування фіксованого сільськогосподарського податку і запропоновано напрями вдосконалення механізму його обліку і сплати.

Ключові слова: податок, фіксований сільськогосподарський податок, спеціальний податковий режим, податковий облік, податкова звітність, система оподаткування.

Сколотий И.В. ФИКСИРОВАННЫЙ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫЙ НАЛОГ, ЕГО УЧЕТ И ОТЧЕТНОСТЬ
Рассмотрена сущность фиксированного сельскохозяйственного налога, порядок его начисления и оплаты, методику учета и предоставления отчетности. Определены положительные и отрицательные аспекты применения фиксированного сельскохозяйственного налога и предложены пути совершенствования механизма его учета и оплаты.

Ключевые слова: налог, фиксированный сельскохозяйственный налог, специальный налоговый режим, налоговый учет, налоговая отчетность, система налогообложения.

Skolotiy I.V. FIXED AGRICULTURAL TAX, ITS ACCOUNTING AND REPORTING
The essence of the fixed agricultural tax, the procedure of calculation, payment and filing reports. Identified positive and negative aspects of the fixed agricultural tax and suggest ways to improve the mechanism of its accounting and payment.

Keywords: tax, fixed agricultural tax, a special tax regime, tax accounting, tax reporting, tax system.

Постановка проблеми. Особливістю сільськогосподарського виробництва є його залежність від погодних умов. Тому важливе значення має підтримка сільськогосподарських підприємств з боку держави через фіксований сільськогосподарський податок, що є одним із видів спрощеного режиму оподаткування. З метою пошуку напрямів поліпшення механізму оподаткування необхідне достовірне ведення податкового обліку та своєчасне складання звітності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Фіксований сільськогосподарський податок, як невід'ємна складова механізму підтримки сільського господарства, його облік і звітність протягом тривалого періоду досліджувалися таким науковцями як: М.Ф. Огійчук, Т.Ф. Плахтій, Л.К. Сук, М.Д. Білик, С.В. Сарана, А.О. Олексієнко, Н.М. Левченко, К.С. Головач та інші. Цими вченими визначено сутність і економічно обґрунтовано застосування фіксованого сільськогосподарського податку як одного з інструментів стимулювання сільськогосподарського виробництва. Розглянуто порядок ведення податкового обліку і складання звітності та запропоновано напрями подальшого удосконалення оподаткування сільськогосподарських товаровиробників.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати мету дослідження, яка полягає в розкритті сутності фіксованого сільськогосподарського податку, порядку отримання статусу платника фіксованого сільськогосподарського податку, його обліку та подання звітності, сплати податку, та розробка пропозицій по удосконаленню механізму оподаткування сільськогосподарських товаровиробників та його обліку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Україна продовжує курс на євроінтеграцію. І в діалозі зі своїми зовнішньополітичними партнерами наша країна, насамперед, буде відстоювати інтереси своїх громадян та виробників, у тому числі й аграріїв.

Оподаткування сільськогосподарського виробництва завжди носило актуальний характер для України. Тим більше дане питання набуло додаткової актуальності в світлі суттєвих змін, внесених останнім часом до податкового законодавства якими, зокрема, було віднесено такий податковий платіж як фіксований сільськогосподарський податок до складу спеціальних податкових режимів.

Це свідчить про те, що у сільському господарстві вже тривалий час податки використовуються державою для виконання особливих завдань – стимулювання розвитку товаровиробників, а не на виконання фіскальних чи регулюючих цілей.

Існуючий податковий механізм не адаптований як до економічних процесів, що відбуваються в економіці України взагалі, так і до підприємств агропромислового комплексу, зокрема. У зв'язку з цим, питання оподаткування в АПК все більше привертають до себе увагу науковців, які прагнуть знайти оптимальне рішення для стабілізації ситуації, що склалася і є характерною для вітчизняної податкової системи.

Згідно Податкового кодексу України [1] вітчизняні сільськогосподарські товаровиробники мають право самостійно обирати режим оподаткування при дотриманні низки обов'язкових правил та характеристик. При цьому, якщо сільськогосподарський товаровиробник відповідатиме вимогам спеціального податкового режиму, то він матиме право або його використовувати, або залишитись на загальній системі оподаткування.

Головною особливістю ФСП є те, що він заміняє 12 податків та зборів, основними серед яких є податок на прибуток підприємства, плата за землю, податок з власників транспортних засобів, збір на обов'язкове соціальне страхування та ін. Також варто відмітити те, що його рівень фіксується на певний час та базою оподаткування виступає грошова оцінка сільськогосподарських угідь [2, с. 305].

Фіксований сільськогосподарський податок займає специфічне місце в оподаткуванні підприємств. Це можна пояснити метою його запровадження, яка характеризується тільки цілеспрямованим характером, що проявляється саме в підтримці сільськогосподарських товаровиробників та у спрощенні системи оподаткування в сільськогосподарській

галузі. Наступною особливістю є те, що фіксований сільськогосподарський податок належить до загальнодержавних, а сплачується до місцевих бюджетів і справляється виключно з юридичних осіб.

Основна перевага цього податку – значне зменшення тиску на виробників сільськогосподарської продукції; фіксована величина податку стимулює ефективне і раціональне господарювання, що сприяє нарощуванню обсягів виробництва і зростанню рівня прибутковості їх діяльності; скорочення витрат на ведення бухгалтерського і податкового обліку і складання податкової звітності [3, с. 90].

За весь період дії фіксованого сільськогосподарського податку можна констатувати, що він завжди був важливим інструментом стимулювання сільськогосподарського виробництва, зменшував податковий тиск на виробників сільськогосподарської продукції, забезпечував стимулювання раціонального використання сільськогосподарських угідь та нарощення обсягів виробництва продукції. Фіксований сільськогосподарський податок – це одна із спрощених систем оподаткування, яка передбачена Податковим кодексом України.

Спеціальні податково-правові режими порівняно із загальним податково-правовим режимом мають певні відмінності. По-перше, спеціальний податковий режим відрізняється більш вузькою сферою податкових правовідносин, що дозволяє розглядати його зміст у рамках загального режиму регулювання податкових відносин. По-друге, встановлення спеціального податково-правового режиму ґрунтується на спеціальних податково-правових нормах, які мають пріоритет у відносинах між загальними і спеціальними.

Відповідно до ПКУ фіксований сільськогосподарський податок визначається як податок, що стягується у відсотках до нормативної грошової оцінки одиниці земельної площі.

Для правильного оподаткування виробників сільськогосподарської продукції необхідно визначити критерії, які визначають особу, як платника фіксованого сільськогосподарського податку. Податковий кодекс України надає перелік таких критеріїв, а саме: суб'єкт господарювання повинен бути сільськогосподарським товаровиробником; виручка отримана від реалізації сільськогосподарської продукції власного виробництва та продуктів її переробки за попередній звітний (податковий) рік у такого суб'єкта господарювання повинна дорівнювати або перевищувати 75% загальної суми валового доходу.

Згідно Податкового кодексу України сільськогосподарський товаровиробник – це юридична особа незалежно від організаційно-правової форми, яка займається виробництвом сільськогосподарської продукції та/або розведенням, вирощуванням та виловом риби у внутрішніх водоймах (озерах, ставках та водосховищах) та її переробкою на власних чи орендованих потужностях, у тому числі власно виробленої сировини на давальницьких умовах, та здійснює операції з її постачання.

Поряд із визначенням осіб-платників фіксованого сільськогосподарського податку Податковим кодексом України встановлено і критерії, згідно з якими суб'єкт господарювання не може бути визнаний платником фіксованого сільськогосподарського податку. До них відносяться: 1. Суб'єкти, у яких понад 50% доходу, отриманого від продажу сільськогосподарської продукції власного виробництва та продуктів їх переробки, становить дохід від реалізації декоративних рослин, диких тварин і птахів, хутряних виробів і хутра. 2. Суб'єкти, які на день подання документів для набуття статусу платника ФСП мають податковий борг, за винятком безнадійного податкового боргу, який виник внаслідок дії обставин непереборної сили (форс-мажорних обставин). 3. Суб'єкти, які здійснюють діяльність з виробництва та/або реалізації підакцизних товарів, крім виноматеріалів виноградних (коди за УКТ ЗЕД 2204 29-2204 30), вироблених на підприємствах первинного виноробства для підприємств вторинного виноробства, які використовують такі виноматеріали для виробництва готової продукції.

Згідно з чинним законодавством зареєструватися як платники ФСП можуть ті особи, які відносяться до сільськогосподарських підприємств з різною організаційно-правовою формою, селянські та інші господарства, які займаються виробництвом (вирощуванням), переробкою та збутом сільськогосподарської продукції, а також рибницькі, рибальські та риболовецькі господарства, які займаються розведенням, вирощуванням і виловом риби у внутрішніх водоймах (озерах, ставках та водосховищах), у яких сума, одержана від реалізації сільськогосподарської продукції власного виробництва та продуктів її переробки за попередній звітний (податковий) рік, перевищує 75% загальної суми валового доходу [4, с. 431].

Для набуття статусу платника фіксованого сільськогосподарського податку суб'єкт господарювання до 20 лютого має подати такі документи:

1. Загальну податкову декларацію по фіксованому сільськогосподарському податку за звітний рік по всій площі сільськогосподарських угідь: ріллі, сіножатей, пасовищ, багаторічних насаджень та/або земель водного фонду внутрішніх водоймів (озер, ставків, водосховищ).

2. Звітну податкову декларацію з фіксованого сільськогосподарського податку на звітний рік окремо по кожній земельній ділянці – органу державної податкової служби за місцем розташування земельної ділянки.

3. Розрахунок частки сільськогосподарського товаровиробництва – органам державної податкової служби за своїм місцезнаходженням та/або за місцезнаходженням земельних ділянок за формою, затвердженою центральним органом виконавчої влади з питань аграрної політики за погодженням з центральним органом державної податкової служби.

4. Відомості (довідки) про наявність земельних ділянок – органам державної податкової служби за своїм місцезнаходженням та/або за місцем розташування земельних ділянок.

У відомостях про наявність земельних ділянок зазначаються відомості про кожен документ, що встановлює право власності та/або користування земельними ділянками, в тому числі і про кожний договір оренди земельної частку (паю). Щоб отримати таку довідку виробнику сільськогосподарської продукції необхідно звернутися до структурних підрозділів Центру державного земельного кадастру [5, с. 8].

Облік розрахунків за фіксованим сільськогосподарським податком в умовах ринкової економіки посідає важливе місце в системі облікової інформації і вимагає ефективної й раціональної організації методики згідно з бухгалтерським та податковим законодавством. Чітка побудова документального відображення та організації аналітичного обліку фіксованого сільськогосподарського податку на підприємства АПК формує прозору інформацію щодо нарахування та сплати зобов'язань до бюджету [6, с. 420].

Результати наших досліджень методики обліку розрахунків за фіксованим сільськогосподарським податком свідчать, що на практиці відсутній первинний документ для відображення суми нарахованого фіксованого сільськогосподарського податку. Ця інформація отримується безпосередньо із Податкової декларації по фіксованому сільськогосподарському податку. Відсутній також і первинний документ по розподілу фіксованого сільськогосподарського податку на об'єкти обліку витрат в рослинництві. З цією метою складають бухгалтерську довідку довільної форми.

Згідно з п. 25 Положення про справляння та облік фіксованого сільськогосподарського податку (зі змінами та доповненнями), затвердженого Постановою КМУ від 23.04.99р. № 658, суми нарахованого ФСП відносять до складу витрат платника ФСП і включають до собівартості витрат виробництва галузі рослинництва. Нарахована сума фіксованого сільськогосподарського податку – один із видів загальновиробничих витрат сільськогосподарського підприємства.

Для обліку загальновиробничих витрат Планом рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій від 30.11.1999 р. № 291 передбачено рахунок 91 «Загальновиробничі витрати», за дебетом якого відображається сума визнаних виробничих накладних витрат на організацію виробництва та управління цехами, дільницями, відділеннями, бригадами основного й допоміжного виробництва, а також витрати на утримання та експлуатацію машин і устаткування; за кредитом – списання цих витрат за відповідною методикою розподілу в сільськогосподарських підприємствах в кінці року на рахунок 23 «Виробництво», субрахунок 231 «Рослинництво». Для відображення суми нарахованого фіксованого сільськогосподарського податку до рахунку 91 «Загальновиробничі витрати» відкривають окремий субрахунок «Фіксований сільськогосподарський податок». Оскільки при нарахування цього податку виникає податкове зобов'язання перед бюджетом, то для його обліку призначено рахунок 64 «Розрахунки за податками і платежами» субрахунок 641 «Розрахунки за податками», до якого відкривають аналітичний рахунок «Фіксований сільськогосподарський податок». При відображенні на рахунках бухгалтерського обліку на суму нарахованого ФСП дебетується окремий субрахунок рахунка 91 «Загальновиробничі витрати» і кредитується субрахунок 641 «Розрахунки за податками» аналітичний рахунок «Фіксований сільськогосподарський податок»

Наприкінці звітного року суму ФСП розподіляють між об'єктами обліку витрат продукції рослинництва пропорційно до площі угідь, зайнятими відповідними культурами.

На суму ФСП, розподілену між об'єктами обліку витрат в рослинництві дебетується рахунок 23 «Виробництво», субрахунок 231 «Рослинництво», аналітичні рахунки за окремими видами сільськогосподарських культур і кредитується рахунок 91 «Загальновиробничі витрати» окремий субрахунок «ФСП» [7, с. 489]

Для складання податкової звітності у ст. 305 Податкового кодексу України наведно терміни та порядок складання і подання звітності. Згідно цієї статті базовим податковим (звітним) періодом для фіксованого сільськогосподарського податку є календарний рік, який починається з 1 січня і закінчується 31 грудня того ж року.

Сплачується фіксований сільськогосподарський податок щомісяця протягом 30 календарних днів, наступних за останнім календарним днем звітного місяця, у розмірі третини суми податку, визначеної на кожний квартал від річної суми фіксованого сільськогосподарського податку у такому порядку: у I кварталі – 10%; у II кварталі – 10%; у III кварталі – 50%; у IV кварталі – 30%.

Сільськогосподарські товаровиробники повинні самостійно обчислювати суму фіксованого сільськогосподарського податку щорічно станом на 1 січня. До 20 лютого поточного року вони повинні подавати податкову декларацію з фіксованого сільськогосподарського податку відповідному органу державної податкової служби за місцезнаходженням платника фіксованого сільськогосподарського податку та місцерозташуванням земельної ділянки за формою, встановленою центральним органом державної податкової служби.

Ми підтримуємо думку Н.М. Левченко, дослідження якого підтверджують, що запровадження фіксованого сільськогосподарського податку в Україні має такі позитивні моменти: значно знизилося податкове навантаження на сільськогосподарських товаровиробників; зріс рівень сплати цього податку; суттєво спростився механізм нарахування та сплати податків; спростився порядок ведення податкового обліку, підвищилися його прозорість і достовірність; стабілізовано базу оподаткування; оптимізовано строки сплати податків; створено умови оподаткування, за яких відсутня мотивація до приховування результатів господарювання, тощо [2, с. 305].

Але в той же час слід вказати і на недоліки фіксованого сільськогосподарського податку, такі як: практично весь податковий тиск перекладено на землю; сплата цього податку не залежить від фінансового стану платника; фіксований сільськогосподарський податок не враховує суму одержаного прибутку; визначення ставок податку здійснюється на недосконалій базі грошової оцінки угідь через нерозвиненість ринку; цей податок ставить у нерівні умови платників податків, які мають у валовому виробництві різне співвідношення рослинницької та тваринницької продукції.

Висновки з проведеного дослідження. Із вищезазначеного можна зробити висновок, що реформування системи оподаткування АПК неминуче, так як це одна з вимог ключового кредитора України – Міжнародного валютного фонду. МВФ запропонував реформувати оподаткування аграріїв у зв'язку з тим, що дуже великі втрати бюджету.

В Україні 15 вересня 2014 р. зареєстрований законопроект № 5079 «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законів України». Кабінет Міністрів України ініціює розширення бази оподаткування на наступний, 2015 рік. З 18 загальнодержавних податків і зборів пропонують залишити лише 7 (всього ж кількість зборів скоротиться з 22 до 9) [9].

Також у Верховну Раду України поданий законопроект №5066 «Про оренду землі». У ньому пропонується підвищити мінімальну орендну плату за користування землями сільськогосподарського призначення з 3% до 6% від нормативної грошової оцінки. Цим же законопроектом пропонується зобов'язати орендарів оплачувати не менш як 50% річної орендної плати у грошовій формі.

Зокрема, уряд пропонує позбавити пільг підприємств, земельний банк яких становить понад 10 тис. га, або ж річний обіг яких перевищує 50 млн. грн. Для невеликих господарств, які за рік заробляють

менше 20 мільйонів гривень і обробляють не більше 3 тис. га землі, пільгове оподаткування планують залишити [10].

На нашу думку з метою удосконалення фіксованого сільськогосподарського податку при його обчисленні слід враховувати суму одержаного прибутку платника ФСП за звітний період і здійснювати коригування нарахованої суми ФСП, застосовуючи поправочний коефіцієнт на податок на прибуток.

Також слід зазначити, що реформування системи оподаткування сільськогосподарських підприємств безпосередньо впливає на удосконалення податкового обліку і звітності, як основних складових цієї системи.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Податковий Кодекс України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-vi.
2. Левченко Н.М. Фіксований сільськогосподарський податок як найдієвіший важіль державного регулювання економічних процесів в АПК / Н.М. Левченко // Актуальні проблеми державного управління. – 2010. – № 1. – С. 305-312.
3. Білик М.Д. Фіксований сільськогосподарський податок в умовах нового законодавства / М.Д. Білик, О.О. Ушаков // Формування ринкових відносин в Україні. – 2011. – № 4. – С. 89-94.
4. Олексієнко А.О. Практика застосування фіксованого сільськогосподарського податку як одного з інструментів стимулювання сільськогосподарського виробництва / А.О. Олексієнко // Наукові праці КНТУ. Економічні науки. – 2010. – Вип. 17. – С. 430-433.
5. Децюра С.О. Фіксований сільськогосподарський податок у 2011 році – за Податковим кодексом / С.О. Децюра // Газета «Бухгалтерський тиждень. – 2011. – № 3-4.
6. Плахтій Т.Ф. Проблеми та необхідність удосконалення методичних засад обліку розрахунків за фіксованим сільськогосподарським податком / Т.Ф. Плахтій // Економічні науки. Сер. : Економіка та менеджмент. – 2012. – Вип. 9(2). – С. 420-428.
7. Фінансовий та управлінський облік за національними стандартами: підручник / М.Ф. Огійчук, В.Я. Плаксієнко, М.І. Беленкова [та ін.]: за ред.. проф. М.Ф. Огійчука. – 6-е вид., перероб. і допов.;. – К.: Алерта, 2011. – 1042 с.
8. Уркевич В.Ю. Фіксований сільськогосподарський податок у проекті Податкового кодексу України / В.Ю. Уркевич // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. – 2010. – Вип. 156. – С. 87-95.
9. Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших Законів України (щодо податкової реформи). Проект закону № 5079 від 15.09.2014 р. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http//w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=52180/.
10. Про внесення змін до Закону України "Про оренду землі" (щодо мінімального річної орендної плати за користування земельною ділянкою сільськогосподарського призначення, земельною часткою (паєм). Проект закону № 5066 від 12.09.2014р. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http//w1.c1.rada.gov.ua/zweb2/webproc4_1?pf3511=52161.

УДК 657.1

Юхименко-Назарук І.А.
кандидат економічних наук,
декан факультету документальних комунікацій та менеджменту
Рівненського державного гуманітарного університету

РОЗВИТОК КОНТРАКТНОЇ ТЕОРІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

Стаття присвячена дослідженню питань формування контрактної теорії бухгалтерського обліку в сучасних умовах. Проведено аналіз існуючих підходів дослідників до обґрунтування сутності контрактної теорії бухгалтерського обліку. Окреслено межі контрактної теорії бухгалтерського обліку та розкрито її вплив на розуміння сутності бухгалтерського обліку як окремого інституту.

Ключові слова: агентська теорія, теорія контрактів, контрактна теорія бухгалтерського обліку, опортунізм, асиметрія облікової інформації.

Юхименко-Назарук И.А. РАЗВИТИЕ КОНТРАКТНОЙ ТЕОРИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

Статья посвящена исследованию вопросов формирования контрактной теории бухгалтерского учета в современных условиях. Проведен анализ существующих подходов исследователей к обоснованию сущности контрактной теории бухгалтерского учета. Очерчены границы контрактной теории бухгалтерского учета и раскрыто ее влияние на понимание сущности бухгалтерского учета как отдельного института.

Ключевые слова: агентская теория, теория контрактов, контрактная теория бухгалтерского учета, оппортунизм, асимметрия учетной информации.

Yukhimenko-Nazaruk I.A. CONTRACT THEORY OF ACCOUNTING DEVELOPMENT

The article investigates the issues of contract theory of accounting formation in modern conditions. Existing approaches to justifying the researchers view on the contract theory of accounting essence have been analyzed. The boundaries of contract theory of accounting and disclosure of its impact on the understanding of the essence of accounting as a separate institution have been outlined.

Keywords: agency theory, contract theory, contract theory of accounting, opportunism, accounting information asymmetry.

Постановка проблеми. Однією із найважливіших функцій, яку на сьогодні виконує бухгалтерський обік в суспільстві, є розподіл ресурсів в національній економіці, що передбачає надання сигналів користувачам фінансової звітності про доцільність інвестування і кредитування тих підприємств, які мають найбільш прийнятні для інвестора або позичальника фінансові показники. Обґрунтувати сутність розподілу капіталу в умовах зростання і зміни запитів користувачів облікової інформації на сьогодні спроможна контрактна теорія, яка дозволяє:

– пояснити причини виникнення і значення для забезпечення ефективності контрактних взаємовідносин значної кількості інструментів, які тривалий

час використовуються в обліковій практиці (консерватизм, суттєвість тощо);

– використовуватись для здійснення еволюційного аналізу системи облікових стандартів, які постійно змінюються під впливом різних інституційних факторів;

– обґрунтувати теоретичні аспекти здійснення професійного судження бухгалтера та політику формування фінансової звітності менеджментом;

– розглянути проблему ефективності функціонування діяльності підприємства крізь призму ефективності контрактних взаємовідносин.

Розвиток контрактної теорії обліку дозволяє підняти інституційні облікові дослідження на новий якісний рівень та сприятиме подальшому удосконаленню облікової практики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням розвитку контрактної теорії обліку в контексті вирішення агентської проблеми присвячені праці Р. Болла, Е.Ю. Воронової, М. Дженсена, С.П. Котхарі, Р.А. Ламберта, У. Меклінга, К. Раманни, Д.Дж. Скіннера, Дж. Стаубуса, Ш. Сундера, Р. Уоттса, Дж. Циммермана та ін.

Постановка завдання. Основним завданням дослідження є аналіз розвитку, сутності та обґрунтування основних характеристик контрактної теорії бухгалтерського обліку, яка відіграє значну роль в обґрунтуванні порядку розподілу капіталу в економіці.

Виклад основного матеріалу дослідження. Одним із перших, хто зробив значний внесок в розвиток контрактної теорії бухгалтерського обліку, був проф. Р. Болл, який здійснив спробу розробки формулювання цілісного погляду на бухгалтерський облік та аудит в контексті теорії фірми Р. Коуза, орієнтованої на зменшення контрактних витрат.

Відштовхуючись від гіпотези про розуміння фірми як інституційної структури, яка має ефективну контрактну рівновагу, проф. Р. Болл на прикладі окремих об'єктів обліку (наприклад, витрати на дослідження та розробки) намагався показати роль обліку та аудиту у встановленні та підвищенні ефективності контрактного процесу фірми, що забезпечує вирішення проблеми мінімізації контрактних витрат.

Значну увагу автор приділив розгляду ролі бухгалтерського обліку і аудиту в процесі трансфертного ціноутворення (формування «квазі-цін»), яке є одним із інституційних явищ. Подібні контракти укладаються між покупцями і споживачами, які є взаємопов'язаними особами за внутрішньофірмовими цінами. Відповідно, на думку автора в контексті такої контрактної перспективи бухгалтерський облік є спеціальною функцією з надання інформації, яка допомагає фірмам у встановленні їх квазі-цін або навіть для їх самостійного встановлення. Аудит розглядається як функція фахівця щодо винесення рішення відносно виконання контракту, що визначається на основі облікових даних, але що попередньо не обґрунтовують конкретний обліковий метод, який має бути використаний для розрахунки таких даних [2, с. 31]. На встановлення квазі-цін на основі використання облікової інформації впливають такі базові концепції обліку і аудиту як «незалежність», «правдиве і справедливе бачення», «перевірюваність» тощо.

Стосовно актуальності застосування розроблених засад контрактної теорії Р. Болла в наші дні, то слід відмітити, що не зважаючи на актуальність запропонованого ним підходу для подальшого розвитку теорії бухгалтерського обліку більшість наведених ним прикладів на сьогодні частково втратили свою актуальність, що може бути обґрунтовано наступним:

1) Автор відмічає, що для формування квазі-цін, які жодним чином не пов'язані із ринковими цінами, можна використовувати такі облікові показники як чистий дохід, вартість чистих активів, амортизаційні витрати [2, с. 5], а в цілому система обліку є технологією визначення квазі-цін [2, с. 6], внаслідок чого він робить висновок, що бухгалтерська звітність (у тому числі звіт про прибутки і збитки та баланс) не містить ні набору ринкових цін, ні оцінки набору ринкових цін. Однак, у 2006 році FASB було випущено Положення про стандарти фінансового обліку № 157 «Вимірювання за справедливою вартістю», яким було встановлено загальну модель вимірювання за справедливою вартістю в GAAP US. Основною відмінністю цього положення від попередніх є те, що воно визначає справедливу оцінку як ринково-орієнтоване вимірювання, а не підприємство-орієнтоване [6, с. 3], що передбачає дотримання припущення, що учасники ринку будуть використовувати сформовану обліком справедливу вартість при оцінці активів або зобов'язань. Відповідно, після виходу цього положення система обліку за американськими стандартами надає інформацію про активи і зобов'язання в змішаній ринково-історичній оцінці, що не дозволяє її розглядати повною мірою в якості інструменту обґрунтування квазі-цін.

2) Також проф. Р. Болл наводить приклад невідповідності облікових правил відносно одного й того ж об'єкт обліку в залежності від його шляху надходження на підприємство. Зокрема, в FAS 2 «Облік витрат на дослідження та розробки» зазначається, що всі витрати на дослідження та розробки повинні бути включені до складу витрат періоду, проте в обліку дозволено оприбутковувати одержані ззовні патенти. Однак, якщо капіталізація таких витрат дозволена аудитором, то з'являється можливість для підвищення результатів функціонування менеджменту внаслідок збільшення вартості чистих активів та збільшення прибутку поточного періоду [2, с. 3]. На основі такого прикладу автор намагався показати роль аудитора в контрактному процесі та можливість його впливу на зменшення контрактних витрат. Однак, з виходом у 1985 р. положення «Облік витрат на програмне забезпечення для комп'ютерів, що підлягає продажу, оренді чи іншій формі реалізації» та у 1998 році положення «Облік витрат на розробку програмного забезпечення» (SOP 98-1) в США було дозволено за умови відповідності встановленим критеріям капіталізувати витрати на розробку програмного забезпечення, як одного із видів витрат на дослідження і розробки. Відповідно, на сьогодні в частині даного об'єкту вплив аудитора на контрактний процес частково зменшений. Проте, сформульована автором теза, що попит на незалежний аудит функціонально залежить від тривалості контракту, його новизни та рівня невизначеності, має важливе значення для розуміння сутності аудиту витрат на дослідження та розробки і до сьогодні.

Загальною ідеєю, яку намагався донести в своїй праці проф. Р. Болл є те, що будь-який контрактний процес передбачає необхідність здійснення витрат. Економічною роллю фірми та її інституційних властивостей є мінімізація таких витрат, зокрема, на основі використання інструментів бухгалтерського обліку та аудиту, які дозволяють сформувати необхідні передумови для укладання та реалізації контрактів.

В подальших дослідженнях Р. Болл розвивав проблематику ролі бухгалтерського обліку в контрак-

тному процесі, зокрема, роль вибору методів амортизації. Одним із висновків, до якого він дійшов, що існування різних облікових технік і методів (нарахування, амортизація, бюджетування, стандарт-костс та ін.) означає, що вони дозволяють одержати конкурентні переваги у порівнянні із формуванням контрактів на основі ринкових цін [2, с. 14]. Виходячи з цього, їх слід розглядати не лише як механізми облікової оцінки фактів господарського життя, а і як інструменти контрактної взаємодії.

Важливу роль в розвитку контрактної теорії бухгалтерського обліку на основі досліджень в сфері теорії фірми також здійснив проф. Ш. Сундер. У праці «Теорія бухгалтерського обліку та управління» (1996 р.) [9] він розглянув діяльність організації в розрізі трьох основних концепцій, які є важливими для розуміння їх систем обліку та управління:

– організацію слід розглядати як набір контрактів серед окремих суб'єктів або груп суб'єктів, включаючи менеджерів, інвесторів, співробітників, споживачів та постачальників;

– системи обліку і управління полегшують процес обміну інформацією та впливають на дизайн контрактів, за допомогою обміну інформацією можливим є вирішення конфліктів між учасниками контракту;

– в організації управління існує тоді, коли існує стійкий баланс між інтересами її учасників, що стає очевидним коли бухгалтерський облік відіграє важливу роль в такій контрактній перспективі.

Таким чином, для кращого розуміння сутності бухгалтерського обліку кожна фірма повинна бути розглянута як сукупність контрактів між раціональними агентами. Виходячи із запропонованого Ш. Сундером підходу, з одного боку бухгалтерський облік допомагає реалізувати і виконувати контракти, надаючи інформацію про надходження і витрачання ресурсів, про виконання договорів з різними контрагентами, надаючи інформацію суспільству та для залучення нових постачальників капіталу, що в цілому дозволяє мінімізувати виникнення конфліктних ситуацій між агентами і принципалами. А з іншого боку, порядок організації бухгалтерського обліку на підприємстві, наприклад, вибір форми ведення та форми організації обліку, є предметом іншого контракту, що укладається між принципалом та суб'єктом ведення обліку і реалізації професійного судження (бухгалтером або менеджером).

Враховуючі значні напрацювання в сфері контрактів, зокрема, побудову контрактної моделі фірми та їх вплив на розвиток економічного інституціоналізму, на думку проф. Ш. Сундера повинна бути розпочата розробка дієздатної облікової теорії, що базуватиметься на простій моделі функціонування організації, за винятком змінних, які не використовуються для обробки облікових систем [8, с. 3]. Наявність теоретичних напрацювань в сфері контрактної теорії бухгалтерського обліку дозволить обґрунтувати теоретичні передумови щодо ролі бухгалтерського обліку в процесі розробки та забезпечення реалізації контрактів, з яких складається фірма.

Більш широкій популяризації контрактної теорії бухгалтерського обліку сприяли дослідження проф. Дж. Стаубуса, який не лише підтримував положення даної теорії, а також піддавав їх значній критиці. Зокрема, він не погоджувався із твердженням щодо пріоритетності впливу обліку контрактних витрат на розвиток бухгалтерського обліку. На його думку забезпечення надання облікової інформації для підтримки контрактних взаємовідносин є лише окремим випадком більш широкого впливу конфлікту інтересів на розвиток обліку [7, с. 1]. Наприклад, більш важливе значення бухгалтерський облік має в умовах інтеграції різних видів діяльності фірми, надаючи інформацію про доходи та витрати кожного із видів діяльності, їх підрозділи, та відображаючи результати їх інтегрованої взаємодії. В даному випадку провідну роль відіграє управлінський облік, забезпечуючи формування внутрішніх облікових цін, що використовуються для проведення внутрішньофірмових трансакцій. Така позиція Дж. Стаубуса є подібною до підходу Р. Болла, оскільки в даному випадку систему обліку можна розглядати в якості засобу інформаційної підтримки процесу внутрішнього ціноутворення в рамках інтегрованої фірми.

Остаточного оформлення у вигляді повноцінної теорії бухгалтерська теорія контрактів набула завдяки праці проф. Р.А. Ламберта «Контрактна теорія та бухгалтерський облік» (2001 р.), в якій було розглянуто конфлікт між двома (або декількома) сторонами та обґрунтовано роль облікової інформації у вирішенні такого конфлікту. Зокрема, автором була розроблена загальна модель агентської проблеми (рис. 1).

s – функція винагороди;
y – вектор показників ефективності, які будуть використовуватися в контракті;
x – результат дыяльності фірми.

Рис. 1. Послідовність дій в моделі агентської проблеми з позиції контрактної теорії бухгалтерського обліку [5, с. 6]

Виходячи із запропонованої моделі (рис. 1), принципал обирає систему оцінки ефективності, яка визначає показники ефективності діяльності агента (або інформаційні сигнали), на основі яких буде базуватись його винагорода і форма функції, яка пов'язує показники ефективності з винагородою агента. На підставі цього контракту агент обирає вектор дій, які можуть включати операційні, фінансові або інвестиційні рішення. Ці рішення, поряд з іншими зовнішніми факторами (що як правило, моделюються як випадкові величини), впливають на показники ефективності, а також на «результат» функціонування фірми (грошовий потік в кінці звітного періоду, ліквідаційні дивіденди тощо). Після спільного аналізу показників ефективності здійснюється оплата діяльності агента у відповідності до умов контракту.

Представлена проф. Р.А. Ламбертом модель є загальним підходом до проведення подальших наукових досліджень в даній сфері, вона може мати значну кількість варіацій в залежності від наступних змінних:

– форма надання інформаційних сингалів принципалу (автоматично в режимі он-лайн; узагальнено в кінці періоду, з можливістю деталізації за необхідності; на основі складеного агентом звіту; на основі аудиторського висновку; на основі інформації про курс акцій з фондового ринку тощо);

– агентські документи, в яких міститься інформація щодо якості здійснення агентом певних дій, що можуть бути одержані до або під час укладання контракту (наявні вміння, схильність до ризику тощо).

Окрім загальної спрощеної моделі автором також були розроблені багаторівневі моделі, моделі з різними результатами та '«LEN» моделі (для лінійного

контракту, негативної експонентної корисності, нормального розподілу результатів), що обґрунтовують з позиції обліково-контрактної перспективи оптимальні напрями вирішення агентської проблеми.

Головне досягнення проф. Р.А. Ламберта в розвитку контрактної теорії обліку полягає в формуванні її концептуальної основи, яка дозволяє обмежити сферу її поширення та скеровувати подальші наукові дослідження з даної проблематики. Зокрема, ним були виділені наступні перспективи розвитку облікових досліджень в сфері теорії контрактів:

– агрегація показників ефективності на основі використання облікового інструментарію;

– розробка моделей перетворення інформації про грошові потоки на результуючі показники діяльності підприємства;

– вирішення проблеми маніпулювання доходами в звітності підприємства шляхом розробки оптимальної форми контракту;

– приділення більшої уваги преміюванню агентів на основі зміни показників акцій компанії на ринку, на відміну від прив'язки до показників звітності;

– забезпечення оптимального розподілу ресурсів на підприємстві на основі використання облікової інформації (реалізація внутрішніх контрактів).

Слід обов'язково відмітити, що контрактна теорія бухгалтерського обліку не передбачає необхідність розгляду контракту в якості елементарної одиниці облікового спостереження. Питання облікового відображення контрактного (договірного) процесу на сьогодні достатньо висвітлені в фаховій науковій літературі (І.В. Клименко, Ю.А. Кузьмінський, С.П. Ніколаєва, І.В. Орлов, К.В. Ромачнук, К.В. Шиманська, О.М. Петрук та ін.) та орієнтовані на підвищення ефективності договірної політики шляхом забезпечення надання релевантної та оперативної облікової інформації. Однак, основна мета розробки контрактної теорії обліку передбачає розгляд дещо іншої сторони контрактного процесу, пов'язаного з виникненням агентської проблеми, та більше стосується поведінкових аспектів суб'єктів контрактного процесу (агента та принципала) та загальної ролі в ньому системи бухгалтерського обліку (для трансфертного ціноутворення, розподілу капіталу тощо), як забезпечуючої підсистеми та як учасника контрактних взаємовідносин (в частині реалізації професійного судження).

Розвиток контрактної теорії бухгалтерського обліку поступово змінює розуміння сутності бухгалтерського обліку як окремого соціально-економічного інституту. Як відмічає з цього приводу Е.Ю. Воронова, обліковий процес більше не сприймається як суто технічний процес, який тільки реєструє і узагальнює факти господарського життя, а скоріше як явище, що пов'язане з політичними, економічними і культурними аспектами [1, с. 201]. Таким чином, контрактна теорія дозволяє розширити предмет бухгалтерського обліку, включити його до складу інструментів управління контрактними взаємодіями, внаслідок чого він може вважатись інституційною практикою, яка має глибокий історичний досвід та орієнтована на вирішення агентської проблеми. Про це може свідчити існування ряду історично сформованих облікових принципів, зокрема, принципу автономності.

На сьогодні розвиток наукових досліджень в сфері контрактної теорії обліку в США відбувається шляхом вивчення особливостей впливу окремих аспектів застосування професійного судження (особливо при виборі методів оцінки) в розрізі об'єктів обліку (основних засобів, нематеріальних активів, гудвілу, довгострокових зобов'язань тощо) на контрактні витрати. За результатами таких досліджень з'являються пропозиції щодо удосконалення існуючої облікової практики. Наприклад, на думку С.П. Котхарі, К. Раманни та Д.Дж. Скіннера з позиції контрактної перспективи, необхідним є внесення змін до системи облікових стандартів в частині капіталізації витрат на внутрішньостворені нематеріальні активів та амортизації гудвілу, що може бути корисним для оцінки менеджерів, відповідальних за здійснення злиттів і поглинань [4, с. 282]. Таким чином, контрактні взаємовідносини виступають новим мірилом доцільності побудови системи облікових стандартів та реалізованих в них методів і способів ведення обліку.

В той же час, внесення подібних пропозицій може призвести до порушення інших облікових цінностей, наприклад «облікового консерватизму», внаслідок чого сьогодні можна говорити про конкурентну боротьбу між прихильниками контрактної теорії обліку та інших теорій, які можуть бути використані регуляторами при розробці системи облікових стандартів.

Висновки з проведеного дослідження. Формування контрактної теорії бухгалтерського обліку дозволило одержати наступні наукові результати:

– предметом бухгалтерського обліку є сукупність контрактних відносин, що виникають між суб'єктами всередині фірми та між фірмами;

– однією з функцій бухгалтерського обліку в світлі контрактної теорії є вимірювання використовуваних агентом ресурсів та окреслення його прав і обов'язків, надання інформації принципалу про виконання агентом контракту, забезпечення потенційних агентів обліковою інформацією для підтримки ліквідності ринку робочої сили, а також формування облікової інформаційної бази для здійснення інформаційної підтримки ведення переговорів та укладення і реалізації контрактів;

– система бухгалтерського обліку згідно теорії контрактів відіграє подвійну роль, з одного боку, виступаючи інформаційним забезпеченням управління контрактним процесом, а з іншого, побудова облікової системи підприємства є результатом контрактної взаємодії. Відповідно, наявні на сьогодні методи і способи ведення обліку, реалізовані в національних облікових стандартах, є результатом еволюційного процесу, і вони є ефективним інструментом забезпечення контрактної взаємодії;

– зміна облікових стандартів впливає на ефективність контрактної взаємодії, частково змінюючи правила гри. І навпаки, з метою підвищення ефективності контрактних взаємовідносин необхідним є внесення змін в існуючі облікові правила, реалізовані в системі облікових стандартів;

– агрегація показників бухгалтерської звітності, які використовуються в якості показників ефективності діяльності агентів, є доцільною у тому випадку, якщо вона забезпечує зменшення контрактних витрат.

Перспективами подальших наукових досліджень в контексті контрактної теорії бухгалтерського обліку є розробка різних видів агентських моделей, що існують на підприємствах, та врахування впливу обліку окремих об'єктів на процес контрактних взаємовідносин з метою зменшення контрактних витрат.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Воронова Е.Ю. Неоинституцтональный анализ учетного процесса: монография / Е.Ю. Воронова. – М.: »МГИМО-Университет», 2010. – 230 с.
2. Ball R. The Firm as a Specialist Contracting Intermediary: Application to Accounting and Auditing / Ray Ball // William E. Simon Graduate School of Business Administration. University of Rochester, 1989. – 74 p.
3. Ball R. Historical cost as a commitment device / Ray Ball, A. Scott Keating, Jerold L. Zimmerman // Maandblad voor Accountancy en Bedriifseconomie. – 2000. – Vol. 74. – P. 12-23.
4. Kothari S.P. Implications for GAAP from an analysis of positive research in accounting / S.P. Kothari, Karthik Ramanna, Douglas J. Skinner // Journal of Accounting and Economics. – 2010. – Vol. 50. – P. 246–286.
5. Lambert R.A. Contracting theory and accounting / Richard A. Lambert // Journal of Accounting and Economics. – 2001. – Volume 32, Issues 1-3. – P. 3-87.
6. Statement of Financial Accounting Standards No. 157. Fair Value Measurements. – FASB, 2010. – 90 p.
7. Staubus G.J. The Theory of the Firm, Costly Contracting, and Accounting / George J. Staubus // University of California, Haas School of Business. Working papers series, 1994. – 13 p.
8. Sunder Sh. Accounting and the firm: a contract theory / Shyam Sunder // Indian Accounting Review. – 1997. – Vol. 1, No 1. – P. 1-19.
9. Sunder Sh. Theory of accounting and control / Shyam Sunder. – Cincinatti: South-Western Publishing. – 1996. – 212 p.

СЕКЦІЯ 9
МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

УДК 331.101.68

Бадер Омар Ахмад Далайін
аспірант кафедри інформаційних систем в економіці
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

ЕВОЛЮЦІЙНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ДИНАМІКИ ПОПУЛЯЦІЙ ПІДПРИЄМСТВ

Стаття присвячена аналізу основних положень еволюційної теорії в поєднанні з аналізом динаміки популяцій виробничих підприємств, а також розробки методики побудови еволюційних моделей, що дозволяє відобразити властивості реальної популяції підприємств і проаналізувати можливі траєкторії її фінансово-господарського розвитку. У статті досліджуються положення еволюційної концепції розвитку популяцій підприємств, аналізуються основи методів еволюційного моделювання, що дозволяють аналізувати функціонування популяцій підприємств в умовах індивідуальності стратегії поведінки кожного підприємства. Запропонована методика опису популяції підприємств, що дозволяє проводити аналіз функціональних і мікроінституційних процесів в популяції виробничих об'єктів на основі моделювання динаміки окремих підприємств і відображення особливостей внутрішнього середовища, популяцій.

Ключові слова: еволюційна економічна теорія, еволюційна економіка, еволюційний підхід, економічний розвиток, динаміка популяцій підприємств.

Бадер Омар Ахмад Далайин. ЭВОЛЮЦИОННОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ДИНАМИКИ ПОПУЛЯЦИЙ ПРЕДПРИЯТИЙ
Статья посвящена анализу основных положений эволюционной теории в их приложении к анализу динамики популяций производственных предприятий, а также разработки методики построения эволюционных моделей, что позволяет отобразить свойства реальной популяций предприятий и проанализировать возможные траектории ее финансово-хозяйственного развития. В статье исследуются положения эволюционной концепции развития популяций предприятий, анализируются основы методов эволюционного моделирования, которые позволяют анализировать функционирование популяций предприятий в условиях индивидуальности стратегии поведения каждого предприятия. Предложена методика описания популяции предприятий, что позволяет проводить анализ функциональных и микроинституционных процессов в популяции производственных объектов на основе моделирования динамики отдельных предприятий и отображения особенностей внутренней среды, популяций.

Ключевые слова: эволюционная экономическая теория, эволюционная экономика, эволюционный подход, экономическое развитие, динамика популяций предприятий.

Bader Omar Ahmad Dalayeen. EVOLUTIONAL DESIGN OF DYNAMICS OF POPULATIONOF ENTERPRISES
Article is devoted to the analysis of substantive provisions of evolutional theory in their appendix to the analysis of dynamics of population of productions enterprises, and also development of method of construction of evolutional models, that allows to represent properties of the real population of enterprises and to analyse the possible trajectories of its financially-economic development. Positions of evolutional conception of development of population of enterprises are explored in work, bases of methods of evolutional design, which allow to analyse functioning of population of enterprises in the conditions of individuality of strategy of conduct of every enterprise, are analysed. By an author the offered method of description of population of enterprises, that allows to conduct the analysis of functional processes in population of productions objects on the basis of design of dynamics of separate enterprises and reflection of features of internal environment population.

Keywords: evolutional economic theory, evolutional economy, evolutional approach, economic development dynamics of population of enterprises.

Постановка проблеми. Еволюційний розвиток підприємства забезпечується наступними умовами:

1. Синергії, коли властивості і можливості як єдиного цілого об'єднаного підприємства перевищують суму властивостей і можливостей його окремих елементів, що обумовлено їх взаємодоповненням, взаємопідтримкою та взаємовпливом.

2. У підприємства паралельно здійснюються процеси як розділення, диференціація, спеціалізація функцій, які реалізуються його елементами, з одного боку, так і функції протилежно направлені об'єднання, універсалізації.

3. Збереження пропорційності у підприємства. У результаті збільшуються потенційні можливості кожного з елементів і результату їх взаємодії у вигляді загального потенціалу підприємства в цілому, між підприємством і його елементами при будь-яких можливих змінах, що дозволяє в максимальному ступені реалізовувати потенціал, яким вони володіють;

4. Декомпозиції цілей підприємства полягає в тому, що функціонування всіх без виключення елементів підприємства підкоряється загальній меті, а індивідуальні цілі кожного з них є їх конкретизацією;

5. Самозбереження підприємства припускає, що будь-яке підприємство та його елементи прагнуть зберегти себе як загальне ціле. Цей закон забезпечується за рахунок поєднання двох протилежних початків: стабільності та розвитку;

6. Свідомої координації діяльності підтверджує, що порядок на підприємстві визначається рівнем інформованості всіх членів;

7. Забезпечення онтогенезу полягає в тому, що будь-яке підприємство в рамках свого життєвого циклу послідовне проходить три фази: становлення,

розвиток і згасання. Завдання керівництва полягає в максимальному скороченні першої фази, продовженні другої і відтермінування третьої.

Аналіз досліджень і публікацій. Ще в 1960-х рр. була організувана "Асоціація еволюційної науки", яка стала присуджувати премію Т. Веблена – Дж.Р. Коммонса (перший лауреат – Д. Ейре; серед подальших – Б. Селігмен, Дж.К. Гелбрейт, Р. Мюрдаль, Р. Тагвелл), подальше перетворення еволюційної економіки в особливий потік економічного аналізу можна говорити з початку 1980-х рр., коли вийшла книга професорів Йельского університету Р. Нельсона і С. Уїнтера "Еволюційна теорія економічних змін" [1]. Р. Нельсон і С. Уїнтер почали свої дослідження як розробку еволюційної моделі поведінки підприємства. Перевірці підлягали з одного боку, неокласична модель, постулатами якої є конкурентна рівновага і мета максимізації прибутку, з іншого боку точка зору Й. Шумпетера – Д. Гелбрейта.

Постановка завдання. Еволюція економічних популяцій представляється процесом економічних змін, що охоплюють множини популяцій – співвідношення пропорцій між складовими їх елементами. Дослідження процесу еволюції популяцій зосереджені в основному областю управління цим процесом, методологією еволюції, але математичний апарат для опису цього процесу використовується досить обмежено.

Таким чином, в рамках поведінкового підходу підприємство розглядається як локально раціональна і адаптивна популяція – одиниця еволюційного процесу, стратегія поведінки якої реалізується у вигляді сукупності стійких і ієрархічно структурованих правил функціонування, яка має назву «рутини», «стандартних процедур ухвалення рішень», «мікроінститутів» і т.д.) і формується в результаті декомпозиції загальних для підприємства завдань на ряд простих завдань, що вирішуються її структурними підрозділами.

Подібна декомпозиція дозволяє кожному підрозділу діяти на основі своїх простих правил ухвалення рішень, що враховують обмежене число чинників та неефективністтю. При цьому передбачається, що адаптація підприємства торкається як її цілей (через зміну бажаних кількісних значень тих або інших характеристик її функціонування в кожен момент часу під впливом реального стану підприємства) та ступеня досягнення мети в попередній момент.

Також правила функціонування ураховуються через механізми організаційного пошуку нової ефективної рутини, якщо використовувана попередня «рутина» не дає більш задовільних результатів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Центральної в концепції Р. Нельсон та С. Уїнтер а стала категорія "рутина", визначена як "порівняно складний зразок поведінки, використаних під впливом невеликого числа сигналів, легко розпізнаваний і функціонуючий в автоматичному режимі". "Рутина" – це спосіб звичайного ведення справ підприємства. Вона особливо міцна тому, що тримається не тільки на раціональних розрахунках, але і на переконаннях, прийнятих в даній компанії, на її організаційній культурі.

У першому наближенні можна чекати, що підприємства в майбутньому поводитимуться згідно рутині, прийнятій ними у минулому. У другому наближенні можна припустити деяку кількісну зміну рутини, що породжується взаємодією зовнішніх стимулів і існуючої рутини. І лише у разі надзвичайно інтенсивного тиску обставин підприємство може піти на скасування колишньої «рутини» і заміни її повий.

Причини стійкості «рутини» полягають в тому, що вона є своєрідними активами підприємства, на придбання яких раніше були витрачені інвестиції. Розробляти нову рутину достатньо затратно для підприємства і важко для її менеджерів. В результаті підприємстві, можливо, вигідніше в умовах інфляції проводити свої планові розрахунки в постійних цінах, чим наймати фахівців, які допомогли б їй зіграти на зміні цін.

Навіть впровадження у використання підприємствами комп'ютерної технології не може усунути рутину: в цьому випадку рутиною виявляється сама вибрана підприємством система програмного забезпечення і не приймаються ті прогресивні, які вимагають перегляду останньої застарілої.

Перегляду «рутини» заважає також загроза розриву налагоджених зв'язків підприємства з її постачальниками і клієнтами (які відносяться до її активів) і загроза конфлікту усередині підприємства, між її різними підрозділами.

Досліджуючи стримуючу дію «рутини» на новаторство і залежність інноваційної активності підприємств від рівня поточних прибутків і трудності проникнення в галузь, Р. Нельсон і С. Уїнтер назвали свій підхід "шумпетерианським". Проте британський економіст Дж. Ходжсон повідомив, що їх робота більше схожа на роботи Т. Веблена, який на відміну від Й. Шумпетера широкого застосував біологічні аналогії. Маніфест сучасної інституційної економіки" (1988) Дж. Ходжсон затверджував також, що Р. Нельсон і С. Уїнтер недооцінили значення категорії рутини, звівши її до механізму передачі управлінських і трудових умінь в межах підприємства.

Проте переважаючий вплив рутинизированої поведінки можна виявити у всіх системах управління підприємствами ця внутрішня підприємства «рутина» передається від покоління до покоління, і Дж. Ходжсон порівнює їх з еволюційними генами.

Теоретико математичною основою популяції закладалися в роботах А.Д. Лотка і В. Вольтерра на початку двадцятого століття. Їх послідовниками, починаючи з 1960-х років, розроблялися і досліджувалися моделі для опису динаміки взаємодіючих популяцій з відмінними від вольтерівських кінетичними функціями. Велика частина моделей, представлена для популяцій в вигляді звичайних диференціальних рівнянь [4].

У основі таких моделей лежить припущенні про гомогенність середовища незаселеного і незалежності щільності популяції від просторових координат. Реальні популяції існують на обмежених територіях з різними властивостями середовища в різних її частинах. Стратегії виживання, що сформувалися в еволюційному процесі, викликають необхідність до "розміщення" підприємств у пошуках вільних місць і додаткових трофічних ресурсів.

Еволюція економічної популяцій, по-перше, динамічний процес, що протікає еволюційно під впливом змін в науці і технології, потреб ринків, змін в організації і правових відносинах. По-друге, це комплекс планованих заходів, інтегрованих в загальну популяцію управління економікою, що мають чіткі цілі. Отже, теоретичне узагальнення процесу еволюції повинне припускати розгортання зусиль по двох напрямах еволюційної теорії розвитку економічних популяцій – проблеми структурної, інституційної, організації змін, і теорії економічної політики еволюції, що припускає використання алгоритму управління процесом еволюції, тобто цілеспрямованої дії на змін пропорцій між функціонуючими елементами популяцій.

В рамках еволюційного підходу використовуються біологічні аналогії, зокрема, уявлення про популяцію підприємств. Подібні аналогії використовуються при створенні еволюційних моделей складніших популяцій (сектора, галузі, регіону, економіки країни), так і для опису зміни стратегій підприємств, що беруть участь або не беруть участь в конкретній популяції. Ключовими поняттями еволюційного підходу є природний відбір і селекція, спадкоємство ознак, мінливість, мутація, навчання і механізми соціальної пам'яті. У створювану модель необхідно включити їх так, щоб одержати картину процесу, що чимось нагадує реальний процес розвитку підприємств що допомагає зрозуміти хоч би окремі закономірності його еволюції.

Одиниця еволюційного процесу – фрейм популяції підприємства ($Ф_pП_i$) –елементарна одиниця еволюційного процесу, здібна до тривалого існування в часі і просторі, здатна трансформуватися, ділитися – самовідтворюватися, переміщатися з популяції в популяцію по горизонталі і вертикалі еволюційного процесу яка успадковує властивості лідерів (батьків) популяції.

Під фреймом популяції розуміють таку структуру $Ф_pП_i$:

$$Ф_PП_i = \{n,(ns_1,vs_1,ps_1),(ns_2,vs_2,ps_2),\ldots,(ns_n,vs_n,ps_n)\}$$

де: n – ім'я $Ф_pП_i$, ns_i – ім'я слота, vs_i – значення слота, ps_i – ім'я приєднаної процедури.

Фрейм $Ф_pП_i$ підприємства може бути утворений шляхом об'єднання всіх бінарних фактів, пов'язаних з цим підприємством. Можна вважати, що у типовому фреймі зберігається така інформація: ім'я та загальний опис $Ф_pП_i$; інформація про батьківський $Ф_pП_i$; інформація про окремі слоти: імена та значення слотів, а також їх властивості (наприклад, тип слоту; умови коректності інформації, яка зберігається в слоті тощо). Формально підприємство в рамках $Ф_pП_i$ моделі описується у вигляді: *Ім'я фрейму, ((Атрибут_1, значення_1), (Атрибут_2, значення_2), ..., (Атрибут_n, значення_n)).*

У фреймових популяціях частина фреймів становлять індивідні об'єкти – екземпляри фреймів. Інші фрейми, що становлять узагальнені об'єкти, є *класами*, або фреймами-прототипами для $Ф_pП_i$. Фрейм-прототип відповідає інтенсиональному опису множини фреймів-прикладів.

$Ф_pП_i$ складається із слотів. Слоти – це деякі незаповнені підструктури фрейма. Після заповнення слотів конкретними даними $Ф_pП_i$, становитиме ту або іншу ситуацію, явище або об'єкт предметної галузі економіки.

У свою чергу, кожному слоту відповідає певна структура даних підприємства. У слотах описується інформація про $Ф_pП_i$: його властивості, характеристики, факти, що належать до нього, тощо. Крім того, слоти можуть містити посилання на інші фрейми або вказівки на асоційовані з ними приєднані процедури. Значенням слота може бути практично що завгодно (числа або фінансово-математичні співвідношення, тексти на природній мові або програми, правила висновку або посилання на інші слоти цього фрейма або інших фреймів) [4].

Процедура є необов'язковим елементом слота. Як значення слотів можуть виступати імена інших фреймів, що забезпечує побудову мережі фреймів.

Популяція підприємств ($ППр_{ij}$) – множина представників одного $i=1,...,n$ виду взаємозалежних у виборі результатах реалізації стратегії підприємств, які успадковують властивості лідерів (батьків) $j=1,...,m$ популяції, розташовані в m – вимірному просторі ознак (m – кластері) та ізольовані від інших кластерів популяції.

Кластером або таксоном $ППр_{ij}$ є область простору ознак популяції, в яку попадають вектори об'єктів тільки одного класу.

Об'єктна мережева модель популяції ($ППр_{ij}$) – мережа об'єктів, зв'язаних різними відносинами та використовує поняття формальної популяції, що задається як: $ППр_{ij} = <C, O, S, I>$, де $ППр_{ij}$ задовольняє наступним якісним критеріям:

- Підприємства діють на спільних ринках кінцевого продукту, виробничих ресурсів, фізичного капіталу в загальних для всіх підприємств в умовах податкової системи і фінансового сектора. Сумісне функціонування на багатьох ринках обумовлює наявність багатьох каналів взаємовпливу підприємств, «багатовимірному» (тобто нез'ясовну специфікою функціонування якого-небудь одного ринку) залежність положення окремого підприємства від положення і стратегій поведінки інших підприємств популяції.
- Підприємства утворюють загальне інформаційне середовище, що дозволяє підприємствам накопичувати і використовувати при ухваленні рішень досвід щодо стратегій і ефективності функціонування інших агентів підприємств.

C – множина класів об'єктів $Ф_pП_i$, пов'язаних відносинами класів;

O – множина об'єктів, позв'язаних відносинами об'єктів;

S – структура класів і об'єктів $Ф_pП_i$, що визначає конкретні зв'язки між ними;

I – правила перетворення об'єктів і висновків на мережі об'єктів $Ф_pП_i$.

Клас $ППр_{ij}$ – множина об'єктів, подібних між собою за деякими ознаками.

Кожен об'єкт $ППр_{ij}(\omega_i)$ у просторі ознак X зображується точкою, що є кінцем вектора X_i.

Процедура віднесення невідомого фрейму $Ф_pП_i$ ($\vec{X}$) до одного з класів $ППр_{ij}$ (Ω_j) є класифікацією, а процедура, що складається з визначення множини класів (алфавіту $Ф_pП_i$) в просторі ознак – кластеризацією.

Результат економічної еволюції залежить від багатьох чинників, передбачити які абсолютно точно не представляється можливим. При моделюванні ці чинники (причини) розглядаються як флуктуючі сили $F(t)$, які повинні бути задані, так що динаміку популяцій можна описати таким чином:

$$\frac{dx}{dt} = f(x) + F(t),$$

Коливання зростання популяції можна виразити рівнянням динаміки:

$$\frac{dN(t)}{dt} = \alpha(t)N(t)$$

де x – головний параметр популяцій ; $f(x)$ – детермінована функція популяцій, $N(t)$ – об'єм виробництва або чисельність популяції; $a(t)$ – випадкова швидкість росту.

У синергетиці флуктуючі сили в диференціальному рівнянні одержали назву аддитивного, а флуктуації зростання – мультиплікативного шуму [2; 3].

В умовах еволюції промислових секторів роль флуктуючих сил грають урядові програми і законодавчі норми, що змінюються, а також функціонування інших підприємств і секторів. Через цю обставину випадковість швидкості росту є обмеженою.

Розвиток підприємства безпосередньо виявляється на стику взаємодії чинників зовнішнього і вну-

трішнього середовища. Зовнішнє середовище задається станом попиту, виражене в привабливості продукту, вироблюваного в рамках існуючої структури організації і характеру внутрішньопідприємствових відносин, технологічними новинами. Внутрішнє середовище, у взаємодії із зовнішньою що визначає динамізм організації і її ефективність, може бути задане набором мотивацій членів організації.

Одну з перших еволюційних моделей зростання підприємства розробили Р. Нельсон і С. Уїнтер, розглядаючи рутинизовані процедури як відправну точку аналізу еволюційного процесу. Пізніше з'явилися еволюційні моделі Дж. Меткалфа, Дж. Силверберга, Д. Ленерта і Б. Верспагена. Еволюційне моделювання зводиться до математичної формалізації ефектів руху підприємств і популяцій за діючими правилами, пошукових і селекційних ефектів.

Загальний підхід до проектування еволюційних моделей популяції підприємств може бути представлений так: є N підприємств, i – е підприємство задається вектором $ППр_{ij}$ інформації, що включає наступні змінні: виробничі фонди, показники виробничої функції підприємства, функцію пропозиції праці в рамках популяції. Окрім цього, поведінка підприємства описується рівнянням, змінні яких виражені в термінах – попиту підприємства (на працю, на інвестиції, на продукт), пропозиції підприємства з урахуванням, ділення продукту по напрямах використання, цін на працю і продукт.

Нехай n – число можливих в межах якоїсь популяції стратегій (моделей) поведінки і Y_i – число підприємств – членів популяції, що реалізовують стратегію поведінки і, тоді вектор $\bar{y}_i = (Y_1, Y_2, \ldots Y_n)$ – задає структуру популяції $ППр_{ij}$ підприємств, а еволюційний процес набуває вигляду Марківського: $Y(t+1) = P\,Y(t)$.

Де: $P=[P_{ij}]$ – матриця імовірності переходів від однієї структури до іншої; P_{ij} – вірогідність того, що підприємство змінить стратегію (модель поведінки) з i -ої на j – у протягом одиничного інтервалу часу.

Необхідно також відзначити, що еволюційні моделі не протиставляються традиційним моделям економічної рівноваги, як аналітичними, так і обчислюваними (computable equilibrium, CE-model).

Взаємостосунки даних підходів визначаються визнанням ієрархічності економічних процесів: еволюційні моделі вивчають «повільні» процеси інституційної динаміки, визначальні сукупність умов (доступні агентам знання, технології, запаси ресурсів і т.д.) встановлення «швидкого» кількісного, або цінового, рівноваги.

Координати $\bar{y}_i = (Y_1, Y_2, \ldots Y_n)$ утворюють простір вимірювань $ППр_{ij}$, а точки, що відповідають кінцям векторів $\bar{y}_i$, утворюють об'єкти $ФрП_i$ множини W_i в просторі вимірювань економічних індикаторів підприємства.

Нехай на основі емпіричного досвіду або математичними методами розроблено деяке відображення F простору вимірювань $ППр_{ij}$ в простір інформативних економічних індикаторів підприємства X, $X=\{x_1,x_2,\ldots,x_n\}$: $X=F(ППр_{ij})$.

В еволюційній теорії економічні індикатори підприємства X, які містять інформацію про характерні спільні властивості окремих об'єктів w_i ($Ф_pП_i$) з множини W ($ППр_{ij}$) є *ознаками* $Ф_pП_i$.

Відношення подібності, задане ознаками X на множині W, задає розбиття об'єктів цієї множини на класи образів $ППр_{ij}$:

$$\Omega=\{\Omega_1, \Omega_2, \ldots, \Omega_i, \ldots, \Omega_k\},\ k \le N;$$

$$\Omega_i=\{\omega_{i1}, \omega_{i2}, \ldots, \omega_{im}\},\ m \le N;\ ;$$

$$\forall_{i \ne j}(\Omega_i \wedge \Omega_j = \varnothing),\ \ i, j = 1, k.$$

В кожній з задач ідентифікації популяції підприємств аналізуються деякі явища, процеси, стани $Ф_pП_i$ підприємства ωi, а їх сукупність – множиною об'єктів популяції $ППр_{ij}$: $\Omega = \{\omega_1,\omega_2,\ldots\omega_n,\ldots\omega_N\}$.

Нехай моніторинг системи популяцій вимірювання дозволяють вимірювати деяку множину Y параметрів об'єкта $Ф_pП_i$: $Y=\{y_1, y_2, \ldots y_l, \ldots, y_L\}$,

Тоді вектор $\bar{y}_i = (y_{i1}, y_{i1}, \ldots, y_{il}, \ldots, y_{iL})^T$ (T – символ транспонування) конкретних значень цих параметрів для об'єкта ω_i ($Ф_pП_i$) з множини Ω_j ($ППр_{ij}$) є його реалізацією популяції: $\omega_i \to \bar{y}_i$.

Унаслідок перенесення еволюційною економікою акценту на множинність взаємозв'язків, в т.ч. інформаційних, «конфігурація», тобто межі, галузі і популяції можуть не співпадати, навіть якщо в основу цього виділення покладено використання однієї ключової технології або дію на одному ключовому ринку.

Популяція може бути в деяких аспектах в галузі, а в деяких – ширше. Так до однієї популяції можуть бути віднесені підприємства, що діють на одному локальному ринку кінцевого продукту (тобто популяція звужується територіальними рамками), але використовуючі різні технології виробництва цього продукту популяція може збільшувати територіальні рамки.

Наприклад, як популяцію можна розглядати вузький кластер підприємств, що діють на локальному ринку продукту вузької товарної групи (наприклад, «популяція підприємств тих, що проводять молоко і молочні продукти»), можна розширювати цю множину за рахунок ослаблення критеріїв ринкової («популяція підприємств харчової промисловості») або територіальної приналежності («популяція підприємств центрального регіону України).

Взаємодія між підприємствами – членами популяції і самими популяціями визначає динаміку цих популяцій, їх стійкість, життєздатність, можливості по передачі знань. Джерелом мутацій виступають процеси в межах популяції і зовнішні дії.

Оскільки в аналіз включається поведінкове «вимірювання» популяції, то в еволюційних дослідженнях розділяються поняття функціональної і поведінкової структур популяції: під першою розуміється ступінь горизонтальної концентрації і вертикальної інтеграції виробництва в даній популяції $ППр_{ij}$ (тобто структура галузі в традиційному розумінні), під другою – поширеність в популяції різних стратегій поведінки по вертикалі ($j=1,\ldots,m$).

Перехід популяції від одного стану до іншого, рівно як і підтримка стаціонарного стану, обумовлені протіканням цілого ряду таких популяційних процесів, як зростання одних груп підприємств, вибуття інших, поява підприємств – «новачків».

При цьому стабільні (в т.ч. і нульові) темпи зміни ситуації на рівні популяції, тобто зростання агрегованого випуску і т.д., можуть супроводжуватися різними темпами протікання окремих процесів популяцій, що істотно змінюються. Так, на одних етапах розвитку популяції її зростання може забезпечуватися інтенсивною появою нових підприємств, на інших – інтенсивним зростанням окремих груп підприємств популяції.

Висновки з проведеного дослідження. Еволюційний підхід представляє еволюційним моделювання економічних популяцій. Динаміка зміни структури економічної популяції оцінюється в рамках цих моделей по зміні макроскопічних популяційних параметрів. Розглянуті підходи до моделювання економічних популяцій з позицій процесу їх еволюції,

тобто динамічної зміни пропорцій між елементами популяцій. Методологічне положення еволюційної концепції аналізу популяцій підприємств – моделює структури популяції як фреймові *динамічні характеристики*, що змінюється в процесі зміни зовнішніх чинників в середовищі популяції, тобто взаємодії зовнішніх чинників, індивідуальних процесів усередині окремих підприємств і механізмів, популяцій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Нельсон Р. Р., Уинтер С. Дж. Эволюционна теория экономических изменений / Пер. с англ. – М.: Дело, 2002. – 536 с.
2. Занг В.-Б. Синергетическая экономика. Время и перемены в нелинейной экономической теории. – М.: Мир. – 1999.
3. Хакен Г. Синергетика. / пер. с англ. – М.: Мир, 1980. – 419 с.
4. Іванченко Г. Ф. Прикладні системи штучного інтелекту. Навч. посібник. – К. : КНЕУ, 2014. – 360 с.

УДК 658.8:004

Дубовик Т.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри маркетингу та реклами
Київського національного торговельно-економічного університету

КЛАСИФІКАЦІЙНІ ОЗНАКИ ІНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ

Стаття присвячена обґрунтуванню класифікаційних ознак інтернет-маркетингових комунікацій. Визначено елементи інтернет-маркетингових комунікацій, які включають інтернет-рекламу, стимулювання збуту в Інтернеті, зв'язки з громадськістю в Інтернеті, особисті продажі в Інтернеті, прямий інтернет-маркетинг, співтовариства. Запропоновано класифікацію соціальних медіа.

Ключові слова: інтернет-маркетингові комунікації, інтернет-реклама, стимулювання збуту в Інтернеті, зв'язки з громадськістю в Інтернеті, особисті продажі в Інтернеті, прямий інтернет-маркетинг, співтовариства.

Дубовик Т.В. КЛАССИФИКАЦИОННЫЕ ПРИЗНАКИ ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ

В статье обоснованы классификационные признаки интернет-маркетинговых коммуникаций. Определены элементы интернет-маркетинговых коммуникаций, включающих интернет-рекламу, стимулирование сбыта в Интернете, связи с общественностью в Интернете, личные продажи в Интернете, прямой интернет-маркетинг, сообщества. Предложена классификация социальных медиа.

Ключевые слова: интернет-маркетинговые коммуникации, интернет-реклама, стимулирование сбыта в Интернете, связи с общественностью в Интернете, личные продажи в Интернете, прямой интернет-маркетинг, сообщества.

Dubovyk T.V. CLASSIFICATION CRITERIA ONLINE MARKETING COMMUNICATIONS

The article is devoted to substantiation classifications Internet marketing communications. Certain elements of online marketing communications, including online advertising, online sales promotion, online public relations, online personal selling, online direct marketing community. The classification of social media.

Keywords: online marketing communications, online advertising, online sales promotion, online public relations, online personal selling, online direct marketing community.

Постановка проблеми. Інтернет змінив класичну модель маркетингу «4Р» – продукт (товар), ціна (ціна), місце (збут), промоушн (просування) Ф. Котлера. Зведено до мінімуму вплив місця розташування торговельного об'єкта, оскільки місцем продажів фактично служить комп'ютер; більш низька ціна часто є перевагою інтернет-торгівлі; просування за допомогою Інтернету характеризується високою швидкістю комунікації, багатостороннім характером, можливістю використовувати мультимедіа, спрямованістю рекламних та інформаційних повідомлень на певні аудиторії.

За версією Дж. МакКарті комплекс маркетингу складається з 4 елементів: товар, ціна, місцезнаходження і просування. Кожний з цих елементів відповідає відповідним стратегіям, описаним Н. Борденом. Як відмічалося дослідниками Кельяном і Макинтайром, маркетинг-мікс – це колекція з тисяч мікроелементів, згрупованих з метою спрощення діяльності менеджера [1].

Немає сумніву, що зміна соціального та економічного середовища і, як наслідок, перетворення конкурентної арени значно впливають на маркетинг-мікс. Інтернет-бізнес – це і є те середовище, де оригінальна версія маркетингового комплексу стикається з серйозними обмеженнями.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Одним з основоположників теорії інтегрованих маркетингових комунікацій є П. Сміт (Англія, Лондон, 1993 р.). Незважаючи на те, що інтегровані маркетингові комунікації стали загальновідомим підходом в маркетингу, ще наприкінці XX ст., донині в науковому обігу відсутнє однозначне визначення поняття «інтегровані маркетингові комунікації».

Вирішенню проблем інтернет-маркетингу присвячені праці багатьох зарубіжних вчених, зокрема, Т. Бокаревої, Я. Вороніна, А. Висоткіна, А. Годіна, Т. Дейнекіна, Ф. Джефкінса, Т. Кеглера, В. Комарова, І. Крилова, М. Курасової, Т. Парамонової, В. Рогова, В. Холмогорова, У. Хенсона, І. Успенського та вітчизняних науковців В. Гужви, І. Козак, Є. Шевченко, М. Макарової, Н. Меджибовської, Л. Пономаренко. У працях на підставі комплексного підходу характеризуються технічні аспекти інтернет-маркетингу, оцінюються різні його складові з точки зору їх ефективності для підприємства та висвітлюються лише окремі аспекти управління маркетинговими комунікаціями підприємств в мережі Інтернет. Тема дослідження інтернет-маркетингових комунікацій не отримала належного емпіричного дослідження та відповідного теоретичного обґрунтування. Успішне

застосування інтернет-маркетингових комунікацій (ІнМК) у діяльності підприємств торгівлі вимагає детального осмислення його основ та принципів, висвітлення особливостей його реалізації.

Таким чином, визначена проблема відсутності переліку видів інтернет-маркетингових комунікацій, що також означає, що в сфері інтернет-маркетингових комунікацій ще не сформувались понятійно-категоричний апарат. Його відсутність ускладнює спілкування спеціалістів і стримує розвиток наукових досліджень.

Завдання. На основі викладеного можна сформулювати дослідження, яке полягає в обґрунтуванні класифікаційних ознак інтернет-маркетингових комунікацій.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасних умовах виникають ситуації, за яких неможливо застосовувати класичні інструменти управління. Наприклад, при розробленні сайту постає питання, до якої моделі його віднести – «4P», «7P» або до інших. Сайт компанії виконує як функцію просування – рекламує продукцію, поліпшує імідж підприємства, просуває бренд, так і функцію розподілу, продає продукцію або послугу через інтернет-магазин. У зв'язку з цими особливостями електронного ринку вчені почали адаптувати традиційні маркетингові моделі для інтернет-бізнесу або створювати нові для віртуального середовища.

З 2000-х рр. інтернет-маркетологи пропонують нові моделі – веб-маркетингу «4S»: *Scope* (масштаб), *Site* (сайт), *Synergy* (синергія) і *System* (система), і наразі – модель інтернет-маркетингу: «2P + 2C + 3S» – *Personalization* (персоналізація), *Privacy* (приватність), *Customer Service* (обслуговування клієнтів), *Community* (співтовариство), *Site* (сайт), *Security* (безпека), *Sales Promotion* (стимулювання продажів) [1].

Серед науковців існує дві думки стосовно змін традиційного маркетингового комплексу. «Консерватори» вважають, що «4P» залишається домінантною моделлю і в електронному середовищі, і оскільки, щоб адаптувати модель до нового сценарію, достатньо застосувати «склад» кожного «P», додаючи і/або виключаючи деякі фактори. Інші автори – «ревізіоністи» стверджують, що дана концепція застаріла, і пропонують доповнити її іншими елементами і/або повністю змінити модель (табл. 1).

Таким чином, Кельян і Макинтайр пропонують інтернет-маркетингові комунікації розглядати в розрізі – онлайн-реклами, спонсорських посилань, вихідних e-mail повідомлень, вірусного маркетингу та рекомендацій.

На противагу, автором запропоновано таку структуру ІнМК за видами:

- інтернет-реклама;
- стимулювання збуту в Інтернеті – е-купони, відбір проб продукції, конкурси, лотереї, знижки та премії, програми е-лояльності, безкоштовна доставка, бонусні заохочення, перехресні стимулюючі програми;
- зв'язки з громадськістю в Інтернеті – веб-контент, онлайн-спільноти, чати, форуми, блоги, мікро-блоги і підкасти, онлайн-конференції, інформаційні бюлетені, інтерв'ю, прес-конференції в Інтернеті, прес-релізи, рекомендації, поширення фото та відео, онлайн-опитування, мультимедійні листівки, прес-релізи, відео-ігри, віртуальний світ;
- особисті продажі в Інтернеті – відео конференції, віртуальні виставки;
- прямий інтернет-маркетинг – спам, прямі E-mail розсилки, звернення, ICQ, SMS, замовлення онлайн та електронною поштою, QR-коди;
- співтовариства – відгуки та огляди, управління реєструванням відвідувачів, репутаційний менеджмент.

Що стосується інтернет-реклами, то Всеукраїнська рекламна коаліція внесла зміни до класифікації напрямів інтернет-ринку, максимально наблизивши її до визначень Interactive Advertising Bureau (AIB) (http://www.iab.net). Згідно IAB виділяється 8 на-

Таблиця 1

Класифікація інструментів електронного маркетингу згідно з моделлю 4P + PICISi [2]

Маркетингові інструменти	Функції
Product (Продукт)	Асортимент (Assortment) Конфігуратор (Configuration) призначений для спрощення процесу підбору комплектуючих до складу складального виробу за бажанням клієнта. За його допомогою можливо легко і швидко розрахувати підсумкову вартість продукту з наявних на складі комплектуючих. Отриману конфігурацію можливо як «зберегти» (при цьому конфігурація отримує свій унікальний код, за яким надалі до неї можливо буде повернутися), так і відправити замовлення на її складання. Інструменти планування і побудови макетів.
Price (Ціна)	Динамічне ціноутворення (Dynamic Pricing) Стандартні аукціони (Forward Auctions) Зворотні аукціони (Reverse Auctions) «Назвіть Вашу ціну»
Promotion (Просування)	Онлайн-реклама (Online Ads) Спонсорські посилання (Sponsored Links) Вихідні e-mail повідомлення (Outbound E-mail) Вірусний маркетинг (Viral Marketing) Рекомендації (Recommendations)
Place (Місце)	Філіати (Affiliates) Віддалений хостінг (Remote Hosting)
Personalization (Персоналізація)	Підлаштовуватися під потреби клієнта (Customization) Індивідуалізація (Individualization) Rules Based System – система закодованих знань експерта у відповідній вузькій сфері, за допомогою якої клієнти можуть знайти відповіді на питання які їх цікавлять. Коллаборативна фільтрація (collaborative filtering) – метод, який дає автоматичні прогнози (фільтрацію) відносно інтересів споживача за зібраною інформацією про смаки більшості користувачів.
Site (Сайт)	Головна сторінка (Home Page) Навігація та пошук (Navigation & Search) Дизайн і макет сторінки (Page Design & Layout)
Sales promotion (Просування продажу)	Електронні купони (E-Coupons), наприклад: Groupon, Lenovo, Sony, Dell e-coupons.

прямів інтернет-реклами: Search/Пошук; Display/ Банерна реклама; Mobile/Мобільна реклама; Digital Video/Цифрове відео; Classifieds/Дошки оголошень; Lead Generation/Лідогенерація; Rich Media/ Річ медіа (мультимедійна реклама); Sponsorship/Спонсорство[3]. Але на думку автора, доцільно включити контекстну рекламу до даного переліку, яка відсутня в міжнародних визначеннях.

Будь-яка рекламна кампанія в мережі Інтернет орієнтована на залучення цільової аудиторії на сайт рекламодавця. В сучасних умовах найбільш ефективні види інтернет-реклами – медійна (банерна) і контекстна (пошукова). Медійна реклама орієнтована на пасивну аудиторію: споживачі спостерігають банер і, в разі прояву інтересу, здійснюють клік, що дозволяє перейти на сайт рекламодавця. Контекстні оголошення видно не всім користувачам, а лише тим, які знаходяться в активному пошуку, клік на таке оголошення зазвичай веде на сторінку з описом товару. При виборі параметрів медійної рекламної кампанії вирішальним фактором стає максимальний збіг аудиторії сайту рекламодавця з цільовою аудиторією підприємства, у разі контекстної реклами має значення як зміст рекламного оголошення, так і вибір пошукових запитів. Інші форми рекламного впливу, такі як спливаючі вікна, рекламні заставки, незважаючи на невідворотність їх перегляду, є занадто нав'язливими, що обмежує можливості їх використання.

Зв'язки з громадськістю в Інтернеті відрізняються великою різноманітністю, автором пропонується класифікація інструментів PR на внутрішній, орієнтований на внутрішні аудиторії підприємства, а також зовнішній, мета якого – у взаємодії із зовнішнім середовищем (різними групами громадськості).

Таблиця 2

Класифікація соціальних медіа [4]

Ознаки	Види
Безпосередня комунікація:	Блоги: Blogger, LiveJournal, Open Diary, TypePad, WordPress, Vox, ExpressionEngine, Xanga; Мікроблоги: Presence applications: Twitter, Plurk, Tumblr, Jaiku, fmylife; Класичні соціальні мережі (загального призначення): Bebo, BigTent, Facebook, Linkedln, MySpace, Orkut, Skyrock, HI5, Ning, Elgg; Агрегації соціальних мереж: NutshellMail, FriendFeed; Events (події, гарячі новини): Upcoming, Eventful, Meetup.com.
Співпраця:	Вікі: Wikipedia, PBwiki, wetpaint; Social tagging (соціальні закладки): Delicious, StumbleUpon, Google Reader, CiteULike; Соціальні новинки: Digg, Mixx, Reddit, NowPublic; Opinion-сайти: epinions, Yelp.
Мультимедіа:	Фото-шерінг: Flickr, Zooomr, Photobucket, SmugMug, Picasa; Відео-шерінг: YouTube, Vimeo, sevenload; Лайвкастінг: Ustream.tv, Justin.tv, Stickam, Skype; Аудіо-шеринг: imeem, The Hype Machine, Last.fm, ccMixter.
Відгуки та думки:	Рецензії на продукти: epinions.com, MouthShut.com; Бізнес-рев'ю: yelp.com; Community Q&A (запитання і відповідь): Yahoo! Answers, WikiAnswers, Askville, Google Answers.
Дозвілля:	Медіа платформи та платформи дозвілля: Cisco, Eos; Віртуальні світи: Second Life, The Sims Online, Forterra; Ґейм-шеринг: Miniclip, Kongregate; Інформаційні агрегатори: Netvibes, Twine (website).

Застосування соціальних мереж в маркетинговій комунікаційній діяльності дозволяє підприємству торгівлі: точно впливати на цільову аудиторію; вибирати площадки, де аудиторія більшою мірою представлена і визначені найбільш відповідні способи комунікації з нею; вибудовувати довгострокові відносини зі споживачами; управляти іміджем та репутацією торговельного підприємства; підвищувати і стимулювати обсяги продажу; створити й популяризувати джерело оперативної інформації для існуючих і потенційних покупців; привернути увагу великої кількості потенційних клієнтів до бренду підприємства чи товарів під приватною торговою маркою підприємства торгівлі із чіткою прив'язкою до цільової аудиторії по різних ознаках – вік, стать, інтереси, статус тощо; одержувати зворотний зв'язок від аудиторії й прямо спілкуватися з споживачів – формувати та підвищити лояльність покупців; нейтралізувати негативну інформацію про бренд підприємства в Інтернеті; збільшити якісний трафік на корпоративний сайт або інтернет-магазин.

Засобами ІнМК в соціальних мережах є: реклама у соціальних мережах; зв'язки з громадськістю у соціальних мережах; вірусні кампанії; активації, націлені на ліди; побудова спільнот.

Маркетинг у соціальних мережах має багато методів. Найкращі з них такі:

- створення спільного бренду – для ефективної взаємодії з лояльною аудиторією. Це дає змогу швидко поширювати інформацію, запрошувати споживачів на спеціальні заходи підприємства, анонсувати вихід нових продуктів, проводити дослідження цільової аудиторії, виявляти потреби споживачів тощо;
- робота із блогсферою – найефективнішими інструментами є корпоративний блогінг, робота із «лідерами думок» (популярними блогерами);
- репутаційний менеджмент – комплекс заходів із формування репутації, підтримки та захисту е-лояльності аудиторії до бренду;
- персональний брендинг – паралельно з підтримкою корпоративного блогу доцільно вести й просувати блоги найкращих працівників підприємства;
- Social Media Optimization (SMO) – це оптимізація власного ресурсу (форуму, блогу, сайта) під параметри соціальних мереж – комплекс технічних заходів, спрямованих на таке конструювання і моделювання контенту сайта, щоб його було максимально просто використовувати в мережевих співтовариствах.

Найпоширенішими помилками просування в соціальних мережах є: невідповідність повідомлення тематиці спільноти; нав'язливий PR сайту; нецікавий чи неактуальний контент; неправильний вибір цільової аудиторії. Ці помилки можуть суттєво впливати на результативність інтернет-маркетингової комунікаційної кампанії.

Інтернет-маркетингові комунікації за допомогою соціальних мереж поширюються дуже швидкими темпами і спонукають споживачів брати участь у різних значущих саме для них обговореннях, залишати у відкритому доступі персональні дані, що дозволяє краще вивчати потреби користувачів та підлаштовувати під них інтернет-маркетингову стратегію (табл.2). Тому, соціальні мережі неодмінно розглядають сьогодні як дуже потужний та особливий інтернет-маркетинговий засіб входження підприємства на новий ринок або закріплення позицій на уже існуючому.

Інші експерти, (в тому числі й українські), враховуючи актуальні тенденції розвитку Web 2.0, справедливо вказують на доцільність класифікації соціальних медіа також за іншими критеріями [5]:

1) Режим доступу, а саме: а) відкриті (Facebook); б) закриті (Playboy); в) змішані (VK).

2) Регіон (локалізація аудиторії), а саме: а) світ (hi5); б) країна (Qzone); в) територіальна одиниця; г) без регіону (InterNations).

Результати досліджень літературних джерел та власні дослідження дозволили запропонувати такі найбільш суттєві класифікаційні ознаки ІнМК в залежності від:

• типу суб'єктів комунікацій – «підприємство-покупець», «підприємство-підприємство», «покупець-покупець», «покупець-незалежні партнери», «підприємство-незалежні партнери», «підприємство-покупець-незалежні партнери»;

• статусу учасників – суб'єктно-об'єктні, суб'єктно-суб'єктні;

• сфери реалізації – внутрішні (в тому числі Інтранет) та зовнішні (також і Екстранет);

• наявності посередників – прямі, опосередковані;

• тривалості – періодичні, постійні;

• ступеню впізнання – скриті, явні;

• широтою охоплення аудиторії – цільова, нецільова, змішана;

• кількості учасників – двосторонні, багатосторонні;

• наявності зворотнього зв'язку – односторонні (без зворотнього зв'язку), багатосторонні;

• способу впливу на споживача/відвідувача – прямі, непрямі;

• технології подачі інформації – статичні, динамічні;

• ступеню інформованості учасників процесу – асиметричні, симетричні;

• розміщення на сайті підприємства – зовнішні, внутрішні;

• тривалості результату від ІнМК після проведення – довгострокові, короткострокові;

• кількості учасників з кожної сторони – індивідуальні, групові;

• географії розповсюдження – ІнМК, представлені на міжнародному, національному, регіональному рівні;

• ступеню ідентифікації особи в процесі ІнМК – індивідуальні, персоналізовані;

• способу комунікації – активні, пасивні;

• бюджету – низькобюджетні; бюджетні;

• джерел фінансування – самостійні, що оплачуються одним замовником та спільні, оплата за яку розподіляється між декількома замовниками;

• способу звернення до аудиторії – ІнМК, в яких подається інформація про товар або послугу або про торгову марку;

• урахування принципів соціально-етичного маркетингу – ІнМК з соціально-етичною направленістю та без соціально-етичної направленості;

• способу інтеграції з соціальними мережами – повністю інтегровані, не інтегровані.

На основі дослідження теоретичних джерел та власних досліджень автора виявлені фактори, які доцільно враховувати при здійсненні ІнМК:

1) таргетування – цілі спрямовуються на досягнення кінцевих цілей кампанії (збільшення обсягу продажів) або проміжних цілей (збільшення впізнаваності бренду);

2) сегментування споживачів – дозволяє охопити максимальну кількість цільових споживачів, які використовують різні медіа-канали для отримання інформації. Збільшується якість рекламного, PR-контакту, який стає таргетованим, зводяться до мінімуму витрати на встановлення і розвиток комунікацій з нецільовими споживачами. Потрібно зауважити, що всі засоби комунікацій будуть прагнути стати більш індивідуалівзованими, передавати повідомлення тільки цільовим споживачам (сегментам, мікросегментам);

3) результати досліджень психологічних та поведінкових стадій життєвого циклу цільової аудиторії;

4) результат вивчення цільових груп громадськості;

5) розмежування змісту комунікацій по періодах (довготривала, середньо, короткострокова кампанія). Всі кошти ІнМК повинні розподілятися поетапно для впливу на покупця на всіх стадіях купівельного процесу і розміщення узгоджених, послідовних, прогресивно удосконалених повідомлень;

6) наявність функціональних технологічних додатків для взаємозв'язку різних видів ІнМК;

7) узгодження формальних та неформальних умов організації процесу І ІнМК;

8) взаємоузгодження творчої складової та технічних можливостей при розроблені ІнМК;

9) дотримання соціально-етичних принципів щодо здійснення ІнМК.

Висновки з проведеного дослідження. З наведеного вище можна зробити наступні висновки. Оцінюючи стан і перспективи ринку інтернет-маркетингових комунікацій, автором відзначається стійка тенденція до зростання. У той час як показники більшості медіа каналів скорочуються (в тому числі – у зв'язку з наслідками кризи в країні), ринок інтернет-маркетингових комунікацій зростає. У більшій частині це обумовлено зростанням інтернет-аудиторії і підвищенням е-довіри споживачів до інформації.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Оспанова К.К. Теория и методология маркетинга. Электронный маркетинг – микс : ретроспектива и оценка современного состояния // К.К. Оспанова // «Маркетинг в России и за рубежом». – 2012. – № 1 (87). – с. 5-13.
2. Kalyanam, Kirthi, and Shelby H. McIntyre (2001), «The Role of Reputation In Online Auction Markets,» Working Paper, Leavey School of Business, Santa Clara University
3. Объем рекламного рынка Украины 2014. Обновленный экспертный прогноз Всеукраинской рекламной коалиции. Режим доступа: http://www.iab.net/media/file/IAB_Internet_Advertising_Revenue_Report_FY_2013.pdf
4. O'Reilly, Tim. What Is Web 2.0: Design Patterns and Business Models for the Next Generation of Software [electronic resource] / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://oreillv.corn/web2/archive/what-is-web-20.html. – Цитовано за: Шульга М. Система соціальним медіа у процесі інтеграції у маркетингові комунікації / Науковий блог НаУ «Острозька Академія» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://naub.org.ua/?p=1245
5. Семёнов Н. Все о социальных сетях. Влияние на человека. Часть 1. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://secl.com.ua/article-vse-o-socialnyh-setjah-vlijanije-na-cheloveka.html

УДК 339.187:334.716

Исикова Н.П.
ассистент кафедры иинтеллектуальных систем принятия решений Донбасской государственной машиностроительной академии

ИНФОРМАЦИОННОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ПРОЦЕССОВ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ ДИЛЕРСКИХ СЕТЕЙ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Аргументирована необходимость проектирования информационной модели формирования и развития дилерских сетей машиностроительных предприятий, призванной представить потоки информации и процессы ее обработки при формировании и развитии дилерских сетей машиностроительных предприятий. Обоснована целесообразность применения для создания информационной модели процессного подхода к управлению и методологии структурного моделирования IDEF0. На этой основе построена информационная модель формирования и развития дилерских сетей машиностроительных предприятий в нотации IDEF0 и осуществлена ее декомпозиция с необходимой детализацией до уровня подпроцессов более низких уровней.

Ключевые слова: дилерская сеть, информационная модель, процессный подход, структурное моделирование, машиностроение.

Ісікова Н.П. ІНФОРМАЦІЙНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ПРОЦЕСІВ ФОРМУВАННЯ І РОЗВИТКУ ДИЛЕРСЬКИХ МЕРЕЖ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Аргументована необхідність проектування інформаційної моделі формування і розвитку дилерських мереж машинобудівних підприємств, покликаної уявити потоки інформації та процеси її обробки при формуванні та розвитку дилерських мереж машинобудівних підприємств. Обґрунтовано доцільність застосування для створення інформаційної моделі процесного підходу до управління та методології структурного моделювання IDEF0. На цій основі побудована інформаційна модель формування і розвитку дилерських мереж машинобудівних підприємств в нотації IDEF0 та здійснено її декомпозицію з необхідною деталізацією до рівня підпроцесів більш низьких рівнів.

Ключові слова: дилерська мережа, інформаційна модель, процесний підхід, структурне моделювання, машинобудування.

Isikova N.P. INFORMATION MODELING OF THE FORMATION AND DEVELOPMENT OF DEALER NETWORKS MACHINE-BUILDING ENTERPRISES

The necessity of designing an information model for the formation and development of dealer network engineering enterprises, designed to introduce the flow of information and processes of its processing in the formation and development of dealer network engineering enterprises were argumented. The expediency of application for the establishment of an information model of the process approach to management and structural modeling methodology IDEF0 was founded. On this basis, built an information model for the formation and development of dealer network engineering enterprises in IDEF0 notation and implemented its decomposition with the necessary detail to the level of sub-lower levels.

Keywords: a dealer network, information model, process approach, structural modeling, mechanical engineering.

Постановка проблемы. На современном этапе развития теории и практики управления машиностроительными предприятиями, с учетом сложности их организационной структуры и длительности производственного цикла, в процессах поддержки разработки и реализации управленческих решений активно используются компьютеризированные информационные системы. Следовательно, доведение моделей формирования и развития дилерских сетей машиностроительных предприятий до использования в системе управления требует формализации всего комплекса инструментов поддержки принятия управленческих решений на уровне информационных технологий и информационных моделей.

Анализ последних исследований и публикаций. Вопросами организационной структуры предприятий, моделированием сложных систем и бизнес-процессов с использованием информационных моделей занимается ряд отечественных и зарубежных исследователей таких как Марка Д.А. [1], Репин В.В. [3; 4], Шеер А.В. [9; 10] и т.д.

Постановка задачи. На основе изложенного можно сформулировать исследование, которое заключается в доведении моделей формирования и развития дилерских сетей машиностроительных предприятий до использования в системе управления и перспективах использования разработанных научно-методических положений в контексте их реализации в информационных технологиях.

Изложение основного материала исследования. С.А. Терехов в работе [7] дает следующее определение: «информационная модель – это модель объекта, представленная в виде информации, описывающей существенные для данного рассмотрения параметры и переменные величины объекта, связи между ними, входы и выходы объекта и позволяющая путем подачи на модель информации об изменениях входных величин моделировать возможные состояния объекта».

Аналогичное по смыслу определение содержится в работе [6]: «информационная модель – это совокупность информации об объекте, описывающая свойства и состояние объекта, процесса или явления, а также связи и отношения с окружающим миром».

В данной работе под информационной моделью будет пониматься модель, описывающая потоки информации, возникающие при формировании и развития дилерских сетей машиностроительных предприятий, а также процессы ее обработки.

Под информационным моделированием будет пониматься процесс создания и использования информации о системе сбыта машиностроительных предприятий, создающий основу для различного рода управленческих решений в процессе формирования и развития дилерских сетей машиностроительных предприятий.

В научной и практической литературе можно встретить два основных подхода к формализации экономических систем – процессный и функциональный [2; 13; 14], которые представляют собой различные уровни абстракции при описании функционирования экономической системы: функциональный отвечает на вопрос «что делать», а процессный – на

вопрос «как делать» [3; 4]. Процессный подход заключается в представлении исследуемой системы, как системы взаимосвязанных бизнес-процессов. Бизнес-процесс – это комплекс действий, в рамках которого на основе одного или более видов исходных данных или ресурсов создается ценный для клиента результат, причем процесс трактуется как логичный, последовательный, взаимосвязанный набор мероприятий, во время которого потребляются ресурсы, создается ценность и выдается результат потребителю.

С учетом особенностей поставленной задачи, при проектировании информационной модели формирования и развития дилерских сетей машиностроительных предприятий целесообразно использовать средства моделирования процессов, которые позволяют формализовать и выразить наглядной форме процессы, происходящие на машиностроительном предприятии при реализации различного рода мероприятий, связанных с развитием его дилерской сети. В данном случае основой информационного моделирования становится использование процессного подхода к управлению. В отличие от иерархического представления структур управления, процессный подход к формализации информационных потоков пренебрегает организационными границами и позволяет целостно и системно рассматривать с разных точек зрения процессы, имеющие место на предприятии, сопровождающие их информационные потоки. В рамках процессного подхода информация об объекте управления разделяется на три сферы [5]: процессы, происходящие на предприятии и объекты, формирующие отношения между этими процессами; организация задач в логическом или временном порядке на основе активации бизнес-процессов; категории концепций бизнеса и отношения этих категорий в процессе формирования отношений управления.

В рамках такого подхода основным компонентом информационной модели являются процессы сбора, обработки и использования информации. При проектировании информационной модели методами процессного моделирования решаются три задачи: (1) составление карты процессов, (2) описание процессов и (3) моделирование процессов, которые часто отождествляются [9], хотя являются разными, хотя и похожими задачами.

Составление карты процессов – сбор и отображение феноменологического интуитивного представления взаимного расположения процессов относительно друг друга, их последовательности.

Описание процессов – сбор и структуризация знаний о процессе, существующих на предприятии, нацеленные на документирование убеждений или фактов, которые известны о процессе его собственникам, операторам или клиентам (или же стороннему исследователю).

Моделирование процессов – механизм построения обобщенного и упрощенного представления процессов, пригодного для численного анализа, в частности, для имитационного моделирования или стоимостного анализа.

Каждая из этих задач занимает свое место в информационном моделировании: сначала осуществляется построение карты процессов, которая затем используются в качестве структуры данных для более полного сбора данных о процессах, после чего проектируются и используются модели конкретных процессов [10].

Отличительной чертой процессного подхода является допустимость множества различных вариантов описания предметной области: при использовании процессного подхода с помощью одних и тех же средств моделирования одна предметная область может быть описана бесконечно большим числом различных способов. Причем ключевым фактором, влияющим на конкретный вид модели, является точка зрения модели, определяющая то, с чьих позиций модель строится и, следовательно, для чьего восприятия она предназначена. От выбора точки зрения будет зависеть выделение конкретных объектов и процессов предметной области, а также уровень необходимой детализации и направление развития модели.

С позиций решения задачи данного отражения информационных потоков в процессе формирования и развития дилерских сетей машиностроительных предприятий целесообразно использовать точку зрения лица, принимающего решения в сфере совершенствования системы сбыта, на соответствующие информационные потоки. Поскольку управление на современных предприятиях осуществляется с помощью информационных воздействий, то выбранная точка зрения будет удобна не только при создании информационных систем и информационном сопровождении функционирования механизма формирования и развития дилерских сетей машиностроительных предприятий, но и облегчает восприятие и использование модели максимально широким кругом специалистов, в частности, руководством предприятия.

К числу наиболее распространенных методов, которые используются в настоящее время при моделировании сложных экономических процессов, имеющих место на предприятиях: метод Ericsson-Penker, метод ARIS, моделирование потоков данных DFD, метод структурного моделирования SADT (IDEF0), метод моделирования процессов IDEF3, метод моделирования на основе технологии Rational Unified Process и другие. Каждый из них методов имеет свой собственный способ представления т.е. язык описания – нотацию (синтаксис).

Для формализации информационных потоков, имеющих место в ходе функционирования системы формирования и развития дилерских сетей машиностроительных предприятий, среди отмеченных выше методов был выбран метод структурного моделирования SADT на основе стандарта IDEF0 [1; 3; 8; 11]. Этот метод моделирования применяется для моделирования решений, действий и процессов организаций или систем [12]. В нем используется упрощенное графическое представление, позволяющее ему выполнять функцию инструмента общения между специалистами различных профилей, что призвано увеличить степень вовлеченности отдельных специалистов и повысить эффективность выработки согласованных решений в различных сферах управления предприятиями.

Стандарт IDEF0 может наиболее эффективно применяться для описания процессов самого верхнего уровня и имеет следующие основные преимущества [3]: комплексность декомпозиции; простота документирования процессов; полнота описания процесса (управление, информационные и материальные потоки, обратные связи); наличие жестких требований, которые обеспечивают получение моделей стандартного вида; возможность агрегации и детализации потоков данных и информации (разделение и слияние дуг); соответствие стандарту ISO 9000:2000.

С применением данного подхода к моделированию информационных потоков связан ряд недостатков, включая сложность восприятия ввиду большого числа дуг на диаграммах, потенциально большого числа уровней декомпозиции и трудностью совме-

щения нескольких процессов, описанных в разных моделях. Тем не менее, эти недостатки не являются критическими и не снижают применимость данного метода при проектировании информационной модели исследуемого процесса формирования и развития дилерских сетей машиностроительных предприятий.

Стандарт моделирования IDEF0 а настоящее время считается одним из наиболее распространенных инструментов реализации процессного подхода к управлению, главным принципом которого является структуризация управления в разрезе процессов, а не организационной структуре. Он базируется на следующих основных принципах:

1. Отделение организации от функции, т.е. исключение влияния организационной структуры предприятия на модель путем описания исключительно процессов, а не элементов организационной структуры.

2. Графическое представление модели в виде блоков и дуг. IDEF0-диаграмма отображает процесс в виде блока, в который входя и выходят дуги (называемые интерфейсными элементами), которые называются входами и выходами. Таким образом, с помощью интерфейсных дуг описывается взаимодействие блоков между собой.

2. Строгость и точность, которые обеспечиваются правилами IDEF0, включая: связность диаграмм (номера блоков), ограничение количества блоков на каждом уровне декомпозиции (правило 3-6 блоков, учитывающее ограниченные возможности краткосрочной памяти человека), уникальность наименований и меток (имена блоков не могут повторяться), синтаксические правила для графики (блоков и дуг), однозначность роли данных (разделение входов и управляющих воздействий).

Процесс является основным элементом процессной модели. Основу представления процессов представляет собой базовый элемент, называемый *единицей поведения*, UOB (англ. unit of behaviour), который обозначается на диаграмме модели прямоугольником. Размещенная в прямоугольнике метка кратко описывает действие, для выполнения которого предназначен процесс. Интерфейсные элементы, которые служат для описания взаимосвязи блоков, показаны стрелками: «входы» входят в прямоугольник слева, «выходы» выходят из прямоугольника справа, «управляющие воздействия» входят в прямоугольник сверху, а «механизмы» входят в прямоугольник снизу. Причем выход одного процесса может быть входом, управляющим воздействием или механизмом другого. Диаграмма состоит из набора таких прямоугольников и соответствующих им входов, выходов, механизмов и управляющих воздействий, которые формируют общее представление процесса на данном уровне, отображая не просто отдельные функции или действия, но и взаимосвязь между ними. Процессная модель может состоять из нескольких уровней, которые формируются на основе иерархической декомпозиция процессов, в рамках которой любой процесс может разбиваться на ряд дочерних подпроцессов, которые составляют один процесс более высокого уровня. Такая структура позволяет иерархической декомпозиции при моделировании позволяет добиться необходимой детализации каждого отдельного процесса с необходимым уровнем абстракции, избегая излишней детализации представления того или иного действия, если она не требуется для целей моделирования и выбранной точки зрения модели.

Рис. 1. Диаграмма верхнего уровня информационной модели

На этой основе можно построить информационную модель системы формирования и развития дилерских сетей машиностроительных предприятий. Информационная модель в нотации IDEF0 строится путем выполнения следующих шагов [12]:

1. Сбор основной информации об объекте моделирования.
2. Определение точки зрения и цели модели.
3. Построение диаграмм, их декомпозиция до необходимого уровня.
4. Описание процессов, комментирования, рецензирование.

Описываемым объектом является процесс сбора и обработки информации в рамках формирования и развития дилерских сетей машиностроительных предприятий. Модель строится с точки зрения потребностей проектировщика информационной системы, отражающей информационные потоки, возникающие в процессе формирования и развития дилерских сетей машиностроительных предприятий. Целью модели является описание информационных потоков и процессов обработки информации в рамках предлагаемой системы формирования и развития дилерских сетей машиностроительных предприятий. На рис. 1 показана диаграмма самого высокого уровня, а на рис. 2 представлен первый уровень декомпозиции. На рис. 1 видно, что процесс «Формирование и развитие дилерских сетей машиностроительных предприятий» разбивается на четыре блока. Такая декомпозиция отражает потребности отображения информационных потоков, сопровождающих формирование и развитие дилерских сетей, и отражает цель модели и ее точку зрения. Интерфейсные дуги на диаграмме IDEF0 показывают потоки информации (входящей, исходящей и управляющей информации, а также механизмов ее обработки), а блоки отражают процессы ее обработки. Механизмы, которые на диаграмме входят в блоки снизу, обеспечивают протекание процессов и включают различные методы, модели и информационные базы данных.

Далее осуществляется декомпозиция процессов верхнего уровня на отдельные подпроцессы (процесс анализа ситуации на существующих и потенциальных рынках сбыта, процесс прогнозирования спроса, оценки целесообразности создания / развития дилерских центров). Эти подпроцессы соответствуют блокам обработки информации в рамках процессов анализа и обработки информации при формировании и развитии дилерских сетей машиностроительных предприятий. В результате проектирования информационной модели с помощью IDEF0-диаграмм осуществляется формализация разработанных научно-методических положений на уровне процессов обработки информации. На соответствующих этапах обработки информации используются научно-методические подходы и экономико-математические модели. В частности, при прогнозировании спроса используется модель оценки доли рынка машиностроительной продукции промышленного назначения, а в процессе оценки целесообразности создания / развития дилерских центров применяется оптимизационная модель обоснования решений в сфере формирования и развития дилерских сетей. Также используются стандартные экономические методы, включая маркетинговые, а также современные информационные технологии.

Рис. 2. Декомпозиция процесса информационного обеспечения управления формированием и развитием дилерских центров машиностроительных предприятий

Таким образом, была построена информационная модель в нотации IDEF0. Для ее проектирования использовалось программное средство Computer Associates BPWin. Более глубокая декомпозиция на данном этапе не выполнялась, что обусловлено нежелательностью чрезмерного усложнения представления модели.

Выводы из проведенного исследования. Информационная модель благодаря своему структурированному и формализованному представлению является основной для глубокого изучения и понимание процессов, связанных с формированием и развитием дилерских сетей машиностроительных предприятий. Кроме того, IDEF0- модель отражает не только непосредственно процессы управления, но отношения между ними и информационными потоками. Более того, информационная модель может стать источником определенного экономического эффекта, который получается благодаря уменьшению затрат средств и времени на создание или модернизацию информационной системы, потребности в чем неизбежно возникают при дополнении практики управления задачами формирования и развития дилерских сетей. Благодаря информационной модели существует возможность оптимизировать и облегчить различные аспекты внедрения информационной системы, в частности, обучение пользователей, документирование, мониторинг функционирования и т.п. В частности, с в модели идентифицируются отдельные операции обработки информации, что позволяет оценить потребность в исполнителях и их квалификации, навыках и т.п.

Таким образом, была разработана информационная модель в нотации IDEF0, которая основана на процессном подходе к управлению и позволяет получить представление информационных потоков, имеющих место при формировании и развития дилерских сетей машиностроительных предприятий.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Марка Д.А. Методология структурного анализа и проектирования / Д.А. Марка, К. МакГоуэн. – М.: МетаТехнология, 1993. – 240 с.
2. Процессный подход в стандартах ИСО серии 9000 и на практике. – М.: НТК «ТРЕК», 2006. – 168 с.
3. Репин В.В. Бизнес-процессы: Регламентация и управление: Учебник / В.В. Репин, В.Г. Елиферов. – М.: ИНФРА-М, 2004. – 319 с.
4. Репин В.В. Процессный подход к управлению. Моделирование бизнес-процессов/ В.В. Репин, В.Г. Елиферов. – М.: Стандарты и Качество, 2005. – 408 с.
5. Ротер М. Учитесь видеть бизнес-процессы. Практика построения карт / М. Ротер, Дж. Шук. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 144 с.
6. Соболь Б.В. Информатика / Б.В. Соболь, А.Б. Галин, Ю.В. Панов, Е.В. Рашидова, Н.Н. Садовой Изд. 3-е, дополн. и перераб. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2007. – 446 с.
7. Терехов С.А. Нейросетевые информационные модели сложных инженерных систем // Нейроинформатика / С.А. Терехов, А.Н. Горбань, В.Л. Дунин-Барковский, А.Н. Кирдин и др. – Новосибирск: Наука. Сибирское предприятие РАН, 1998. – 296 с.
8. Черемных С.В. Структурный анализ систем: IDEF-технологии / С.В. Черемных, И.О. Семенов, В.С. Ручкин. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 208 с.
9. Шеер А.-В. Бизнес-процессы. Основные понятия. Теория. Методы / А.-В. Шеер. – М.: Весть-МетаТехнология, 1999. – 152 с.
10. Шеер А.-В. Моделирование бизнес-процессов / А.-В. Шеер. – М.: Весть-МетаТехнология, 2000. – 206 с.
11. Ericsson H.-E. Business Modeling with UML: Business Patterns at Work / H.-E. Ericsson, M. Penker. – Wiley Computer Publishing, 2000.
12. Mayer R. Delivering Results: Evolving BPR from Art to Engineering / R. Mayer, P. de Witte. – College Station: Texas A&M University, USA, 1999. – 54 p.
13. Putti J.M. Management: a Functional Approach / J.M. Putti. – New York, USA: McGraw-Hill Education, 1988. – 420 p.
14. Porth S.J. Strategic Management: A Cross-Functional Approach / S.J. Porth. – Denver, USA: Prentice Hall, 2002. – 266 p.

УДК 519.866

Мошенська А.В.
аспірант кафедри вищої математики
факультету управління персоналом та маркетингу
Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана

МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ПОТОЧНОГО ЕФЕКТУ ВІД РЕКЛАМНИХ ЗВЕРНЕНЬ ПІДПРИЄМСТВА

У статті представлено математичне моделювання поточного ефекту від рекламних звернень підприємства в умовах конкуренції, що ґрунтуються на реальних відгуках на рекламні звернення. Графічно ілюструється прояв поточного ефекту від рекламних звернень підприємства, що дає можливість встановити, що функція поточного ефекту від рекламних звернень підприємства періодична і її можна розкласти в ряд Фур'є на відрізку. На прикладі показано різні ефекти від рекламних звернень.

Ключові слова: економічна ефективність рекламних звернень, тимчасовий поточний ефект від рекламних звернень, ряд Фур'є, функція виручки, інтервали граничних знижок.

Мошенская А.В. МАТЕМАТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАННИЕ ТЕКУЩЕГО ЭФФЕКТА ОТ РЕКЛАМНИХ ОБРАЩЕНИЙ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье представлено математическое моделирование текущего эффекта рекламных обращений с точки зрения конкуренции, на основе реальных отзывов на рекламные обращения. Графически иллюстрируется проявление эффекта текущих рекламных обращений предприятия, которое дает возможность установить, что функция текущего эффекта рекламных обращений предприятия периодическая и ее можно разложить в ряд Фурье на отрезке. На примере показаны разные эффекты от рекламных обращений.

Ключевые слова: экономическая эффективность рекламных обращений, временный текущий эффект от рекламных обращений, ряд Фурье, функция выручки, интервалы предельных скидок.

Moshenskaya A.V. THE MATHEMATICAL MODELING OF THE CURRENT ADVERTISING APPEALS EFFECT OF THE COMPANY

The article presents the mathematical modeling of the effect of advertising appeals in terms of competition, based on real reviews of advertising appeal. The effect of the current enterprise appeals was graphically illustrated, it allows us to prove that the function of current advertising appeals effect of the company is periodical and can be decomposed into a series of Fourier on a segment. In the article we looked at different effects of advertising appeals.

Keywords: cost-effectiveness of advertising messages, the current temporary effect of advertising appeals, a series of Fourier, the profit function, boundary discounts intervals.

Постановка проблеми. Математичне моделювання поточного ефекту від рекламних звернень підприємства являється актуальною проблемою, адже в умовах конкуренції економічна ефективність реклами характеризується впливом рекламних звернень підприємства на його збут і враховує такі показники як рівень прибутку, частки ринку і т.п. Формалізація при моделюванні повинна враховувати не тільки складне відокремлення рекламних зусиль від інших, які стосуються, наприклад, просування продукції підприємства, а також і вплив конкуренції, економічного та політичного клімату, технологічні чинники та соціокультурне середовище.

Аналіз основних джерел. В економічній літературі проблематика моделювання процесу рекламних звернень підприємства знайшла відображення в роботах таких вчених, як Баженов Ю.К., Батра Р., Бернет Дж., Гузя М.Г., Джефкінс Ф., Лук'янець Т.І., Лисенко Ю.Г., Маєрс Д.Дж., Моріарті С., Панкратов Ф.Г., Персі Л., Ромат Е.В., Росітер Дж.Р., Сендідж Ч., Уелс У., Фрайбургер В., Шапіра С.П. та інших.

Дослідження впливу рекламних звернень на збут підприємства обумовлює необхідність збору статистичних даних протягом деякого часового періоду, наприклад тижня, місяця, кварталу. Підприємство рекламує свою продукцію, використовуючи версії контенту (різних оголошень) різної тривалості (від 1 до 4 або від 2 до 8 тижнів) в цільовій аудиторії споживачів. Влив реклами на збут продукції підприємства може бути викликано різними факторами.

В роботі [1] розглядається ієрархічна модель, в якій представлений аналіз дії реклами на збут та фактори, які на це впливають. Одержано оцінки впливу рекламних звернень для продажів або ринкової частки, як ефектів від реклами. В роботі [2] підкреслюється, що одна реклама не може завжди проводитися на одному певному каналі, – це приводить до проблем множинних залежностей між ефектами від реклами. Перш за все оцінюється який контент, тривалість кампанії, а також медіа найбільш ефективні. Наприклад [3], ефективність реклами може спочатку повільно збільшуватися, а потім спадає з часом, причому покращення відбувається повільно, а знос досить швидко. З іншого боку, якщо ефективність рекламного звернення неухильно знижується з часом, то покращення не настає, а знос розпочинається із самого початку проведення рекламного звернення [4]. Крім того, можуть спостерігатися ефекти взаємодії, наприклад, якщо враховується якість медіа [5].

Для аналізу всіх ефектів від реклами необхідно розглядати інтегровані моделі, які можуть їх описати, вони складні і вимагають значних статистичних даних [6].

Невирішені раніше частини проблеми. Найпростішим методом визначення ефективності рекламних звернень підприємства в умовах конкуренції може стати моделювання інтенсивності рекламних звернень по відношенню до всіх інших рекламних звернень в полі ринкових відносин підприємства з урахуванням тимчасових ефектів, які можуть бути як короткострокові, так і довгострокові. Існує декілька основних чинників, які викликають різні тимчасові ефекти від рекламних звернень:

- затримка впливу реклами [5];
- затримка відгуку споживача [6];

- затримка покупки через наявність запасів продукції у споживачів [7];
- затримка покупки від споживачів, які дізналися про продукцію від когось, хто побачив рекламу першим [7].

Постановка задачі. На основі викладеного можна сформулювати наступне: для вирішення задачі визначення ефективності рекламних звернень підприємства в умовах конкуренції необхідно проаналізувати види поточних ефектів від рекламних звернень та знайти способи їх математичного моделювання.

Виклад основного матеріалу. Одним з найбільш важливих факторів, що впливають на ефективність рекламної кампанії і допомагають отримувати від нього найбільший ефект є частота повторення рекламного повідомлення. В науковій літературі немає єдиної думки про те, як визначити оптимальне значення цього індикатора.

Рекламне звернення повинно пройти три етапи: демонстрація, привернення уваги, обробка інформації. На всіх трьох етапах фактор повторення може впливати на ефективність реклами. На етапах залучення уваги та обробки інформації повторення позначається на рівні когнітивних процесів (можливість зосередити увагу, зрозуміти).

На етапі демонстрації: збільшення ймовірності того, що повідомлення буде звернена увага. Для залучення уваги цільової аудиторії, рекламне повідомлення повинно пройти щільну завісу інформаційного шуму.

Вчені намагаються визначити математично аналітичну функцію, яка б моделювала поточний ефект від рекламних звернень підприємства , при цьому не приводила до невиправданого збільшення рекламного бюджету.

Функція рекламного відгуку є нелінійною. Вплив зростає, потім згладжує або зменшується. Той факт, що ефективність зазвичай збільшується не миттєво, а протягом деякого часу, дає вченим підстави вважати, що певна кількість повторів має важливе значення для забезпечення максимальної ефективності. Другий фактор, що впливає на ефективність, є новизна повідомлення. Зауважимо, що використання циклів з різними рекламними повідомленнями, як показує практика, є набагато більш ефективним.

В роботі [1] аналізується післядія рекламних звернень підприємства. Представимо поточний ефект від рекламних звернень на рисунку 1, де по осі OX відкладемо час, по осі OY – збут продукції підприємства. Пунктирна лінія Y=A ілюструє базовий рівень збуту [2]. Пунктирна лінія Y=B ілюструє досягнутий рівень збуту у вигляді стрибка збуту до точки B після дії рекламних звернень і викликається такий стрибок дією рекламних звернень.

Рис. 1. Прояв поточного ефекту від рекламних звернень підприємства

З рисунку 1 видно, що стійкість поточного ефекту від рекламних звернень незначна. В роботах [6; 7; 9] показано, що поточний ефект впливу ціни на продукцію підприємства переважає ефект від рекламних звернень. В роботі [8] показано, що такий ефект від рекламних звернень не проявляє стійкість. У випадку поточного ефекту від рекламних звернень можна визначити ефективність рекламних звернень як відношення прибутку, одержаного від реклами, до суми витрат на рекламні звернення. Прибуток від реклами визначається добутком суми покупок під впливом реклами, кількістю звернень у фірму і рентабельності.

Отже, поточний ефект від реклами характеризується збільшенням збуту товару, який відбувається відразу після впливу рекламних звернень.

Таким чином графічно ілюструється на рисунку 1 прояв поточного ефекту від рекламних звернень підприємства, що дає можливість встановити, що функція поточного ефекту від рекламних звернень підприємства періодична і її можна розкласти в ряд Фур'є на відрізку.

З рисунку 1 встановлюємо, що функція періодична з періодом T=1 (2l=1,l=1/2), то задану функцію розкладаємо в ряд Фур'є на відрізку [0,2l] =[0,1], використовуючи формули:

$$\begin{aligned} a_0 &= \frac{1}{2l}\int_{C-l}^{C+l} f(x)dx, \\ a_n &= \frac{1}{l}\int_{C-l}^{C+l} f(x)\cdot\cos\left(\frac{n\pi x}{l}\right)dx, \qquad n\in N, C\in R \\ b_n &= \frac{1}{l}\int_{C-l}^{C+l} f(x)\cdot\sin\left(\frac{n\pi x}{l}\right)dx, \qquad n\in N, C\in R \\ f(x) &= a_0+\sum_{n=1}^{\infty}\left(a_n\cdot\cos\left(\frac{n\pi x}{l}\right)+b_n\cdot\sin\left(\frac{n\pi x}{l}\right)\right) \end{aligned} \quad . \quad (1)$$

Запишемо рівняння заданої функції, що представлена відрізком прямої, що проходить через точки N_i, M_i.

Координати точок: $N_i(t,1.08), M_i(t+0.2,0), t=\overline{0,3}$.

Рівняння прямої N_1M_1 запишемо, як рівняння прямої, що проходить через дві задані точки у вигляді:

$$\frac{y-1}{1.08-1}=\frac{x-0.2}{-0.2}\Rightarrow\frac{y-1}{0.04}=\frac{x-0.2}{-0.1}\Rightarrow y-1=-0.4x+0.08\Rightarrow \quad . \quad (2)$$
$$\Rightarrow \qquad y=-0.4x+1.08$$

Знаходимо коефіцієнти ряду Фур'є за формулами (1):

$$a_0=\frac{1}{1}\int_0^{0.2}(-0.4x+1.08)dx=\left(-\frac{0.4x^2}{2}+1.08X\right)\Bigg|_0^{0.2}=0.208. \quad (3)$$

Наступні коефіцієнти знаходимо за методом інтегрування частинами:

$$\begin{aligned} a_n &= \frac{1}{1/2}\int_0^{0.2}(-0.4x+1.08)\cdot\cos\left(\frac{n\pi x}{1/2}\right)dx = \\ &= \left|\begin{matrix} -0.4x+1.08=U, & -0.4Dx=DU \\ \cos\left(\frac{n\pi x}{1/2}\right)dx=DV, & V=\frac{1}{2n\pi}\sin\left(\frac{n\pi x}{1/2}\right)\end{matrix}\right| = \\ &= 2\left((-0.4x+1.08)\cdot\frac{1}{2n\pi}\sin\left(\frac{n\pi x}{1/2}\right)\Bigg|_0^{0.2}+\frac{0.4}{2n\pi}\int_0^{0.2}\sin(2n\pi x)dx\right) = \\ &= 2\left(\frac{\sin 0.4n\pi}{2n\pi}-\frac{0.4\cos 2n\pi x}{(2n\pi)^2}\Bigg|_0^{0.2}\right) = \\ &= \frac{\sin 0.4n\pi}{n\pi}-\frac{0.8}{(2n\pi)^2}(\cos 0.4n\pi-1). \end{aligned} \quad (4)$$

$$b_n = 2\int_0^{0.2}(-0.4x+1.08)\cdot\sin\left(\frac{n\pi x}{1/2}\right)dx =$$

$$= \left| \begin{matrix} -0.4x+1.08=U, & -0.4Dx=DU \\ \sin\left(\frac{n\pi x}{1/2}\right)dx = DV, & V=-\frac{1}{2n\pi}\cos\left(\frac{n\pi x}{1/2}\right) \end{matrix} \right| = \quad (5)$$

$$= 2\left((-0.4x+1.08)\cdot\left(-\frac{1}{2n\pi}\right)\cos\left(\frac{n\pi x}{1/2}\right) - \frac{0.4}{(2n\pi)^2}\sin(2n\pi x) \right)\Bigg|_0^{0.2} =$$

$$= \frac{-\cos 0.4n\pi}{n\pi} + \frac{1.08}{\pi n} - \frac{0.8}{(2n\pi)^2}\cdot\sin 0.4n\pi.$$

Підставляючи значення коефіцієнтів, знайдених за формулами (1), у вигляді (3)-(5), запишемо розклад функції (2) в ряд Фур'є:

$$f(x) = 0.208 + \sum_{n=1}^{\infty}\left(\left\{\frac{\sin 0.4n\pi}{n\pi} - \frac{0.8}{(2n\pi)^2}(\cos 0.4n\pi - 1)\right\}\cos(2n\pi x) + \right.$$
$$\left. + \left\{\frac{-\cos 0.4n\pi}{n\pi} + \frac{1.08}{\pi n} - \frac{0.8}{(2n\pi)^2}\cdot\sin 0.4n\pi\right\}\cdot\sin(2n\pi x)\right). \quad (6)$$

Отже, формула (6) є аналітичним виразом поточного ефекту від рекламних звернень підприємства.

На рисунку 2 представлено прояв тимчасового поточного короткострокового ефекту від рекламних звернень підприємства, що виявляється у вигляді підняття рівня збуту на початку кожного часового періоду на величину СіВі з плавним повертанням до базового рівня збуту.

Рис. 2. Прояв тимчасового поточного короткострокового ефекту від рекламних звернень підприємства

З рисунку 2 встановлюємо, що функція періодична з періодом T=1 (2l=1, l=1/2), тоді задану функцію розкладаємо в ряд Фур'є на відрізку [0,2l] =[0,1], використовуючи формули (1). Запишемо рівняння заданої функції, що представлена на Рис. 2 з невідомими коефіцієнтами: $y = Ae^{-Bx}$.

Визначаємо координати точок: $B_i(t,1.08), C_i(t,1), t=\overline{0,3}.$ Тоді

$$y = \begin{cases} 1.08^{1-(x+k)}, k < x < k+1, \\ 1.04, \qquad x = k \end{cases} \quad (7)$$

(1.04 – середнє значення в точках розриву функції 1-го роду).

Знаходимо коефіцієнти ряду Фур'є за формулами (1):

$$a_0 = \frac{1}{1}\int_0^1\left(1.08^{1-x}\right)dx = \left(-\frac{1}{\ln 1.08}1.08^{1-x}\right)\Bigg|_0^1 = \frac{0.8}{\ln 1.08}.$$

Позначивши шуканий інтеграл через I та застосовуючи інтегрування частинами, знаходимо:

$$a_n = 2I = \frac{1}{1/2}\int_0^1\left(1.08^{1-x}\right)\cdot\cos\left(\frac{n\pi x}{1/2}\right)dx = \left| \begin{matrix} \left(1.08^{1-x}\right)=U, & -\left(1.08^{1-x}\right)\ln 1.08dx = dU \\ \cos\left(\frac{n\pi x}{1/2}\right)dx = dV, & V=\frac{1}{2n\pi}\sin\left(\frac{n\pi x}{1/2}\right) \end{matrix} \right| =$$

$$= 2\left(\left(1.08^{1-x}\right)\cdot\frac{1}{2n\pi}\sin\left(\frac{n\pi x}{1/2}\right)\Bigg|_0^1 + \frac{\ln 1.08}{2n\pi}\int_0^1\left(1.08^{1-x}\right)\sin(2n\pi x)dx\right) =$$

$$== \left| \begin{matrix} \left(1.08^{1-x}\right)=U, & -\left(1.08^{1-x}\right)\ln 1.08dx = dU \\ \sin\left(2n\pi x\right)dx = dV, & V=-\frac{1}{2n\pi}\cos\left(2n\pi x\right) \end{matrix} \right| = \frac{2\ln 1.08}{2n\pi}\left(-\frac{1}{2n\pi}(1-1.08) - \frac{\ln 1.08}{2n\pi}I\right).$$

Тоді коефіцієнти a_n, b_n одержимо у вигляді:

$$a_n = \frac{1.6\ln^2 1.08}{0.5(2n\pi)^2 + 0.8\ln^2 1.08}, \quad b_n = \frac{0.16\ln 1.08}{(2n\pi)^2 + \ln^2 1.08}, \quad (8)$$

Підставляючи значення коефіцієнтів, знайдених за формулами (1), у вигляді (8), запишемо розклад функції (7) в ряд Фур'є:

$$f(x) = \frac{0.8}{\ln 1.08} + \sum_{n=1}^{\infty}\left(\left\{\frac{1.6\ln^2 1.08}{0.5(2n\pi)^2 + 0.8\ln^2 1.08}\right\}\cos(2n\pi x) + \right.$$
$$\left. + \left\{\frac{0.16\ln 1.08}{(2n\pi)^2 + \ln^2 1.08}\pi\right\}\cdot\sin(2n\pi x)\right). \quad (9)$$

Отже, формула (9) є аналітичним виразом тимчасового поточного короткострокового ефекту від рекламних звернень підприємства.

Розглянемо синергію ціноутворення та рекламних повідомлень як короткостроковий ефект від рекламних звернень підприємства, що ілюструється на Рис.3. Як видно з Рис.3 рекламні звернення подаються на початку 1-го і 3-го часових періодів з реакцією на них збуту сумісно із застосуванням методики ціноутворення із згладжуванням стрибків в околі цінових знижок. Тоді ефект подовжується на два періоди. Ілюстрація синергії ціноутворення та рекламних повідомлень як подовженого короткострокового ефекту від рекламних звернень підприємства представлена на рисунку 4.

Рис. 3. Ілюстрація синергії ціноутворення та рекламних повідомлень як короткострокового ефекту від рекламних звернень підприємства

Ефект подовжується на всі чотири часових періоду, причому в кінці четвертого періоду збут спускається до базового рівня.

Ілюстрація синергії ціноутворення та рекламних повідомлень як довгострокового стійкого ефекту від рекламних звернень підприємства представлена на рисунку 5.

Рис. 4. Ілюстрація синергії ціноутворення та рекламних повідомлень як подовженого короткострокового ефекту від рекламних звернень підприємства

Рис. 5. Ілюстрація синергії ціноутворення та рекламних повідомлень як довгострокового стійкого ефекту від рекламних звернень підприємства

Як видно з Рис. 5 синергетичний ефект подовжується на всі чотири часових періоду, причому в четвертому періоді збут спускається до позначки, що вища за базовий рівень. Синергетичний ефект від рекламних звернень підприємства проявляється таким чином, коли базовий рівень збуту Y=1 підвищується і переходить на рівень Y=A1.

Зауважимо, що довгостроковий стійкий ефект від рекламних звернень підприємства являється незвичайним ефектом реклами, який зустрічається досить рідко і залишається навіть після того, як рекламна кампанія завершена. Як правило, цей ефект викликається тим, що реклама створює так званий ефект запам'ятовування зв'язку або відношень невідомих фактів.

Висновки. Таким чином, представлені види аналізу та класифікація способів визначення ефективності рекламних звернень підприємства, що ґрунтуються на реальних відгуках на рекламні звернення. Проведено математичне моделювання прояву поточного ефекту від рекламних звернень підприємства шляхом розкладання функції в ряд Фур'є на відрізку. Проаналізовано приклад, у якому рекламні звернення проводяться протягом місяця, причому рівномірно розподілені між тижнями, показано, що відбувається невеликий сплеск в збуті, що проявляється разом з кожним впливом, зростає до 3 тижня, хоча рівень рекламних звернень – постійний. Даний ефект проявляється явищем посилення. Потім знову продажі повертаються до базового рівня збуту – виявляється так званий ефект зносу: зменшення реакції продажів на рекламу від одного часового періоду до іншого з ходом рекламних звернень, навіть тоді, коли інтенсивність рекламних звернень постійна. Зауважимо, що рекламні звернення підприємства здійснюється в умовах конкуренції, і неврахування цього може приводити до помилкових оцінок.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Tellis G.J. Effective advertising. Understanding when, how and why advertising works. – Thousand Oaks: Sage Publications, 2004.
2. Krugman H. Why three exposures may be enough // Journal of advertising research. December. 1972.
3. McDonald C. What is the short-term effect of advertising? // Marketing Science Institute Report. № 71. – 142. – Cambridge, MA: Marketing Science Institute, 1971.
4. Jones J.P. Ad spending: maintaining market share // Harvard Business Review, 1990.
5. Gibson L.D. What can one TV exposure do // Journal of advertising research. March/April 1996.
6. Zielske H.A. The remembering and forgetting of advertising. // Journal of marketing. 23. – 1. – 1959.
7. Ambler T., Hollier A. The waste in advertising is the part that works // Journal of advertising research. December. 2004.
8. Law S., Howkins S.A. Advertising Repetition and Consumer Beliefs: The Role of Source Memory // Measuring advertising effectiveness. – London: Lawrence Erlbaum Associates Publishers, 1997.
9. Cacioppo J., Petty R. Effects of message repetition and position on cognitive response and message acceptance // Journal of personality and social psychology. – 37. – 1979.

УДК 338.45.01

Проскурович О.В.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри автоматизованих систем і моделювання в економіці
Хмельницького національного університету

Мельничук І.І.
старший викладач кафедри фінансів, обліку та аудиту
Хмельницького кооперативного торговельно-економічного інституту

ЕКОНОМЕТРИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ

У науковій статі досліджено стан розвитку ринку страхування в Україні та проведено економетричне моделювання чистого прибутку (збитку) дев'яти провідних страхових компаній. Обґрунтовано залежність між показниками результативності діяльності страхових компаній та основними факторами, що впливають на фінансовий результат. Зроблено узагальнення результатів моделювання та запропоновано заходи для підвищення результативності діяльності страхових компаній.

Ключові слова: економетричне моделювання, економетрична модель результативності діяльності страхових компаній, ефективність управління фінансовими результатами, результативність діяльності страхових компаній, фінансові результати.

Проскурович О.В., Мельничук И.И. ЭКОНОМЕТРИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ РАБОТЫ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ

В научной статье исследовано состояние развития рынка страхования в Украине и проведено эконометрическое моделирование чистой прибыли (убытка) девяти ведущих страховых компаний. Обосновано зависимость между показателями результативности деятельности страховых компаний и основными факторами, влияющими на финансовый результат. Сделано обобщение результатов моделирования и предложены меры по повышению результативности деятельности страховых компаний.

Ключевые слова: эконометрическое моделирования, эконометрическая модель результативности деятельности страховых компаний, эффективность управления финансовыми результатами, результативность деятельности страховых компаний, финансовые результаты.

Proskurovych O.V., Melnychuk I.I. ECONOMETRIC MODELING PERFORMANCE OF INSURANCE COMPANIES

In the scientific article studied the state of development of the insurance market in Ukraine and conducted econometric modeling of net income (loss) of nine leading insurance companies. Reasonable relationship between the performance indicators of insurance companies and the major factors affecting the financial result. Made generalization of the simulation results and proposed measures to improve the effectiveness of insurance companies.

Keywords: econometric modeling, econometric model of effectiveness of the insurance companies, the efficiency of the management of financial results, the effectiveness of the activities of insurance companies, financial results.

Постановка проблеми. Динамічні зміни, що відбуваються у фінансовій сфері України зумовлюють необхідність формування ефективних механізмів управління системи страхування шляхом підвищення результативності діяльності страхових компаній.

Сьогодні страховий ринок відіграє важливу роль у формуванні національних конкурентних переваг, тому проблема отримання і підвищення фінансових результатів його суб'єктів набуває особливого значення. Враховуючи суттєві зміни в організації страхової справи, особливої актуальності набувають проблеми удосконалення механізму мобілізації та використання ресурсів для забезпечення надійного страхового захисту усіх суб'єктів господарювання. Зацікавленість страхових компаній у розробці стратегій позиціонування на ринку, що відповідають сучасним ринковим умовам, обумовлює необхідність проведення аналізу результативності діяльності страхових компаній, оцінки фінансових результатів страховиків, а також практичних механізмів та системи заходів щодо управління ними.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В Україні проблемі розвитку страхового ринку, його ролі та місця у фінансовій системі присвячені праці В.В. Базилевича, О.Д. Василика, Н.М. Внукової, К.Г. Воблого, О.О. Гаманкової, О.І. Барановського, О.М. Залєтова, О.Д. Заруби, О.В. Козьменко, М.Д. Лутака, М.В. Мниха, С.С. Осадця, В.П. Унинець-Ходаківської, В.М. Федосова, В.М. Фурмана, І.О. Школьник. Належне місце у формуванні теоретичного підґрунтя вирішення цієї наукової проблеми посідають роботи російських економістів Є.В. Коломіна, Ф.В. Коньшина, А.Б. Крутика, Л.А. Могильова, Л.О. Орланюк-Малицької, В.К. Райхера, Л.І. Рейтмана, В.О. Сухова, В.В. Шахова, М.Я. Шимінової та інших [1; 12].

Проте, проблема застосування кореляційно-регресійного аналізу для підвищення результативності діяльності страхових компаній у сучасних умовах економічного розвитку України у вітчизняній економічній літературі наразі висвітлена недостатньо.

Постановка завдання. Умови існування вітчизняного страхового бізнесу в посткризовому просторі висувають особливі вимоги до отримання і підвищення фінансових результатів страхових компаній. Тому, пріоритетним стає економетричне моделювання фінансових результатів страхових компаній. Аналіз діяльності страхової компанії вимагає розгляду широкого спектра кількісних і якісних факторів, що впливають на формування фінансових результатів. Таким чином, існуючі потреби у забезпеченні отримання і підвищення фінансових результатів страхової компанії обґрунтовують вибір теми дослідження, його мету та завдання.

З огляду на зазначене, для здійснення обґрунтованого аналізу фінансової діяльності страховика у сучасних умовах доцільним є застосування такого інструментарію економіко-математичного моделювання, що дозволить врахувати кількісні та якісні фактори, фахові знання у страховій справі, а також забезпечить можливість налаштування параметрів

моделей на реальних даних. Таким вимогам задовольняє інструментарій економетричного моделювання, що є на сьогодні одним з найбільш поширених напрямів наукових досліджень в області аналізу, прогнозування і моделювання економічних явищ і процесів.

Завдання цієї статті вбачається в розробці теоретичних положень та практичних рекомендацій щодо вдосконалення методики економетричного моделювання фінансових результатів у взаємозв'язку із системою показників фінансової діяльності страхової компанії.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розвиток національної економіки є багатогранним і динамічним процесом. Трансформація галузевої структури господарства, пов'язана із реформаційними процесами економіки України, збільшує невизначеність результатів діяльності суб'єктів господарювання, що призводить до загального підвищення рівня різноманітних ризиків. У цих умовах важливою ланкою фінансової системи країни є страхові компанії, ефективне функціонування яких дозволить забезпечити необхідний рівень страхового захисту фізичних та юридичних осіб від ризикових обставин і підтримання конкурентоздатності національного страхового ринку.

Сучасний стан вітчизняного страхового ринку характеризується динамічним його розвитком, про що свідчать дані Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг в Україні. Так, за період 2010–2012 рр. спостерігалася тенденція до зростання активів страхових компаній на 24,3%, обсягів їх статутних капіталів на 1,04% і сформованих страхових резервів на 10,61%[4].

На ринку страхування протягом 2012–2013 років відбувалися такі зміни. Станом на 31.12.2013 всього було зареєстровано 407 страхових компаній (далі – СК), з яких: 62 – СК зі страхування життя (СК «life») (62 установи станом на 31.12.2012), 345 – СК, що здійснюють види страхування інші, ніж страхування життя (СК «non-life») (352 установи станом на 31.12.2012). За 2013 рік кількість страхових компаній зменшилася на 7 СК [13].

У 2013 році в порівнянні з аналогічним періодом 2012 року зросли такі показники, як загальні активи страховиків, обсяг сплачених статутних капіталів (так, станом на 31.12.2013 їх приріст становив 18,1% та 4,5% відповідно). Разом з тим, активи, визначені ст. 31 Закону України «Про страхування» для представлення коштів страхових резервів, зменшилися на 22,4%. Приріст загальних активів страховиків у обсязі 18,1% у порівнянні з аналогічною датою 2012 року частково пояснюється тим, що до загального обсягу активів, у зв'язку зі змінами звітних форм для страховиків, стали включатися частки перестраховиків у страхових резервах у обсязі 3 052,8 млн. грн, яка до цього не збільшувала величини активів страховиків [13].

За результатами 2013 року обсяг надходжень валових страхових премій у порівнянні з аналогічним періодом 2012 року збільшився на 7 153,7 млн. грн. (33,3%) переважно за рахунок збільшення надходжень за видами страхування «non-life». Варто відзначити, що за підсумками 2013 року 91,4% (26 185,1 млн. грн.) від загальної суми валових страхових премій (28 661,8 млн. грн.) займає сума отриманих страховиками валових премій з видів страхування інших, ніж страхування життя, а на суму страхових премій зі страхування життя припадає лише 8,6% (2 476,7 млн. грн.) від загальної суми валових страхових премій [13].

Обсяг чистих страхових виплат становив 4 566,6 млн. грн. та зменшився порівняно з аналогічним періодом 2012 року на 8,1%. У структурі зазначеного показника відбулися значні зміни в розрізі видів страхування: у порівнянні з аналогічним періодом 2012 року приріст страхових виплат відбувся за такими видами страхування: страхування життя (81,7%), медичне страхування (безперервне страхування здоров'я) (12,1%), при цьому зменшилися чисті страхові виплати зі страхування фінансових ризиків (79,6%), страхування майна (65,6%), страхування від вогневих ризиків та ризиків стихійних явищ (51,7%), страхування кредитів (39,7%). Чисті страхові виплати з автострахування (КАСКО, ОСЦПВ, «Зелена картка») зазнали невеликих змін (темп приросту – 3,3%) [13].

Протягом аналізованого періоду обсяги валових премій, сплачених на перестрахування, збільшились на 6222,0 млн. грн. (переважно за рахунок збільшення переданих валових премій страховикам-резидентам). За договорами перестрахування ризиків за 2013 рік українські страховики сплатили страхових премій у перестрахування на суму 8 744,8 млн. грн. (за 2012 рік – 2 522,8 млн. грн.). Співвідношення вихідного перестрахування до валових страхових премій станом на 31.12.2013 становило 30,5%, що майже у 3 рази перевищує аналогічний показник минулого року [13].

Сформовані страхові резерви станом на 31.12.2013 становлять 14 435,7 млн. грн. та в порівнянні з аналогічним показником попереднього року збільшились на 14,8% (1 858,1 млн. грн.). Розподіл резервів на категорії «технічні резерви» та «резерви зі страхування життя» станом на 31.12.2013 майже не змінився порівняно з 31.12.2012. Станом на 31.12.2013 на «технічні резерви» припадало 73,4%, а на «резерви зі страхування життя» – 26,6%. Темпи росту основних показників страхових компаній у цілому відповідають тенденції розвитку страхового ринку, яка визначена Концепцією розвитку ринків небанківських фінансових послуг України на 2013-2014 роки. Так, зросла частка чистих страхових премій у ВВП з 1,4% до 1,5%, збільшився розмір страхових платежів на душу населення з 500 грн. до 631 грн., збільшився експорт страхових та перестрахових послуг з 490 млн. грн. до 859,3 млн. грн. [13].

Таблиця 1

Обсяги наданих фінансових послуг у страхуванні впродовж 2011-2013 років

Види фінансових установ	2011 р.	2012 р.	2013 р.	Темпи приросту за роками, %	
				2012/2011	2013/2012
Кількість укладених договорів, млн. шт.	618,0	178,2	185,3	-71,2	4,0
Загальні активи, млн. грн	48122,7	56224,7	66387,5	16,8	18,1
Страхові резерви, млн. грн	11179,3	12577,6	14435,7	12,5	14,8
Валові страхові премії, млн. грн	22693,5	21508,2	28661,9	-5,2	33,3
Валові страхові виплати, млн. грн	4864,0	5151,0	4651,8	5,9	-9,7

Джерело: розраховано автором на основі даних Нацкомфінпослуг та Держкомстату

Інформація щодо обсягів наданих фінансових послуг наведена в таблиці 1.

Отже, за даними таблиці 1 спостерігається суттєве скорочення (на 71,2%) кількості укладених договорів у 2012 році та їх незначне зростання у 2013 році (на 4,0%) порівняно з попереднім роком. Впродовж аналізованого періоду зросла загальна вартість активів та сума страхових резервів. У 2012 році валові страхові премії зменшились на 5,2%, а валові страхові виплати зросли на 5,9%. Кардинально ситуація змінилась у 2013 році, де значно зросли валові страхові премії (на 33,3%) та скоротились валові страхові виплати на 9,7%.

Однак, незважаючи на кількісне зростання основних показників, результативність діяльності страхових компаній за останні роки стала більш розбалансованою, про що свідчить зниження валових страхових премій та виплат відповідно на 6,82% та 15,62%. Поряд з цим спостерігається скорочення темпів росту рівнів валових і чистих виплат відповідно на 2,5% та 19,7%. Отже, існування негативних тенденцій розвитку страхових компаній свідчить про зниження їх платоспроможності, фінансової стійкості, а також якості надання страхових послуг, що стало причиною зменшення попиту на них та зниження ресурсного потенціалу страховиків[13].

У зв'язку з цим необхідною умовою розвитку страхових компаній, що домінують в небанківському фінансовому секторі національної економіки, є стійке їх функціонування. Результативність роботи страхової компанії характеризується процесом формування фінансових результатів. Звідси виникає потреба в удосконаленні економіко-аналітичного механізму формування фінансових результатів страхових компаній. При цьому до складу економіко-аналітичного механізму формування фінансових результатів страхових компаній варто включати наступні елементи: суб'єкт і об'єкт управління; сукупність фінансових інтересів страховика; функції, принципи і методи управління фінансовими результатами; інструментарій управління системою формування фінансових результатів; критерії оцінки рівня фінансових результатів; техніку і технологію управління [3, с. 12].

Під фінансовим результатом страхової компанії розумітимемо кінцевий результат від страхової та інших видів діяльності страхової компанії за звітний період, який визначається на основі співставлення відповідних доходів і витрат та в комплексі проявляється в показниках прибутку (збитку) та приросту (відсотку) страхових резервів. При цьому фінансовий результат від страхової діяльності являє собою різницю між вартістю (ціною) наданої страхової послуги, що виражається в поточних надходженнях та її фактичною собівартістю.

Тому, загальні підходи щодо формування фінансового результату, в умовах ринку, будь-яких підприємств та організацій відносяться також і до страхових компаній. Проте, фінансовий результат страховиків має свої особливості, пов'язані з економічною сутністю категорії страхування, видами діяльності та специфікою кругообігу грошових коштів страхової організації [1, с. 42].

Ефективність управління фінансовими результатами страхових компаній виявляється у результативності їх діяльності, яка відображається в різних кількісних і якісних показниках. Виходячи із цього, першим етапом запропонованого механізму є вибір показників управління фінансовими результатами страхових компаній, що являє собою процес, який спрямований на отримання збалансованої інформації про стан рівня розвитку комуні-каційних, організаційних та фінансових ресурсів на основі досягнення фактичних значень даних показників їх граничних значень. Визначення мети управління фінансовими результатами страхових компаній має прямий взаємозв'язок з факторами, що впливають на зазначений процес управління. Тому фактори, що впливають на управління фінансовими результатами страхових компаній, є умовами, які викликають необхідність прийняття управлінських рішень для досягнення поставленої мети [8, с. 143].

Процес економетричного моделювання управління результативністю діяльності страхових компаній охоплює процес економетричного дослідження формування фінансових результатів діяльності страхових компаній від побудови регресійних рівнянь, які описують взаємозв'язки між економічними показниками цієї діяльності, до прогнозування результативності діяльності страхових компаній.

Основною проблемою економетричного дослідження управління фінансовими результатами страхових компаній є побудова економетричної моделі, оскільки її якість визначає достовірність та обґрунтованість результатів аналізу розвитку та прогнозу соціально-економічних процесів і явищ.

У загальному випадку процедуру побудови економетричної моделі результативності діяльності страхових компаній можна розділити на послідовність взаємопов'язаних етапів[6, с. 148]:

перший (постановочний) – визначення кінцевої мети моделювання, набору чинників, що беруть участь в моделі, і показників, їх ролі;

другий (апріорний) – передмодельний аналіз економічної суті явища (фінансових результатів страхових компаній), що вивчається, формування і формалізація апріорної інформації;

третій (параметризація) – власне моделювання, тобто вибір загального виду моделі, зокрема складу і форми зв'язків, що в неї входять;

четвертий (інформаційний) – збір необхідної статистичної інформації, тобто реєстрація значень чинників, що беруть участь в моделі, і показників на різних динамічних або просторових тактах функціонування явища, що вивчається;

п'ятий (ідентифікація моделі) – статистичний аналіз моделі і в першу чергу статистичне оцінювання невідомих параметрів моделі;

шостий (верифікація моделі) – зіставлення реальних і модельних даних, перевірка адекватності моделі, оцінка точності модельних даних.

Обираючи методи економіко-математичного моделювання впливу фінансових показників роботи компанії на результативність діяльності страхових компаній в конкретний період їх функціонування і розвитку застосуємо багатофакторний кореляційно-регресійний аналіз. На основі багатофакторних залежностей виводяться математичні моделі з кількома змінними показниками. Залежність результативного показника від впливу окремих факторів дозволяє комплексно аналізувати господарські ситуації та приймати управлінські рішення залежно від результату такого аналізу.

Досліджуючи багатофакторні моделі результативності діяльності страхових компаній, для більш кращого використання фінансових коштів, переважно застосовують вузькоспеціалізовані моделі, адаптовані під конкретні виробничі умови [10]. На сьогодні не існує комплексної моделі оцінки впливу фінансових показників роботи компанії на результативність діяльності страхових компаній, яка б дозволяла

Таблиця 2

Результати економетричного моделювання зміни результативності діяльності страхової компанії

Вид моделі	Фактори	Коефіцієнт детермінації	Критерій Фішера	Результати прогнозування		
				2014 р.	2015 р.	2016 р.
НАСК «Оранта»						
$Y=516,910X_1+0,37X_2+5736,7X_3+5010,81X_4-319517,67$	X1-рівень страхових виплат, X2-рентабельність страхових операцій, X3-валовий прибуток, X4-рентабельність страхової послуги	0,9717	$F_р=17,17<F_{табл}=19,25$	27579,4	44934,3	63156,9
$Y=1,41X_3-329490,21$		0,7431	$F_р=14,46>F_{табл}=6,61$	-114067,6	-103296,5	-91986,8
Y=0,25X2+5242,06X3-19456,48		0,9537	$Fр=41,17>F_{табл}=6,95$	-16596,8	-14623,4	-12551,3
Y= 536,50X1+6216,64X2-56064,59		0,9469	$Fр=35,68>F_{табл}=6,95$	8564,8	9965,9	11437
ЗАТ СК "БУСІН"						
$Y=-158,36X_1+498,38X_2+0,46X_3-3,74X_4-445,74$	X1-рівень страхових виплат, X2-рентабельність страхових операцій, X3-валовий прибуток, X4-рентабельність страхової послуги	0,9979	$F_р=241,24>F_{табл}=19,25$	5963,1	6283,5	6619,9
$Y= 1840,51 + 499,82X_2 + 2,38X_4$		0,9373	$F_р=29,90>F_{табл}=6,95$	5801,9	5999,99	6208
$Y=-527,93-13,41X_1+511,09X_2+0,23X_3$		0,9837	$F_р=60,48>F_{табл}=9,28$	6323,6	6666,2	7025,9
$Y=-84,25+97,85X_1+534,34X_2+2,83X_4$		0,9492	$F_р=18,67>F_{табл}=9,28$	6548,2	6879,8	7228
ПАТ «СК «Оранта-Січ»						
$Y=426,910X_1+0,032X_2-0,4,171X_3-62,760$	X1-рентабельність страхових операцій, X2-валовий прибуток, X3-рентабельність страхової послуги	0,9786	$F_р=42,09>F_{табл}=9,28$	586,3	618,7	652, 8
$Y=114,92 + 367,13X_1 + 0,02X_2$		0,9049	$F_р=19,03>F_{табл}=6,94$	555,7	589,2	624,4
ЗАТ СК «Енергорезерв»						
$Y=0,11X_1+9,69X_2+246,33X_3-0,42X_4+1,48X_5-1846,64$	X1-страхові платежі,X2-частка страхових резервів у валюті балансу,X3-рентабельність страхових операцій,X4-валовий прибуток, X5-рентабельність страхової послуги	0,9998	$F_р=1276,86>F_{табл}=230,16$	1665,2	1840,8	2025,2
$Y= 7620,19-0,29X_1-39,39X_2$		0,4498	$F_р=7,67>F_{табл}=6,95$	1904,9	1619,1	1319,1
$Y= 197,73X_3-191,61$		0,9923	$F_р=644,68>F_{табл}=6,61$	1750,4	1847,5	1949,4
$Y= 1,10X_4-2549,37$		0,6280	$F_р=8,44>F_{табл}=6,61$	589,9	746,9	911,7
$Y= 9,10X_5-1049,80$		0,5253	$F_р=6,94>F_{табл}=6,61$	609,6	692,6	779,7
СК «ПРОВІДНА»						
$Y=15903,18+0,23X_1-0,46X_2-0,14X_3+2887,36X_4$	X1-страхові платежі, X2-страхові виплати, X3-валовий прибуток, X4-рентабельність страхових операцій	0,8201	$F_р=2,28<F_{табл}=19,25$	-1914,7	-2805,6	-3741
$Y=20429,08-0,12X_3+2960,34X_4$		0,7859	$F_р=7,34>F_{табл}=6,95$	8345,2	7741	7106,6
$Y=4024,10+2730,88X_4$		0,7761	$F_р=17,33>F_{табл}=6,61$	17078,6	17731,3	18416,7
СК «Індіго»						
$Y=4557,597-0,063X_1-101,006X_2+377,229X_3+0,266X_4$	X1-валюта балансу, X2-частка страхових резервів у валюті балансу, X3-рентабельність страхових операцій, X4-валовий прибуток	0,9666	$F_р=14,47<F_{табл}=19,25$	4495,5	4492,4	4489,1
$Y= -489,523+490,815X_3$		0,8999	$F_р=44,93>F_{табл}=6,61$	6782,9	7146,5	7528,3
$Y=4639,539+0,035X_1-290,598X_2+0,500X_4$		0,8760	$F_р=7,06>F_{табл}=6,28$	3382,2	3319,4	3253,4
«ПрАТ «СК «БРОКБІЗНЕС»						
$Y=16603,87+0,71X_1+0,91X_2-2,10X_3$	X1-страхові платежі, X2-страхові виплати, X3-страхові резерви, X4-валюта балансу, X5-валовий прибуток, X6-рентабельність страхових операцій	0,8778	$F_р=7,18<F_{табл}=9,27$	44030,4	45401,7	46841,6
$Y=-8650,998-0,034X_4+0,378X_5+1079,507X_6$		0,9078	$F_р=9,84>F_{табл}=9,27$	52024,4	55058,1	58243,6
$Y=-1415,69+0,22X_1-0,19X_4+1943,24X_6$		0,9433	$F_р=16,63>F_{табл}=9,27$	48959,8	51478,6	54123,3
ВАТ «УСК «Дженералі Гарант»						
$Y=38254,88-0,04X_1-247,06X_2+2839,41X_3-289,96X_4$	X1-страхові виплати, X2-рівень страхових виплат, X3-рентабельність страхових операцій, X4-рентабельність страхової послуги	0,9949	$F_р=96,81>F_{табл}=19,25$	-861,3	-2817,2	-4870,8
$Y= 2943,81X_3-1086,33$		0,9207	$F_р=58,08>F_{табл}=6,61$	1814,0	1959,1	2111,3
СК «Еталон»						
$Y=44962,98-0,32X_1-339,68X_2-0,69X_3+290,86X_4+451,48X_5$	X1-страхові платежі, X2-рівень страхових виплат, X3-страхові резерви, X4-частка страхових резервів в валюті балансу, X5-рентабельність страхових операцій	0,99436	Fр=35,29<Fтабл=230,16	3213,7	1126,3	-1065,6
$Y=32127,77-0,57X_1-13,85X_2-2,56X_4+376,04X_5$		0,9915	$F_р=58,60>F_{табл}=19,25$	3024,2	1569,1	41,161
$Y=32361,85-0,57X_1-18,65X_2+376,50X_5$		0,9915	$F_р=117,21>F_{табл}=9,27$	3006,1	1538,3	-2,9

їм збільшувати свої фінансові результати. Для вирішення цієї задачі більш доцільно розробити економетричну модель та здійснити прогнозування результативності діяльності страхових компаній через показники формування їх фінансових результатів.

Для проведення аналізу результативності роботи було обрано дев'ять страхових компаній: НАСК «Оранта», ЗАТ СК "БУСІН", ПАТ «СК «Оранта-Січ», ЗАТ СК «Енергорезерв», СК «ПРОВІДНА», СК «Індіго», «ПрАТ «СК «БРОКБІЗНЕС», ВАТ «УСК «Дженералі Гарант», СК «Еталон». В якості результативного показника нами обрано чистий прибуток або збиток страхової компанії. Аналіз системи факторів, що чинять прямий вплив на результативність діяльності через показники формування фінансових результатів страхових компаній, дозволив зробити попередній відбір, на нашу думку, найголовніших восьми факторів, які обрано для побудови майбутньої моделі.

Узагальнимо результати проведеного аналізу у таблиці 2.

У таблиці 2 наведено загальний вигляд побудованих моделей для дев'яти вітчизняних страхових компаній. Для кожної моделі зазначено показники, які визначають адекватність побудованої економетричної моделі (коефіцієнт детермінації та критерій Фішера) та прогнозні значення чистого прибутку (збитку) за побудованими економетричними моделями. Найбільший вплив на чистий прибуток усіх страхових компаній чинить рентабельність страхових операцій. Усі наведені моделі виявились адекватними (за високого значення коефіцієнта детермінації та перевищення розрахункового значення критерію Фішера над табличним), тому за ними проводилось прогнозування результативності роботи страхової компанії. Результати прогнозування, в основному, засвідчили поступове зростання фінансового результату, тому їх з впевненістю можна застосовувати у практику господарювання вітчизняних страхових компаній.

Основними напрямками підвищення результативності роботи українських страхових компаній визнані [5, с. 12]: розробка нових страхових продуктів та послуг; поліпшення корпоративного управління; створення нових каналів збуту страхових послуг; зростання капіталізації; впровадження аутсорсингу; підвищення якості менеджменту; розвиток страхування життя; впровадження інформаційних технологій.

Одним із напрямків подальшого підвищення результативності роботи страховиків є отримання прогнозної інформації про ймовірність розвитку страхового ринку на перспективу. Виходячи з цього, варто застосовувати методику прогнозування базових та похідних показників результативності діяльності страхового ринку. На основі проведених розрахунків прогнозних значень рівнів часового ряду різними методами згладжування можливо зробити ряд висновків щодо результативності застосованих підходів.

Висновки з проведеного дослідження. Застосування результатів економетричного моделювання результативності страхових компаній дозволить в майбутньому покращувати їх фінансові результати та зменшити негативний вплив фінансових криз на розвиток страхового ринку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бєлгородцева М.О. Семантика поняття "фінансові результати" та методика їх обліку у страхових компаніях / М.О. Бєлгородцева // Вісник ЖДТУ. 2013. № 1 (63) СЕРІЯ: Економічні науки. – С. 42-45.
2. Вовчак О.Д. Страхування: навч. посібник. 3-тє видання, стереотипне / О.Д. Вовчак. науки. – Львів: «Новий Світ-2000», 2006. науки. – 480 с.
3. Єрмошенко А.М. Механізм забезпечення фінансової безпеки страхових організацій : автореф. дис. на здобуття канд. екон. наук: 08.06.01 / А. М. Єрмощенко ; Київський національний торговельно-економічний університет. – Київ, 2006. – 21 с.
4. Каламбет С.В. Сучасний стан страхового ринку України та проблеми його розвитку. / С.В. Каламбет, О.С. Гальченко, К.М. Каламбет // Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції. – 2012. – № 3. – ст. 10–14.
5. Кравчук Г.В. Методологічні засади управління конкурентоспроможністю страхових компаній : автореф. дис. на здобуття доктора економічних наук за спеціальністю 08.00.08 – Гроші, фінанси і кредит. / Г.В. Кравчук ; Державний вищий навчальний заклад "Українська академія банківської справи Національного банку України", Суми, 2010.– 42 с.
6. Куликов С.В. Финансовый анализ страхових организаций. / С.В. Куликов. науки. – Изд-во: Ростов на Дону: Феникс, 2006. науки. – 221 с.
7. Крутик А.Б., Никитина Т.В. Организация страхового дела: учеб. пособие / А.Б. Крутик, Т.В. Никитина науки. – Спб.: Изд. дом «Бизнес-пресса», 1999. науки. – 304 с.
8. Лебедзевич Я.В. Управління прибутком підприємства / Я.В. Лебедзевич // Вісник Житомирського інженерно-технологічного інституту. Економічні науки. – Житомир: ЖІТІ, 2001. – № 14. – С. 142-145.
9. Орланюк- Малицкая Л.А. Платежеспособность страховой организации / Л.А. Орланюк- Малицкая. науки. – М.: АНКИЛ, 2001. науки. – 280 с.
10. Страховий і перестраховий ринки в епоху глобалізації: монографія/ О.В. Козьменко, С.М. Козьменко, Т.А. Васильєва. науки. – Суми, 2011. науки. – 388 с.
11. Страховий менеджмент: підручник / [С.С. Осадець, О.В. Мурашко, В.М. Фурман та ін.]; за наук. ред. д-ра екон. наук, проф. С.С. Осадця. науки. – К.: КНЕУ, 2011. науки. – 333 с.
12. Федосова Т.А. Страхование / Т.А.Федосова. науки. – М: Экономист, 2003. науки. – 875 с.
13. Інформація про стан і розвиток страхового ринку України. – [Електронний ресурс]: / Режим доступу: http://nfp.gov.ua/content/informaciya-pro-stan-i-rozvitok.html

УДК 330.1

Яременко М.І.
кандидат фізико-математичних наук
Міжнародного математичного центру
Національної академії наук України

МЕТОД ОПТИМІЗАЦІЇ СТРУКТУРИ КАПІТАЛУ МОДІЛЬЯНІ-МІЛЛЄРА ТА ЙОГО ВДОСКОНАЛЕННЯ

У статті розглядається структура капіталу підприємства та методи її оптимізації, а саме порівнюється традиційний і метод Модільяні-Міллєра. Це особливо актуально в умовах економічної та фінансової кризи яка має місце в Україні на теперішній час. Встановлено, що при значені фінансового важеля граничні податкові вигоди дорівнюють граничним витратам банкрутства, в умовах моделі Модільяні-Міллєра, що враховує податки, та компромісного підходу до оцінки капіталу рівень фінансового важеля, на якому витрати банкрутства матеріалізуються в грошовій формі; *D*/V* – оптимальна структура капіталу. Витрати банкрутства залежать від ймовірності банкрутства та розорення підприємства і величини витрат, пов'язаних з цим. При невеликих позиках ймовірність розорення низька і витрати банкрутства також невеликі. Переваги в оподаткуванні призводять до підвищення ринкової ціни капіталу підприємства. Застосовуючи засоби фінансового та операційного управління, власники капіталу фірми можуть розподілити збитки так, що більша їх частина припаде на кредиторів.

Ключові слова: оптимізація, капітал, криза, розорення, традиційний, метод, фінансовий, стан.

Яременко Н.И.МЕТОД ОПТИМИЗАЦИИ СТРУКТУРЫ КАПИТАЛА МОДИЛЬЯНИ–МИЛЛЕРА И ЕГО УЛУЧШЕНИЕ

В статье рассматривается структура капитала предприятия и методы ее оптимизации, а именно сравнивается традиционный и метод Модильяни-Миллера. Это особенно актуально в условиях экономического и финансового кризиса которая имеет место в Украине в настоящее время. Установлено, что при значении финансового рычага предельные налоговые выгоды равны предельным издержкам банкротства, в условиях модели Модильяни-Миллера, учитывающий налоги, и компромиссного подхода к оценке капитала уровень финансового рычага, на котором издержки банкротства материализуются в денежной форме; *D*/V* – оптимальная структура капитала. Расходы банкротства зависят от вероятности банкротства и разорения предприятия и величины расходов, связанных с этим. При небольших займах вероятность разорения низка и издержки банкротства также невелики. Преимущества в налогообложении приводят к повышению рыночной цены капитала предприятия. Применяя средства финансового и операционного управления, владельцы капитала фирмы могут распределить убытки так, что большая их часть придется на кредиторов.

Ключевые слова: оптимизация, капитал, кризис, разорение, традиционный, метод, финансовое, состояние.

Yaremenko N.I. METHOD OF OPTIMIZATION OF STRUCTURE OF CAPITAL MODIGLIANI-MILLER AND ITS IMPROVEMENT

In the article the capital structure of the company and its optimization methods, such as comparing the traditional method and Modigliani-Miller. This is especially true in times of economic and financial crisis taking place in Ukraine at present. Established that the values of financial leverage marginal tax benefits equal marginal cost of bankruptcy, in a model of Modigliani-Miller, taking into account taxes and compromise approach to the capital levels of financial leverage, which costs bankruptcy materialize in cash; *D*/V* – optimal capital structure. Bankruptcy costs depend on the probability of bankruptcy and ruin the company and the value of the costs associated with it. With small loans and low probability of ruin and bankruptcy costs are low. Advantages of taxation lead to higher market price of the capital of the enterprise. Using the tools of financial and operational management, the owners of the firm's capital can allocate losses so that most of them will be in the creditors.

Keywords: optimization, capital, crisis, ruin, traditional, method, financial, condition.

Вступ. Для забезпечення нормального процесу фінансування підприємницьких структур незалежно від їх форм власності й організаційно-правового статусу виникає значна потреба у фінансовому капіталі.

Взагалі, капітал – економічна категорія, відома задовго до його зародження, отримала новий зміст в умовах переходу країни до ринкових відносин. Капітал, що є головною економічною базою створення та розвитку підприємства, в процесі свого функціонування забезпечує інтереси держави, власників та персоналу.

Вихідним моментом у процесі наукового дослідження фінансового капіталу підприємств як економічної категорії має бути визначення поняття «фінансовий капітал підприємства». Формулювання цього поняття не розкриває цілком природи й основних характеристик цієї категорії, але дає змогу відокремити фінансовий капітал від інших понять, пов'язаних із багатогранною економічною категорією «капітал».

Структура капіталу представляє собою співвідношення власних та позикових фінансових коштів, що використовуються підприємством в процесі своєї господарської діяльності.

Структура капіталу, що використовується підприємством визначає багато аспектів не тільки фінансової, але й операційної та інвестиційної його діяльності, здійснює активний вплив на кінцеві результати цієї діяльності. Вона впливає на коефіцієнт рентабельності активів та власного капіталу (тобто на рівень економічної та фінансової рентабельності підприємства), визначає систему коефіцієнтів фінансової стійкості та платоспроможності (тобто рівень основних фінансових ризиків) і остаточно формує співвідношення в ступенях прибутковості та ризику в процесі розвитку підприємства.

Постановка проблеми. Дослідити і порівняти методи оптимізації структури капіталу підприємства за традиційним підходом, за підходом Модільяні-Міллєра та покращеним або комбінованим підходом, навести контр приклад.

Огляд останніх досліджень. У закордонній фінансово-економічній літературі розуміння, що фінансовий капітал підприємства є сукупністю фінансових коштів склалося досить давно і використовується не тільки в теорії, а й у практичній діяльності фірм. Зокрема, таке розуміння фінансового капіталу можна знайти в роботах С. Фішера, Р. Дорнбуша, Р. Шма-

лензі, Б. Мінца, М. Шварца, Дж. Робінсона й інших. Наприклад, С. Фішер, Р. Дорнбуш, Р. Шмалензі у своїй капітальній роботі «Економіка» розглядають фінансовий капітал як фінансовані кошти, що їх вкладають власники підприємства, акціонери в розвиток суб'єкта господарювання. При цьому автори розрізняють власний і позиковий фінансовий капітал як складові сукупного фінансового капіталу підприємства. Таким чином, підходи, що існують в економічній літературі, до розуміння фінансового капіталу залежать від тих позицій учених, з яких вони розглядають цю об'єктивну економічну категорію.

Формування структури капіталу нерозривно зв'язане з урахуванням особливостей кожної з його складових частин.

Власний капітал характеризується наступними позитивними особливостями: 1. Простотою залучення, так як рішення пов'язані із збільшенням власного капіталу (особливо за рахунок внутрішніх джерел його формування) приймаються власниками та менеджерами підприємства без необхідності отримання згоди інших господарюючих суб'єктів. 2. Більш високою здатністю генерування прибутку у всіх сферах діяльності, так як при його використанні непотрібна виплата позикового відсотку у всіх його формах. 3. Забезпеченням фінансової стійкості розвитку підприємства, його платоспроможності в довгостроковому періоді, а відповідно і зниженням ризику банкрутства.

Разом з тим, йому властиві наступні недоліки: 1. Обмеженість обсягу залучення, а відповідно, і можливостей суттєвого розширення операційної та інвестиційної діяльності підприємства. В періоди сприятливої кон'юнктури ринку на окремих етапах його життєвого циклу. 2. Висока вартість у порівнянні з альтернативними позиковими джерелами формування капіталу. 3. Невикористана можливість приросту коефіцієнта рентабельності власного капіталу за рахунок залучення позикових фінансових коштів, так як без такого залучення неможливо забезпечити перевищення коефіцієнту фінансової рентабельності діяльності підприємства над економічною.

Таким чином, підприємство, що використовує тільки власний капітал, має найвищу фінансову стійкість (його коефіцієнт автономії дорівнює одиниці), але обмежує темпи свого розвитку (так як не може забезпечити формування необхідного додаткового обсягу активів в періоди сприятливої кон'юнктури ринку) та не використовує фінансові можливості приросту прибутку на вкладений капітал.

Позиковий капітал характеризується наступними позитивними особливостями: 1. Достатньо широкими можливостями залучення, особливо при високому кредитному рейтингу підприємства, наявності залогу або гарантії поручителя. 2. Забезпеченням росту фінансового потенціалу підприємства при необхідності суттєвого розширення його активів і зростання темпів росту обсягу його господарської діяльності. 3. Більш низькою вартістю порівняно з власним капіталом за рахунок забезпечення ефекту «податкового щита» (вилучення витрат на його обслуговування з оподатковуваної бази при сплаті податку на прибуток). 4. Здатністю генерувати приріст фінансової рентабельності (коефіцієнта рентабельності власного капіталу).

В той же час, використання позикового капіталу має наступні недоліки: 1. Використання цього капіталу генерує найбільш небезпечні фінансові ризики в господарській діяльності підприємства – ризик зниження фінансової стійкості та втрати платоспроможності. Рівень цих ризиків зростає пропорційно зростанню питомої ваги використання позикового капіталу. 2. Активи, сформовані за рахунок позикового капіталу, генерують меншу (при інших рівних умовах) норму прибутку, яка знижується на суму виплачуваного позикового проценту у всіх його формах (проценту за банківський кредит, лізингової ставки; купонного проценту по облігаціям, вексельного проценту за товарний кредит та ін.). 3. Висока залежність вартості позикового капіталу від коливань кон'юнктури фінансового ринку. В ряді випадків при зниженні середньої ставки позикового проценту на ринку використання раніше отриманих кредитів (особливо на довгостроковій основі) стає для підприємства невигідним у зв'язку з наявністю більш дешевих альтернативних джерел кредитних ресурсів. 4. Складність процедури залучення (особливо у великих розмірах), так як надання кредитних ресурсів залежить від рішення інших господарюючих суб'єктів (кредиторів), потребує інколи відповідних сторонніх гарантій або залогу (при цьому гарантії страхових компаній, банків або інших господарюючих суб'єктів надаються, як правило, на платній основі).

Таким чином, підприємство, яке використовує позиковий капітал, має більш високий фінансовий потенціал свого розвитку (за рахунок формування додаткового обсягу активів) і можливості приросту фінансової рентабельності діяльності, але в більшій мірі генерує фінансовий ризик і погрозу банкрутства (які зростають по мірі збільшення питомої ваги позикових коштів у загальній сумі використаного капіталу). З економічної сутності капіталу випливає його об'єктивна необхідність для забезпечення ефективної діяльності підприємства.

Ця необхідність визначається кількома моментами: 1. Фінансовий капітал необхідний підприємству для його державної реєстрації. 2. Механізмом організації виробничо-збутової та фінансово-інвестиційної та іншої діяльності. З цієї точки зору фінансовий капітал необхідний підприємству для здійснення процесу фінансування господарської діяльності. 3. Виходом на проектні показники розвитку і розміри підприємства. 4. Можливістю розширення масштабів господарської діяльності. 5. Створенням сприятливих фінансових умов підвищення добробуту власників підприємства. 6. Формуванням можливостей задоволення зростаючих потреб найманих робітників. 7. Створенням умов розвитку всієї економічної системи держави, тому що через фінансовий капітал, його формування, використання, відтворення здійснюється реалізація інтересів не тільки підприємців, а й держави, і значить, всього суспільства. Отже, фінансовий капітал підприємств як об'єктивно існуюча економічна категорія забезпечує процес фінансування господарської діяльності підприємницьких структур, є важливим фактором розвитку національної економіки України, її ринкової трансформації.

Методичні підходи до управління капіталом підприємства та його структурою.

Оптимізація структури капіталу підприємства здійснюється такими методами:

1. Метод оптимізації структури капіталу за критерієм політики фінансування активів. Цей метод заснований на диференційованому виборі джерел фінансування різних складових частин активів підприємства.

З цією метою всі активи підприємства поділяються на такі три групи: а) необоротні активи; б) постійна частина оборотних активів (незмінна частина їх розміру, яка не залежить від сезонних та інших циклічних особливостей виробничо-комерційної діяльності); в) змінна частина оборотних активів.

2. Метод оптимізації структури капіталу за критерієм його вартості. Вартість капіталу диференціюється залежно від джерел його формування. У процесі оптимізації структури капіталу за цим критерієм виходять з можливостей мінімізації середньозваженої вартості капіталу.

3. Метод оптимізації структури капіталу за критерієм ефекту фінансового левериджу. Цей ефект полягає в підвищенні рентабельності власного капіталу при збільшенні питомої ваги позикового капіталу в загальній його сумі до певних меж.

Гранична частка позикового капіталу, що забезпечує максимальний рівень ефекту фінансового левериджу, буде характеризувати оптимізацію структури використовуваного капіталу за цим критерієм.

Дослідимо наступні підходи до управління капіталом фірми. Традиційний підхід. Послідовники цього підходу вважають, що а) вартість капіталу фірми залежить від його структури; б) існує оптимальна структура капіталу, що мінімізує значення середньозваженої вартості капіталу (СВК) і відповідно максимізує ринкову вартість фірми. При цьому наводяться наступні аргументи.

Середньозважена вартість капіталу залежить від вартості його складових, що узагальнено розподіляються на два види – власний та позиковий капітал. В залежності від структури капіталу вартість кожного з цих джерел змінюється, причому темпи зміни є різними. Дослідження показали, що помірне зростання частки позикових коштів, тобто деяке підвищення фінансового ризику, не викликає негайної реакції акціонерів в плані підвищення потрібної доходності, однак при перевищенні деякої межі безпеки ситуація змінюється і акціонери починають вимагати більшої доходності для компенсації ризику. Одночасно і вартість позикового капіталу, залишаючись спочатку практично незмінною, при відповідній зміні складу джерел починає зростати. Оскільки вартість позикового капіталу в середньому нижче, ніж вартість власного капіталу, існує структура капіталу, що називається оптимальною, при якій показник СВК має мінімальне значення, а, відповідно, ринкова вартість фірми буде максимальною (див. графік 1 і 2).

Графік 1

Графік 2

Традиційний погляд на залежність ринкової вартості фірми та структури її джерел. Однак, оптимізація структури джерел фінансування по критерію максимізації ціни підприємства відображає однобічний погляд на проблему управління структурою фінансових ресурсів, так як не враховує вплив сформованої структури на результативні показники діяльності підприємства.

Обмеження для підходу Модільяні: 1. Передбачається наявність ефективного ринку капіталу, зокрема, безкоштовність інформації, її доступність для всіх зацікавлених осіб, відсутність трансакційних витрат, можливість будь-якого розподілу цінних паперів, раціональність поведінки інвесторів; 2. Компанії емітують тільки два типи зобов'язань: боргові з безризиковою ставкою та акції (ризиковий капітал); 3. Ф можуть здійснювати позикові операції за безризиковою ставкою; 4. Відсутні витрати, пов'язані з банкрутством; 5. Вважається, що всі компанії знаходяться в одній групі ризику; 6. Очікувані грошові потоки являють собою безстрокові ануїтети (тобто зростання доходів не передбачається); 7. Відсутні податки.

Введемо наступні позначення: $РВ_Н$ – Ринкова вартість фінансово незалежної компанії (тобто тої, що не залучає позиковий капітал); $РВ_З$ – Ринкова вартість аналогічної фінансово залежної компанії; $Р_{ВК}$ – Ринкова оцінка власного капіталу компанії; $Р_{ПК}$ – Ринкова оцінка позикового капіталу компанії; $ЧП_{Оп}$ – Чистий операційний прибуток (прибуток до відрахування процентів та податків); $ВК_Н$ – Вартість власного капіталу фінансово незалежної компанії; $ВК_З$ – Вартість власного капіталу фінансово залежної компанії; $ПК$ – Вартість позикового капіталу; $П_П$ – Ставка податку на прибуток.

Виходячи із зроблених передумов Модільяні і Міллєр довели:

Твердження 1. Ринкова вартість компанії не залежить від структури капіталу і визначається шляхом капіталізації її операційного прибутку за ставкою, що відповідає класу ризику даної компанії:

$$РВ_Н = РВ_З = \frac{ЧП_{Оп}}{ВК_Н}$$

Твердження 2. Вартість власного капіталу фінансово залежної компанії являє собою суму вартості власного капіталу аналогічної (за доходом та рівнем ризику) фінансово незалежної компанії та премії за ризик, рівної добутку різниці в значеннях вартості власного та позикового капіталу на величину фінансового левериджу:

$$ВК_З = ВК_Н + Премія\ за\ ризик = ВК_Н + (ВК_Н - ПК) \cdot \frac{Р_{ПК}}{Р_{ВК}}$$

Ці два твердження як раз і показують, що зміна структури джерел шляхом залучення більш дешевих позикових коштів не збільшує ринкову вартість компанії, так як вигода від залучення дешевого джерела супроводжується підвищенням ступеню ризику і відповідно вартості власного капіталу.

Графік 3

З урахуванням податків на доходи юридичних осіб, формулюються:

Твердження 1. Ринкова вартість фінансово залежної компанії дорівнює сумі ринкової вартості фінансово незалежної компанії тієї ж групи ризику та ефекту фінансового левериджу, що дорівнює добутку ставки податку на прибуток і величини позикового капіталу в ринковій оцінці:

$$PB_З = PB_Н + П_П \cdot P_{ПК}$$

при цьому очевидно, що значення $PB_Н$ при відсутності позикового фінансування, що чисельно дорівнює $PB_К$, знаходиться за формулою:

$$P_{ВК} = PB_Н = ЧП_{Он} \cdot \frac{(1 - П_п)}{ВК_Н}$$

Модель, що задається формулою, іноді називається ідеальною моделлю Модільяні-Міллєра ринкової вартості фінансово залежної компанії, в тому розумінні, що вона побудована при ідеальних умовах, що не враховують вплив деяких суттєвих факторів: зростання ризику можливих фінансових ускладнень і витрат, обумовлених агентськими відносинами.

Твердження 2. Вартість власного капіталу фінансово залежної компанії являє собою суму вартості власного капіталу аналогічної фінансово незалежної компанії та премії за ризик, що дорівнює добутку різниці в значеннях власного і позикового капіталу на величину фінансового левериджу з поправкою, яка враховує економію на податках:

$$ВК_Н + Премія\ за\ ризик = ВК_Н + (ВК_Н - ПК) \cdot \frac{P_{ПК}}{P_{ВК}} \cdot (1 - П_П)$$

Отже, середньозважена вартість капіталу фінансово залежної компанії зменшується із зростанням фінансового левериджу.

Графік 4

Залежність вартості та структури капіталу з урахуванням податків згідно теорії Модільяні-Міллєра в умовах припущення про наявність податків поява позикових коштів в структурі джерел супроводжується зниженням середньозваженої вартості капіталу, а зростання фінансового левериджу призводить до зменшення СВК. Додатково слідує, що ринкова вартість компанії збільшується із зростанням фінансового левериджу і теоретично досягає максимуму при 100%-ному фінансуванні за рахунок позикового капіталу.

Стосовно вартості власного капіталу, її значення зростає, але меншими темпами, ніж в умовах припущень про відсутність податків.

Не дивлячись на привабливість та логічність з позиції математичного обґрунтування залежностей між вартістю компанії та структурою її капіталу, теорія Модільяні-Міллєра постійно підлягає суворій критиці з боку опонентів, так як вона не враховує реальних умов фінансового ринку (наявності діапазону процентних ставок, зростаючий ризик внаслідок залучення позикових коштів, необхідність сплати податкових платежів), що перетворюють фінансову структуру підприємства у важливий фактор впливу на його фінансове положення.

Приклад. Для ілюстрації концентрації ризику звернемося до прикладу з компанією «Strasburg Electronics». Вона має 175 000 дол. В активах і фінансується цілком за рахунок акціонерного капіталу. Її очікувана ROE становить 12% при середньому квадратичному відхиленні 8%. Тепер припустимо, що фірма вирішила змінити свою структуру капіталу, випустивши облігаційну позику на суму 87 500 дол. При = 10% і використавши ці кошти для заміни 87500 дол. Акціонерного капіталу. Очікувана рентабельність акціонерного капіталу (який тепер становить тільки ці 87 500 дол.) Піднялася б:

1. Облігаційна позика	87 500 дол.
2. Очікуваний прибуток до вирахування відсотків і податків (ОПВВД)	35 000 дол.
3. Проценти (10 % на заем 87 500 долл.)	8 750 дол.
4. Прибуток до вирахування податків	26 250 дол.
5. Податки (40 % на прибуток 26 250 долл.)	10 500 дол.
6. Чистий прибуток	15 750 дол.
7. Очікуємо ROE	18 %

Отже, використання позики підвищило б очікуване значення ROE з 12% до 18%.

Але змішане фінансування збільшує також і ризик для інвесторів акціонерного капіталу. Наприклад, припустимо, що EBIT склала 5000 дол. Замість очікуваних 35 000 дол. Якщо фірма не використовувала позики, то ROE знизиться з 12,0% до 1,7%. У випадку фінансування з використанням позики ROE впаде з 18,0 до мінус 2,6%.

Показники, дол.	Без позики	Позика 87 500 дол.
1. Фактичний прибуток до вирахування відсотків і податків	5 000	5 000
2. Проценти	0	8 750 дол.
3. Прибуток до вирахування податку	5 000	мінус 3 750
4. Податок (40 %)	2 000	мінус 1 500
5. Чистий прибуток	3 000	мінус 2 250
6. Фактичне *ROE*	1,7%	мінус 2,6%
7. Очікуємо *ROE*	12,0%	18,0%

Середньоквадратичне відхилення ROE становить 8% при відсутності позикового капіталу, але досягає величини в 2 рази більшою (16%) – при 50% позикового капіталу. Ризик за рахунок позикового фінансування дорівнює:

$$\sigma_{ROE} - \sigma_{ROE(U)} = 16\% - 8\% = 8\%.$$

Висновки з даного аналізу можна сформулювати наступним чином: операційний і фінансовий леверидж зазвичай діє в одному і тому ж напрямку. Обидва вони збільшують очікуване значення ROE, але вони збільшують також і ризик для власників акцій. Операційний леверидж впливає на виробничий ризик фірми, позикове фінансування впливає на фінансовий ризик, і обидва вони на загальний ризик фірми.

Сучасний стан проблеми. Розвиток теорії Модільяні-Міллєра в плані урахування агентських витрат і витрат, пов'язаних з банкрутством призвело до появи так званої компромісної моделі.

Оптимальна структура капіталу за компромісною моделлю визначається співвідношенням вигод від податкового щита (можливості включення плати за позиковий капітал в собівартість) та збитків від можливого банкрутства.

Графік 5

Збільшення вартості власного капіталу через втрати банкрутства

Введення в розгляд збитків по організації додаткового залучення позикового капіталу та витрат можливого банкрутства при великому фінансовому важелі змінює поведінку кривих вартості капіталу при збільшенні позикового фінансування. Із зростанням фінансового важелю вартість позикового та акціонерного капіталу зростає.

При наближенні заборгованості до 100% із-за різкого зростання вартості акціонерного капіталу (пов'язаного з витратами банкрутства) вартість капіталу фірми максимізується. Оптимальна структура капіталу фірми досягається при низькому фінансовому важелі, коли вартість позикового капіталу зростає повільно, що знижує вартість СВК, але це не конкретне значення рівня фінансового важеля, а деякий інтервал його значень, що дає фінансовому менеджеру компанії певну свободу у формуванні фінансових джерел. Ціна компанії у компромісному підході перевищує ринкову оцінку «безважелевої» компанії, тобто такої, що не використовує фінансовий важіль, на величину податкової економії за вирахуванням витрат банкрутства (беручи до уваги різночасність чистих грошових потоків це перевищення буде складати PV економії на податкових платежах за період часу – PV витрат банкрутства).

Графік 6

Висновки. Порівняння моделей Модільяні-Міллєра, що враховує податки, та компромісного підходу до оцінки капіталу на графіку 6: D_1/V – рівень фінансового важеля, на якому витрати банкрутства матеріалізуються в грошовій формі; D^*/V – оптимальна структура капіталу, при цьому значені фінансового важеля граничні податкові вигоди дорівнюють граничним витратам банкрутства.

Витрати банкрутства залежать від ймовірності розорення та ліквідації компанії і величини витрат, пов'язаних з цим процесом. При невеликих позиках ймовірність розорення низька і витрати банкрутства також невеликі. Переваги в оподаткуванні призводять до зростання ринкової оцінки капіталу компанії. В передбанкрутній ситуації акціонери часто відмовляються від мети максимізації ринкової оцінки всього капіталу, і починають діяти в своїх інтересах. Використовуючи важелі операційного та фінансового управління, власники власного капіталу можуть розподілити втрати таким чином, що більша їх частина припаде на кредиторів.

Відповідно до компромісного підходу компанії варто встановлювати цільову структуру капіталу так, щоб гранична вартість капіталу і граничний ефект від фінансового важеля були рівні та для більш детальних рекомендацій потрібні додаткові дослідження.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бланк И.А. Управление формированием капитала / И.А. Бланк. – К.: Ника-Центр, 2000. – 512 с.
2. Головко Т.В. Стратегічний аналіз : навч.-метод. посіб. / Т.В. Головко, С.В. Сагова; за ред. М.В. Кужельного. – К. : КНЕУ, 2002. – 198 с.
3. Квасницька Р.С. Управління цільовою структурою капіталу підприємства : автореф. дис.на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук. / Р.С. Красницька – Хмельницький : Хмельницький НУ, 2005. – 18 с.
4. Крамаренко Г.О. Фінансовий аналіз : підручник / Г.О. Крамаренко, О.Є. Чорна. – К. : Центр навч. л-ри, 2008. – 392 с.
5. Івко А.В. Ефект фінансового лівереджу як інструмент управління структурою капіталу/ А.В. Івко // Проблемы материальной культуры – 2009. – С. 18-23.
6. Наумова Н.В. Эффективное управление капиталом и источниками его покрытия на промышленных предприятиях региона / Н.В. Наумова, Б.И. Герасимов, Л.В. Пархоменко. – Тамбов : ТГТУ, 2004. – 104 с.
7. Подольська В.О. Фінансовий аналіз : навч. посіб. / В.О. Подольська, О.В. Яріш. – К. : Центр навч. л-ри, 2007. – 488 с.
8. Яремко І.Й. Управління капіталом підприємства: економічний і фінансовий інструментарій : монографія / І.Й. Яремко. – Л. : Каменяр, 2006. – 176 с.
9. Петленко Ю.В. Оптимізація джерел фінансових ресурсів підприємств. // Фінанси України. – 2000. – № 6. – С. 91.
10. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід»: [затверджено наказом Міністерства фінансів України від 29.11.1999 р. № 290 (зі змінами й допов.)].
11. Фінансовий облік / С.Ф. Голов. – К. : Лібра, 2005. – 976 с.

ДЛЯ НОТАТОК

Наукове періодичне видання

НАУКОВИЙ ВІСНИК ХЕРСОНСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО УНІВЕРСИТЕТУ

Серія ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

Випуск 9-1

Частина 4

Коректура • *О.А. Скрипченко*

Комп'ютерна верстка • *Н.М. Ковальчук*

Формат 64x90/8. Гарнітура SchoolBook.
Папір офсет. Цифровий друк. Ум.-друк. арк. 28,60
Замов. № 20/15. Наклад 100 прим.

Видавничий дім «Гельветика»
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4392 від 20.08.2012 р.