

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

**НАУКОВИЙ ВІСНИК
ХЕРСОНСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО
УНІВЕРСИТЕТУ**



Серія:
ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ
Випуск 10
Частина 2

Херсон
2015

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:

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

Відповідальний секретар:

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

Члени редакційної колегії:

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

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

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

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).

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

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

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

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

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

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

Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки»

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

Рекомендовано до друку та поширення через мережу Internet

Херсонським державним університетом
на підставі Протоколу № 8 від 30.03.2015 р.

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

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

- Вакуленко В.Л.**
ПІЛЬГОВЕ ОПОДАТКУВАННЯ ЯК ЗАСІБ АКТИВІЗАЦІЇ ЗАЛУЧЕННЯ
ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ (ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД).....9
- Титенко О.А.**
ІНФОРМАЦІЙНА РЕВОЛЮЦІЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ РОЗВ'ЯЗАННЯ
ЕКОНОМІЧНИХ ТА СОЦІАЛЬНИХ СУПЕРЕЧНОСТЕЙ
В ПРЕДМЕТНОМУ ПОЛІ СУЧАСНОЇ ПОЛІТИЧНОЇ ЕКОНОМІЇ..... 13

СЕКЦІЯ 2

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

- Джалилов А.**
ГЕТЕРОГЕННОСТЬ И ОБЩИЕ ЧЕРТЫ ГЛОБАЛЬНЫХ ЦЕПОЧЕК
СОЗДАНИЯ СТОИМОСТИ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ.....18
- Махмод Ахмед Юсф Елсеада**
МЕТОДИЧЕСКИЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ ИССЛЕДОВАНИЙ ПОСТКРИЗИСНОГО
РАЗВИТИЯ МЕСТА ЛИВИИ В СИСТЕМЕ МИРОХОЗЯЙСТВЕННЫХ СВЯЗЕЙ..... 21

СЕКЦІЯ 3

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

- Го Цзяфей**
ОЦЕНКА УПРАВЛЕНИЯ КОРПОРАТИВНЫМИ ПРАВАМИ
В ОРГАНИЗАЦИЯХ С ГОСУДАРСТВЕННОЙ ДОЛЕЙ.....26
- Горбань А.В.**
РОЗВИТОК ВАНТАЖНИХ ТА ПАСАЖИРСЬКИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ
НА РІЧКОВОМУ ТРАНСПОРТІ УРСР (1960-1980 РР.).....29
- Данкевич Є.М.**
ПРІОРИТЕТНІ ВЕКТОРИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ
ІНТЕГРОВАНІХ ФОРМУВАНЬ33
- Дружиніна В.В., Залуніна О.М.**
ОЦІНКА СТАНУ ТУРИСТИЧНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ
З УРАХУВАННЯМ ОСОБЛИВОСТЕЙ РОЗВИТКУ РЕГІОНУ 37
- Жван В.В.**
ПРОДОВЖЕННЯ ТЕРМІНУ ЕКСПЛУАТАЦІЇ ПРОМИСЛОВИХ БУДІВЕЛЬ
ЗА РАХУНОК ОРГАНІЗАЦІЙНИХ ЗАХОДІВ ТА ЕКОНОМІЇ КОШТІВ
НА СТАДІЇ БУДІВНИЦТВА (РЕКОНСТРУКЦІЇ).....41
- Завальнюк С.О.**
ОЦІНКА ТА ПРОГНОЗУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
РОЗВИТКУ ПАЛИВНО-ЕНЕРГЕТИЧНОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ.....44
- Князева О.А., Маслій Н.Д.**
МОТИВИ ТА ЦІЛІ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ
НА РІЗНИХ ЕКОНОМІЧНИХ РІВНЯХ..... 48
- Мармуль Л.О.**
РЕГІОНАЛЬНІ АСПЕКТИ ОРГАНІЗАЦІЇ ЦІНОВОГО МОНІТОРИНГУ
СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ 53

СЕКЦІЯ 4

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

- Вакуліна Ю.В.**
ПЛАНУВАННЯ І СИСТЕМА ВИМІРЮВАННЯ ПРОДУКТИВНОСТІ56
- Вечера С.В.**
ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЧНИХ НАПРЯМКІВ РОЗВИТКУ
СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ.....61
- Гальцова О.Л.**
ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ
СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ
У КОНТЕКСТІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ.....64

Ганза І.В. ЕКСТРЕМАЛЬНЕ ТА ГНУЧКЕ УПРАВЛІННЯ ПРОЕКТАМИ В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ.....	67
Голубка В.М. РОЗВИТОК ФАРМАЦЕВТИЧНОГО РИНКУ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ПОКРАЩЕННЯ СУСПІЛЬНОГО ЗДОРОВ'Я.....	70
Гоменюк М.О. ДОСВІД ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙ НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ.....	74
Давлетбаєва Н.Б. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ.....	77
Енгельс І.О. НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ У ЗАЛЕЖНОСТІ ВІД ЕФЕКТИВНОСТІ ВИДІВ ПРОМИСЛОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	81
Зозуля-Бахір І.Б. РОЗВИТОК СИСТЕМИ МОТИВАЦІЇ ЗАЙНЯТОСТІ І ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПРАЦІ ЖІНОК У СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ.....	85
Ільченко Н.Б. МОДЕЛЮВАННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ ПІДПРИЄМСТВА ОПТОВОЇ ТОРГІВЛІ.....	88
Слободян Н.Г., Казанівська О.Т. НАПРЯМИ ОЦІНКИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ НА ПРИКЛАДІ ПАТ «ОБОЛОНЬ».....	91
Калюжна Н.Г. ПІДХІД ДО ОЦІНЮВАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ УПРАВЛІНСЬКОГО ПЕРСОНАЛУ ЯК СУБ'ЕКТИВНОЇ СКЛАДОВОЇ ПОТЕНЦІАЛУ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ.....	95
Касич А.О., Чубка О.Ю. ШЛЯХИ ЗМЕНШЕННЯ МАТЕРІАЛОМІСТКОСТІ ТА ПІДВИЩЕННЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ПРОДУКЦІЇ ВАГОНОВУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	99
Князева О.А., Петрашевська А.Д., Франчук О.П. СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ ПОСЛУГАМИ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНИХ КОМПАНІЙ В УКРАЇНІ.....	103
Мокляк М.В., Литвин І.В., Ярмош Г.В. МАРКЕТИНГОВІ КОМУНІКАЦІЇ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ.....	107
Сергєєва О.Р. ЕКОНОМІЧНИЙ ЗМІСТ ІНВЕСТУВАННЯ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ.....	111
Шильнікова З.М. МОТИВАЦІЯ ПЕРСОНАЛУ ЯК СКЛАДОВА ЕФЕКТИВНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ.....	114
СЕКЦІЯ 5	
РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА	
Белей С.І. ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГО ТУРИЗМУ ТА ЇХ ВПЛИВ НА РОЗВИТОК СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ КАРПАТСЬКОГО РЕГІОНУ.....	118
Гутафель В.В. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ РЕГІОНУ.....	122
СЕКЦІЯ 6	
ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ	
Глушко А.Д. СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВНІ НАПРЯМИ МОДЕРНІЗАЦІЇ ІНФРАСТРУКТУРИ ФОНДОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ.....	126
Доценко І.О. СТРУКТУРА МЕХАНІЗМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ СУБ'ЄКТІВ ФІНАНСОВОГО РИНКУ.....	129
Драган О.О. ЗАОЩАДЖЕННЯ ДОМОГОСПОДАРСТВ ЯК ДЖЕРЕЛО ІНВЕСТИЦІЙ У НАЦІОНАЛЬНУ ЕКОНОМІКУ.....	132

Дрозд І.В. ОСОБЛИВОСТІ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ У ФУНКЦІОНУВАННІ БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....	135
Єрмошкіна О.В. ФІНАНСОВІ ІННОВАЦІЇ ЯК ОСНОВА РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ.....	141
Верхоглядова Н.И., Щеглова О.Ю., Жиленко Т.Д. СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В УКРАИНЕ.....	147
Тарасова О.В. СУТНІСТЬ РИНКУ ЗЛИТТЯ-ПОГЛИНАННЯ В УКРАЇНІ ТА ЙОГО СТРУКТУРНІ ЕЛЕМЕНТИ.....	151
Фрич А.О., Кіндратяк І.Т. ОСОБЛИВОСТІ БЮДЖЕТНОЇ ПОЛІТИКИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ.....	154

СЕКЦІЯ 7

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Белінська С.М. ІНСТИТУЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ЗЕМЛІ.....	159
Бондаренко Н.М., Барміна К.О. ДОКУМЕНТАЛЬНЕ ОФОРМЛЕННЯ ОПЕРАЦІЙ З ВИРОБНИЦТВА ТА ЗБИРАННЯ ЗЕРНА НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ.....	161
Будько О.В. ОБЛІК В СИСТЕМІ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ СТАЛИМ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВА.....	165
Гудзенко Н.М. ДОКУМЕНТАЛЬНЕ ОФОРМЛЕННЯ ДОХОДІВ ВІД РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОДУКЦІЇ.....	170
Дідоренко Т.В. ВЕКТОР РОЗВИТКУ АКТИВНО-АДАПТИВНОЇ СИСТЕМИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В АГРОПРОМИСЛОВОМУ КОМПЛЕКСІ.....	174
Єршова Н.Ю. ОПЕРАЦІЙНО-ОРІЄНТОВАНИЙ МЕТОД (ACTIVITY-BASED COSTING) ЯК БАЗА ЗНАНЬ ТА ІНСТРУМЕНТ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ В УМОВАХ ІННОВАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ.....	177
Коваленко О.В. ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ КУЛЬТУРНИХ ЦІННОСТЕЙ У БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВАХ.....	183
Shoot S.O. MODELING OF INVESTMENT AND CONSTRUCTION ACTIVITIES IN UKRAINE.....	187

СЕКЦІЯ 8

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Горбачук В.М. МОДЕЛЮВАННЯ ВПЛИВУ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ НА МІЖНАРОДНУ ТОРГІВЛЮ.....	190
Дудник В.В. АНАЛІЗ МОДЕЛЕЙ ТА ОСНОВНИХ НАПРЯМІВ РОЗВИТКУ, ВПРОВАДЖЕННЯ КОНТРОЛІНГУ ЯК СИСТЕМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ.....	196

CONTENTS

SECTION 1

ECONOMIC THEORY AND HISTORY OF ECONOMIC THOUGHT

Vakulenko V.L.

PREFERENTIAL TAXATION AS A MEANS OF ACTIVATION
OF FOREIGN INVESTMENT ATTRACTION (FOREIGN EXPERIENCE).....9

Tytenko O.A.

THE INFORMATION REVOLUTION IN SOLVING ECONOMIC
AND SOCIAL CONTRADICTIONS IN THE OBJECTIVE FIELD
OF CONTEMPORARY POLITICAL ECONOMY..... 13

SECTION 2

WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Jalilov A.

HETEROGENEITY AND GENERAL FEATURES OF GLOBAL VALUE CHAINS
OF TRANSNATIONAL CORPORATIONS..... 18

Mahmod Ahmad Yusf Elseada

METHODOLOGICAL INSTRUMENTS OF RESEARCH OF POST-CRISIS DEVELOPMENT
OF LIBYA IN THE SYSTEM OF INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS..... 21

SECTION 3

ECONOMY AND OPERATION OF NATIONAL ECONOMY

Guo Jiafei

THE ASSESSMENT OF MANAGEMENT OF THE CORPORATE RIGHTS
IN THE ORGANIZATIONS WITH THE STATE SHARE..... 26

Horban A.V.

THE DEVELOPMENT OF FREIGHT AND PASSENGER OPERATIONS
BY RIVER TRANSPORT OF UKRAINIAN SSR (1960S-1980S)..... 29

Dankevych Y.M.

PRIORITY VECTORS OF INVESTING ACTIVITIES OF INTEGRATED UNITS..... 33

Druzhynina V.V., Zalunina O.M.

EVALUATION OF TOURISM INFRASTRUCTURE TAKING
INTO ACCOUNT FEATURES OF REGIONAL DEVELOPMENT..... 37

Zhvan V.V.

EXTEND THE LIFE OF INDUSTRIAL BUILDINGS BY ARRANGEMENTS
AND SAVINGS FUNDS UNDER CONSTRUCTION (RECONSTRUCTION)..... 41

Zavalniuk S.O.

THE EVALUATION AND PREDICTION OF INVESTMENT MAINTENANCE
OF UKRAINE'S FUEL AND ENERGY COMPLEX DEVELOPMENT..... 44

Knyazeva E.A., Masliy N.D.

MOTIVES AND GOALS OF INTEGRATION PROCESSES
IN THE DIFFERENT ECONOMIC LEVELS..... 48

Marmul L.A.

REGIONAL ASPECTS OF AGRICULTURAL PRICE MONITORING PRODUCTS..... 53

SECTION 4

ECONOMY AND ENTERPRISE MANAGEMENT

Vakulina Y.V.

PLANNING AND THE ENTERPRISE'S PRODUCTIVITY MEASUREMENT SYSTEM..... 56

Vecheria S.V.

FORMATION OF THE STRATEGIC DIRECTION OF THE AGRICULTURAL
ENTERPRISES DEVELOPMENT..... 61

Haltsova O.L.

FORMATION OF ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC MECHANISM
OF STRATEGIC DEVELOPMENT OF INDUSTRIAL ENTERPRISES
IN THE PROCESS OF EUROPEAN INTEGRATION..... 64

Hanza I.V.

EXTREME AND FLEXIBLE PROJECT MANAGEMENT UNDER UNCERTAINTY..... 67

Holubka V.M.

DEVELOPMENT OF PHARMACEUTICAL MARKET OF UKRAINE
IN THE IMPROVEMENT OF PUBLIC HEALTH..... 70



Homeniuk M.O. THE EXPERIENCE OF INNOVATION INTRODUCTION AT AGRICULTURAL ENTERPRISES.....	74
Davlietbaieva N.B. THEORETICAL BASIS OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE FOOD INDUSTRY.....	77
Engels I.O. DIRECTIONS OF DEVELOPMENT OF PROCESSING ENTERPRISES DEPENDING ON THE EFFICIENCY OF INDUSTRIAL ACTIVITIES.....	81
Zozulia-Bakhir I.B. DEVELOPMENT OF EMPLOYMENT MOTIVATION SYSTEM AND IMPROVEMENT OF WOMEN'S LABOUR EFFICIENCY IN AGRICULTURAL ENTERPRISES.....	85
Ilchenko N.B. BUSINESS PROCESS MODELING IN WHOLESALE COMPANY.....	88
Slobodian N.H., Kazanivska O.T. DIRECTIONS OF EVALUATION OF INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF FOOD ENTERPRISES BASED ON THE EXAMPLE OF CJSC "OBOLON".....	91
Kalyuzhna N.H. APPROACH TO THE ESTIMATION OF PERSONNEL MANAGEMENT POTENTIAL AS A SUBJECTIVE COMPONENT OF ENTERPRISE MANAGEMENT SYSTEM POTENTIAL.....	95
Kasyh A.O., Chubka O.Yu. WAYS TO REDUCE THE CONSUMPTION OF MATERIALS AND TO INCREASE PROFITABILITY OF THE CAR-BUILDING ENTERPRISES' PRODUCTS.....	99
Kniazieva O.A., Petrashevskaya A.D., Franchuk E.P. STRATEGIES OF MANAGING TELECOMMUNICATIONS COMPANIES' SERVICES IN UKRAINE.....	103
Moklyak M.V., Litvin I.V., Yarmosh G.V. MARKETING COMMUNICATIONS OF COMMERCIAL BANK.....	107
Sergeeva E.R. ECONOMIC CONTENTS INVESTMENT IN INDUSTRIAL ENTERPRISES.....	111
Shilnikova Z.N. PERSONNEL MOTIVATION AS A CONSTITUENT PART OF DOMESTIC ENTERPRISES EFFICIENT FUNCTIONING IN MODERN ECONOMIC CONDITIONS.....	114
SECTION 5	
DEVELOPMENT OF PRODUCTIVE POTENTIAL AND REGIONAL ECONOMY	
Belei S.I. FEATURES OF RURAL TOURISM DEVELOPMENT AND THEIR IMPACT ON RURAL DEVELOPMENT OF CARPATHIAN REGION	118
Hutafel V.V. THEORETICAL ASPECTS OF THE FORMATION OF REGIONAL ECONOMIC INFRASTRUCTURE.....	122
SECTION 6	
MONEY, FINANCES AND CREDIT	
Hlushko A.D. MODERN STATE AND FUTURE DIRECTIONS OF MODERNIZATION OF INFRASTRUCTURE OF UKRAINIAN STOCK MARKET.....	126
Dotsenko I.O. STRUCTURE OF THE MECHANISM OF PROVIDING FINANCIAL SECURITY OF SUBJECTS OF FINANCIAL MARKET.....	129
Drahan O.O. HOUSEHOLD SAVINGS AS A SOURCE OF INVESTMENT IN NATIONAL ECONOMY.....	132
Drozd I.V. THE FEATURES OF TRANSFORMATION PROCESSES IN THE FUNCTIONING OF THE BANKING SECTOR OF UKRAINE	135
Yermoshkina O.V. FINANCIAL INNOVATIONS AS A BASIS FOR DEVELOPMENT OF THE FINANCIAL MARKET OF UKRAINE.....	141
Verkhohliadova N.I., Schehlova O.Y., Zhylenko T.D. MODERN PROBLEMS OF PRICING IN UKRAINE.....	147

Tarasova O.V. DETERMINATION OF THE M&A MARKET IN UKRAINE AND ITS STRUCTURAL COMPONENTS.....	151
Frych A.O., Kindratiak I.T. FEATURES OF BUDGET POLICY UNDER CONDITIONS OF EUROPEAN INTEGRATION CHANGES.....	154

SECTION 7 ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT

Belinska S.M. INSITUTIONAL SUPPORT OF LAND ACCOUNTING.....	159
Bondarenko N.M., Barmina K.O. DOCUMENTARY REGISTRATION OF GRAIN MANUFACTURING AND COLLECTING OPERATIONS IN AGRICULTURAL ENTERPRISES	161
Budko O.V. ACCOUNTING IN THE SYSTEM OF INFORMATION SUPPORT OF MANAGEMENT OF SUSTAINABLE ENTERPRISE DEVELOPMENT.....	165
Hudzenko N.M. DOCUMENTATION OF PRODUCT SALES REVENUE.....	170
Didorenko T.V. VECTORS OF ACTIVE ADAPTIVE SYSTEM OF ACCOUNTING IN AGRO-INDUSTRIAL COMPLEX	174
Yershova N.Y. ACTIVITY-BASED COSTING AS A KNOWLEDGE BASE AND A TOOL OF STRATEGIC MANAGEMENT ACCOUNTING IN THE CONDITIONS OF INNOVATIVE ECONOMY.....	177
Kovalenko O.V. PECULIARITIES OF CULTURAL PROPERTY REGISTRATION IN THE PUBLIC SECTOR.....	183
Shoot S.O. MODELING OF INVESTMENT AND CONSTRUCTION ACTIVITIES IN UKRAINE.....	187

SECTION 8 MATHEMATICAL METHODS, MODELS AND INFORMATION TECHNOLOGIES IN ECONOMY

Horbachuk V.M. MODELING OF GOVERNMENT POLICY IMPACT ON INTERNATIONAL TRADE.....	190
Dudnyk V.V. ANALYSIS OF MODELS, LINES OF DEVELOPMENT, AND APPLICATIONS OF CONTROLLING AS A SYSTEM FOR IMPROVEMENT OF MANAGEMENT EFFICIENCY.....	196

СЕКЦІЯ 1 ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 330.35:338.1

Вакулєнко В.Л.*кандидат економічних наук, докторант
Науково-дослідного економічного інституту
Міністерства економічного розвитку і торгівлі України*

ПІЛЬГОВЕ ОПОДАТКУВАННЯ ЯК ЗАСІБ АКТИВІЗАЦІЇ ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ (ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД)

У статті розкрито особливості пільгового оподаткування відповідно до чинного законодавства України. Розкрито зарубіжний досвід залучення іноземних інвестицій. Розглянуто шляхи підвищення інвестиційної привабливості України в умовах сьогодення.

Ключові слова: податки, пільги, інвестиційна привабливість, інвестиційний клімат, інвестиції, індустриальні парки, зарубіжний досвід.

Vakulenko V.L. ЛЬГОТНОЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ КАК СРЕДСТВО АКТИВИЗАЦИИ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ (ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ)

В статье раскрыты особенности льготного налогообложения в соответствии с действующим законодательством Украины. Раскрыто зарубежный опыт привлечения иностранных инвестиций. Рассмотрены пути повышения инвестиционной привлекательности Украины в современных условиях.

Ключевые слова: налоги, льготы, инвестиционная привлекательность, инвестиционный климат, инвестиции, индустриальные парки, зарубежный опыт.

Vakulenko V.L. PREFERENTIAL TAXATION AS A MEANS OF ACTIVATION OF FOREIGN INVESTMENT ATTRACTION (FOREIGN EXPERIENCE)

The article describes the features of preferential taxation under the current legislation of Ukraine. It exposes foreign experience in foreign investment attraction and investigates the ways to increase the investment attractiveness of Ukraine in today's conditions.

Keywords: taxes, benefits, investment attractiveness, investment climate, investment, industrial parks, foreign experience.

Постановка проблеми. Анексія Автономної Республіки Крим та військове протистояння на сході України зумовили негативну динаміку розвитку економіки в державі. Нині спостерігаються суттєві втрати виробничого та науково-технічного потенціалу країни, а обсяг іноземних інвестицій не відповідає ні потребам економіки, ані її потенційним можливостям. Вважаємо, залучення іноземних інвестицій повинно стати одним з основних джерел для відновлення інфраструктури сходу країни, стабілізації курсу національної валюти та поліпшення економічного розвитку.

Підтвердженням вищезазначеного є досвід зарубіжних країн, де ріст економічних параметрів першочергово залежить від масштабів та якісного рівня інвестиційної діяльності, технологічних змін на основі інновацій. Вважаємо, що позитивна динаміка інвестиційно-інноваційних процесів може забезпечити економічне зростання України за сучасних умов. Інтенсивність інвестування першочергово залежить від взаємодії податкової та кредитної політики, що при належному поєднанні надає можливість вивільнення грошових потоків (завдяки наданню податкових пільг) для подальшого розвитку промисловості. Задля підвищення інвестиційної привабливості України слід зазначити необхідність створення ефективного механізму податкових преференцій, що слугуватиме додатковим стимулом для іноземних інвесторів при залученні інвестицій. Важливим засобом стимулювання виробництва і науково-технічного прогресу наразі виступає система оподаткування. За умов сьогодення податки виступають суттєвим фактором впливу на фінансово-господарську та інвестиційну діяльність підприємств.

Аналіз останніх джерел і публікацій. Теоретичні та прикладні аспекти проблеми удосконалення оподаткування постійно привертала увагу не лише науковців, а й провідних фахівців, котрі намагались знайти ефективні підходи до її вирішення. Значний внесок щодо становлення теоретичних та практичних основ оподаткування здійснили такі зарубіжні вчені, як: А. Маршал, К. Менгер, У. Джемсон, Л. Вальрас, В. Парето, А. Лаффер та інших. Найбільш суттєвими розробками теоретичних основ системи оподаткування вітчизняних вчених слід відзначити роботи В.Л. Андрущенко, О.І. Барановського, А.І. Даниленка, В.М. Опаріна, І.Г. Ткачука, В.М. Федосова та інших.

Вченими-економістами досліджено проблемні аспекти оподаткування, особливості їх реалізації в специфічних умовах ринкової трансформації економіки. Разом з цим потребує дослідження питання ефективності надання податкових пільг задля стимулювання розвитку підприємництва та залучення іноземних інвестицій в економіку України.

Постановка завдання. Зазначити особливості пільгового оподаткування та встановити значення індустриальних парків для підвищення інвестиційної привабливості, забезпечення економічного зростання економіки України в умовах сьогодення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Відповідно до світової системи господарювання, іноземні інвестиції є важливим економічним важелем і викликають необхідність інтенсивного переходу до конкурентоспроможної моделі національної економіки.

Одним із завдань бюджетно-податкової системи розвитку ринкових відносин в умовах сьогодення є

виконання не лише фіскальної, але й регулятивної функції завдяки податковому регулюванню. Воно є складовою управління, спрямованою на забезпечення реалізації законодавчих закріплених державних завдань та прийняття задля них податкових концепцій [1]. Саме використання податкових пільг повинно бути ефективним інструментом втручання у розподільчі процеси з метою створення сприятливих умов для певних платників податків, галузей і окремих форм господарювання.

Відповідно до чинного законодавства України, податкові пільги трактуються як передбачене податковим і митним законодавством звільнення платника податків від обов'язку нарахування та сплати податку і збору, а також сплата ним податку та збору в меншому розмірі за наявності підстав, передбачених Податковим кодексом України [2].

У ринковій економіці пільгове оподаткування повинне створювати сприятливе середовище для розвитку підприємництва та забезпечувати формування передумов, необхідних для структурної перебудови національної економіки. Саме тому вважаємо за необхідність розглянути особливості пільгового оподаткування на прикладі окремого зарубіжного досвіду.

Республіка Білорусь.

Відповідно до ст. 94 Податкового кодексу Республіки Білорусь, від податку на додану вартість звільняються операції з реалізації лікарських засобів, медичної техніки, приладів та обладнання, а також лікарських засобів та обладнання ветеринарного призначення та ветеринарних послуг. Не підлягають оподаткуванню дохід від здійснення ритуальних послуг, дохід від реалізації витворів народного мистецтва та дохід від ведення особистого підсобного господарства [3]. Також звільняються від податку на додану вартість суб'єкти господарювання, які здійснюють освітні послуги, послуги зі здійснення репетиторства, туристичні послуги, а також перукарські послуги та послуги з ремонту одягу та взуття тощо. Разом з тим пільги з ПДВ діють не лише для суб'єктів господарювання на території Республіки Білорусь, але й при імпорті продукції. Для отримання вищезазначених пільг слід пам'ятати про обов'язковість документального підтвердження необхідності її отримання.

Також, відповідно до указу Президента Республіки Білорусь, та враховуючи практику функціонування правового режиму індустріального парку, для резидентів парку передбачено ряд додаткових преференцій, а саме: пільгове оподаткування за формулою «10+10», що передбачає звільнення від всіх корпоративних податків на 10 років з моменту реєстрації в якості резидента парку та зниження чинних податків на 50% на наступні 10 років діяльності в індустріальному парку; застосування митного режиму вільної митної зони, що дає право не сплачувати митні платежі на ввезення товарів за умови їх подальшої переробки та експорту за межі країн Митного Союзу. Для працівників індустріального парку передбачено зниження ставки індивідуального податку на прибуток до 9% (за умови, що розмір такого податку на всій території Республіки Білорусь становить 34%); резиденти парку, а також їх працівники іноземних країн звільняються від сплати обов'язкових страхових внесків із фонду заробітної плати; вирахування в повному обсязі ПДВ, сплаченого при придбанні товарів (робіт, послуг), що використані для проектування, будівництва та оснащення будівель парку; звільнення від податку на отримання прибутку від дивідендів, нарахованих засновникам; дозвіл на використання іноземної валюти, цінних паперів та (чи) інших пла-

тижних документів в іноземній валюті при здійсненні розрахунків між резидентами індустріального парку та резидентами Республіки за валютними операціями, націленими на проектування та будівництва об'єктів парку; звільнення від компенсування втрат сільськогосподарського чи лісового виробництва на тих територіях, на яких здійснено будівництво індустріального парку, а також звільнення від компенсації знищення насаджень рослин та інші преференції. Разом з тим встановлення нових податків та зборів на території Республіки на резидентів індустріальних парків не розповсюджуються [4].

Залучаючи інвестиції в розвиток індустріального парку Республіки Білорусь, інвестор отримує транспортну та інженерну інфраструктуру земельної ділянки та забезпечення керівною компанією підключення всіх комунікацій об'єкту інвестування. З метою застосування новітнього досвіду на території парку передбачена можливість проектування за технічними нормативами зарубіжних країн за умови їх відповідності вимогам експлуатаційної безпеки та надійності основних конструктивних рішень. Земельні ділянки на території індустріального парку інвесторам можуть надаватись як в користування згідно з договором оренди до 99 років, так і у приватну власність згідно з договорами купівлі-продажу. Право на оренду та продаж земельних ділянок має право здійснювати керівна компанія індустріального парку.

Польща.

Протягом останніх років Польща демонструє позитивне сальдо росту річних показників валового прибутку підприємств. Задля розвитку індустріального сектору наразі прямим іноземним інвесторам надаються державні дотації при створенні особливих економічних зон (ОЕЗ – це площа, визначена правовими актами міністерства економіки Польщі, на території яких надається спеціальна підтримка для розвитку місцевої інфраструктури та надання пільг у вигляді звільнення від сплати податку на прибуток з капіталу підприємства). Основним завданням надання державних дотацій в рамках ОЕЗ є забезпечення розвитку економічно відсталих регіонів країни. Для отримання податкових пільг, інвестор зобов'язаний отримати спеціальний дозвіл, що видає орган управління такої зони [6]. Задля ведення бізнесу в межах особливої економічної зони існують певні умови, а саме: вартість капіталовкладень повинна бути не менше ніж 100 тис. євро, а також не менше ніж протягом 5-ти років (для середнього та малого бізнесу – не менше 3-ох років) не повинні вилучатись інвестиції та виключено скорочення новостворених робочих місць.

Інвестору надається можливість отримання гарантованої пільги у вигляді звільнення від податку на прибуток підприємства. Воно передбачене відповідно до двох статей, а саме: за нові інвестиції чи створення нових робочих місць (підприємець має право самостійно вибрати пільгу, якою хоче скористатись). Використання пільги за нові інвестиції передбачає прийняття за основу нарахування максимального розміру допомоги при кваліфікованих інвестиційних затратах, визначення та розрахунок яких затверджено розпорядженням ради міністрів Польщі. Обов'язковою умовою отримання такої пільги є інвестування власного капіталу інвестором в розмірі не менше 25% від загального обсягу інвестиційних затрат (мінімальний розмір інвестицій залишається незмінним (100 тис. євро).

При використанні пільги щодо створення нових робочих місць основою розрахунку суми є дворічні

затрати на оплату праці нових працівників (обсяг допомоги може змінюватись відповідно до розміру підприємства від 50% до 70%).

Молдова.

Молдова є одним із активних реформаторів розвитку підприємництва щодо поліпшення розвитку регіонального бізнес-середовища до 2020 р. Головними кроками на шляху розвитку підприємництва країни слід відзначити спрощену систему відкриття бізнесу, покращення можливості отримання як державного, так і приватного кредиту, модернізація процедури сплати податків шляхом розширення електронної мережі їх подачі та сплати.

Слід зазначити, що в Молдові на сьогодні проводять реформи з інвестування крізь кордони, що дозволяє відзначити відкритість практично всіх секторів економіки для інвестування. Відкриття компанії з іноземним капіталом вимагає лише дев'ять процедур з реєстрації, котрі займають в іноземного інвестора менше двох тижнів. Також позитивним фактором є можливість іноземного інвестора не лише орендувати земельні ділянки для ведення бізнесу, а й придбати їх у приватну власність. Сприятливим для іноземних інвесторів інвестиційний клімат країни також ґрунтується на лояльності податкової системи: корпоративний податок на прибуток становить лише 12% та є стимулом для іноземного інвестора; обсяг податку на прибуток працівників підприємства змінюється від 7 до 18%, також є можливість надання пільг іноземним працівникам; ставка податку на прибуток підприємства становить 20%, наявна можливість відшкодування цього податку при здійсненні експортних операцій [7].

У Молдові функціонують такі вільні економічні зони (ВЕЗ): Expo-Business Chisinau, Ungheni-Business, Balti, Tvardita, Otaci-Business, Valkanes, Taraclia та ін. Наразі учасникам таких ВЕЗ надають пільги, що сприяють зниженню експлуатаційних витрат на інфраструктуру підприємств, а саме: звільнення від податку на додану вартість, митних зборів та акцизних зборів на товари, що ввозять і повторно експортують, звільнення від корпоративного податку, а також 10-річний захист від несприятливих змін у законодавстві.

Також на території Молдови функціонує ряд індустриальних парків (Floresti, Ungheni, Cainari, Tracom, Cimislia, Bioenergagro, Raut), котрі на основі рішення уряду Молдови можуть отримувати додаткові пільги. Слід зазначити про можливість визначення податку на прибуток, отриманого від експорту товарів та послуг з ВЕЗ в розмірі 50% від квоти, встановленої в Молдові; звільнення від сплати акцизного збору на підакцизні товари, що куплені та експортовані за межі Молдови; звільнення від податку на додану вартість та акцизного збору на товари, що були поставлені до ВЕЗ та розповсюджені між резидентами.

Україна.

Згідно із дослідженнями Науково-дослідного економічного інституту Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, на кінець 2014 р. у понад 90 країнах світу функціонує більше 20 тис. індустриальних парків. Так, зокрема в Німеччині функціонує понад 200 індустриальних парків, в Туреччині – понад 260, у В'єтнамі – 200, у Польщі – понад 60, а в США та Росії – понад 40. Нині індустриальні парки є у різних країнах світу, проте цілі їх створення різні: або для забезпечення соціально-економічного розвитку, стимулювання виробничої діяльності, раціонального використання наукового потенціалу, або для покращення умов праці, збільшення зайнятості

населення тощо. Сьогодні головною метою створення індустриальних парків є підвищення інвестиційної привабливості кожного регіону та країни в цілому (завдяки запровадженню пільгового оподаткування), а також створення сприятливих умов для залучення іноземних інвестицій.

Відповідно до чинного законодавства в Україні передбачено утворення і функціонування спеціальних економічних зон. Згідно зі статтею 24 Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» зазначається, що на території України можуть запроваджуватись спеціальні економічні зони різного типу. Статус та територію зон встановлює Верховна Рада України згідно з законами України про спеціальні економічні зони (СЕЗ) шляхом прийняття окремого закону України для кожної з таких зон [8]. Значним кроком щодо створення та діяльності СЕЗ став Закон України «Про загальні засади створення і функціонування спеціальних (вільних) економічних зон» [9]. Щодо кожної СЕЗ Верховна Рада України повинна приймати окремий закон, в якому визначається статус, територія, пільги тощо. В цілому законодавча і нормативна база щодо СЕЗ повинна відповідати цілям кожної зони та міжнародним вимогам і стандартам.

Що ж стосується особливостей оподаткування СЕЗ, законодавством було передбачено звільнення від оподаткування прибутку та зменшення ставки податку на прибуток, звільнення від сплати ввізного мита та податку на додану вартість, звільнення від плати за землю тощо. Проте на сьогодні ці пільги були скасовані прийнятим Законом України «Про внесення змін до Закону України «Про Державний бюджет України на 2005 рік». Лише у 2012 р. набрав чинності Закон України «Про індустриальні парки», що визначає правові та організаційні засади створення і функціонування індустриальних парків на території України з метою забезпечення економічного зростання та підвищення конкурентоспроможності територій, активізації інвестиційної діяльності, створення нових робочих місць, а також розвитку виробничої інфраструктури [10]. Практична реалізація вищезазначеної норми стала можлива завдяки затвердженню постанови Кабінету Міністрів України «Про порядок включення індустриальних (промислових) парків до Реєстру індустриальних (промислових) парків» [11].

Вважаємо, що індустриальні парки здатні сконцентрувати не лише фінансові та матеріальні ресурси, а й інтелектуальні. В Україні статус індустриального парку може бути наданий певній території за умови наявності інженерної інфраструктури, а керівна компанія сприяє резидентам у процесі підключення до комунікацій, забезпечує охорону території, пожежну безпеку тощо. В індустриальних парках земля належить чи її орендує керівна компанія, яка розробляє план розвитку відповідної території, а також допомагає резидентам організувати власний бізнес та є посередником між інвестором та регіональною адміністрацією.

За даними Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, відповідно до порядку включення індустриальних (промислових) парків до Реєстру індустриальних (промислових) парків постійно чинна міжвідомча комісія Мінекономрозвитку України на кінець 2014 р. прийняла рішення рекомендувати Держінвестпроекту включити до Реєстру промислових парків 12 індустриальних парків, реалізація яких дозволить створити понад 70 тис. робочих місць.

Нині слід відзначити актуальність створення та розвитку системи індустриальних парків, які, за экс-

пертними оцінками, сприяють збільшенню продуктивності праці у 2–3 рази, зниженню рівня безробіття в регіоні до 50%, підвищенню екологічності виробництв, дозволяють забезпечити зростання виробничих потужностей регіону до 35% та підвищення інвестиційної привабливості регіону у 3 і більше разів [13].

Висновки з проведеного дослідження. Застосування пільгового оподаткування є одним з дієвих інструментів підвищення інвестиційної привабливості України в умовах сьогодення. Вважаємо, що підтримка окремих регіонів за допомогою надання пільг є запорукою одержання інвестиційного капіталу та розвитку місцевої інфраструктури. Саме тому задля ефективного впливу на механізм пільгового оподаткування та стимулювання підприємницької діяльності пропонуємо удосконалити чинне законодавство, визначивши напрями використання податкових пільг, порядок їх встановлення, змін та скасування. Також слід зазначити на значущості розвитку системи індустріальних парків як інструменту залучення іноземних інвестицій. Відмінність індустріального парку від звичайної промислової зони полягає в наявності єдиної керівної компанії. Здійснення покладених на неї обов'язків потребуватиме створення великої кількості робочих місць та сприятиме збільшенню зайнятості населення території, на якій формуватимуться індустріальні парки. Враховуючи вищезазначене, слід наголосити на необхідності взаємодії бізнесу і держави шляхом формування сприятливих умов для розвитку державно-приватного партнерства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Цимбалюк А.В. Оцінка ефективності пільгового оподаткування в Україні [Електронний ресурс] / А.В. Цимбалюк. – Режим доступу : <http://ndi-fp.asta.edu.ua/thesis/121>.
2. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755–VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://rada.gov.ua>.
3. Литкова Н. Налоговые льготы в Республике Беларусь, в частности по НДС [Электронный ресурс] / Н. Литкова. – Режим доступа : <http://www.gb.by/aktual/nalogooblozhenie/nalogovye-lgoty>.
4. Про режим іноземного інвестування : Закон України від 19.03.1996 р. № 93/96-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://rada.gov.ua>.
5. Индустриальный парк [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.economy.gov.by/ru/investors/lgoty-preferencii/industrialnyy-park>.
6. Справочник инвестора: Польша. Правила бизнеса [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.paiz.gov.pl/index/?id=598b3e71ec378bd83e0a727608b5db>.
7. Moldova Investment Guidebook. Moldova at a glance Strategic Sectors & Business Opportunities [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.chamber.md/invest/images/files/MoldovaInvestmentGuidebook.pdf>.
8. Дубовик О.Ю. Вільні економічні зони як інструмент економічного розвитку територій [Електронний ресурс] / О.Ю. Дубовик. – Режим доступу : <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/1034/1/%D0%92%D1%96%>.
9. Про загальні засади створення і функціонування спеціальних (вільних) економічних зон : Закон України від 13.10.1992 р. № 2673–XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://rada.gov.ua>.
10. Про індустріальні парки : Закон України від 21.06.2012 р. № 5018–VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://rada.gov.ua>.
11. Про порядок включення індустріальних (промислових) парків до Реєстру індустріальних (промислових) парків : постанова Кабінету Міністрів України від 16.10.2013 р. № 216 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://rada.gov.ua>.
12. Колганов А. Ю. Інновації щодо створення землекористування індустріальних парків на місцевому рівні / А.Ю. Колганов, І.Г. Колганова // Землеустрій, кадастр і моніторинг земель. – 2013. – № 1–2. – С. 109–114.
13. Розробка концепції створення індустріальних (промислових) парків в одеській області / Б.В. Буркинський, О.М. Котлубай, В.М. Лисюк, Н.Л. Шлафман, Н.І. Хумарова та ін. – Одеса, 2011. – 109 с.

УДК 336.748. 12

Титенко О.А.

аспірант

Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

ІНФОРМАЦІЙНА РЕВОЛЮЦІЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ РОЗВ'ЯЗАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ТА СОЦІАЛЬНИХ СУПЕРЕЧНОСТЕЙ В ПРЕДМЕТНОМУ ПОЛІ СУЧАСНОЇ ПОЛІТИЧНОЇ ЕКОНОМІЇ

У статті показано місце і значення інформації та знання як центральних категорій сучасної політичної економії для розуміння сутності становлення і розвитку інформаційної економіки та інформаційного суспільства. Висвітлено логіку суспільних та економічних трансформацій під впливом сучасної інформаційної революції. Аналізуються існуючі концепції інформаційних революцій, досліджується специфіка інформаційної революції та обговорюються соціально-економічні характеристики індустріального і постіндустріального суспільств.

Ключові слова: інформація, інформаційна революція, інформаційне суспільство, інформаційна економіка, політична економія.

Титенко О.А. ИНФОРМАЦИОННАЯ РЕВОЛЮЦИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ РЕШЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ И СОЦИАЛЬНЫХ ПРОТИВОРЕЧИЙ В ПРЕДМЕТНОМ ПОЛЕ СОВРЕМЕННОЙ ПОЛИТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИИ

В статье показано место и значение информации и знания как центральных категорий современной политической экономики для понимания сущности становления и развития информационной экономики и информационного общества. Освещена логика общественных и экономических трансформаций под влиянием современной информационной революции. Анализируются существующие концепции информационных революций, исследуется специфика информационной революции и обсуждаются социально-экономические характеристики индустриального и постиндустриального обществ.

Ключевые слова: информация, информационная революция, информационное общество, информационная экономика, политическая экономия.

Tytenko O.A. THE INFORMATION REVOLUTION IN SOLVING ECONOMIC AND SOCIAL CONTRADICTIONS IN THE OBJECTIVE FIELD OF CONTEMPORARY POLITICAL ECONOMY

The article shows the substance and value of information and knowledge as central categories of modern political economy for understanding the essence of the formation and development of the information economy and the information society. The logic of social and economic transformation under the influence of modern information revolution have been displayed. The existing concept of information revolution have been analyzed and the specificity of the information revolution and discusses the socio-economic characteristics of the industrial and post-industrial societies have been investigated.

Keywords: information, information revolution, information society, information economy, political economy.

Постановка проблеми. Питання становлення інформаційного суспільства і оцінка різних його компонентів є однією з найбільш дискусійних в сучасній гуманітарній науці. В основі багатьох висунутих нині теорій і концепцій, що пояснюють глибинні зміни в економічній і соціальній структурах передових країн світу, лежить загальноновизнаний феномен наростання значення технічної інформації та знання в житті сучасного суспільства. Інформаційно-комунікаційні технології породили не тільки різноманітні системні суспільні ефекти, але і призвели до виникнення нової течії суспільної думки, відомої під назвою теорія інформаційного суспільства. Свій початок і подальший розвиток дана теорія бере від виникнення інформаційної революції. Стрімкі зміни дійсності, що викликані інформаційною революцією, яка, в свою чергу, впливає на зміни в технологічному способі виробництва, системі економічних відносин, в кінцевому результаті суспільних формах функціонування господарської системи (перехід від індустріального до постіндустріального і відповідно інформаційного типу економіки та суспільства), все це не могло не зачепити сучасну політичну економію.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням проблем, що пов'язані з інформаційною революцією, займалися такі вчені, як: Д. Белл, Дж. Гелбрейт, П. Друкер, М. Кастельс, Й. Масуда, Ф. Махлуп, М. Порат, А. Ракитов, Т. Сакайя, Дж. Стіглер, Т. Стоунер, Е. Тоффлер, Ф. Уебстер та ін.

У своїх роботах вони характеризують становлення інформаційного суспільства і дають оцінку

різних його компонентів спираючись на відмінні методологічні засади, що проявляється в аналізі різноманітних аспектів формування та функціонування постіндустріального, інформаційного суспільства та економіки, а це є однією з найбільш дискусійних питань в сучасній гуманітарній науці. Складність і неоднозначність даної проблеми полягає в залученні до цієї теми найширшого кола дослідників: філософів, істориків, соціологів, економістів, психологів, однак все ще недостатньо дослідженими є теоретико-методологічні засади аналізу еволюції теорії інформаційної економіки в сучасних умовах становлення сучасної політичної економії. Тому дослідження процесів становлення теорії інформаційного суспільства і як складової інформаційної економіки за умов розв'язання економічних та соціальних суперечностей, в тому числі постіндустріального суспільства, дає можливість адекватно відповідати на нагальні проблеми сучасної політичної економії та економічної науки загалом.

Метою роботи є дослідження передумов виникнення інформаційного суспільства, що викликані інформаційною революцією в контексті методологічної парадигми сучасної політичної економії.

Виклад основного матеріалу. Проблеми економічної практики ХХІ століття, апогеєм яких є світова економічна криза і наступні її системні суперечності, поставили перед економічною теорією низку принципів питань щодо адекватності, на методологічному рівні, системних політекономічних узагальнень.

В соціальній філософії, економічній методології, поняттєвій сітці різних суспільних наук є достатньо

накопиченої інформації, щоб виокремити контури нової синтетичної, міждисциплінарної в методологічному розумінні політичної економії та її предмета. Для сучасної політичної економії пізнання закономірностей функціонування економічної системи, що перебуває в постійному процесі розвитку, потребує перш за все дослідження причин, форм економічних, соціальних та технологічних змін – визначення основи якісно нових теоретичних конструктів – обґрунтування господарських процесів у рамках постіндустріальної парадигми. В цьому контексті першочерговим є розуміння сутності становлення і розвитку інформаційної економіки та інформаційного суспільства.

Інформаційна революція, на наш погляд, є центральною передумовою та істотною характеристикою розвитку постіндустріального суспільства. При цьому науково-технічна революція є базовою передумовою, без якої не могло б статися й інформаційної революції, а фінансова революція є свого роду «надбудовчим» фактором у виникненні інформаційної економіки, що визначив її характерну сутність на перших етапах становлення і, можливо, показав її реальні напрями розвитку, пов'язані з розвитком нововведень по всьому ланцюжку соціально-економічного розвитку сучасного суспільства. Наступ інформаційної епохи пов'язано з інформаційною революцією, яка охопила розвинуті країни світу на початку 1980-х років, що сприяла формуванню інформаційного суспільства, а разом з ним – появи теорій інформаційного суспільства.

Під інформаційною революцією нами буде розумітися якісний стрибок у інформаційно-комунікаційних технологіях, що проявляється у зборі, зберіганні та передачі технологічної інформації в рази більшому масштабі, ніж у індустріальному періоді, а також в обсязі інформації (потенційного знання), що доступна активній частині населення.

Підходів до виділення історичної типологізації інформаційних революцій за часи існування людства існує безліч. Ми пропонуємо сконцентрувати увагу на працях канадського соціолога М. Маклюена, що виділяє в історії людства три інформаційні революції, пов'язані зі змінами в структурі способів комунікації. Перший період характеризується комунікацією в безписемних культурах, другий – комунікація, опосередкована друкуванням, третій – домінування радіотелевізійних і мережевих засобів комунікації [2, с. 6; 4]. Розширюючи попередній підхід, Д. Робертсон та А. І. Ракитов описують п'ять інформаційних революцій. Зміст першої інформаційної революції становить поширення і закріплення в діяльності та свідомості людини мови (4 тис. р. до н. е.). Друга інформаційна революція була пов'язана з винаходом писемності, що закріплює мову в певних образах. Сутність третьої інформаційної революції полягає у винаході друкарства – видозміні писемності (середина XVI ст.). Особливість третьої інформаційної революції в тому, що вона зробила будь-яку інформацію, яка потенційно може бути науковим знанням, продуктом масового розповсюдження (кінець XIX ст.). Досягненням четвертої інформаційної революції є застосування електричної апаратури та заснованих на електриці приладів (радіо, телефон та телебачення), що містять різні роз'єднанні функції, які пізніше інтегруються в комп'ютері (кінець XIX ст.). П'ята, остання, революція включає в себе створення комп'ютера (надшвидкісний обчислювальний пристрій) та актуалізоване в ньому постійне наповнення та розширення гігантських автоматизо-

ваних баз даних і знань, створення і швидке зростання трансконтинентальних комунікаційних мереж (розпочалась у 50-ті роки XX ст.).

Ряд авторів наполягають на тому, що термін «інформаційна революція» застосовується лише до сучасності, оскільки тільки в XX ст. інформаційні технології привели до кардинальних змін, які захопили всі сфери людського буття [13].

Необхідно згадати і концепцію технологічних революцій, яка дещо відмінна від підходу М. Маклюена. Відомий футуролог Е. Тоффлер виділяє три «хвилі» у розвитку цивілізації: аграрну (при переході до землеробства), індустріальну (при переході до індустріального капіталізму) та інформаційну (при переході до суспільства, насиченого інформаційно-комунікаційними технологіями) [10, с. 275]. Виділення трьох періодів використовує в своїх роботах і визнаний класик теорії постіндустріалізму Д. Белл [1]. У книзі «Прийдешнє постіндустріальне суспільство» (1973) він вперше проаналізував основні тенденції у зміні відносин секторів суспільного виробництва, становленні економіки послуг, формуванні наукового знання як самостійного елемента виробничих сил. Одним з найбільш розгорнутих визначень постіндустріального суспільства, даним Д. Беллом, вважаємо таке: «Постіндустріальне суспільство – це суспільство, в економіці якого пріоритет перейшов від переважного виробництва товарів до виробництва послуг, проведення досліджень, організації системи освіти і підвищення якості життя; в якому клас технічних фахівців став основною професійною групою і, що найважливіше, в якому впровадження нововведень ... у все більшій мірі залежить від досягнень теоретичних знань ... Постіндустріальне суспільство ... передбачає виникнення інтелектуального класу, представники якого на політичному рівні виступають в якості консультантів, експертів або технократів» [4].

Розуміння того, що сучасне суспільство може і повинно розглядатися саме як постіндустріальне, зміцнюється в міру аналізу логіки розвитку цивілізації, якою вона представлена в рамках постіндустріальної теорії. Згідно з її прихильникам, в історії достатньо строго простежуються три великі епохи, що утворюють тріаду «доіндустріальне – індустріальне – постіндустріальне суспільство».

Влучно висловився Д. Белл з приводу важливості третьої технологічної революції: «Сьогодні крива технологічного прогресу круто пішла вгору, і це говорить про те, що ми переживаємо третю за рахунком всевітню технологічну революцію. Пройшовши стадію винахідництва і новаторства, ми вступили в найважливішу епоху – період масового поширення і впровадження нових технологій. Їх темпи в різних країнах будуть залежати від економічного стану та політичної стабільності, але цей процес вже не повернути назад, а за своїми наслідками він може перевершити навіть дві попередні технологічні революції, які змінили свого часу Захід, а нині, з розширенням масштабів цивілізації, змінюють життя і в інших частинах світу» [1, с. СII–CV].

Якщо приставка «пост» була використана Д. Беллом з метою показати, що мова йде про суспільство, в економіці якого домінуючу роль відіграє не індустріальна сфера, то термін «інформаційне суспільство» показує причину втрати індустрією своєї абсолютної ролі. Саме ріст значення технологічної інформації в суспільстві та економіці призвів до того, що основна частина працівників зосередилася в сфері послуг, де працює більшість зайнятих інформаційно-технологічною працею.

Більше двохсот років тому з винайденням парової машини пов'язують першу технологічну революцію – сила пару впровадила немислимі технологічні нововведення. Друга технологічна революція, яка відбулася близько ста років тому, характеризується досягненнями у електриці та хімії. Електрика стала новим, більш досконалим видом енергії на відміну від пари, її можна було передавати на великі відстані. Це відкрило перспективу децентралізації виробництва, що було неможливо в умовах, коли машини з метою мінімізації втрат парової енергії групувалися на фабриці. В свою чергу, електрика також дала нове джерело світла, що змінило нічний і денний ритми людського життя. Це дозволило передавати кодовані повідомлення по дротах і трансформувати голос в електричні сигнали, що зумовило появу радіо і телефону. Хімія вперше дала можливість створювати синтетичні матеріали, яких не існує в природі.

Отже, основними передумови інформаційної революції ми вважаємо розвиток промислового виробництва в середині XX століття, що відкрив можливості для створення і успішного функціонування автоматизації у сфері матеріального виробництва. Це, в свою чергу, в процесі освоєння мікропроцесів та промислових роботів пришвидшило і забезпечило повну автоматизацію промисловості до 1970-х рр. Активне застосування управлінських інформаційних систем у промислово-розвинених країнах до середини 1980-х років, коли відбулося поширення процесів автоматизації та комп'ютеризації з рівня безпосереднього створення благ на рівень управління ними, стало наслідком радикальної переоцінки цінностей: головним нематеріальним ресурсом, що визначає розвиток, стали інформація та знання, втілені у працівнику. В першій половині 1990-х рр. у світі почали функціонувати об'єднані інформаційні системи, які зв'язали воедино ті процеси і ресурси, які раніше використовувалися розрізнено, розвиток сучасних інформаційно-комунікаційних технологій забезпечив глобальну мережеву структуру у другій половині 1990-х рр.

Сьогодні розгортається третя технологічна революція – інформаційна, особливість якої насамперед у новій системі виробництва. На відміну від промислового перевороту, де використання машин було спрямовано на заміну фізичної роботи людини, розумова діяльність – людський інтелект, що є відмінною характеристикою людини від інших живих істот, в ході сучасної науково-технічної революції створює комп'ютери, які з не порівняльною для людини продуктивністю виконують незліченну кількість елементів саме розумової роботи [12].

Має місце точка зору, що ми вступаємо у вік «промислового виробництва інформації». Подібно до того, як в результаті промислового перевороту народилося конвеєрне виробництво, що підвищило продуктивність праці і підготувало суспільство масового споживання, так і тепер повинно виникнути потокове виробництво інформації, що забезпечить відповідний суспільний розвиток в усіх напрямках [16, с. 8].

При з'ясуванні сутності інформаційної економіки найперше виникає питання про тлумачення й співвідношення таких центральних понять, як «знання» і «інформація», що породжені становленням інформаційного суспільства. В межах сучасної політичної економії стає зрозуміло: поглиблене вивчення інформаційної економіки можливе при дослідженні першооснов та рушійних сил господарства, де основними факторами розвитку стають професійна кваліфікація, що базується на вмінні оперувати інфор-

мацією, творчі здібності працівника на основі знань, сітьові структури менеджменту та інформаційно-комунікаційні технології.

Завдяки розповсюдженню інформації її кількість зростає. Таке зростання кількості є одним з проявів іншої властивості інформації – необмеженості її наявності кількості. На відміну від інших економічних ресурсів інформації та знання не притаманна рідкісність або вичерпність. Ці ресурси є самовідтворювальними, їх кількість зростає у процесі їх застосування, причому створюється інформації та знань, як правило, більше, ніж їх можна використати (із одночасним виникненням проблеми виокремлення релевантної, необхідної частини інформації). Тому інформаційні ресурси можна використовувати багаторазово. Але слід зауважити: хоча знання не можуть бути рідкісними чи вичерпними, вони можуть бути недостатніми, неповними або неглибокими. Таким чином, у розрізі інформаційної економіки, що є складовою сучасної політичної економії, вирішується центральна проблема економічної науки – проблема обмеженості ресурсів.

Отже, на наш погляд, під економічною інформацією слід розуміти відомості про економічні явища та процеси, що знижують ступінь невизначеності економічних суб'єктів, умовно відчужені від їх авторів та перетворені у повідомлення (в тому числі записані на матеріальному носії), які можна відтворювати шляхом передачі людьми усним, письмовим чи іншим способом.

Знання людини – це перш за все її діяльність, а не якась річ, що має матеріальну форму; їх формування й існування безпосередньо пов'язані із психічною діяльністю людини. Іншими словами, знання – це інформація, що знаходиться безпосередньо у свідомості конкретної людини та здебільшого підтверджена результатами її практичної діяльності; «це та інформація, яку індивід або організація можуть трансформувати в дії» [11, с. 48]. З іншої позиції, якій у період становлення постіндустріальної економіки приділяється все більше уваги, знання розглядається як економічний актив, аналогічний іншим. У цьому випадку знання є ресурсом (сировина виробництва) і продуктом (інновація).

У доіндустріальних цивілізаціях найважливіше значення мала повторюваність, засвоєння досвіду попередніх поколінь, а знаряддя праці не змінювалися століттями на відміну від індустріальних суспільств, де постає необхідність безперервного технологічного оновлення – технічний прогрес є основою життя цивілізації нового типу. Найважливішим джерелом змін в індустріальних країнах стали досягнення науково-технічної думки. Союз між машинною індустрією і наукою, орієнтований на практичні цілі, створював величезні можливості для нарощування виробничих і для задоволення матеріальних потреб в немислимим раніше масштабах [8, с. 8].

Промисловий переворот, пов'язаний з переходом від фабричного до індустріального, масового виробництва, викликав глибокі зміни в характері суперечностей суспільного розвитку. Модернізація, створення гігантських індустріальних комплексів зажадали значного збільшення чисельності найманих працівників – як робітників, так і службовців. В середньому в розвинених країнах протягом останньої третини XIX ст. кількість промислових робітників збільшилася приблизно втричі, службовців корпорацій, банків, держави – в чотири рази.

Індустріальна революція супроводжувалася і політичними, і соціокультурними змінами. Зміни

в політиці відображали зрушення в економічній владі; сформувався нова державна політика, що відповідає вимогам індустріального, а не аграрного суспільства. На відміну від політичних соціокультурні зміни відбувалися повільніше, але їх вплив був глибше. В результаті індустріальної революції відбулося зниження ролі землі як основного джерела багатства під впливом величезних багатств, створених індустріальним виробництвом; зміна в тенденціях демографічного і соціального розвитку, включаючи зростання міст, розвиток робітничого руху, що відображало появу цілого нового класу – фабричного пролетаріату.

Повоєнні технологічні та економічні зрушення в індустріальних країнах світу, здавалося б, знаменують початок прощання з індустріальною епохою і переходу до нової стадії і моделі економіки та суспільства. Разом з тим, великі компактні масиви аграрної економіки зберігаються в сільській місцевості практично всіх країн, що розвиваються, включаючи ті з них, де є цілком сучасна промисловість. Сучасний світ опинився в умовах подвійної перехідності: від аграрної до індустріальної і від індустріальної до постіндустріальної, а згодом і до інформаційної моделі. Ця комбінована перехідність розвивається на тлі яскраво вираженої глобалізації, суть якої полягає у формуванні елементів системної єдності всієї світової економіки. Незавершеність індустріалізації проявляється іноді несподівано в, здавалося б, індустріалізованих країнах, створюючи серйозні перешкоди їхньому розвитку і породжуючи нові проблеми, для вирішення яких необхідно переосмислити вже сформовані уявлення і сутності цього процесу.

Суперечність між капіталістом і найманим працівником, як власниками засобів виробництва і робочою силою, характерне для індустріального суспільства, наростає тенденція взаємодією між працівниками, здатними самостійно розвивати власне виробництво, які працюють як партнери на взаємовигідних умовах, а отже знімається основна суперечність – антагоністичність інтересів роботодавця та працівника. Ця ознака подолання експлуатації, хоча і не повністю, є загальною для всіх моделей постіндустріального суспільства.

Інформаційна революція позбавляє панівний клас індустріального суспільства монополії на засоби виробництва, на чому й було побудоване їхнє домінантне суспільне положення. Ця монополія руйнується насамперед в інформаційній галузі, адже особиста власність на засоби виробництва використовується в першу чергу не для розширення випуску стандартизованих благ, а для створення інформаційних продуктів, технологій та програмного забезпечення.

Разом з розв'язанням економічних і соціальних суперечностей індустріального суспільства розвиток постіндустріального суспільства теж характеризується суперечностями, що характеризують його становлення.

Інформаційна революція закладає основи модернізації відносин власності і, таким чином, розв'язує економічні та соціальні суперечності індустріального суспільства, що характеризують розвиток постіндустріального суспільства та постіндустріального типу господарства. Нові власники засобів виробництва (самопідприємці) пропонують великим компаніям і корпораціям не свою працю, а її результат, не робочу силу, а споживчу вартість, втілену в тому чи іншому інформаційному продукті або новій виробничій технології [5].

Яскравими представниками таких відносин стають програмісти. Перевага створюваного ними програмного забезпечення доводить, що люди найбільш повно розкривають свій творчий потенціал тоді, коли, звільнившись від необхідності збільшення вартості і конкурентної боротьби, можуть у вільній співпраці застосовувати свої знання і здібності. У їхній практиці вимальовуються ті передумови, при яких суспільні відносини могли б стати фундаментом справжнього інформаційного суспільства. На відміну від загальноприйнятих концепцій знання виступають у них не у вигляді матеріалізованого знання, тобто як дані та інформація, а у вигляді громадської діяльності, що створює комунікативні стосунки, вільні від панування і підпорядкування.

«Усвідомлення того факту, що не інструменталізація та підпорядкування, а вільне саморозкриття людини з усіма його незамінними особливостями стало основною продуктивною силою, має, за задумкою, відкрити шлях «в нову еру, яка вимагає нових понять і дій, культурних та етичних рамок» [3, с. 16].

«На карту поставлено тут не тільки панування, яке раніше мав над людьми капітал за допомогою машин. На карту поставлена також гегемонія панівного наукового мислення – когнітивно-інструментальної раціональності, яка дала техніці засіб «поневолення і згвалтування» всього суцього» [3, с. 17].

Оскільки неможливо виміряти вироблену індивідом роботу і примусити використовувати бажані засоби і методи, що ведуть до запланованого результату, керівники підприємств вдаються до «керівництва за допомогою цілей»: вони «ставлять перед співробітниками цілі, причому останнім надається самим вирішувати, як цих цілей досягти. Робота знову стає службою».

Усунення найманої праці, що стало загальним правилом «самопідприємництва», перетворило всю людину і все її життя в капітал, з яким кожен повністю себе ідентифікує. Разом з тим цей «рецепт» вирішення індустріальної суперечності породжує в постіндустріальному суспільстві нові економічні та соціальні суперечності: ненадійність існування, переривчастість, тимчасовість, ризик, які на сучасному етапі будуть супроводжувати будь-яку трудову діяльність, і найману, і так звану самостійну. Наслідком цього є те, що самостійні працівники в більшості випадків залежать від одного єдиного або від дуже небагатьох великих концернів, а ці концерни змушують їх змінювати періоди гіперактивності з періодами безробіття; приватні клієнти, яким самостійні працівники продають свої послуги, самі схильні до всякого роду ризику і дуже рідко володіють постійною платоспроможністю.

Тільки здібності, розвиток яких є самоціллю, тільки культура, яку неможливо описати в термінах корисності, дозволяють суспільству поставити під питання зміни, що відбуваються в ньому і запитувати про їх сенс.

В постіндустріальній економіці основний конфлікт полягає в антитезі між повною інструменталізацією всіх людських здібностей, з одного боку, і «абсолютним розвитком творчих здібностей людини як такої, без порівняння з наперед заданим масштабом» [15, с. 387], з іншого. Наразі вирішується право всіх на необмежений вільний доступ до комунікативних форм, розповсюдження знань і культури.

Перетворення науки в масову спеціальність, диференціація та інтеграція наук, розширення фронту проведених комплексних і міждисциплінарних досліджень привели до небувалого зростання знання

і ще набагато більшого зростання потоку інформації в суспільстві у всіх сферах. Світове співтовариство усвідомило з усією очевидністю, що інформаційні ресурси становлять більшу частину національного багатства [6]. Сьогодні темпи науково-технічного прогресу і розвитку всього суспільства значною мірою визначаються швидкістю переробки інформації. У зв'язку зі змінами сталася і своєрідна універсалізація поняття «технологія», що раніше відносилось до суто виробничої сфери (технологія як спосіб або метод впливу знарядь праці на предмет праці для отримання продукції з необхідними властивостями).

Сучасний етап розвитку господарської системи дозволяє констатувати зміну місця інформації в структурі факторів виробництва. В результаті останньої інформаційної революції інформація перетворилася на провідний предмет і засіб праці, вона втілена у всіх факторах і продуктах суспільного виробництва, інтегрується з усіма іншими економічними ресурсами, визначає ефективність всіх інших факторів.

Проведений аналіз показав необхідність дослідження сутності економічних і соціальних суперечностей індустріального і постіндустріального типу синтетичним способом, поєднуючи економічні, соціальні та політичні методи, що частково на системному рівні виконує інституціональна теорія. Таким чином, нова парадигма характеризується розширенням поля предмету політичної економії, де методологія об'єднує політико-економічний та інституціональний інструментарій та категоріальний апарат, що дозволяє розв'язати ряд теоретичних проблем, викликаних дійсністю сучасного господарства на принципах методологічного плюралізму.

Висновки. На сучасному етапі розвитку продуктивних сил постіндустріального суспільства склалися об'єктивні передумови для формування в структурі капіталістичної економічної системи – інформаційної економіки. Новим споживчим благом і одночасно основним продуктивним ресурсом є інформація. Аналіз виникнення сучасних теорій інформаційного суспільства та інформаційної економіки демонструє відносну розрізненість підходів до визначення основних елементів нового типу економічної системи.

Продуктивні сили розвинених країн переходять у нову стадію свого розвитку, на якій інформаційне виробництво перевершує по значущості матеріальне виробництво, а економічні явища втрачають свій статичний характер і знаходять властивість перманентної мінливості. Виникає необхідність у створенні фундаментальної економічної науки, адекватної реаліям інформаційного суспільства. Разом з тим

з'являється можливість повернути поняттю «політична економія» його колишній статус, загублений за більш ніж столітній період панування в економічній науці принципів мейнстріму.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования / Д. Белл. – М.: Academia, 1999. – 773 с.
2. Бурякова О.С. Информационная и знаниевая революции: сравнительный анализ концепций : автореф. дис. на соискание учен. степени канд. филос. наук / О.С. Бурякова; Юж.-Рос. гос. ун-т экономики и сервиса. – Ростов-на-Дону, 2011. – 26 с.
3. Горц А. Нематериальное. Знание, стоимость и капитал / А. Горц; Пер. с нем. и фр. М.М. Сокольской. – М.: ГУ ВШЭ, 2010. – 208 с.
4. Зайцев Ю.К., Савчук В.С. Сучасна політична економія: проблеми та інституціональне поле предмета і методології досліджень: [навч. посібник] / Ю.К. Зайцев, В.С. Савчук; М-во освіти і науки, молоді та спорту України, ДВНЗ «Київський нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана». – К.: КНЕУ, 2011. – 337 с.
5. Иноземцев В.Л. Современное постиндустриальное общество: природа, противоречия, перспективы. [Учебное пособие] / В.Л. Иноземцев. – М.: Логос, 2000. – 304 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://filosof.historic.ru/books/item/f00/s00/z0000946/index.shtml>
6. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура / М. Кастельс; пер. с англ. под науч. ред. О.И. Шкаратана. – М.: ГУ ВШЭ, 2000. – 608 с.
7. Масуда Е. Компьютопия / Е. Масуда. – М.: Идея-Пресс, 1998. – 358 с.
8. Мокир Джозель. Дары Афины: исторические истоки экономики знаний / пер. с англ. Н. Эдельмана; под ред. М. Ивановой. – М.: Изд. Института Гайдара, 2012. – 408 с.
9. Ракитов А.И. Информация, наука, технология в глобальных исторических измерениях. / А.И. Ракитов. – М.: ИНИОН РАН, 1998. – 104 с.
10. Тоффлер Э. Третья волна / Э. Тоффлер. – М.: ООО «Фирма «Издательство АСТ»», 1999. – 784 с.
11. Федулова Л.І. Концептуальні засади економіки знань / Л.І. Федулова // Економічна теорія. – 2008. – № 2. – С. 37–59.
12. Ханін І.Г. Інформаційно-технологічні передумови формування постіндустріального суспільства як концепції нової глобальної цивілізації [Електронний ресурс] / І.Г. Ханін // Ефективна економіка. – 2012. – № 9. – [Режим доступу до журналу]: <http://www.economy.nauka.com.ua/> – Назва з екрана.
13. Хоц А.Ю. Информационная революция и эстетические аспекты культуры современного общества: автореф. дис. ... канд. филос. наук. / А.Ю. Хоц. – Ставрополь, 2001. – 23 с.
14. Economic Report of the President. – Wash., 2005.
15. Marx K. Grundrisse der Kritik der politischen Ökonomie. Berlin/DDR: Dietz, 1953. – S. 593.
16. Masuda Y. The Information Society as Post-Industrial Society. – Tokyo, 1980.
17. Stewart T. A. Intellectual capital : the new wealth of organizations. – New York: Doubleday / Currency, 1997. – 278.
18. Toffler A. The Third Wave. – London: Pan Books, 1980.

СЕКЦІЯ 2 СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 339.92:330.3

Джалилов А.*аспірант кафедри міжнародних фінансов
Інститута міжнародних відносин
Київського національного університета
імені Т. Шевченка*

ГЕТЕРОГЕННОСТЬ И ОБЩИЕ ЧЕРТЫ ГЛОБАЛЬНЫХ ЦЕПОЧЕК СОЗДАНИЯ СТОИМОСТИ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ

В статье рассматриваются теоретические вопросы фрагментации международного производства транснациональных корпораций (ТНК), развития глобальных цепочек создания стоимости (ГЦСС). Показаны разнообразные формы организации таких цепочек создания стоимости транснациональных корпораций, а также долговременные факторы, влияющие на эволюцию системы фрагментированного производства транснациональных фирм. Аргументируется значительное влияние ГЦСС на экономическое развитие государств, а также новые вызовы, возникающие перед этими странами вследствие участия в глобальных цепочках создания стоимости.

Ключевые слова: транснациональные корпорации, международное производство, глобальные цепочки создания стоимости, международное разделение труда, фрагментированное международное производство.

Джалилов А. ГЕТЕРОГЕННІСТЬ ТА ЗАГАЛЬНІ РИСИ ГЛОБАЛЬНИХ ЛАНЦЮЖКІВ СТВОРЕННЯ ВАРТОСТІ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ

У статті з'ясовано теоретичні питання фрагментації міжнародного виробництва транснаціональних корпорацій (ТНК), розвитку глобальних ланцюжків створення вартості (ГЛСВ). Показано різноманітні форми організації таких ланцюжків створення вартості транснаціональних корпорацій, а також довготривалі фактори, які впливають на еволюцію системи фрагментованого виробництва транснаціональних фірм. Аргументовано значний вплив ГЛСВ на економічний розвиток держав, а також нові виклики, які виникають перед цими країнами внаслідок участі в глобальних ланцюжках створення вартості.

Ключові слова: транснаціональні корпорації, міжнародне виробництво, глобальні ланцюжки створення вартості, міжнародний поділ праці, фрагментоване міжнародне виробництво.

Jalilov A. HETEROGENEITY AND GENERAL FEATURES OF GLOBAL VALUE CHAINS OF TRANSNATIONAL CORPORATIONS

This paper discusses the theoretical issues of international production fragmentation by transnational corporations (TNCs), the development of global value chains (GVC). It shows a variety of organizational forms of value chains of multinational corporations, as well as long-term factors affecting the evolution of the multinational corporations' fragmented production. It argues significant impact of GVC on the economic development of host countries, as well as new challenges these countries face due to their participation in global value chains.

Keywords: multinational corporations, international production, global value chains, international division of labor, fragmented international production.

Постановка проблеми. В последние десятилетия получают все большее распространение глобальные цепочки создания стоимости транснациональных корпораций. Появление таких новых форм организации глобального производства ТНК меняют многие подходы к анализу современной мировой торговли и международного разделения труда. Они заставляют переосмыслить некоторые традиционные факторы конкурентоспособности государств и инструменты их внешнеэкономической политики.

Анализ последних исследований и публикаций. Теоретические и практические вопросы функционирования современного международного производства находятся в центре внимания мировой экономической науки. Эти вопросы рассматриваются не только в теориях транснациональных корпораций, но и в теориях международной торговли, поскольку фрагментация международного производства существенно меняет направления мировых торговых потоков (П. Кругман, В. Кохлер, А. Блиндер) [1; 2; 3].

Одной из современных теорий, которая анализирует эти процессы, является концепция «торговли по задачам» («trade in tasks» theory). Понятие «торговли

по задачам» было впервые предложено Д. Гроссманом и Э. Росси-Хансбергом для анализа внутрикорпорационного разделения труда в системе международного производства ТНК [4, с. 3; 5, с. 1 979]. Опираясь на идею М. Портера о глобальных цепочках создания добавленной стоимости, эти экономисты считают, что производственный процесс транснациональных корпораций делится на мелкие сегменты, задачи или функции (например, научные исследования, конструирование, разработка дизайна, производство полуфабрикатов, сборка, маркетинг, управление логистическими процессами, послепродажное обслуживание и т.п.). Как показали в своих исследованиях С. Арайо, Х. Эскейт, Н. Линденберг, С. Мироудот, такие задачи распределяются между компаниями многих стран в соответствии с критериями эффективности производства. Транснациональные корпорации делегируют значительную часть производственных и маркетинговых функций независимым фирмам принимающих стран на основе субподрядных долгосрочных контрактов. При этом ТНК концентрируются на ключевых функциях и задачах, а в некоторых случаях становятся лишь организато-

рами такого разделения функций, управляют всем процессом и контролируют его [6; 7].

Постановка задания. Проанализировать основные тенденции развития глобальных цепочек создания стоимости транснациональных корпораций, показать гетерогенность их структуры, а также некоторые общие важные факторы, влияющие на эволюцию фрагментации международного производства и товарных потоков в рамках ГЦСС.

Изложение основного материала исследования. Международные торгово-производственные сети компаний не являются новым явлением в мировой экономике. Начиная с последней четверти XIX ст., все большее количество компаний США, Европы и других стран развивали такие сети с целью освоения рынков зарубежных стран или снабжения своего производства сырьем и компонентами.

Развитие современного международного производства ТНК значительно интенсифицировало процессы глобализации, увеличило скорость, масштабы и глубину глобальных взаимодействий между экономическими субъектами. Одним из наиболее динамично развивающихся механизмов такого глобального взаимодействия являются глобальные цепочки создания стоимости (ГЦСС) ТНК (*global value chains* или *global supply chains*), возникающие на основе фрагментации международного производства корпораций. Такие цепочки создания стоимости создают эффект быстрого увеличения количества участников глобального экономического взаимодействия, включения в него все новых и новых субъектов. Таким образом, они выступают сегодня одним из основных каналов глобальной интеграции хозяйствующих субъектов как на микроуровне, так и на мезо- и макроуровнях.

Все более возрастающее влияние глобальных цепочек создания стоимости ТНК на экспорт и импорт государств, структуру их экономики, занятость, национальное накопление и доходы населения позволяют говорить о существенном политэкономическом и социальном эффекте фрагментации международного производства, в частности о значительной роли этого фактора в формировании глобальной конкурентоспособности государства на современном этапе. Некоторые страны уже ощутили на себе мощное динамичное воздействие глобальных цепочек создания стоимости. Например, промежуточные продукты и компоненты составляют 50% регионального экспорта и 60% регионального импорта стран Восточной Азии [8, с. 19].

Глобальные цепочки создания стоимости ТНК, в свою очередь, не являются однотипным механизмом. Их гетерогенность предопределяется как географической дисперсией международного производства, так и самим предметом производственного процесса. Например, значительное количество таких глобальных сетей уже создано в сфере массового производства потребительских товаров (производство бытовой электроники, одежды, обуви), они характеризуются достаточно низким уровнем капиталоемкости предприятий и используемой технологии, значительными параметрами экономии масштабов, и специфичной географического расположения отдельных фрагментов производства (например, в странах с дешевой рабочей силой).

Совершенно другой характер носят ГЦСС высокотехнологических товаров или глобальные цепочки создания инноваций и знаний. Главными детерминантами их построения являются инновационный потенциал фирм или принимающих стран, наличие

высокотехнологической инфраструктуры и научно-исследовательских институций с высокой репутацией. В состав таких цепочек включаются университеты и национальные исследовательские центры, иногда они также имеют сложную конфигурацию стратегических альянсов ТНК.

Аналогичным образом свои особенности имеет международная фрагментация производства капиталоемкого оборудования, сырьевых продуктов или глобальные цепочки создания стоимости в сфере агробизнеса. Наконец, свою специфику имеют бурно развивающиеся в последние годы глобальные цепочки создания стоимости в сфере услуг. Они не привязаны к статичным сравнительным преимуществам стран и больше тяготеют к районам сосредоточения высококоразвитого человеческого капитала или передовой информационной инфраструктуры [9, с. 6–8].

Гетерогенность характеристик ГЦСС обуславливает различия в условиях экономической среды, необходимой для их эффективного функционирования. Это же определяет и сложность унификации их институциональных механизмов, а также аналитического обобщения стратегии развития таких форм фрагментации международного производства, которые, например, в некоторых случаях приводят к развитию даже не классических постадийных цепочек, а сетевых структур построения бизнеса. При этом вертикальная интеграция отдельных сегментов создания стоимости сочетается с обширными горизонтальными связями, которыми «обрастают» ключевые подразделения – центрами компетенции ТНК. Таким образом, возникают гибридные формы организации международного производства, которые не похожи на традиционные ГЦСС.

В то же время существуют и общие закономерности развития глобальных цепочек создания стоимости, независимо от их отраслевой или продуктовой принадлежности. Очевидно, можно выделить три долговременных фактора, определяющих эволюцию направлений потоков товаров и услуг в глобальных цепочках создания стоимости ТНК.

Во-первых, изменение структуры мирового спроса. Традиционное понимание моделей ГЦСС основывается на постулате о том, что движущая сила спроса в промышленно развитых странах с рыночной экономикой приводит в движение весь корпорационный механизм постадийного создания стоимости товаров и определяет направленность цепочек поставок полуфабрикатов из стран «периферии» с дешевой рабочей силой. Однако формирование нового полюса экономического роста и, соответственно, спроса на товары в Азиатском регионе (Китай, новые индустриальные страны Азии) существенно модифицирует некоторые модели глобальных цепочек создания стоимости и направления потоков их конечной продукции. «Демонстрационный эффект» западных моделей потребления и изменение структуры спроса во многих развивающихся странах оказывают влияние в том же направлении.

Во-вторых, государственная политика принимающих стран. Осознание многими странами необходимости участия в глобальных цепочках создания стоимости вызывает новую волну либерализации их внешнеэкономической политики, в частности дополнительные меры стимулирования притока прямых иностранных инвестиций, а также поощрения разнообразных форм кооперации ТНК с местными предприятиями, особенно в экспортном производстве. Это вызывает дальнейшую релокацию многих стадий фрагментированного международного производства в

такие страны, что приводит к еще большей концентрации мирового производственного и экспортного потенциала в некоторых из них. Например, участвуя в ГЦСС, Китай стал одним из главных мировых производителей компонентов и полуфабрикатов для электронных изделий. Индия превращается в один из крупнейших в мире центров по разработке программного обеспечения, компьютерного дизайна и проектирования, а также оказания бизнес-услуг в области информационных технологий [10, с. 67–70].

В-третьих, дальнейшее развитие информационной революции, телекоммуникационных связей и Интернета. Воздействие этого фактора достаточно многогранно. Прежде всего, оно включает новые возможности технологической фрагментации производственного процесса и управления географически отдаленными производственными единицами. Появляются возможности «более тонкой нарезки» отдельных технологических стадий изготовления продукции, научно-исследовательских работ или маркетинговых процессов. Кроме того, информационная революция и достижения интернета позволяют ориентировать международное производство ТНК на глобального потребителя и удовлетворить его спрос даже в самых отдаленных странах. Не случайно крупнейшие компании мира в интернет-торговле являются транснациональными фирмами и часто включены в глобальные цепочки создания стоимости товаров других ТНК через систему соглашений о стратегическом альянсе с ними.

Вместе с тем изменчивость и постоянная модификация фрагментированного производства ТНК не гарантирует ни одной стране долговременных преимуществ и постоянства ее роли в глобальных цепочках создания стоимости. Изменение цен факторов производства, потеря (или наоборот, накопление) динамических сравнительных преимуществ может существенно и довольно быстро изменить географическую дисперсию участников ГЦСС и повлиять на положение страны в международной торговле [11, с. 2–4]. Релокация производственных филиалов ТНК и сетей их субподрядчиков и контрактных поставщиков может существенно изменить структуру занятости и уровень доходов значительной части населения. Эти «вызовы» глобализации, ведомой транснациональными корпорациями, заставляют национальные государства осуществлять постоянный мониторинг своей экономической политики, производить структурные изменения и повышать качество своего инвестиционного климата.

С другой стороны, такие вызовы также должны учитываться в стратегии развития бизнеса местных компаний принимающих стран, которые являются непосредственными участниками глобальных цепочек создания стоимости и выполняют разнообразные функции поставки товаров и услуг в системе фрагментированного производства ТНК. Эти вызовы вынуждают их постоянно совершенствовать свой технологический уровень и снижать издержки, чтобы сохранить свое место в системе внутрикорпоративного (глобально фрагментированного) разделения труда и продолжать присваивать часть добавленной стоимости, которую они создают в этой системе международного производства.

Дальнейший рост международного производства ТНК и углубление его фрагментации ставит перед странами также вызов сохранения баланса устойчивого развития. Это связано с воздействием этих процессов на окружающую среду и истощением многих видов природных ресурсов [12, с. 177–178]. Еще одним аспектом проблемы устойчивого развития в этой связи выступает вопрос распределения выгод от глобальных цепочек создания стоимости между их участниками (как на микроуровне, непосредственно между фирмами, так и на макроуровне – между странами). Например, речь идет о справедливом распределении добавленной стоимости между ТНК, разрабатывающими инновационные продукты и их субподрядчиками, производящими компоненты или финальные сборочные операции. Этот вопрос также связан и с возможностью небольших и средних фирм развивающихся стран участвовать в ГЦСС транснациональных корпораций.

Выводы из проведенного исследования. Дальнейшее углубление фрагментации международного производства будет порождать все новые виды глобальных цепочек создания стоимости транснациональных фирм. Такие цепочки характеризуются значительным разнообразием организационных структур и географических потоков движения товаров и услуг. Распространение ГЦСС открывает новые возможности экономического роста и экспорта для принимающих в них участие стран, одновременно порождая серьезные вызовы для экономической политики и поддержания их конкурентоспособности.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Krugman, P., 2000. Technology, Trade and Factor Prices. *Journal of International Economics*, 50(1), p. 51–71.
2. Kohler, W., 2004. Aspects of International Fragmentation. *Review of International Economics*, 12(5), p. 793–816.
3. Blinder, A., 2006. Offshoring: The Next Industrial Revolution? *Foreign Affairs*, 85(2), p. 113–128.
4. Grossman, G., Rossi-Hansberg, E. 2006. Trading Tasks: A Simple Theory of Offshoring. NBER Working Paper, 12721, p. 3.
5. Grossman, G., Rossi-Hansberg, E., 2008. Trading Tasks: A Simple Theory of Offshoring. *American Economic Review*, 98(5), p. 1978–1997.
6. Araujo, S., 2009. Vertical Specialization and Global Value Chains. OECD, STD/SES/WPTGS, p. 16.
7. Escaith, H., Lindenberg, N., Miroudot S., 2010. International Supply Chains and Trade Elasticity in Times of Global Crisis. Staff Working Paper. Geneva: WTO, 8, 46 p.
8. Global Value Chains in a Changing World, 2013. Edited by Deborah K. Elms and P. Low. Fung Global Institute (FGI), Nanyang Technological University (NTU) and World Trade Organization. – P. 409.
9. The Shifting Geography of Global Value Chains: Implications for Developing Countries and Trade Policy. Geneva: World Economic Forum. – 2012. – 33 p.
10. Trade Patterns and Global Value Chains in East Asia: from Trade in Goods to Trade in Tasks // IDE-JETRO and World Trade Organization. – Geneva, 2011. – 129 p.
11. Matsuura T. The Determinants of Offshore Production by Multinational Corporations (MNCs): a Comparison of Japanese and US MNCs / T. Matsuura, K. Tanaka, S. Urata // IDE Discussion Paper, 234. – Wakaba, 2010. – 55 p.
12. World Investment Report 2013: Global Value Chains: Investment and Trade for Development. – Geneva and New York: United Nations, 2013. – 233 p.

УДК 323(620)+303 (612)

Махмод Ахмед Юсф Елсеада*аспирант кафедры международных экономических отношений
Харьковского национального университета имени В.Н. Каразина***МЕТОДИЧЕСКИЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ ИССЛЕДОВАНИЙ ПОСТКРИЗИСНОГО
РАЗВИТИЯ МЕСТА ЛИВИИ В СИСТЕМЕ МИРОХОЗЯЙСТВЕННЫХ СВЯЗЕЙ**

В статье проведено обстоятельное исследование сущности циклических процессов и роли инноваций по изменению экономических циклов национальных экономик. Предложен авторский подход к исследованию места стран (на примере Ливии) в системе международных экономических отношений в условиях посткризисного восстановления национальной экономики. Используемые методы исследования позволяют проводить многофакторные исследования системы международных экономических отношений.

Ключевые слова: экономические циклы, многофакторное исследование, алгоритм исследования, реновация национальной экономики.

**Махмод Ахмед Юсф Елсеада. МЕТОДИЧНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ ДОСЛІДЖЕНЬ ПОСТКРИЗОВОГО РОЗВИТКУ МІСЦЯ
ЛІВІЇ У СИСТЕМІ СВІТОГОСПОДАРСЬКИХ ЗВ'ЯЗКІВ**

У статті проведено ґрунтовне дослідження сутності циклічних процесів та ролі інновацій по зміні економічних циклів національних економік. Запропоновано авторський підхід щодо дослідження місця країн (на прикладі Лівії) у системі міжнародних економічних відносин в умовах посткризового відновлення національної економіки. Використані методи дослідження дозволяють проводити багатфакторні дослідження системи міжнародних економічних відносин.

Ключові слова: економічні цикли, багатфакторне дослідження, алгоритм дослідження, реновація національної економіки.

**Mahmod Ahmad Yusf Elseada. METHODOLOGICAL INSTRUMENTS OF RESEARCH OF POST-CRISIS DEVELOPMENT OF
LIBYA IN THE SYSTEM OF INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS**

The paper conducted a thorough investigation of the nature of cyclic processes and the role of innovation in change of the economic cycles of national economies. The author's approach to the study of the place of countries (for example, Libya) in the system of international economic relations in the post-crisis recovery of the national economy is suggested. Used research methods allow conducting multifactorial study of international economic relations.

Keywords: economic cycles, multifactorial study, algorithm of research, renovation of the national economy.

Постановка проблемы. Конкурентоспособность национальной экономики, ее место в мировой экономике определяются экономическим потенциалом страны, который включает в себя природно-ресурсный, человеческий (трудоёмкой), производственный, научно-технический (инновационный), инвестиционный, внешнеэкономический потенциалы.

На современном этапе вопросы конкурентоспособности являются одними из определяющих при составлении правительственных программ стран мира. Именно поэтому необходимы механизмы подтверждения и определения достижений в области конкурентоспособности. Одним из таких механизмов являются международные рейтинги, наиболее авторитетными из которых является Индекс глобальной конкурентоспособности (The Global Competitiveness Index). Безусловным преимуществом рейтинга является то, что он формирует многогранный срез сложившихся экономических условий, что создает возможность в сопоставимой форме учитывать опыт стран мира.

Соответственно, изучение составляющих рейтинга в контексте стран и регионов дает возможность объективно оценить конкурентоспособность страны и при помощи методов экономико-математического моделирования выделить «точки роста» конкурентоспособности страны.

Анализ последних исследований и публикаций. Вопросами конкурентоспособности занимались такие ученые, как Д. Кисинг [1], Б. Олин [2], М. Портер [3], В. Стопер, П. Самуэльсон [4] и др. Элементом улучшения механизмов конкурентоспособности стран посвящены работы таких ученых, как Я. Жалило, Я. Базилюк, Я. Белинская [5], Л. Кобыляцкий [6], Ф. Фатхутдинов [7], О. Шнишко [8], Л. Ковальская [9-10] и др.

Постановка задачи. На основе изложенного можно сформулировать задачу исследования, которая заключается в составлении алгоритма исследования процесса реновации экономики страны в посткризисный период и повышения ее глобальной конкурентоспособности.

Таблица 1

Сущность понятия «цикличность»

№ п/п	Источник	Содержание понятия «цикличность»	Комментарии
1	[11]	Постоянные колебания рыночной экономики, когда рост производства сменяется падением, повышение деловой активности – понижением	Рассмотрены только один вид экономических циклов – циклов деловой активности
2	[12]	Явления, процессы, работы, которые определяются наличием циклов, то есть создают законченный круг течения определенного времени	Общее определение, не раскрывает экономического содержания понятия
3	[13]	Движение от одного макроэкономического равновесия в масштабах как минимум национальной экономики к другому	Определение не раскрывает всей сущности понятия
4	[14]	Форма движения национальной экономики в мировое хозяйство в целом, что предполагает изменение революционных и эволюционных стадий развития экономики, экономического прогресса	Достаточно полное определение, которое требует незначительного уточнения

Изложение основного материала исследования. Развитие является постоянным процессом, общепризнанной в настоящее время считается идея о том, что динамика экономической жизни хозяйственных систем имеет не простой и линейный, а сложный и циклический характер.

Анализ различных точек зрения на сущность понятия «циклическость» приведен в таблице 1.

Циклическость как форму развития экономики в настоящее время оценивают [15-17] исходя из таких концепций: циклическость – явление многомерное: ряд ее форм носит общемировой характер; циклическость в целом (а также ее фаза – экономический кризис) – форма обеспечения поступательного развития экономики в условиях рыночных отношений; циклическое движение происходит не по кругу, а по спирали, и поэтому это форма прогрессивного развития общества и наиболее характерная черта циклическости; необходимость углубленного изучения циклов, их причин и нахождения эффективных методов сглаживания их негативных последствий; расхождение циклов в экономике связана с их разной продолжительностью; циклическое движение (спираль) состоит из отдельных звеньев – циклов.

Циклическое развитие хозяйственной системы как стремление к достижению макроэкономического равновесия – это проявление развития экономики, способ ее прогрессивного движения. Существует три типа отклонений [18]:

1) спроса от предложения и наоборот – на сравнительно небольших отрезках времени 3-3,5 года (циклы Китчина);

2) изменение спроса на оборудование, сооружения, строительные материалы. Преодолевается в рамках промышленных циклов средней продолжительности 7-11 лет (циклы Жугляра);

3) конъюнктуры – длительные отклонения от равновесия, продолжительность которых составляет 40-60 лет. Они имеют место на рынках промышленных зданий, сооружений, инфраструктуры и рабочей силы (циклы Кондратьева).

Во временном аспекте по продолжительности (и глубине преобразований) можно определить следующие исторические циклы:

1) краткосрочные циклы, которые охватывают несколько лет на том или ином этапе исторического прогресса;

2) среднесрочные циклы (10-20 лет), связанные с

изменением периодов активности поколений людей, обновлением поколений машин, изменениями в политическом устройстве, формированием и развитием международных союзов и т.д. (историометрические циклы А. Чижевского) [19];

3) долгосрочные циклы, которые на современном этапе развития совпадают с «длинными волнами М. Кондратьева» в экономическом и технологическом развитии и связаны со значительными качественными преобразованиями в жизни общества, переходом к новому технологическому укладу, изменениями в экономической, социальной, политической жизни, началом нового этапа развития;

4) многовековые циклы, которые показывают ритмы изменений мировых цивилизаций и отмечаются коренными преобразованиями в обществе. Ф. Бродель и Р. Камерон обосновали наличие этих циклов продолжительностью от 150 до 350 лет [20].

Оценка представлений о причинах и сущности циклическости менялись во времени вместе с изменением социально-экономической действительности. На сегодня выделяют три этапа [20-21] развития точек зрения на сущность циклических процессов в хозяйственной системе (табл. 2).

Причины формирования нового экономического цикла, выделенные различными экономическими школами в процессе развития, являются правильными именно для своего времени. Каждая из этих теорий права при определенных условиях, но не способна объяснить природу формирования экономических циклов при любых условиях [11]. Однако сегодня возрастает значение инновации как одного из основных факторов возникновения экономического цикла и ускорения его прохождения.

Современные исследования ученых подтверждают наличие экономических циклов в развитии хозяйственной системы, что дает возможность прогнозировать дальнейшее ее развитие с учетом колебаний циклов разной амплитуды и корректировать его прежде всего на уровне предприятия. В данный момент мировая хозяйственная система находится на фазе депрессии пятого цикла. Основным фактором формирования восходящей волны нового цикла являются инновации.

На современном этапе Ливия переживает кризисный цикл развития, одной из главных причин которого можно назвать перераспределение влияния на энергетические ресурсы в глобальном масштабе. Сейчас остро стоит вопрос о непосредственном вос-

Таблица 2

Точки зрения на сущность циклических процессов

Этапы	Характеристика	Представители
Начало XVIII в. – середина 30-х гг. XX в.	Экономические кризисы либо невозможны при капитализме, либо носят случайный характер и система свободной конкуренции способна самостоятельно их преодолеть.	Дж.С. Милль, Ж.-Б. Сей, Д. Рикардо, Ж.-Ш. Сисмонди, Р. Родберту, К. Каутский
Середина 30-х гг. – середина 60-х гг. XX в.	Экономические кризисы неизбежны в условиях классического капитализма и вытекают из природы присущего ему рынка. Необходимое средство сглаживания проблем кризиса и безработицы – обеспечение государственного вмешательства в экономику с целью стимулирования эффективного совокупного спроса.	Дж.М. Кейнс
Середина 60-х гг. XX в. – настоящее время	1. Разграничение экзогенных и эндогенных причин циклическости рыночной экономики, особое внимание эндогенным факторам. 2. Государство в развитых странах далеко не всегда стремится к антикризисному регулированию, сглаживание циклических колебаний и стабилизации экономического равновесия, а проводит нередко проциклическую политику (провоцирует и поддерживает циклическость). 3. Основной источник экономических колебаний – изменения производительности труда или других «реальных» факторов, таких как международные цены на нефть.	Р. Нельсон, С. Уинтер, П. Друкер, Ф. Хайек, Ф. Кюдланд, Е. Прескотт

становлении экономики Ливии и ее возвращении в глобализованную мировую экономику, которая представляет собой единую зону, где свободно перемещаются информация, товары и услуги, капитал, где непринужденно распространяются идеи и беспрепятственно передвигаются их носители, стимулируя развитие современных институтов и отлаживая механизмы их взаимодействия.

Феномен глобализации выходит за пределы экономических рамок и оказывает заметное влияние на все основные сферы общественной деятельности. Источниками глобализации мировой экономики можно назвать:

- объективные факторы мирового развития, углубление международного разделения труда, научно-технический прогресс в области транспорта и средств связи, сокращающий экономическое расстояние между странами. Позволяя получать необходимую информацию из любой точки планеты в реальном режиме времени и быстро принимать решения, современные системы телекоммуникаций беспрецедентно облегчают организацию международного инвестирования капиталов, кооперирования производства и маркетинга. В условиях информационного интегрирования мира намного ускоряется передача технологий и заимствование иностранного опыта хозяйствования;

- либерализация торговли и другие формы экономической либерализации, вызвавшие ограничение политики протекционизма и сделавшие мировую торговлю более свободной. В результате были существенно снижены тарифы, устранены многие барьеры в торговле товарами и услугами. Другие либерализационные меры привели к усилению движения капитала и остальных факторов производства;

- транснационализация, в рамках которой определенная доля производства, потребления, экспорта, импорта и дохода страны зависит от решений международных центров за пределами данного государства. В качестве ведущих сил здесь выступают транснациональные компании (ТНК), которые сами являются одновременно и результатом, и главными действующими лицами интернационализации;

- достижение глобального единomyслия в оценке рыночной экономики и системы свободной торговли. Начало этому было положено объявленной в 1978 г. реформой в Китае, за которой последовали политические и экономические преобразования в государствах Центральной и Восточной Европы и распад СССР. Этот процесс привел к идеологической конвергенции – на смену недавних противоречий между рыночной экономикой Запада и социалистической экономикой Востока пришло практически полное единство взглядов на рыночную систему хозяйства;

- тенденции формирования глобализованных однородных средств массовой информации, искусства, повсеместного использования английского языка в качестве всеобщего средства общения.

Глобализация сказывается на экономике всех стран. Она затрагивает производство товаров и услуг, использование рабочей силы, инвестиции, технологии и их распространение из одних стран в другие. Все это в конечном итоге отражается на эффективности производства, производительности труда и конкурентоспособности. Именно глобализация вызвала обострение международной конкуренции.

Некоторые аспекты влияния глобализации на национальные экономики заслуживают особого упоминания.

Следует отметить высокие темпы роста прямых иностранных инвестиций, намного превосходящие темпы роста мировой торговли. Эти капиталовложения играют ключевую роль в трансфере технологий, промышленной реструктуризации, образовании глобальных предприятий, что оказывает непосредственное воздействие на национальную экономику.

Второй аспект касается влияния на технологические инновации. Новые технологии являются одной из движущих сил глобализации, но она, в свою очередь усиливая конкуренцию, стимулирует их дальнейшее развитие и распространение среди стран.

Наконец, в результате глобализации происходит рост торговли услугами, включая финансовые, юридические, управленческие, информационные и все виды «невидимых» услуг, которые превращаются в основной фактор международных торговых отношений. Если в 1970 г. с экспортом услуг было связано менее 1/3 прямых иностранных инвестиций, то в настоящее время эта доля возросла до 50%, причем интеллектуальный капитал стал наиболее важным товаром на мировом рынке.

Результатом углубления интернационализационного процесса являются взаимозависимости и взаимодействия национальных экономик. Это можно воспринимать и интерпретировать как интеграцию государств в структуру, близкую к единой интернациональной экономической системе. Хотя основная часть глобального продукта потребляется в странах-производителях, национальное развитие все более увязывается с глобальными структурами и становится более многосторонним и разноплановым, чем это было в прошлом.

Исследуя экономику Ливии и ее место в системе современных мирохозяйственных связей, особое внимание следует уделить вопросам реновационного развития ее экономики и возвращение ей глобальной конкурентоспособности.

За основу исследования был выбран глобальный индекс конкурентоспособности, который оценивает способность стран обеспечить высокий уровень благосостояния своих граждан. Что в первую очередь зависит от того, насколько эффективно страна использует ресурсы, которыми располагает. При этом для поддержания уровня жизни в условиях свободного рынка, как правило, необходимо постоянное повышение производительности труда и качества товаров/услуг.

Автором была выдвинута концепция, что именно конкурентоспособность страны в глобальном измерении является определяющим фактором уровня развития экономики и вовлеченности страны в международное разделение труда.

Алгоритм проведенного автором исследования можно представить следующим образом (рис. 1).

Как видно из рисунка 1, алгоритм предполагает два этапа исследования: определение детерминант развития экономики Ливии и определение перспектив восстановления экономики.

В качестве математического инструментария предлагается использование многофакторных методов исследования, а именно: кластерного анализа (для группировки ряда стран по множеству признаков по уровню глобальной конкурентоспособности); факторный анализ (для выделения основных факторов, определяющих глобальную конкурентоспособность стран мира); корреляционно-регрессионный анализ (для выделения приоритетных направлений восстановления экономики Ливии).

В качестве наиболее перспективных, по мнению автора, направлений восстановления экономики Ливии, реализация которых способна существенно повысить глобальную конкурентоспособность страны, можно назвать кредитование и инвестирование:

- внедрения технологий глубокой переработки сырья;
- экологизации производства;
- внедрение энергоэффективных технологий;
- восстановления транспортной системы в контексте формирования транзитного транспортного узла «Африка-Европа».

Выводы из проведенного исследования. Из указанного выше можно сделать следующие выводы. Современные исследования ученых подтверждают наличие экономических циклов в развитии хозяйственной системы, что дает возможность прогнозировать дальнейшее ее развитие с учетом колебаний

циклов разной амплитуды и корректировать его прежде всего на уровне предприятия. В данный момент мировая хозяйственная система находится на фазе депрессии пятого цикла. Основным фактором формирования восходящей волны нового цикла являются инновации.

Глобализация углубляет, расширяет и ускоряет всемирные взаимосвязи и взаимозависимости во всех сферах сегодняшней общественной жизни. Как видим, глобализация в мировом масштабе имеет как положительные, так и отрицательные стороны, но это объективный процесс, к которому надо приспосабливаться всем субъектам международной жизни.

Для объективного и разнопланового анализа места страны в системе международных экономических отношений и перспектив восстановления ее экономики предложено использование многофакторных методов исследования.

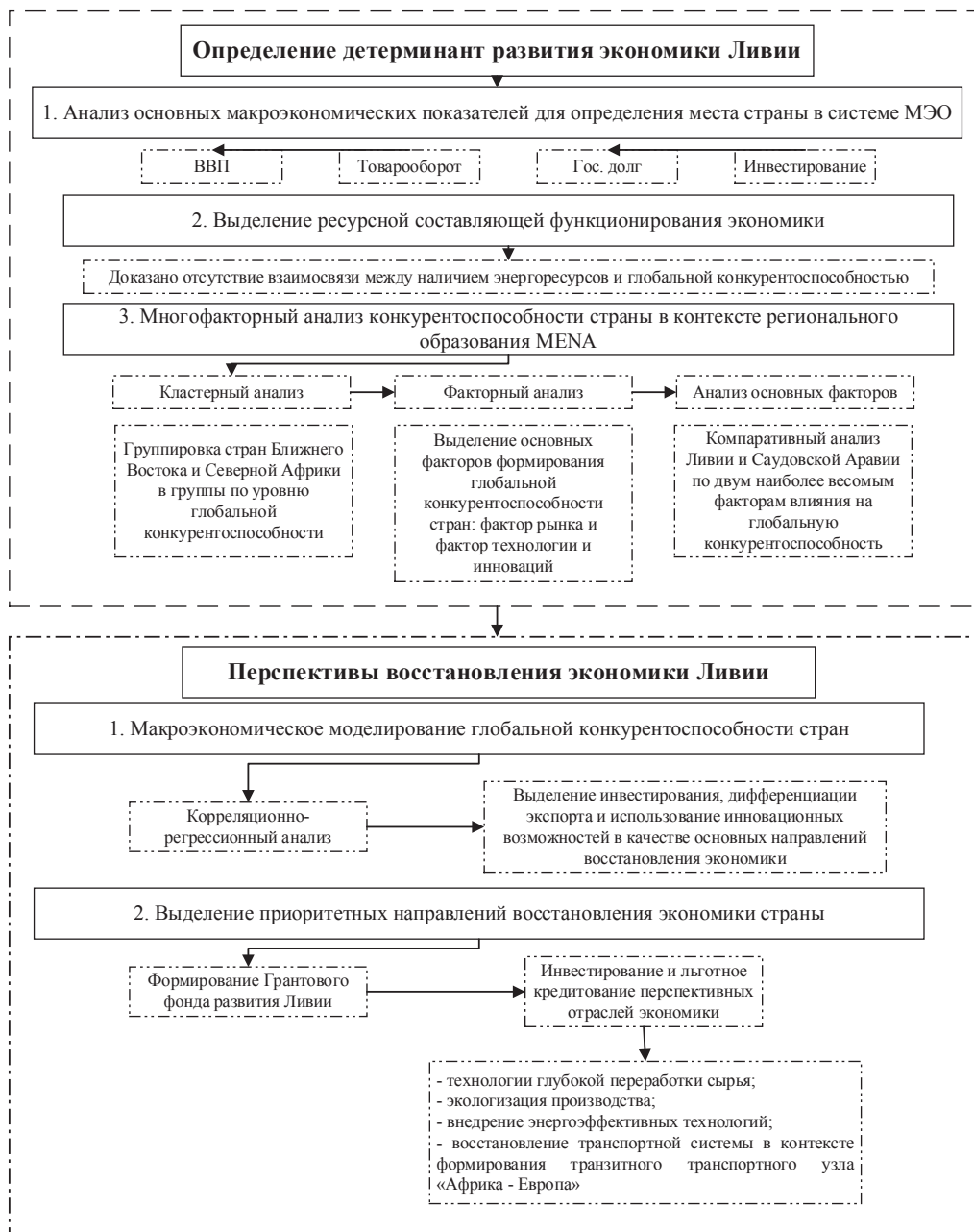


Рис. 1. Алгоритм исследований посткризисного развития места Ливии в системе мирохозяйственных связей

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Keesing D.B. Labor Skills and Comparative Advantage // *Amerikan Ekonomik revier*, 1996. – May. – P. 249-258.
2. Ohlin B. *Interregoonal and International Trade*. – Cambridge Mass.: Harvard University Press, 1933. – P. 24.
3. Портер М. Международная конкуренция : Пер с англ. / под ред. В.Д. Щетинина. – М.: Междунар. Отношения, 1993. – 896 с.
4. Stolper W.F., Samuelson P.A. Protection and Real Wages // *Review of Economic Studies*, 1941. – 9. – November. – P. 58-73.
5. Конкурентоспроможність регіонів України в умовах глобалізації / Я.А. Жаліло, Я.Б. Базиліук, Я.В. Белінська та ін. – К.: НІСД, 2005. – 388 с.
6. Кобиляцький Л.С. Управління конкурентоспроможністю : навчальний посібник / Л.С. Кобиляцький. – К.: Зовнішня торгівля, 2003. – 304 с.
7. Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации / Р.А. Фатхутдинов. – М.: Эксмо, 2004. – 554 с.
8. Шнипко О.С. Національна конкурентоспроможність: сутність проблеми, механізм реалізації / О.С. Шнипко. – К.: Наук. думка, 2003. – 334 с.
9. Ковальська Л.Л. Методичні підходи до оцінки конкурентоспроможності держави [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/En/ETEI/2008_5_1/zbirnik_ETEI_08_1_220.pdf.
10. Ковальська Л.Л. Оцінка конкурентоспроможності регіону та механізми її підвищення [Текст] : монографія / Л.Л. Ковальська – Луцьк : Надстиря, 2007. – 420 с.
11. Бизнес-словарь. Справочно-информационный ресурс поддержки предпринимательства [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.businessvoc.ru>.
12. Великий тлумачний словник сучасної української мови / Укл. і голов. ред. В.Т. Бусел. – К.; Ірпінь : ВТФ «Перун», 2003. – 1440 с.
13. Краснокутська Н.В. Інноваційний менеджмент : навч. посібник / Н.В. Краснокутська. – К.: КНЕУ, 2003. – 504 с.
14. Управление инновациями: В 3 кн. Кн.1 Основы организации инновационных процессов : учебное пособие / А.А. Харин, И.Л. Коленский; под ред. Ю.В. Шленова. – М.: Высш. шк., 2003. – 252 с.
15. Антоненко Л.А. Общее и особенное в национальных моделях экономической трансформации / Л.А. Антоненко, С.Н. Нескородев, К.А. Опритова // *Экономическая теория на пороге XXI века*. В 2-х кн. Кн. 1; под ред. Ю.М. Осипова, В.В. Чекарева, Е.С. Зотовой. – М.: Юрист, 2002. – С. 455-461.
16. Клинов В.Г. Воздействие США на формирование длинных экономических циклов // *США и Канада: экономика, политика, культура*. – 2002. – № 2. – С. 33-49.
17. Близнюк Т.П. Вплив циклічності розвитку економіки на інноваційну діяльність підприємства : монографія / Т.П. Близнюк. – Харків : Вид. ІНЖЕК, 2008. – 317 с.
18. Близнюк Т.П. Взаємозв'язок великих циклів та інновацій / Т.П. Близнюк. // *Управління розвитком : збірник наукових статей*. – Харків : Вид. ХНЕУ, 2005. – № 3. – С. 18-19.
19. Бандура О. До питання ідентифікації та датування зворотних точок економічних циклів / О. Бандура // *Економіст*. – 2003. – № 9. – С. 72-75.
20. Замулин О. Концепция реальных экономических циклов и ее роль в эволюции макроэкономической теории / О. Замулин // *Вопросы экономики*. – 2005. – № 1. – С. 144-153.
21. Балашова Е. Финн Кюдланд и Эдвард Прескотт: движущие силы экономических циклов / Е. Балашова // *Вопросы экономики*. – 2005. – № 1. – С. 133-143.

СЕКЦІЯ 3

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 005.35

Го Цзяфей

аспірант кафедри економіки і менеджмента
Харьковского национального университета имени В.Н. Каразина

ОЦЕНКА УПРАВЛЕНИЯ КОРПОРАТИВНЫМИ ПРАВАМИ В ОРГАНИЗАЦИЯХ С ГОСУДАРСТВЕННОЙ ДОЛЕЙ

Статья посвящена оценке управления корпоративными правами в организациях с долей корпоративных прав государства. В качестве объекта исследования выбран ряд украинских организаций, часть уставного капитала которых находится в собственности государства. Для оценивания использованы международная и отечественная методики.

Ключевые слова: управление, корпоративные права, государство, акционерное общество, рейтинг.

Го Цзяфей. ОЦІНКА УПРАВЛІННЯ КОРПОРАТИВНИМИ ПРАВАМИ В ОРГАНІЗАЦІЯХ З ДЕРЖАВНОЮ ЧАСТКОЮ

Статтю присвячено оцінці управління корпоративними правами в організаціях із часткою корпоративних прав держави. Як об'єкт дослідження обрано ряд українських організацій, частина статутного капіталу яких перебуває у власності держави. Для оцінювання використано міжнародні та вітчизняні методики.

Ключові слова: управління, корпоративні права, держава, акціонерне товариство, рейтинг.

Guo Jiafei. THE ASSESSMENT OF MANAGEMENT OF THE CORPORATE RIGHTS IN THE ORGANIZATIONS WITH THE STATE SHARE

The article is dedicated to the assessment of management of the corporate rights in the organizations of the state shares. As the object of the research a number of the Ukrainian organizations with the authorized capital part in the property of the state are chosen. The international and domestic policies are used for the estimation.

Keywords: management, corporate rights, state, joint stock company, rating.

Постановка проблемы. Корпоративный портфель государства в настоящее время находится в стадии глубокого реформирования. Последние несколько лет наблюдается устойчивая тенденция сокращения принадлежащих государству корпоративных прав в уставных фондах хозяйственных обществ; более 80% корпоративных прав государства являются остаточными пакетами акций, недопроданными в процессе приватизации, и на которые не существует достаточного спроса; больше трети портфеля корпоративных прав государства составляют предприятия-банкроты. В таких сложных для себя условиях государство осуществляет возложенную на него функцию управления, принадлежащим ему имуществом (портфелем корпоративных прав) в общественных интересах. Однако поднимается вопрос, насколько эффективно это управление. Раскрытию этой проблемы посвящена научная статья.

Анализ последних исследований и публикаций. Практическим аспектам изучения особенностей оценки управления национальными корпоративными предприятиями посвятили свои труды А. Васильев [6], М. Гридчина [7], В. Евтушевский [9], М. Кадничанский [12], П. Круш [11], М. Кудинова [10], Т. Момот [12], В. Пуртов [10], В. Третьяк [10] и другие. Например, методика оценивания качества корпоративного управления, предложенная харьковскими учеными – Т. Момот и М. Кадничанским [12] – заключается в том, что рейтинг необходимо строить с учетом независимого мнения экспертов, которое основывается на четких критериях (раскрытие информации и «прозрачность», права акционеров, структура акционерного капитала, деятельность наблюдательного совета и исполнительного органа, контроль финансово-хозяйственной деятельности общества, соблюдение интересов других

заинтересованных сторон и корпоративная социальная ответственность), принимаемых по результатам стандартного процесса анализа.

Постановка задачи. На основе изложенного целью исследования является оценивание уровня управления корпоративными правами в организациях с долей государства и обоснования направлений по усовершенствованию этого процесса.

Изложение основного материала исследования. По состоянию на 1 октября 2013 г. в Реестре корпоративных прав государства учитывались 573 хозяйственных общества, в уставном капитале которых есть государственная доля. Государство в лице правительства Украины, Фонда, министерств и других центральных и местных органов исполнительной власти осуществляет управление корпоративными правами государства в 487 акционерных обществах, 56 обществах с ограниченной ответственностью и 30 национальных акционерных и государственных холдинговых компаниях (НАК и ГХК), созданных специальными решениями Президента и Правительства Украины (рис. 1) [16].

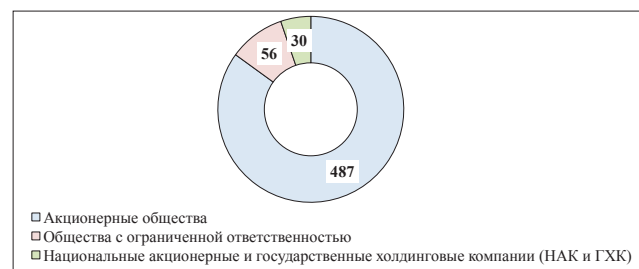


Рис. 1. Виды хозяйственных обществ с долей государственной собственности [16]

В данных хозяйственных обществах государству принадлежат разные удельные доли уставных капиталов:

– 273 хозяйственных общества (47,64% от общего количества) имеют в уставном капитале государственную долю более 50%, что дает государству право контроля за их деятельностью, из них 144 хозяйственных общества (25,13%) имеют государственную долю 100%;

– 149 хозяйственных обществ (26,00%) имеют государственную долю в уставном капитале в размере от 25% до 50% (блокирующий пакет);

– 151 хозяйственное общество (26,35%) имеет государственную долю в уставном капитале менее 25% (рис. 2) [16].

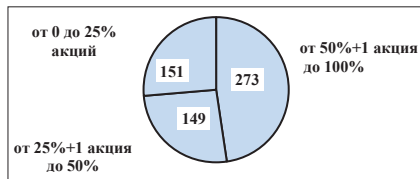


Рис. 2. Доли государственной собственности в хозяйственных обществах Украины на 1 октября 2013 г. [16]

В связи с тем, что наибольший удельный вес в структуре хозяйственных обществ с долей государственной собственности занимают акционерные общества, которые непосредственно и генерируют корпоративные права, ряд из них выбран в качестве объектов исследования:

1. Государственная продовольственно-зерновая корпорация Украины (г. Киев, Киевская область). Доля корпоративных прав государства – 100% [8].

2. «Азовмаш» (г. Мариуполь, Донецкая область). Доля корпоративных прав государства – 50% [5].

3. Национальная акционерная компания «Нефтегаз Украины» (г. Киев, Киевская область). Доля корпоративных прав государства – 100% [13].

4. ПАО «Нефтехимик Прикарпатья» (г. Надворная, Ивано-Франковская область). Доля корпоративных прав государства – 26% [14].

5. Украинская государственная строительная корпорация «Укрбуд» (г. Киев, Киевская область). Доля корпоративных прав государства – 100% [15].

В качестве инструментов исследования выбраны две методики оценки корпоративного управления в организации:

– методика международной компании Standard & Poor's (далее S&P) (рейтинг корпоративного управления GAMMA);

– методика компании Concorde Capita (Украина).

Для оценки по выбранным методикам использована информация, размещаемая компаниями в публичных источниках информации и своих интернет-сайтах.

Рейтинг корпоративного управления S&P является классической рейтинговой оценкой и отражает мнение агентства о практике и принципы корпоративного управления. Базируется на анализе четырех составляющих влияние акционеров; права акционеров; эффективность работы Совета директоров, стратегического процесса и системы вознаграждения; прозрачность, аудит и корпоративная система управления рисками [4].

В табл. 1 проведена оценка корпоративного управления по критериям компании Standard & Poor's. На рис. 3 представлен полученный профиль проведенной оценки.

Concorde Capital – ведущая инвестиционная компания Украины, основанная в 2004 г. в Киеве. Методология расчета рейтинга корпоративного управления Concorde Capital базируется на таких критериях:

Таблица 1

Оценка корпоративного управления по критериям компании Standard & Poor's

Организации	Государственная продовольственно-зерновая корпорация Украины	«Азовмаш»	Национальная акционерная компания «Нефтегаз Украины»	ПАО «Нефтехимик Прикарпатья»	Украинская государственная строительная корпорация «Укрбуд»
Критерии оценки					
1. Влияние акционеров	3	5	1	3	1
2. Права акционеров	10	14	3	3	3
2.1. Порядок проведения собраний акционеров и голосования на них	4	7	0	1	1
2.2. Права собственности	5	6	2	1	1
2.3. Меры защиты против поглощения	1	1	1	1	1
3. Прозрачность, аудит и система управления рисками	10	13	4	4	3
3.1. Содержание публично раскрываемой информации	3	5	2	0	1
3.2. Сроки раскрытия и доступность раскрываемой информации	6	7	1	3	1
3.3. Аудиторский процесс	1	1	1	1	1
3.4. Корпоративная система управления рисками	0	0	0	0	0
4. Эффективность Совета директоров, стратегический процесс и система вознаграждения	9	9	8	5	7
4.1. Структура Совета директоров	5	5	4	1	3
4.2. Эффективность Совета директоров	2	2	2	2	2
4.3. Стратегический процесс	1	1	1	1	1
4.4. Вознаграждение менеджмент и Совета директоров	1	1	1	1	1

Таблица 2

Оценка корпоративного управления по методике компании Concorde Capital.

Критерии	Организации	Государственная продовольственно-зерновая корпорация Украины	«Азовмаш»	Национальная акционерная компания «Нефтегаз Украины»	ПАО «Нефтехимик Прикарпатья»	Украинская государственная строительная корпорация «Укрбуд»
Отчетность/раскрытие информации МСФО		0	0	0	0	0
Качество украинской финансовой отчетности		1	1	1	1	1
Структура собственности		1	1	1	0	1
Корпоративная структура		0	1	0	0	0
Права миноритарных акционеров		0	1	0	1	0
Присутствие институциональных инвесторов		1	1	1	1	1
Стратегические риски		0	0	0	0	0
Доступность менеджмента		0	1	0	0	0
Уровень публичности		1	1	1	1	1
Веб-сайт		1	1	1	1	1
ИТОГО		5	8	5	5	5
РЕЙТИНГ		Средний	Выше среднего	Средний	Средний	Средний

1. Отчетность/раскрытие информации МСФО.
2. Качество украинской финансовой отчетности.
3. Структура собственности.
4. Корпоративная структура.
5. Права миноритарных акционеров
6. Присутствие институциональных инвесторов.
7. Стратегические риски.
8. Доступность менеджмента.
9. Уровень публичности.
10. Веб-сайт [3].



Рис. 3. Профиль оценки корпоративного управления национальных компания по методике компании Standard&Poor's

В табл. 2 представлены результаты оценки корпоративного управления по методике украинской компании Concorde Capital.

Выводы из проведенного исследования. Таким образом, на основе проведенной оценки управления корпоративными правами в организациях с долей государства получены такие результаты:

1. Наилучшие результаты в области корпоративного управления, согласно выбранной международной методике, продемонстрировали две организации –

«Азовмаш» и Государственная продовольственно-зерновая корпорация Украины. Данные компании по ряду выделенных в рамках рейтинга ГАММА критериев оценены автором высоко. Наименьшие результаты в области корпоративного управления показали ПАО «Нефтехимик Прикарпатья» и Украинская государственная строительная корпорация «Укрбуд». В основном низкие результаты оценки корпоративного управления связаны с недостаточным раскрытием информации и деятельности организаций, без которых невозможно сделать достоверные выводы о наличии или отсутствии у них тех или иных элементов корпоративного управления.

2. Согласно национальной методике оценки корпоративного управления все исследуемые организации получили оценку среднего уровня корпоративного управления, информация, раскрываемая «Азовмаш» позволила оценить ее уровень как выше среднего.

3. Определены узкие места национального корпоративного управления в организациях с долей государственной собственности. К ним относятся недостаточная защита прав акционеров, неполное и несвоевременное раскрытие информации о деятельности компании (даже в соответствии с основными нормами Закона Украины «Об акционерных обществах»), отсутствие механизма управления рисками во всех исследуемых организациях, раскрытие информации по международным стандартам финансовой отчетности (ни на одном сайте нет упоминания про это), недостаточно раскрываются данные о корпоративной структуре организаций.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Про управління корпоративними правами держави : постанова Кабінету Міністрів України № 791 від 15.05.2000 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?user=o2&find=1&type=2>.
2. Про формування і ведення реєстру корпоративних прав держави : постанова Кабінету міністрів України № 1679 від 29.10.2003 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?user=o2&find=1&type=2>.
3. Concorde Capital [Електронний ресурс] // Офіційний сайт компанії. – Режим доступу : <http://concorde.ua/>.
4. Standard&Poor's [Електронний ресурс] // Офіційний сайт

- компанії. – Режим доступу : http://www.standardandpoors.com/en_US/web/guest/home.
5. Азовмаш [Електронний ресурс] // Офіційний сайт компанії. – Режим доступу : <http://www.azovmash.com>.
 6. Васильев А.В. Рынок ценных бумаг, акционерные общества. Антикризисное управление / А.В. Васильев, Ю.С. Потемкин. – Харьков : Фолио, 2001. – 316 с.
 7. Грідчина М.В. Корпоративні фінанси (зарубіжний досвід і вітчизняна практика) : навч. посіб. / М.В. Грідчина. – 2-ге вид. – К. : МАУП, 2002. – 232 с.
 8. Державна продовольчо-зернова корпорація України: офіційний сайт компанії [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.pzcu.gov.ua>.
 9. Євтушевський В.А. Основи корпоративного управління : навч. посіб. / В.А. Євтушевський – К. : Знання-Прес, 2002. – 317 с.
 10. Корпоративне управління : підруч. / В.Ф. Пуртов, В.П. Третяк, М.М. Кудінова. – Харків : ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2011. – 364 с.
 11. Формування та розвиток моделі корпоративного управління в трансформаційній економіці / П.В. Круш, О.П. Кавтиш, А.В. Гречко, Ю.С. Чихачьова. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 264 с.
 12. Момот Т.В. Про методи оцінки якості корпоративного управління / Т.В. Момот, М.В. Кадничанський // Економіка України. – 2007. – № 7. – С. 41–55.
 13. Національна акціонерна компанія «Нафтогаз України» [Електронний ресурс] // Офіційний сайт компанії. – Режим доступу : <http://www.naftogaz.com>.
 14. ПАТ «НАФТОХІМІК ПРИКАРПАТТЯ»: офіційний сайт компанії [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://nnpz.com.ua>
 15. Українська державна будівельна корпорація «Укрбуд» [Електронний ресурс] // Офіційний сайт компанії. – Режим доступу : <http://www.ub.com.ua>.
 16. Фонд державного майна України [Електронний ресурс] // Офіційний сайт. – Режим доступу : <http://www.spfu.gov.ua>.

УДК 94(477)1960/1980:656.62

Горбань А.В.

кандидат історичних наук

*Київської державної академії водного транспорту
імені гетьмана Петра Конашевича-Сагайдачного*

РОЗВИТОК ВАНТАЖНИХ ТА ПАСАЖИРСЬКИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ НА РІЧКОВОМУ ТРАНСПОРТІ УРСР (1960-1980 РР.)

Досліджено специфіку перевізної роботи річкового транспорту УРСР у 1960–1980-ті рр. Проаналізовано особливості організації вантажних і пасажирських перевезень. Встановлено характер та основні види вантажів, за рахунок яких відбувався приріст перевізної роботи галузі, та напрями основних вантажопотоків, які характеризують особливості тогочасних внутрішньогосподарських перевезень. Висвітлено специфіку пасажирських перевезень річковим транспортом. Спеціально досліджено особливості організації транспортної роботи на «малих річках» України: види вантажів, регіональна специфіка.

Ключові слова: річковий транспорт, пасажирські та вантажні перевезення, малі річки.

Горбань А.В. РАЗВИТИЕ ГРУЗОВЫХ И ПАССАЖИРСКИХ ПЕРЕВОЗОК НА РЕЧНОМ ТРАНСПОРТЕ УССР (1960-1980 РР.)

Исследована специфика перевозочной работы речного транспорта УССР в 1960–1980-е гг. Проанализированы особенности организации как грузовых, так и пассажирских перевозок. Установлен характер и основные виды грузов, за счет которых происходил прирост перевозочной работы отрасли, и направления основных грузопотоков, которые характеризуют особенности внутрихозяйственных перевозок того времени. Освещена специфика пассажирских перевозок речным транспортом. Специально исследованы особенности организации транспортной работы на «малых реках» Украина: виды грузов, региональная специфика.

Ключевые слова: речной транспорт, пассажирские и грузовые перевозки, малые реки.

Horban A.V. THE DEVELOPMENT OF FREIGHT AND PASSENGER OPERATIONS BY RIVER TRANSPORT OF UKRAINIAN SSR (1960s-1980s)

The specificity of the river transport of Ukrainian SSR in 1960s–1980s has been investigated. The features of both freight and passenger transportation have been analyzed. The nature and basic goods, which caused the increase of transportation industry and the main directions of traffic, which characterize the features of farm traffic at that time, have been determined. Specificity of the passenger river transport is revealed. The author specifically investigated features of the organization of transportation through “small rivers” of Ukraine: types of cargo, regional specificity.

Keywords: river transport, passenger and freight transportation, small rivers.

Постановка проблеми. На річковому транспорті України в цей період відбулися кардинальні зміни. Це було пов'язано насамперед з тим, що на головній водній артерії – Дніпрі був зведений цілий каскад ГЕС та інших гідроспоруд, змінені умови судноплавства по Дніпру і на річках його басейну. Багато надій покладалося на те, що так вдасться суттєво підвищити пересічну вантажопідйомність транспортних засобів. Однак втілення грандіозного плану будівництва чисельних гідроспоруд часто не враховувало реальні умови транспортної роботи, а тому досягнуті зміни гідрорежиму не були належно підкріплені конкретними заходами з адаптації роботи річкового транспорту до нових реалій. Це призвело до ство-

рення складних умов плавання на найбільш вантажонапружених ділянках Дніпра. Негативно позначилося й те, що галузь не була належно забезпечена всіма необхідними для роботи в нових умовах плавання технічними засобами. Все зазначене створює необхідність об'єктивно простежити досягнення і недоліки, які існували у процесі динамічного наростання перевізної роботи на річковому транспорті України в 60–80-х роках ХХ століття.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розвиток річкового транспорту в 1960–1980-х рр. розглядався радянськими дослідниками як елемент загальної транспортної системи республіки. **З подібної погляду проблема** динаміки та особливостей

наростання обсягів вантажних та пасажирських перевезень річковим транспортом досліджувалися в монографіях А. Захарова [1], В. Гурнака [2] та низці колективних праць [3; 4; 5]. Питання розвитку внутрішнього водного транспорту Української РСР, особливості його вантажо- та пасажирообігу в цей період висвітлювалися також у статті В. Пилипенка [6]. Малі річки України та їх транспортне освоєння стали об'єктом спеціальних досліджень Н. Славова [7] та І. Котик [8].

Мета статті. Проаналізувати динаміку, позитивні та негативні аспекти в процесі збільшення кількості вантажних та пасажирських перевезень річковим транспортом УРСР у 196–1980-ті рр.

Виклад основного матеріалу. На початку 1960-х рр. основні внутрішньогосподарські перевезення здійснювалися по 10 головних річках України. Найбільший обсяг транспортної роботи здійснювався по Дніпру, Південному Бугу, Десні. На цих річках виконувалося 95% всього обсягу вантажних та пасажирських перевезень Головного управління річкового флоту при Раді Міністрів УРСР [1, с. 31].

Основу річкового транспорту УРСР становили судна Дніпровського басейну, які в 1970-ті рр. виконували близько 8% перевезень всього річкового флоту СРСР [1, с. 30]. Крім того, саме Дніпро пов'язував внутрішні транспортні артерії СРСР з країнами Європи по Дніпро-Бузькому каналу з перевалкою вантажів у Бресті та по Дунаю суднами змішаного типу [3, с. 6].

Близько 90% перевезень або 25,1 млн. т становили внутрішньо-республіканські вантажі, і лише – 10% міжреспубліканські, в основному в Білоруську РСР. Показово, що загальний вивіз вантажів у союзні республіки становив 2,56 млн. т, а ввезення – лише 0,38 млн. т [1, с. 11].

Водночас річковий транспорт невиправдано займав незначну питому вагу у загальному вантажообігу республіки. Відтак у 1980 р. він становив лише 1,77% загального обсягу транспортних перевезень республіки. Це пояснювалося й багатьма причинами об'єктивними (сезонність перевезень) і суб'єктивними (недостатній контакт з потенційною клієнтурою) [4, с. 12].

За роки семирічки обсяги перевезень вантажів по ГУРФ Української РСР зросли на 50% по тоннажу і на 19% по товарообігу. Це було значно менше планових показників, які передбачали зростання на 89,5% та 84% відповідно [9, с. 29]. Отже, загалом зростання обсягів перевезень річковим транспортом Української РСР виявилось в цей період суттєво нижчим від очікуваного. Це було пов'язано насамперед із невідповідністю технічної бази річкового транспорту новим умовам судноплавства, які значно змінилися у результаті будівництва каскаду гідровузлів на Дніпрі.

Протягом наступної п'ятирічки в 1966–1970 роках приріст обсягів роботи річкового транспорту України в середньому на рік становив близько 320 млн. т/км та понад 16,4 млн. пас./км. Збільшення перевізної роботи на річковому транспорті відбувалося за рахунок зростання перевезень основних видів вантажів –

будматеріалів, у середньому на 1,2 млн. т, кам'яного вугілля – на 120 тис. т., руди – на 160 тис. т на рік., і за рахунок інших – контейнерних вантажів, тарнопакувальних, дрібнопартиїних відправлень, сезонних перевезень баштанних культур тощо [6, с. 20].

Окремим напрямом роботи річкового транспорту був видобуток та перевезення річкового піску. Цій сфері його діяльності приділялася значна увага, що було обумовлено тим, що у зв'язку із великим обсягом промислового та житлового будівництва, спорудженням нових автомагістралей (а саме – в 60-80-ті роки вони це **вібувалося** дуже інтенсивно), і тим, що транспортування піску займало до 75% від загального обсягу всіх перевезень [5, с. 11].

Слід зазначити, що безпосередньо по Дніпру перевозилося близько 70% загального обсягу вантажів, близько 90% вантажних перевезень. Їх характер добре видно із таких даних.

Таблиця 1
Обсяги, види та динаміка вантажних перевезень по Дніпру (1960–1980 рр.) (тис. т) [1, с. 32]

Вантажі	1960	1965	1970	1975	1980
Кам'яне вугілля та кокс	4314	3798	3551	4500	4400
Нафтопродукти	187	303	422	500	600
Руда	1311	1434	2458	3400	3400
Метали та металолом	229	252	221	200	400
Лісоматеріали	249	217	108	100	100
Мінерально-будівельні матеріали	5028	9613	17508	29700	39100
Зерно	494	448	677	800	500
Всього	12780	17351	27283	42300	51300

Джерело: [11, с. 326, 12, с. 211]

Отже, як видно із матеріалів наведеної таблиці, по Дніпру транспортувалися насамперед мінерально-будівельні матеріали, нафтопродукти, кам'яне вугілля, руда, метали, металовироби, металолом, шлаки [10, с. 86].

Такий характер вантажів значною мірою був обумовлений тим, що до Дніпровського водного шляху тяжів Донбас та Південний гірничопромисловий регіон. Це й визначало характер перевезень по Дніпру. Виразно домінували такі вантажі, як: кам'яне вугілля, будівельні матеріали, залізна руда, метал [13, с. 429].

Саме дешевим річковим транспортом перевозилися будівельні матеріали та конструкції, технологічне обладнання на більшість важливих промислових будов, які тяжіли до Дніпра. Це, зокрема, Київська та Канівська ГЕС, будівництво Північно-кримського каналу та каналу Дніпро-Донбас, Чорнобильської та Запорізької АЕС [7, с. 6].

Після введення в дію Трипільської та Запорізької ГЕС саме **річники** взяли на себе основну відповідальність за забезпечення цих величезних енергооб'єктів вугілля для поточної роботи і накопичення його запасів для роботи взимку.

Таблиця 2
Динаміка перевезень внутрішнього водного транспорту Української РСР в 1945–1975 рр.

Показники	1960	1965	1970	1975
Вантажообіг (млрд. т/км)	4,06	4,51	6,1	7,8
Перевезення вантажів, (млн. т)	12,73	17,85	27,3	36,0
Середня довжина перевезень 1 т вантажу (км)	311,7	257,3	221,1	210,5

Джерело: [1, с. 31; 11, с. 326; 14, с. 308]

Загалом динаміку, кількісні та якісні параметри роботи річкового транспорту Української РСР у вказаний період добре розкривають матеріали таблиці 2.

Щодо характеру вантажів, то слід зазначити, що у досліджуваній період і в попередні роки (дані за які для порівняння також подаються в наведеній таблиці) річковий транспорт України в основному перевозив насипні вантажі: будівельні матеріали, кам'яне вугілля, руду, шлаки, кварцити. Їх питома вага в загальному обсязі перевезень складала по відправленню – 93,7%, а по вантажообігу – понад 84%. Натомість перевезення таких вантажів, як нафтопродукти, широкого розвитку не отримало [4, с. 12]. Особливо зростали перевезення залізної руди, металу, шихти, будівельних вантажів [7, с. 6].

У середині 1980-х рр. по Дніпру перевозили в середньому 55 млн. т вантажів, у складі яких домінували мінерально-будівельні матеріали, вугілля, сировина, продукція металургії, зерно, як про це знову ж таки свідчать матеріали таблиці 2. Вже на середину 70-х років обсяг перевезень на Дніпрі порівняно з першими повоевними роками зріс у 13 разів. Цьому сприяло майже повне оновлення флоту, розвиток берегової бази, комплексна механізація в портах, яка досягла 99,4%. Почали зростати й обсяги безперевалочної доставки між портами Дніпра й Дунаю. У 1983 р. суднами змішаного типу «річка-море» було виконано 35,6% всього вантажообігу річкового транспорту республіки. Без перевалки в морських портах річковики перевезли майже 2 млн. т вантажів, вивільнивши значну частину інших видів транспортних засобів для перевалки вантажів [2, с. 30].

Зростали й зовнішньоторговельні перевезення, які здійснював річковий флот Української РСР. Відтак вже в 1979 р. питома вага транспортної роботи річковику із зовнішньоторговельних перевезень становила 12%. Також Головрiчфлот УРСР почав здійснювати регулярні перевезення залізничної сировини з Дніпропетровського гірничо-збагачувального комбінату в румунський порт Галац, обсяг яких у 1980 р. було доведено до 1,3 млн. т [15, с. 3].

Однак водночас питома вага водного транспорту в загальнотранспортній роботі України на початку 1970-х рр. не перевищувала 1,5%, у той час як загалом по СРСР цей показник становив 4,8% [6, с. 20].

Щодо пасажирських перевезень, то пасажирообіг збільшився у 1973 р. порівняно з 1950 р. майже втричі і становив у 537,2 млн. пас/км. Пасажирів було перевезено понад 23 млн. чол. або у 5,4 рази більше ніж у 1950 [1, с. 32].

На початку 1980-х рр. послугами річкового транспорту щорічно користувалися вже 27 млн. пасажирів. Слід водночас зазначити, що порти Миколаєва, Херсона, Одеси, Ізмаїла на окремих лініях здійснювали перевезення пасажирів щорічно [7, с. 6].

Окремо слід зупинитись на організації транспортних перевезень малими річками. Вже у 1970-х рр. щорічно ними перевозилося понад 1024 тис. т [10, с. 86]. Лише за 10 п'ятирічку приріст перевезень на малих річках становив 66,3% за тоннами та

28,7% за вантажообігом [7, с. 6]. Їх структуру добре відображають матеріали таблиці 4.

Таблиця 4
Структура вантажів, що перевозилися на малих річках України в середині 1960-х рр. (у %)

Зернові	2,5
Плодоовочеві вантажі	0,3
Інші продовольчі продукти	0,5
Машини та металовироби	0,3
Мінерально-будівельні матеріали	70,0
Хімічні товари	0,1
Лісові матеріали	20,0
Зокрема ліс на плотах	10,0
Промислові вироби	0,3
Інші вантажі та багаж	6,0
Всього	100

Джерело: [8, с. 32]

Як видно з таблиці, найбільша питома вага в перевезеннях вантажів по малих річках займали мінерально-будівельні та лісові вантажі. Середній пробіг вантажів по малих річках водночас становив лише 45–50 км. Слід, однак, наголосити на великому народногосподарському значенні цих перевезень, оскільки часто вони здійснювалися в місцевостях, де малі річки були мало не єдиним можливим транспортним маршрутом.

Потрібно зазначити ту особливість, що вантажопотоки по ріках України розподілялися за напрямом нерівномірно. Близько 65–70% вантажів слідувало вниз і лише 30–35% перевозилося вгору. Відтак основний питоми обсяг перевезень вантажів по р. Дністер займали мінерально-будівельні вантажі (в основному гравій), які становили близько 95% вантажообігу. Основними його споживачами були будівельні та дорожні організації Тернопільської, Чернівецької, Хмельницької областей. Буксировались також невеликі партії лісу для прирічкових колгоспів та в невеликих обсягах перевозилися овочі, фрукти та інші сільськогосподарські вантажі [8, с. 33]. Будівельні матеріали домінували і в перевезеннях по річках Сіверський Донець, Горинь, Самара, Південний Буг, Десна.

Натомість, по Сулі транспортувалися обсяги хлібних вантажів, овочів, худоби, та інші продовольчі й промислові вантажі. Однак загальний обсяг перевезених вантажів по цій річці не перевищував 30 тис. т.

Лісові вантажі переважали в перевезеннях по річках Поліського регіону, зокрема по річках Стир, Тетерів. Наприклад, протягом навігації по р. Стир було перевезено до 90 тис. куб. м лісу [8, с. 35].

Загалом у низці різних областей України в 60-ті роки річковим флотом обслуговувалися 126 колгоспів та радгоспів, інших с/г організацій, до яких через природні умови фактично не існувало інших надійних шляхів транспортування значних партій вантажів. Для їх потреб по малих річках щорічно перевозилося понад 147 тис т вантажів. Так, у наві-

Таблиця 3
Динаміка кількісних та якісних показників пасажирської роботи річкового флоту України (1945–1975 рр.)

Показники	1945	1950	1955	1960	1965	1970	1975
Пасажирообіг, (млн. пас./км)	140	188	293	309	419	495	580
Перевезення пасажирів, (млн.)	2,4	11,86	11,86	15,2	18,69	21,38	26
Середня дальність поїздки 1 (пасажиро/км)	–	42,1	24,7	20,3	22,1	23,1	21,7

Джерело: [1, с. 31; 11, с. 326; 14, с. 308]

гацію 1965 р. для колгоспу «Дружба народів» Білгород-Дністровського району Одеської області було перевезено 962 т вантажів, колгоспам ім. Леніна, «ХП Партз'їзду», «Зоря комунізму» Дубровицького району Рівненської області відповідно – 2079, 2036 та 1867 т вантажів [8, с. 38]. Слід, однак, визнати, що всі потенційні можливості вантажоперевезень по малих річках, особливо сільськогосподарської продукції та добрив для її вирощування так і не набули масового характеру, хоч для цього й існували доволі добрі передумови.

Певною мірою транспортні можливості малих річок використовувалися для налагодження пасажирських перевезень у глибинні райони з недостатнім рівнем розвитку інших видів транспорту. Зазвичай тут розвивалися місцеві пасажирські лінії невеликої протяжності, які пов'язували прирічкові села, районні центри та міста.

Загалом в 60-х–70-х роках ХХ століття на малих річках діяло 30 пасажирських ліній загальною протяжністю 771 км, зокрема на Дністрі – 8 ліній (178 км), Дністровському лимані – 4 лінії (139 км), Сіверському Донці – 3 лінії (142 км), Самарі – 7 ліній (163 км), Південному Бuzі – 4 лінії (49 км), Стирі – 2 лінії (90 км). Середня дальність пасажирських перевезень становила 15 км.

Щоправда швидкість руху пасажирських суден була тут незначною, що обумовлювалося складними умовами судноплавства на малих річках – частими змінами течії, наявністю мілин та інших ускладнень, зокрема навіть відсутності елементарних позначок фарватеру [8, с. 43].

Висновки. Для транспортних та пасажирських перевезень, які у 60–70-х роках ХХ століття здійснювалися річковим флотом Української РСР були характерні швидкі темпи зростання, хоча загалом вони продовжували займати відносно незначну частку в загальних обсягах внутрішньореспубліканських перевезень. Це було пов'язано із низкою причин, зокрема із невідповідністю технічної бази водного транспорту новим, значно вищим умовам судноплавства, які було створено в результаті завершення будівництва на Дніпрі каскаду штучних водосховищ: Каховського, Дніпродзержинського, Кременчуцького, Канівського, Київського. Збільшення перевізної роботи на річковому транспорті відбувалося в основному через зростання перевезень генеральних видів вантажів – будматеріалів (в

основному піску), кам'яного вугілля, зерна та іншої сільськогосподарської продукції. Зростали нові прогресивні види перевезень, насамперед контейнерів, пакетованих вантажів, дрібнопартійних затарованих відправлень.

Основною транспортною магістраллю річкового транспорту України стабільно залишався Дніпро із декількома найбільшими своїми притоками (Десна, Прип'ять), у той час, як освоєння малих річок у цей період фактично припинилося.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Захаров А.Г. Транспорт України / А.Г. Захаров. – К. : Знання, 1974. – 46 с.
2. Гурнак В.Н. Транспортний потік республіки / В.Н. Гурнак. – К. : Знання УРСР, 1986. – 49 с.
3. Козак М.П., Кулаєв Ю.Ф., Яшник Н.Н. Транспорт Украины в единой транспортной системе СССР / М.П. Козак, Ю.Ф. Кулаєв, Н.Н. Яшник. – К. : Знання УССР, 1976. – 22 с.
4. Лысенко Ю.Я., Козак М.Т. Региональные проблемы развития транспорта Украинской ССР / Ю.Я. Лысенко, М.Т. Козак. – К. : Знання, 1982. – 20 с.
5. Региональные проблемы развития транспортной системы Украинской ССР / отв. ред. Н.Е. Гончаров. – М. : Институт комплексны танспортных проблем, 1988. – 158 с.
6. Пилипенко В.А., Круглов С.Г. Питання розвитку внутрішнього водного транспорту Української РСР / В.А. Пилипенко, С.Г. Круглов // Питання розвитку усіх видів транспорту в Українській РСР / під заг. ред. Л.В. Шульгіна. – К. : Держплан УРСР, 1972. – С. 19–24.
7. Славов Н. На речных магістралях Украины / Н. Славов // Речной транспорт. – 1982. – № 12. – С. 6–7.
8. Котик И.И. Малые реки Украины и их транспортное использование / И.И. Котик. – М. : Транспорт, 1966. – 61 с.
9. Справки о ходе выполнения семилетнего плана 1959–1965 гг., предложения Главречфлота (14.02.1964–29.12.1964) // ЦДАВО. – Ф. 4610– Оп. 1. – Спр. 1660.– Арк. 29–43.
10. Доповідь про результати роботи Головного управління річкового флоту при Раді міністрів УРСР за 1969 р. (06.01.1970–14.12.1970) // ЦДАВО. – Ф. Р2.– Оп. 13. – Спр. 4830.– Арк. 84–100.
11. Народне господарство УРСР у 1970 р. – К. Статистика, 1971. – 565 с.
12. Народне господарство УРСР у 1984 р. – К. Техніка, 1985. – 406 с.
13. Народне господарство Української РСР у семиріччі. Сучасний стан та перспективи розвитку / під ред. О. Несторенко. – К. : Вид. Академії Наук УРСР, 1960. – 519 с.
14. Народне господарство УРСР у 1975 р. – К. Техніка, 1976. – 539 с.
15. Інформація «Про підвищення ефекту роботи сідів змішаного «річка-море» плавання Головірчфлоту УРСР» // ЦДАВГО. – Ф. 3. – Оп. 3. – Спр. 1776. – Арк. 3.

УДК 330.341.1

Данкевич Є.М.*доктор економічних наук
Інституту сільського господарства Полісся
Національної академії аграрних наук України*

ПРІОРИТЕТНІ ВЕКТОРИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ІНТЕГРОВАНИХ ФОРМУВАНЬ

Вивчено та проаналізовано сучасні тенденції сільськогосподарського виробництва. На прикладі інтегрованих підприємств розглянуто особливості залучення інвестицій в аграрний сектор економіки. Досліджено основні напрями діяльності інвестиційних компаній Житомирської області. Запропоновано пропозиції щодо залучення вітчизняних та іноземних інвестиційних коштів. Обґрунтовано, що перспективною формою залучення інвестицій у сільське господарство є спільна діяльність сільськогосподарських, агросервісних, промислових та інших підприємств у складі інтегрованих формувань.

Ключові слова: інвестиції, міжгалузєва інтеграція, ринкова економіка, стратегія, готова продукція, ефективність.

Данкевич Е.М. ПРИОРИТЕТНЫЕ ВЕКТОРЫ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ИНТЕГРИРОВАННЫХ ФОРМИРОВАНИЙ

Изучены и проанализированы современные тенденции сельскохозяйственного производства. На примере интегрированных предприятий рассмотрены особенности привлечения инвестиций в аграрный сектор экономики. Исследованы основные направления деятельности инвестиционных компаний Житомирской области. Разработано предложения по привлечению отечественных и иностранных инвестиционных средств. Обосновано, что перспективной формой привлечения инвестиций в сельское хозяйство является совместная деятельность сельскохозяйственных, сервисных, промышленных и других предприятий в составе интегрированных формирований.

Ключевые слова: инвестиции, межотраслевая интеграция, рыночная экономика, стратегия, готовая продукция, эффективность.

Dankevych Y.M. PRIORITY VECTORS OF INVESTING ACTIVITIES OF INTEGRATED UNITS

The paper studied and analyzed the current trends in agricultural production. The features of the integrated companies to attract investment in the agricultural sector served as an example. We investigated the main activities of investment companies of Zhytomyr region. We offered suggestions for attracting domestic and foreign investment funds. In the article, we proved that promising form of attracting investment in agriculture is a joint activity of agricultural, service, industrial and other enterprises in integrated units.

Keywords: investment, cross-sectoral integration, market economy, strategy, finished products, efficiency.

Постановка проблеми. В умовах ринкової економіки стійке та збалансоване економічне зростання у сільському господарстві ґрунтується насамперед на потребі істотного збільшення обсягу інвестицій. Зростання ролі довготермінового кредитування товаровиробників та залучення іноземних інвестицій є визначальними чинниками забезпечення ефективного розвитку галузей аграрного сектору економіки. У період економічної кризи ці питання набувають особливої актуальності. Від їхнього вирішення на сучасному етапі значною мірою залежить відновлення та зростання матеріально-ресурсного потенціалу, підвищення рівня виробництва та конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції на внутрішньому і зовнішньому ринках, вирішення всього спектра соціально-економічних проблем.

Бюджетний дефіцит, скорочення цільової підтримки сільськогосподарських товаровиробників, фінансова залежність України від іноземних держав посилюють актуальність вирішення проблеми раціоналізації і підвищення ефективності використання наявних та доступних інвестиційних ресурсів [8]. Наразі прийняття стратегічних інвестиційних рішень у сільському господарстві ґрунтується на прогнозній оцінці динаміки не лише мікро-, а й макроекономічних чинників, які впливають на вартість інвестиційних ресурсів [3]. Провідні позиції серед інвесторів займають інтегровані формування, які налагоджують замкнутий цикл виробництва продукції, мають значний ресурсний потенціал та здійснюють суттєвий вплив на розвиток сільських територій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження різних аспектів інвестиційних процесів в аграрному секторі економіки здійснили такі про-

відні вітчизняні вчені: В.Г. Андрійчук, Н.К. Васильєва, С.А. Володін, М.М. Ільчук, М.Ю. Коденська, М.Х. Корецький, О.М. Кушніренко, Г.М. Підлісецький, М.А. Садиков, Н.М. Сіренко, О.В. Скидан, С.О. Тивончук, І.В. Федулова та ін. Науковцями проведено аналіз залучення інвестицій в аграрний сектор, їх вплив на конкурентоспроможність продукції та ефективність господарської діяльності. Однак багато проблем залишаються невирішеними та потребують подальшого вивчення.

Метою статті є визначення пріоритетних напрямів залучення інвестицій інтегрованими формуваннями в аграрний сектор економіки.

Виклад основного матеріалу. В умовах ринкової економіки аграрний сектор України потребує суттєвих інвестицій для виходу на передовий рівень технологій та якості продукції [1; 5]. За даними Державної служби статистики України, обсяг прямих іноземних інвестицій у сільське господарство у 1997–2003 рр., становив лише 206 млн. дол. США. Штучне подрібнення земельних масивів і реструктуризація підприємств виявилися основними факторами незацікавленості інвесторів в аграрній галузі України у 90-ті роки. Натомість стабілізація економічних і фінансових умов діяльності галузі сприяла збільшенню капіталовкладень – до 834 млн. дол. США у 2004–2012 рр. [4].

Протягом 2012–2014 рр. спостерігається збільшення обсягу інвестицій в основні засоби підприємств, що можна сприймати як оцінку зацікавленості внутрішніх інвесторів. Посилюється інтерес інвесторів, зокрема іноземних, і до Житомирської області. У 2014 р. у сільському господарстві регіону кількість інвестиційно-активних підприємств збільшилася до 155, з яких 17 використовують прямий

іноземний капітал і мають домовленості про співпрацю з іноземними інтегрованими формуваннями. Завдяки цьому, на 40% збільшено закупівлю сільськогосподарської техніки [6]. Відчутний вплив на залучення інвестиційних коштів мали і трансформаційні процеси, які відбувалися у сфері оренди земельних масивів.

На території Житомирської області проводять інвестиційну діяльність інтегровані формування, які працюють із вітчизняним і зарубіжним капіталом [9]. У них в оренді сконцентровано майже 55% орної землі, на якій виробляється біля 70% валової продукції галузі рослинництва [2]. Серед них – ТОВ «А.Т.К.», яке орендує землі у Любарському, Чуднівському, Романівському та Бердичівському районах Житомирської області на площі понад 20 тис. га. Це агропромислове формування інвестувало значну суму коштів у будівництво елеваторів для зберігання зерна, насінноочисного заводу, сучасних складських приміщень для зберігання плодоовочевої продукції. ТОВ «А.Т.К.» першим в Україні освоїв прогресивні технології зберігання продукції у поліетиленових мішках «big-bags» (табл. 1).

Вагомі позиції серед інвесторів Житомирської області займає агрофірма «Світанок», яка орендує понад 22 тис. га сільськогосподарських земель. Нею вкладено інвестиційні кошти у будівництво сучасного зерноелеватора у Ружинському районі Житомирської області. Більше 30 тис. га сільськогосподарських угідь в Андрушівському, Попільнянському, Ружинському та Брусилівському районах Житомирської області орендує ПАТ «ТАКО». На площі 11 тис. га використовують інвестиційні ресурси у ТОВ «УКР АГРО РТ», на 7 тис. га – у «Укрзернопром», більше як на 6 тис. га – у ТОВ СП «Нібулон» [7]. Достатнє інвестиційне забезпечення товаровиробників, що входять до складу інтегрованого формування, дозволяє їм модернізувати обладнання та залучати кваліфікованих фахівців.

У тваринництві досліджуваного регіону залучено інвестиційні ресурси у модернізацію приміщень й перехід до виробництва тваринницької продукції на промисловій основі, придбання й встановлення сучасних доїльних залів і молокопроводів. Інтегровані формування ПАФ «Єрчики», ПСП «Україна», ТОВ «Сігнет-Центр» Попільнянського, ПП «Галекс-Агро» Новоград-Волинського, СВК «Ружинський», ФГ «Україна», ФГ ім. Мічуріна Ружинського районів спрямовують значні кошти в інфраструктурне забезпечення та переобладнання тваринницьких комплексів.

Нарощують свої потужності також новозбудовані та реконструйовані інтегровані тваринницькі комплекси: ТОВ «Долинівське» Брусилівського, ТОВ «Аларіт-Трейд» Андрушівського, ПП «Галекс Агро» Новоград-Волинського районів. На кожному із цих підприємств утримується понад 500 голів дійного стада з продуктивністю більше 7 тис. кг молока. У ТОВ «Мирославель-Агро» та ТОВ «Агро Вест груп» Баранівського району введено в дію виробничі потужності на 500 і 1200 корів.

Протягом 2012–2014 рр. активізувався процес нарощування обсягів виробництва м'яса у свинарських господарствах. У 2012 р. значно наростили свої потужності ФГ «Дубовий гай» Овруцького, ТОВ «Еліта Агро М» Малинського, ТОВ «Агро-Люкс» Коростенського районів. Комплектують відгодівельний контингент свинопоголів'я підприємства ТОВ «Еталон Агро» Андрушівського та ФГ «Василівське» Житомирського районів.

На Поліссі розпочато інвестиційні проекти щодо створення багаторічних ягідних насаджень – у ТОВ «БЕТЕК» Новоград-Волинського, ТОВ «Українська ягода» Бердичівського та ТОВ «Укртранссервісгруп» Попільнянського районів. ТОВ «БЕТЕК» Новоград-Волинського району має 154,2 га ягідних насаджень вітчизняної та іноземної селекції, з яких 18,2 га – малини та 136 га – чорниці щиткової. Станом на

Таблиця 1

Інвестиційна діяльність інтегрованих формувань Житомирської області

Підприємство-інвестор	Район діяльності	Виробничий напрям	Інвестиційні проекти
ТОВ СП «Нібулон»	Ружинський, Чуднівський, Житомирський	Рослинництво, тваринництво, переробка, зберігання та реалізація продукції	Будівництво елеваторів, налагодження переробки продукції, розвиток логістичної інфраструктури
ТОВ «А.Т.К.»	Любарський, Чуднівський, Романівський	Рослинництво, зберігання та реалізація продукції	Будівництво насінневих заводів, започаткування технологій зберігання зерна у «big bags»
ПСП АФ «Світанок»	Ружинський, Андрушівський, Бердичівський	Рослинництво, переробка, зберігання та реалізація продукції	Будівництво сучасних елеваторів та насінневих заводів
ПАТ «ТАКО»	Ружинський, Андрушівський, Попільнянський, Брусилівський	Рослинництво	Налагодження переробки продукції, розвиток соціальної інфраструктури
ЗАТ ПЗ «Агро-Регіон»	Любарський, Червоноармійський, Чуднівський	Рослинництво	Будівництво елеваторів, налагодження переробки продукції, розвиток соціальної інфраструктури
ТОВ «Лендком»	Коростишівський, Смільчинський, Коростенський, Радомишльський	Рослинництво	Розвиток соціальної інфраструктури
ТОВ «ВВ Агро»	Коростишівський, Володарсько-Волинський, Малинський, Радомишльський	Рослинництво, тваринництво, переробка, зберігання та реалізація продукції	Налагодження переробки продукції, розвиток соціальної інфраструктури
ПрАТ «Райз-Максимко»	Чуднівський	Рослинництво, переробка, зберігання та реалізація продукції	Відродження галузі тваринництва, налагодження переробки продукції, розвиток соціальної інфраструктури

Джерело: власні дослідження

Таблиця 2

Інвестиційні компанії із залученням іноземного капіталу, діючі на сільських територіях Житомирської області

Суб'єкт інвестування	Інвестор
ТОВ «Агро Андрушівка», Андрушівський район	Вольфрам Ройхер, ТОВ «АУСА», Австрія
ПП «Кароля», Бердичівський район	Бонелло Хенріх, Клаасен, Ервін-Герхард, Німеччина
ТОВ «Кольза», ТОВ «Бальзак», Бердичівський район	Жан Рош, Франція
с. Врублівка, с. Гордіївка, Романівський район	Ганро Гійом, Гарньо Флоріан, ТОВ «Єлисейські поля», Франція
с. Троща, Чуднівський район	Мішель Терещенко, ТОВ «Аграрний фонд Терещенка», Франція
Романівський, Баранівський, Смільчинський райони	Крістіан Фреде Йоргенсен, ТОВ «Лотуре-Агро», Данія
ТОВ СП «Спіка», Андрушівський район	ЗАТ «Апріорі Інвест», Російська Федерація
ТОВ «Велике Поле», Овруцький район	Російська Федерація
ТОВ «УкрАгроРТ», Андрушівський, Черняхівський, Брусилівський райони	Роан Палерут, Тейно Тірс, «Експерт Інвест ОУ», Естонія, Норвегія
Попільнянський район	Банк «Галуа-інвест», Кіпр
Черняхівський район	ДП «ДанМілк», Данія

Джерело: власні дослідження

2014 р. у ТОВ «БЕТЕК» зібрано 107 т малини та 265 т чорниці щиткової. ТОВ «Українська ягода» Бердичівського району має 11 га малини, 4 га суниці, 7,5 га лохини та 20 га смородини.

На сільських територіях Житомирської області функціонує 17 інвестиційних компаній із залученням іноземного капіталу (табл. 2). Інвестори акцентують на винятковій привабливості поліських територій для вкладання інвестиційних ресурсів у розвиток м'ясного скотарства. Резерви природних кормових угідь, наявність земельно-майнових комплексів і земельних ділянок дозволяють на Поліссі Житомирщини реалізувати щонайменше 15 інвестиційних проектів із виробництва яловичини. За загального обсягу інвестиційного ресурсу 6 млн. дол. США можна щороку виробляти понад 100 тис. т яловичини й отримувати прибутки, починаючи з 2-го року реалізації проекту, – від 300 тис. до 1 млн. дол. США до 5-го року.

Незважаючи на активізацію інвестиційних процесів на сільських територіях Житомирської області, актуальною проблемою залишається перевищення попиту на інвестиційні ресурси порівняно з пропозицією. За результатами досліджень, а також на основі узагальнень запитів потенційних об'єктів інвестування нами сформовано перелік інвестиційних пропозицій на сільських територіях (рис. 1).

Пріоритетними напрямками інвестування для зони Полісся визначено: м'ясне та молочне скотарство, картоплярство, овочівництво, вирощування зернових культур, льонарство, органічне землеробство, будівництво зерноелеваторів, сховищ для картоплі та овочів, розвиток агроекотуризму. Перспективною формою залучення інвестицій у сільське



Рис. 1. Пріоритетні напрями залучення інвестицій на сільських територіях Житомирської області

Джерело: власні дослідження

господарство є спільна діяльність сільськогосподарських, агросервісних, промислових та інших підприємств у складі інтегрованих формувань [10].

Ефективне ведення господарської діяльності в аграрному секторі економіки та залучення інвестицій можливе лише за рахунок створення сприятливого інвестиційного клімату та відповідної державної підтримки товаровиробників. До головних причин, які стримують надходження вітчизняних та іноземних інвестицій, слід віднести низький рівень роботи економічних служб, відсутність інвестиційної концепції стратегії економічного розвитку регіону, розбалансування галузевих пропорцій в аграрному секторі економіки, відсутність логістичних систем переміщення товару за технологічним ланцюгом.

Висновки. У інтегрованих підприємствах створена система формування стійких конкурентних переваг та підвищення конкурентоспроможності на основі комплексу інвестицій у виробничу сферу. Такий підхід дає змогу поєднати ефективність інноваційної господарської діяльності сільськогосподарських підприємств і стимулює працівників в отриманні нових знань та компетенцій, а отже, слугує у досягненні стратегічних цілей підприємства.

Найбільш широко інвестиції залучаються у галузь рослинництва, що пов'язано зі значним експортом зернових та олійних культур. Основними напрямками залучення інвестицій є: впровадження інноваційних проектів з використання новітніх енергозберігаючих біотехнологій, органічних і мінеральних макро- та мікродобрив, сучасних препаратів по інтегрованому захисту рослин, високоврожайних сортів сільськогосподарських культур.

Залишається проблемним питання інвестування галузі тваринництва, що стримує розвиток міжга-

лузевої інтеграції в аграрному секторі економіки нашої держави. Саме такий напрям інвестування дав би поштовх для впровадження у галузі сучасних інноваційних проектів, відродження економіки сільських територій, створення належної інфраструктури на селі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Державна цільова програма розвитку українського села на період до 2015 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://minagro.gov.ua/apk?tid>.
2. Житомирщина. Інвестиційний портал [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.zt-invest.org/index.php?option=com_content&view.
3. Інвестиційний клімат в Україні // Інформаційний портал про особисті інвестиції і фінансах [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://investfunds>.
4. Крупнейшие холдинги в растениеводстве Украины 2012. Дослідження УКАБ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.agribusiness.kiev>.
5. Ліга: Закон [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ligazakon.ua/>.
6. Месель-Веселяк В.Я. Форми господарювання в сільському господарстві України (результати, проблеми, вирішення) / В.Я. Месель-Веселяк // Економіка АПК. – 2012. – № 1. – С. 13.
7. Осипенко М. «Нібулон»: надійний виробник, зернотрейдер, інвестор / М. Осипенко // Європацентр. – 2007. – № 4(15) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.europa-centre.com.ua/publics/2007\(15\)](http://www.europa-centre.com.ua/publics/2007(15)).
8. Основи аграрного підприємництва / за ред. М.Й. Маліка. – К. : Інститут аграрної економіки, 2000. – 582 с.
9. Програма залучення інвестицій в економіку Житомирської області на 2011–2015 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zhitomir-region.gov.ua/article.php?cil_prog.
10. Промінвестбанк открыл агрохолдингу Harv East кредитную линию на 200 млн. грн [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrprod.kiev>.



УДК 338.49.003.12:338.48:332.122.«71»

Дружиніна В.В.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту
Кременчуцького національного університету
імені Михайла Остроградського***Залунина О.М.***кандидат технічних наук,
доцент кафедри менеджменту
Кременчуцького національного університету
імені Михайла Остроградського*

ОЦІНКА СТАНУ ТУРИСТИЧНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ З УРАХУВАННЯМ ОСОБЛИВОСТЕЙ РОЗВИТКУ РЕГІОНУ

Висвітлено наукові погляди на дефініцію поняття «інфраструктура туризму». Визначено признаки класифікації інфраструктури туризму. Узагальнено і виділено особливості розвитку регіону. Оцінено стан туристичної інфраструктури за результатами аналізу основних показників ринку туризму: надані послуги закладами готельного та ресторанного господарства, обсяг туристичного потоку, обсяг капітальних інвестицій на тимчасове розміщення й організацію харчування тощо.

Ключові слова: регіон, туристична інфраструктура, готельне господарство, заклади ресторанного господарства, ринок туризму.

Дружиніна В.В., Залунина О.М. ОЦЕНКА СОСТОЯНИЯ ТУРИСТИЧЕСКОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ С УЧЕТОМ ОСОБЕННОСТЕЙ РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

Освещены научные взгляды на дефиницию понятия «инфраструктура туризма». Определены признаки классификации инфраструктуры туризма. Обобщены и выделены особенности развития региона. Оценено состояние туристической инфраструктуры по результатам анализа основных показателей рынка туризма: предоставленные услуги заведениями гостиничного и ресторанного хозяйства, объем туристического потока, объем капитальных инвестиций на временное размещение и организацию питания и т.д.

Ключевые слова: регион, туристическая инфраструктура, гостиничное хозяйство, заведения ресторанного хозяйства, рынок туризма.

Druzhynina V.V., Zalunina O.M. EVALUATION OF TOURISM INFRASTRUCTURE TAKING INTO ACCOUNT FEATURES OF REGIONAL DEVELOPMENT

The article deals with scientific views on the definition of the concept of "tourism infrastructure". It defines attributes of classification of tourism infrastructure. The authors summarize and highlight particularities of the regional development. The state of tourism infrastructure is evaluated based on the analysis of key market indicators of tourism: services provided to institutions of hotel and restaurant industry, the volume of tourist flow, the volume of capital investments in temporary accommodation and catering, etc.

Keywords: region, tourism infrastructure, hospitality, restaurant enterprises, tourism market.

Постановка проблеми. Розвиток туризму в Україні сприяє поліпшенню соціально-економічного розвитку держави, що пов'язано зі створенням нових робочих місць, підвищенням доходів і зайнятості населення, зростанням державного інвестування у цю галузь. Однак поряд з такими позитивними моментами, стримуючим фактором ефективного розвитку туристичної галузі є недостатньо розвинена туристична інфраструктура, низькі темпи розвитку і вдосконалення її основних елементів: транспортної системи, засобів розміщення та харчування, якості і ціна послуг, що надаються, що забезпечує зниження конкурентних переваг деяких регіонів держави. Тому існує необхідність комплексних інфраструктурних змін у регіонах, що приймають туристів, а для проведення таких змін необхідна оцінка існуючого стану основних елементів туристичної інфраструктури. Особливе значення має дослідження готельної та ресторанної інфраструктури, оскільки вони є визначальними чинниками зростання туристичних потоків в країну і регіон.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми інфраструктури ринкової економіки представлені в працях вітчизняних і зарубіжних вчених: А.Ф. Сажина, Є.Є. Смирнової, І. Ансоффа, Дж. Боуена, П. Друкера, Ф. Котлера та ін. Проблеми розвитку туризму та його інфраструктури представлені в

наукових працях вітчизняних і зарубіжних авторів: А.В. Вершицького, В.С. Боголюбова, В.П. Орловської, А.Д. Чудновського, В.А. Смолій, І.М. Школи, Р. Бойла, Х. Инграма, П. Томаса, У. Хікла, К. Шектера і низки інших.

Водночас аналіз наведених джерел свідчить про те, що відсутній комплексний підхід до оцінки стану інфраструктури туризму на рівні регіону, що пояснює актуальність наукового дослідження, в якому будуть об'єднуватися теоретичні та практичні аспекти її розвитку.

Мета статті. На основі викладеного матеріалу можна сформулювати мету, яка полягає в узагальненні поглядів на розуміння сутності поняття «інфраструктура туризму» та формування підходу до оцінки стану туристичної інфраструктури на основі особливостей розвитку регіону.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сфера туризму виконує важливу роль в економіці країни та справляє відчутний вплив на світове господарство: розвиває національні економіки та економіки інтеграційних об'єднань, сприяє формуванню іміджу регіону, дозволяє заострити увагу на проблемах розвитку суспільства. У наукових колах триває дискусія щодо дефініції поняття «інфраструктура туризму».

Головним чинником ефективного використання рекреаційних ресурсів є наявність в межах туристич-

тичних дестинацій туристичної інфраструктури. Незважаючи на значну кількість праць, пов'язаних з розвитком туристичної інфраструктури, сьогодні немає єдиного прийнятого для науковців та практиків туристичної галузі її визначення. В науковій літературі інфраструктуру туризму розглядають з позиції її функціональності, з позиції її складу, тобто які галузі входять до складу інфраструктури туризму. Третя позиція науковців є більш загальна. Кожен науковець трактує поняття «інфраструктура туризму» згідно своїх наукових інтересів. Позицію розгляду інфраструктури туризму з погляду її функціональності підтримують В.С. Кравців, Л.С. Гринів, М.В. Копач, С.П. Кузик, розглядаючи її як сукупність підприємств й інституцій, які є територіальним, матеріальним і організаційним підґрунтям розвитку туризму. Вона охоплює чотири основні елементи: об'єкти розміщення, харчування, супутню та комунікаційну сферу [1; 2]. З позиції структурного складу інфраструктуру туризму розглядають В.С. Боголюбов [3], В.П. Орловська, В.Ф. Кифяк [4], В.А. Смолій [5], В.К. Федорченко [5], В.І. Цибух [5], включаючи до її складу сукупність штучно створених рекреаційних закладів (санаторії, бази відпочинку, готелі, ресторани та ін.) та супутніх об'єктів, побудованих для загального користування за рахунок державного інвестування (автомобільні та залізничні дороги (шляхи), пункти пропуску, аеропорти, лікарні, школи тощо) [5].

Узагальнюючи запропоновані визначення будемо дотримуватися більш загального визначення, розглядаючи інфраструктуру туризму як систему організацій й інституцій, діяльність яких спрямована на надання туристичних послуг з метою збалансування інтересів суб'єктів туристичного ринку з чинним законодавством. Головною метою власне туристичної інфраструктури є ліквідація дисбалансу відносно на туристичному ринку. Загальне визначення інфраструктури туризму надає А.Д. Чудновський із співавторами, який «під інфраструктурою туризму та гостинності розуміється сукупність загальних умов виробництва туристського продукту» [6, с. 33]. Загальні умови виробництва, на відміну від особливих умов, що не пов'язані з особливостями технології та організації конкретного виду виробництва, але без них процес праці або зовсім неможливий, або може відбуватися лише в недосконалому вигляді. Загальні умови виробництва створюються в результаті діяльності таких галузей, як транспорт, зв'язок, матеріально-технічне постачання та ін. [6, с. 33]. Призначення цих галузей в забезпеченні процесу відтворення, здійсненні взаємозв'язку всіх його фаз: виробництва, обміну, розподілу, споживання [7, с. 12].

Туристичну інфраструктуру можна класифікувати за різними ознаками: за територіальною приналежністю виділяють міжнародну, національну, регіональну, міську інфраструктуру; за сферою застосування розрізняють соціальну, інформаційну, виробничу, ринкову, інноваційну, екологічну, інституційну. За критерієм фактора часу виокремлюють: синхронну, випереджальну, запізнювальну інфраструктуру [8]. Ареалом дослідження є регіональна туристична інфраструктура на прикладі Полтавської області, основними структурними елементами якої є санаторії, пансіонати, турбази тощо; підприємства громадського харчування, культурні заклади тощо; громадський транспорт, пошта тощо.

Розвиток інфраструктури туризму безпосередньо залежить від особливостей розвитку регіону.

Відомо, що в якості головної особливості розвитку регіону є зручне географічне та транспортне розташування. Площа Полтавського регіону становить 4,8% від площі України і займає сьоме місце серед областей держави та має найбільшу кількість областей-сусідів – 7. Полтавська область розташована на перехресті важливих економічних, історично-обумовлених шляхів між Сходом і Заходом, Північчю і Півднем. Вигідне географічне розташування забезпечує найкоротші шляхи до найбільш крупних міст України (табл. 1).

Вдале географічне розташування забезпечує транспортне сполучення області, на території якої функціонують всі види транспорту (крім морського), але для перевезення пасажирів перевага надається автомобільному, електричному та залізничному транспорту. Через Полтавщину проходять міжнародні та регіональні автошляхи. Наприклад, автодорога М-03 Київ – Харків – Довжанський є основною артерією Полтавської області та проходить, окрім Пирятинського, Гребінківського, Лубенського, Хорольського, по території Великобагачанського, Решетилівського, Полтавського та Чутівського районів. Зазначеною дорогою здійснюється основний потік вантажних та пасажирських перевезень області.

Таблиця 1
Відстань до найбільших міст України

Місто	Відстань, км
Дніпропетровськ	183
Донецьк	391
Запоріжжя	277
Львів	898
Київ	343
Сімферополь	631
Суми	185
Харків	144

Складено за даними [9]

Наступною змістовною особливістю розвитку Полтавського регіону є високий рівень кваліфікації трудових ресурсів – більше половини найманих працівників в області мають вищу освіту. На 2013/2014 навчальний рік в Полтавській області налічується 14 закладів I–II рівнів акредитації та 7 закладів III–IV рівня акредитації, і відповідно студентів, які навчаються в цих закладах, 9,4 тис. осіб та 45,7 тис. осіб., а в останні роки активно почало розвиватися підготовка кадрів за напрямом туризм. Професійну туристичну освіту надають: приватний вищий навчальний заклад «Полтавський інститут економіки і менеджменту «Світоч», вищий навчальний заклад Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі», Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського [10].

Полтавський регіон користується значним попитом серед туристів, інтерес яких направлений на пізнання історичних та культурних цінностей. На кінець 2012 р. у 36 державних музеях зберігалось понад 527 тис. пам'яток Музейного фонду України. Найстарішим в регіоні є Полтавський краєзнавчий музей, заснований у 1891 р. Далеко за межами України відомо про Полтавський художній музей, який у минулому році відзначив 95-річчя свого заснування. На сьогодні Державний історико-культурний заповідник «Поле Полтавської битви» став значним культурним, науково-методичним центром по вивченню історії культури XIV–XVII ст. в контексті європейської історії. Заповідник включений

до всесвітнього туристичного маршруту. Унікальні історичні пам'ятки та цінні колекції зберігаються у краєзнавчих музеях міст Кременчука, Лубен, Миргороду, Диканьки, Хоролу, Карлівки, Комсомольську.

Крім зазначених особливостей розвитку Полтавської області слід виокремити створення в Полтавській області різних типів туризму. Майже всі райони області є перспективними для розвитку різних типів туризму: оздоровчого (санаторії, профілакторії, турбази), кваліфікованого, з активним способом пересування (кінний, водний, велосипедний, гірськолижний), культурно-пізнавального та культурно-етнографічного, релігійного та паломницького. Полтавська область входить у 10 найпопулярніших областей України за рейтингом відомих брендів та місць відпочинку, що створює можливості для інтенсивного розвитку туризму.

Особливості розвитку регіону впливають на розвиток туристичної інфраструктури. Підтримуючи позицію багатьох вчених, які займаються проблемами розвитку інфраструктури туризму, слід насамперед звернути увагу на обсяг туристичних потоків регіону (табл. 2).

Результати аналізу таблиці 2 показують, що іноземний туризм, як і туризм загалом, Полтавської області розвивались у 2009–2013 рр. нерівномірно. У цей період спостерігається тенденція до значного зменшення кількості іноземних туристів із 718 осіб у 2009 р. до 119 осіб у 2013 р. Водночас кількість туристів Полтавської області, які виїжджали за кордон України, зменшилась із 13156 осіб у 2009 р. до 16228 у 2013 р., тобто збільшення здійснилося на 23,35% і як протилежний сценарій – зменшення чисельності внутрішніх туристів на 84,81%. Основними причинами зменшення кількості туристів є недостатній рівень розвинутої безпосередньо мережі та об'єктів туристичної інфраструктури, їх невідповідність світовим стандартам; технологічна відсталість галузі; низький рівень обслуговування, зумовлений загальною кваліфікацією працівників галузі; відсутні кошти на реконструкцію пам'яток історії та архітектурного мистецтва; низький рівень доходів населення, зокрема заробітної плати. Тобто Полтавський регіон втрачає привабливість для іно-

Таблиця 2

Динаміка туристичних потоків Полтавської області

Роки	Кількість туристів, обслугованих суб'єктами туристичної діяльності області – усього	Із загальної кількості туристів:			Кількість екскурсантів
		іноземні туристи	туристи-громадяни України, які виїжджали за кордон	внутрішні туристи	
2004	50201	1727	4128	44346	40346
2005	56580	2104	6930	47546	46454
2006	63882	1778	9868	52236	37742
2007	72334	1839	11808	58687	27676
2008	67218	1341	16933	48944	31938
2009	42688	718	13156	28814	26453
2010	43049	636	15994	26419	23656
2011	26887	389	11682	14816	32773
2012	27895	165	14565	13165	25933
2013	20125	119	16228	3778	28661

Складено за даними [11]

земних туристів й для вітчизняних. Основні проблеми регіону в секторі подорожей зводяться до низької ефективності політики обласної влади щодо розвитку туризму, що виражається у проблемах безпеки туристів, включаючи високий відсоток ДТП на автодорогах і в поганій доступності туристичних об'єктів, низьку якість туристичної інфраструктури.

Готельне та ресторанне господарство є одними з ключових елементів туристської інфраструктури, які забезпечують комфортні умови здійснення туристичних подорожей, а також забезпечують найбільшу прибутковість туристичному бізнесу. У сфері забезпечення послугами проживання до підприємств інфраструктурного забезпечення відносять готелі, мотелі та інші місця для тимчасового проживання, кількість яких за період 2000–2010 рр. зменшилось на 20 закладів, або на 30,77%, відповідно і номерний фонд зменшився на 270 номерів, та майже вдвічі менше обслуговано приїжджих послугами проживання. Такий спад в готельному бізнесі пов'язаний з високими вимогами туристів до інтер'єру номерного фонду, обслуговування, наявності основних засобів

Таблиця 3

Динаміка кількості санаторно-курортних та оздоровчих закладів

Роки	Санаторії та пансіонати з лікуванням ¹		Санаторії-профілакторії ¹		Будинки і пансіонати відпочинку ¹		Бази та інші заклади відпочинку ¹		Дитячі оздоровчі табори ²	
	всього	у них ліжок, тис.	всього	у них ліжок, тис.	всього	у них місць, тис.	всього	у них місць, тис.	всього	у них місць, тис.
2004	15	4,2	7	0,3	2	0,4	12	1,2	1086	7,3
2005	14	3,9	7	0,3	2	0,4	10	0,7	1022	7,1
2006	14	3,9	7	0,3	2	0,4	10	0,7	1036	6,2
2007	14	3,9	7	0,4	2	0,4	10	0,7	1042	6,4
2008	13	3,7	8	0,4	2	0,3	10	0,7	1037	6,4
2009	13	3,7	8	0,4	2	0,4	8	0,6	1037	6,1
2010	13	3,7	7	0,4	2	0,4	7	0,5	1007	6,4
2011	13	3,7	6	0,4	2	0,4	7	0,6	1000	6,2
2012	13	3,7	5	0,4	1	...	10 ⁴	0,6	999	6,1
2013	13	3,7	5	0,4	1	...	11 ⁴	0,6	1001	6,7

Таблиця складена за даними [11]

¹ За 2002–2010 рр. інформація стосовно діяльності санаторно-курортних (оздоровчих) закладів подавалась за 12 місяців: з 1 жовтня попереднього по 30 вересня зазначеного року.

² Починаючи з 2010 року – дитячі заклади оздоровлення та відпочинку.

³ Інформація конфіденційна відповідно до Закону України "Про державну статистику".

⁴ Враховуються заклади юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців.

гігієни тощо, що забезпечує велику конкуренцію закладів готельного господарства, тому деякі готелі не витримують такої боротьби на туристичному ринку та сходять з арені. Найбільш конкурентоспроможні готелі Полтавщини розташовані у м. Полтава та м. Кременчук.

Регіон має багатий курортно-рекреаційний потенціал (табл. 3). Отже, кількість санаторіїв та пансіонатів з лікуванням за період, що аналізується, зменшилось на 2 одиниці, на таку ж величину зменшилось і кількість санаторіїв-профілакторіїв, але місткість в останніх збільшилось на 0,1 тис. ліжок, що обумовлено зниженням комфортності засобів розміщення. Причинами скорочення санаторно-курортних закладів є зношеність матеріально-технічної бази, недостатнє фінансування та підвищення цін на послуги цих закладів. Водночас кількість будинків і пансіонатів відпочинку, баз та інших закладів відпочинку залишається відносно стабільною, що пояснюється споживчим попитом на послуги цих закладів за рахунок доступної ціни, хоча матеріально-технічна база та якість наданих послуг не на достатньо високому рівні.

Зворотна тенденція відзначається при аналізі кількості та місткості дитячих оздоровчих закладів (таборів). Аналізуючи динаміку кількості дитячих оздоровчих закладів, відзначається їх збільшення протягом останнього періоду. Водночас відбувається приріст їх загальної місткості, який в 2013 р. порівняно з 2006 р. становив 3,23%. Серед причин постійного зростання цього показника можна назвати підвищення попиту населення на послуги регіональних дитячих закладів, відносно невелику тривалість відпочинку в дитячих оздоровчих закладах (10–14 днів), оскільки деякі батьки не мають можливості оздоровити дітей за межами регіону.

Крім забезпечення туристів комфортними умовами проживання під час подорожей, не менш важне значення виконує забезпеченість їх послугами харчування, що надають підприємства харчування різних типів як в межах міст, селищ. Наявність таких об'єктів в Полтавському регіоні наведено на рисунку 1, результати якого зображують різке падіння за весь період з 2003–2013 рр. на 431 одиницю, або на 39,83%. Це можна пояснити такими причинами: по-перше, зниження платоспроможності населення, особливо в кризовий період 2008–2009 рр., скорочення числа походів у заклад громадського харчування і зниження середнього чека, зокрема за рахунок вибору більш дешевого цінового сегменту, при якому дорожого ресторану віддають перевагу більш скромний, а скромному – кафе або їдальню.; по-друге, підвищенням плати за оренду приміщення, якщо власник орендує площу, а не має своє власне приміщення; по-третє, заборона на куріння в ресторанах, платні парковки в центрі міст; по-четверте, споживач послуг харчування став пред'являти більш

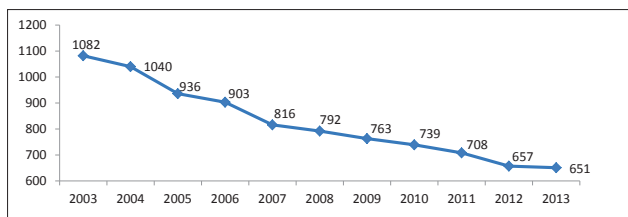


Рис. 1. Наявність об'єктів ресторанного господарства (ресторани, кафе, бари, їдальні тощо) підприємств за період 2003–2013 рр., од. [11]

завищені вимоги до обслуговування в закладах ресторанного господарства і причиною цьому стало активне відвідування аналогічних закладів за кордоном. За таких умов багато закладів не витримують конкуренції та покидають ринок.

Якщо розглянути товарообіг ресторанного господарства, то можна простежити зворотну тенденцію, тобто збільшення товарообігу на 102083,7 тис. грн. за період 2007–2013 рр., що залежить від внутрішньо-регіонального споживання (рис. 2).

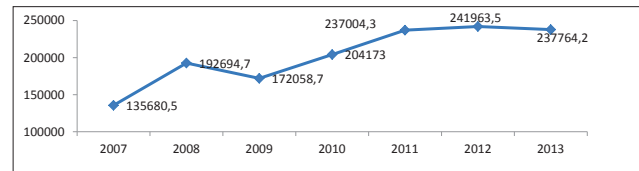


Рис. 2. Товарообіг ресторанного господарства Полтавського регіону, тис. грн. [11]

На розвиток закладів готельного та ресторанного господарства впливають інвестиції на тимчасове розміщення й організацію харчування, які за період 2012–2013 рр. підвищились з 5070 тис. грн. до 5900 тис. грн., тобто за цей період спостерігається позитивна динаміка та зацікавленість національних інвесторів у розвитку туристичної галузі регіону.

Варто підкреслити, що крім закладів ресторанного та готельного господарства у Полтавському регіоні згідно з Державним реєстром суб'єктів туристичної діяльності станом на початок 2014 р. зареєстровано 226 туристичних фірм (із них 10 туристичних операторів). За останні 3 роки їх кількість збільшилась на 50%, що підтверджує користування попитом відпочинку за кордоном та в межах держави, це з одного боку, а з іншого – забезпечує створення нових робочих місць для населення регіону і підтверджує взаємозв'язок ринку туризму з ринком праці.

Висновки. Проведене дослідження дозволяє сформулювати такі висновки: встановлено особливості розвитку регіону, який має значні природні, історичні та культурні ресурси, а також сприятливу для розвитку туризму розгалужену транспортну мережу, розвиток різних видів туризму та високий рівень підготовки кадрів, що підтверджується значним відсотком населення з вищою освітою, але підготовка студентів за туристичним напрямом почалась достатньо недавно; оцінено рівень розвитку туристичної інфраструктури. При проведенні аналізу перевага надавалася закладом ресторанного та готельного господарства. За результатами аналізу встановлено, що туристична інфраструктура регіону знаходиться у фазі формування.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кравців В.С. Науково-методичні засади реформування рекреаційної сфери / В.С. Кравців, Л.С. Гринів, М.В. Копач, С.П. Кузик. – Львів: ІРД НАН України. – 1999. – 78 с.
2. Кузик С.П. Географія туризму: навчальний посібник / С.П. Кузик. – К.: Знання, 2011. – 271 с.
3. Боголюбов В.С. Економіка туризму / В.С. Боголюбов, В.П. Орловская. – М.: Академія, 2005. – 192 с.
4. Кіфяк В.Ф. Організація туристичної діяльності в Україні / В.Ф. Кіфяк. – Чернівці: Книги-XXI, 2003. – 300 с.
5. Енциклопедичний словник-довідник з туризму / упоряд. В.А. Смолій, В.К. Федорченко, В.І. Цибух. – К.: Слово, 2006. – 372 с.
6. Чудновский А.Д. Управление индустрией туризма: учебное пособие / А.Д. Чудновский, М.А. Жукова, В.С. Сенін. – 2-е изд.. – М.: КНОРУС, 2005. – 448 с.

7. Мокронос А.Г. Трансформация отраслевой инфраструктуры машиностроительного предприятия в условиях рыночных отношений : моногр. / А.Г. Мокронос, Е.И. Чучалова. – Екатеринбург : Изд-во ГОУ ВПО «Рос. гос. проф.-пед. ун-т», 2006. – 175 с.
8. Вершицкий А.В. Инфраструктурное обеспечение повышения конкурентоспособности туризма / А.В. Вершицкий, Е.Р. Вершицкая // Ученые записки Таврического национального университета им. В.И. Вернадского. Серия: Экономика и управление. – 2010. – № 3. – Т. 23 (62). – С. 72–80.
9. Офіційний сайт Полтавської обласної державної адміністрації [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.adm-pl.gov.ua/page/strategiya-rozvitku-poltavskoyi-oblasti-do-2020-roku>.
10. Дружиніна В.В. Особливості розвитку сучасного туризму у Полтавській області / В.В. Дружиніна, Ю.В. Беляєва. – Х. : International scientific and practical conference «Scientific horizons – 2014». 30.09–7.10.2014, Sheffield. – Sheffield. – Volume 2. Economic science: Sheffield Science and Education Ltd. – S. 69–71.
11. Офіційний сайт статистики Полтавської області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.poltavastat.gov.ua/>.

УДК 69.009

Жван В.В.
*кандидат технічних наук,
доцент кафедри економіки підприємств, бізнес-адміністрування
та регіонального розвитку
Харківського національного університету міського господарства імені О.М. Бекетова*

ПРОДОВЖЕННЯ ТЕРМІНУ ЕКСПЛУАТАЦІЇ ПРОМИСЛОВИХ БУДІВЕЛЬ ЗА РАХУНОК ОРГАНІЗАЦІЙНИХ ЗАХОДІВ ТА ЕКОНОМІЇ КОШТІВ НА СТАДІЇ БУДІВНИЦТВА (РЕКОНСТРУКЦІЇ)

У статті виконано огляд можливих правопорушень у галузі містобудування з боку власників промислових будівель на стадії будівництва (реконструкції) та введення будівель в експлуатацію. Проведено розрахунки розмірів штрафів за такі правопорушення станом на перше півріччя 2014 р. Встановлено залежність між встановленим терміном експлуатації, періодичністю проведення капітального ремонту будівель виробничого призначення та обсягом можливих штрафів за правопорушення, здійснені замовниками будівництва (реконструкції). Надано рекомендації з ефективних дій служби замовника з метою запобігання правопорушенням у галузі містобудування та збереження коштів, які могли б піти на сплату штрафів. Економічно обґрунтовано пропозицію з направлення зекономлених коштів на плановий капітальний ремонт фундаментів, який буде сприяти подовженню терміну експлуатації будівлі.

Ключові слова: промислові будівлі, будівництво, реконструкція, встановлений термін експлуатації, капітальний ремонт, подовження терміну експлуатації, правопорушення у галузі містобудування, організація служби замовника.

Жван В.В. ПРОДЛЕНИЕ СРОКА ЭКСПЛУАТАЦИИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ЗДАНИЙ ЗА СЧЕТ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ МЕРОПРИЯТИЙ И ЭКОНОМИИ СРЕДСТВ НА СТАДИИ СТРОИТЕЛЬСТВА (РЕКОНСТРУКЦИИ)

В статье выполнен обзор возможных правонарушений в области градостроительства со стороны владельцев промышленных зданий на стадии строительства (реконструкции) и ввода зданий в эксплуатацию. Проведены расчеты размеров штрафов за такие правонарушения состоянию на первое полугодие 2014 г. Установлена зависимость между установленным сроком эксплуатации, периодичностью проведения капитального ремонта зданий производственного назначения и объемом возможных штрафов за правонарушения, совершенные заказчиками строительства (реконструкции). Даны рекомендации по эффективным действиям службы заказчика с целью предотвращения правонарушений в области градостроительства и сохранения средств, которые могли бы пойти на уплату штрафов. Экономически обосновано предложение по направлению сэкономленных средств на плановый капитальный ремонт фундаментов, который будет способствовать продлению срока эксплуатации здания.

Ключевые слова: промышленные здания, строительство, реконструкция, установленный срок эксплуатации, капитальный ремонт, продление срока эксплуатации, правонарушения в области градостроительства, организация службы заказчика.

Zhvan V.V. EXTEND THE LIFE OF INDUSTRIAL BUILDINGS BY ARRANGEMENTS AND SAVINGS FUNDS UNDER CONSTRUCTION (RECONSTRUCTION)

In the article the review of possible violations in the field of urban planning by owners of industrial buildings under construction (reconstruction) and putting in operation of buildings was completed. The calculations of fines for such offenses as of the first half of 2014 were done. The relationship established between the prescribed period of operation, the frequency of major repairs of buildings for production purposes and scope of possible penalties for offenses committed by customers of construction (reconstruction). The recommendations of the effective action of customer service in order to prevent violations in the field of urban planning and saving money that could go to pay fines. Reasoned proposal of sending savings for the planned overhaul of the foundation, which will contribute to lengthening the life cycle of the building.

Keywords: industrial buildings, construction, reconstruction, operation time limit, repair, life extension, violations in the field of urban planning, customer service organization.

Постановка проблеми. Завершення будівництва або реконструкції промислових будівель та введення їх в експлуатацію не є кінцевою метою інвестора. Кінцевою метою промисловця є отримання прибутку від продажу виробленої у цій будівлі промислової продукції. На шляху до цієї мети проміжними ланками є складання промислової програми, бізнес-

плану, виконання техніко-економічного обґрунтування, отримання вихідних даних на проектування, процеси проектування, узгодження та експертизи проектної документації, отримання дозволу на будівництво (реконструкцію), розробка проекту виконання робіт, будівництво (реконструкція), супроводження будівництва (реконструкції) авторським та

технічним наглядом, введення об'єкта в експлуатацію, експлуатація будівлі.

Разом з тим діючим в Україні законодавством та нормативними документами в галузі будівництва об'єктів архітектури передбачені різні види відповідальності власника будівлі за її технічний стан на різних етапах реалізації інвестиційного проекту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Істотний внесок до вирішення питань реалізації інвестиційно-будівельних проектів зробили багато учених і практиків: Л.І. Абалкін, А.Г. Аганбегян, А.Н. Асаул, Н.І. Барановська, В.М. Васильєв, В.М. Власова, С.О. Єршова, С.Н. Иванов, Л.М. Каплан, Д.С. Львов, А.Г. Поршнев, Л.С. Пузиревський, В.О. Яковлев та інші вітчизняні зарубіжні автори.

Дослідженню різних елементів організаційно-економічного механізму реалізації інвестиційно-будівельних проектів, зокрема питань управління проектами, забезпечення фінансування і оцінки ефективності інвестицій, присвячені роботи А.І. Вахмістрова, В.О. Заренкова, І.Т. Балабанова, І.І. Мазур, Ю.Н. Казанського, Л.О. Косолапова, Ю.П. Панібратова, Є.Б. Смирнова, С.О. Смоляка, С.Д. Чекулаєва.

Багато дослідників займалися розробкою тих або інших аспектів системи реалізації інвестиційно-будівельних проектів, разом з тим у цій сфері існує низка проблем, які залишаються недостатньо дослідженими [1].

Постановка завдання. Мета статті – обґрунтування економічної вигоди дотримання вимог законодавства замовниками будівництва промислових будівель на стадії будівництва або реконструкції і введення об'єкта в експлуатацію та встановлення можливості подовження терміну експлуатації будівлі за рахунок зекономлених таким чином коштів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Законом України «Про відповідальність за правопорушення у сфері містобудівної діяльності» (далі – «Закон») передбачено відповідальність замовника об'єкта будівництва (реконструкції) у вигляді штрафів за відповідні правопорушення [2].

Відповідно до статті 27 Кодексу України «Про адміністративні правопорушення», штраф є грошовим стягненням, яке накладається на посадових осіб за адміністративні правопорушення у випадках і розмірі, встановлених законами України [3].

Відповідальність за правопорушення мають нести посадові особи замовника будівництва об'єктів: керівники, заступники керівників, начальники цехів та служб, керівників адміністративно-господарських служб підприємств тощо.

Промисловець, як правило, не є фахівцем в галузі будівництва та експлуатації будівель. Сучасні ринкові умови не дозволяють залучити до процесів планування виробництва, будівництва (реконструкції) та експлуатації будівель такий широкий спектр екс-

Таблиця 1

Перелік можливих правопорушень з боку власників будівель на стадії будівництва (реконструкції) та введення об'єкта в експлуатацію та сум ймовірних штрафів

№ п/п	Найменування правопорушення	Посилання на норму Закону	Розмір штрафу, м.р.з.п. [2]	Сума штрафу, грн**
1	виконання підготовчих робіт без повідомлення, надання недостовірних даних	ст. 2, ч. 2, п. 1	5	6 090
2	виконання підготовчих робіт без реєстрації декларації, надання недостовірних даних	ст. 2, ч. 2, п. 3	20	24 360
3	виконання будівельних робіт без реєстрації декларації, надання недостовірних даних на об'єктах I категорії складності	ст. 2, ч. 2, п. 4, пп. 1	18	21 924
4	-/-/-/- II категорії складності	ст. 2, ч. 2, п. 4, пп. 2	36	43 848
5	-/-/-/- III категорії складності	ст. 2, ч. 2, п. 4, пп. 3	90	109 620
6	-/-/-/- IV категорії складності	ст. 2, ч. 2, п. 5, пп. 1	370	450 660
7	-/-/-/- V категорії складності	ст. 2, ч. 2, п. 5, пп. 2	900	1 096 200
8	незабезпечення здійснення технічного нагляду	ст. 2, ч. 2, п. 7	36	43 848
9	незабезпечення здійснення авторського нагляду	ст. 2, ч. 2, п. 8	45	54 810
10	неподання чи несвоєчасне подання інформації про зміну відповідальних виконавців робіт, початок виконання підготовчих чи будівельних робіт, про введення об'єкта в експлуатацію	ст. 2, ч. 2, п. 9	5	6 090
11	невиконання приписів ДАБК щодо усунення порушення вимог законодавства у сфері містобудівної діяльності, будівельних норм, державних стандартів і правил	ст. 2, ч. 6, п. 1, пп. 1	10	12 180
12	невиконання приписів ДАБК щодо зупинення підготовчих та будівельних робіт	ст. 2, ч. 6, п. 1, пп. 2	18	21 924
13	недопущення посадових осіб ДАБК, на об'єкти будівництва для виконання покладених на них функцій	ст. 2, ч. 6, п. 2	10	12 180
14	експлуатація об'єктів будівництва, не прийнятих в експлуатацію, наведення недостовірних даних у декларації про готовність об'єкта до експлуатації чи акті готовності об'єкта до експлуатації об'єктів I категорії складності	ст. 2, ч. 2, п. 6, пп. 1	18	21 924
15	-/-/-/- II категорії складності	ст. 2, ч. 2, п. 6, пп. 2	45	54 810
16	-/-/-/- III категорії складності	ст. 2, ч. 2, п. 6, пп. 3	90	109 620
17	-/-/-/- IV категорії складності	ст. 2, ч. 2, п. 6, пп. 4	370	450 660
18	-/-/-/- V категорії складності	ст. 2, ч. 2, п. 6, пп. 5	900	1 096 200

Примітка: ** - станом 2014 р.

Джерело: розробка автора

пертів, у якому є потреба, з огляду на необхідність оплати їх послуг.

Частина ризиків подальшої фінансової відповідальності пов'язана з несвочасним вирішенням організаційних питань менеджерами забудовника.

Отже, завчасне попередження інвестора (власника) про його обов'язки у галузі будівництва (реконструкції), введення об'єкта в експлуатацію та експлуатації промислових будівель, відповідальність за їхнє невиконання дозволить уникнути невіправданих витрат.

З метою доведення інформації до замовників будівництва правопорушення відповідно до Закону України «Про відповідальність за правопорушення у сфері містобудівної діяльності» та фінансову відповідальність за їх скоєння зведено в таблицю (табл. 1) та перераховано з мінімальних заробітних плат у гривні станом на перший квартал 2014 р.

Станом на 2014 р. розмір мінімальної заробітної плати складає 1218 грн [4].

Віднесення об'єктів до певної категорії складності відбувається, зокрема, шляхом визначення обсягу можливого економічного збитку, який так само, як і розміри штрафів, вимірюється кількістю мінімальних заробітних плат. У свою чергу, обсяг можливого економічного збитку залежить від загальної кошторисної вартості будівництва.

Шляхом розрахунків визначено співвідношення між вартістю об'єкта та сумою можливих штрафів за правопорушення в залежності від категорії складності об'єкта (табл. 2).

Таблиця 2
Співвідношення між вартістю об'єкта та сумою можливих штрафів за правопорушення в залежності від категорії складності об'єкта

Категорія складності об'єкта будівництва	Середнє значення загальної вартості основних фондів, м.р.з.п.	Сумарний обсяг можливих штрафів за правопорушення, м.р.з.п.			Частка можливого штрафу від кошторисної вартості об'єкта, %
		на стадії будівництва об'єкта	на стадії експлуатації об'єкта	всього	
V	666 667	1044	900	1944	0,3
IV	366 667	514	370	884	0,2
III	37 778	234	90	324	0,9
II	4 444	84	45	129	2,9
I	4 444	66	18	84	1,9

Дані таблиці 2 свідчать про те, що сума штрафів за ймовірні правопорушення у сфері містобудування під час спорудження будівлі та введення її в експлуатацію складає від 0,3 % до ≈ 3 % від загальної вартості будівлі.

Своєчасне доведення даних таблиці 1 до відома власників будівель, що заплановані до будівництва, співробітниками проектних та будівельних організацій дозволить уникнути можливих правопорушень, пов'язаних з ними витрат та вивільнити таким чином кошти для подовження терміну експлуатації об'єкта у майбутньому.

Строк служби (експлуатації) – це проміжок часу, протягом якого технічні показники будівельного виробу забезпечують виконання основних вимог до будівель та споруд [5].

Орієнтовне значення встановленого терміну експлуатації та приблизна періодичність проведення

капремонту будівель виробничого призначення наведені у таблиці 3 [6; 7].

Найбільш імовірні ділянки пошкоджень конструкцій у виробничих будівлях (спорудах) для фундаментів спостерігаються у зонах зволжених ґрунтів особливо агресивними рідинами; у зонах дії вібрацій, ударних навантажень, привантажень; при спорудженні важких прибудов; при влаштуванні близько розташованих котлованів; при невпоряджених водовідливів та водозниженні [8].

Таблиця 3
Розрахункові середні значення капремонту фундаментів від кошторисної вартості об'єкта

Категорія складності об'єкта будівництва	Орієнтовне значення встановленого терміну експлуатації, років	Приблизна періодичність проведення капремонту будівель виробничого призначення, років	Обсяг можливого економічного збитку від руйнування, м.р.з.п.	Розмір частки капремонту фундаментів від кошторисної вартості об'єкта, %
V	60	20	>150 000	1
IV	60	20	15 000÷150 000	1
III	60	15	2 000÷15 000	1
II	20	8	до 2000	13
I	15	-	до 2000	1

Висновки з проведеного дослідження. Аналіз результатів розрахунків, наведених у таблиці 3, показує, що ефективний менеджмент промислового підприємства, спрямований на запобігання правопорушень у сфері містобудівної діяльності від його будівництва до введення в експлуатацію, дозволить зекономити кошти на частковий або повний капітальний ремонт фундаментів промислових будівель у майбутньому та продовжити термін експлуатації будівель.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Скарбун З.О. Напрямки скорочення термінів реалізації інвестиційно-будівельних проектів // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка», № 12, 2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?or=1&z=1658>.
- Закон України Про відповідальність за правопорушення у сфері містобудівної діяльності : станом на 20.11.2012 р. / Верховна Рада України. – Офіц. вид. – К. : Відомості Верховної Ради України. – 1994. – № 46. – С. 411.
- Кодекс України Про адміністративні правопорушення : станом на 08.04.2014 р. – Офіц. вид. – К. : Відомості Верховної Ради Української РСР, додаток до № 51, 1984, стор. 1122.
- Закон України Про Державний бюджет України на 2014 рік : станом на 27.03.2014 р. / Верховна Рада України. – Офіц. вид. – К. : Відомості Верховної Ради України, № 9, 2014, стор. 93.
- Проект Закону України № 3351 Про Технічний регламент будинків, будівель, споруд, лінійних об'єктів інженерно-транспортної інфраструктури та будівельних виробів : станом на 03.10.2013 р. / Верховна Рада України. Офіційний веб-портал [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=48546.
- ДБН В.1.2-14-2009. Загальні принципи забезпечення надійності і конструктивної безпечності будівель, споруд будівельних конструкцій і основ / Український НДПІ сталевих конструкцій ім. В.М. Шимановського. – К. : Мінрегіонбуд України, 2009. – 37 с.
- НПАОП 45.2-4.01-98. Положення про безпечну та надійну експлуатацію виробничих будівель і споруд : станом на 31.08.1999 р. / Держбуд України, Держнаглядхоронпраці – Офіц. вид. – К. : Офіційний вісник України, № 28, 1998 р., стор. 167.
- Калинин А.А. Обследование, расчет и усиление зданий и сооружений : учебное пособие. – М. : Издательство Ассоциации строительных вузов, 2004. – 160 с.

УДК 338.012

Завальнюк С.О.

*аспірант кафедри економічної теорії, національної та прикладної економіки
Класичного приватного університету***ОЦІНКА ТА ПРОГНОЗУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
РОЗВИТКУ ПАЛИВНО-ЕНЕРГЕТИЧНОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ**

Стаття присвячена здійсненню оцінки та прогнозування інвестиційного забезпечення розвитку паливно-енергетичного комплексу України. Запропоновано розраховувати показник інвестиційного забезпечення розвитку паливно-енергетичного комплексу України та визначати на його основі рівень достатності інвестиційного забезпечення для розвитку національного господарства. Здійснено прогнозування інвестиційного забезпечення розвитку ПЕК.

Ключові слова: енергетика, паливно-енергетичний комплекс, розвиток, національна економіка, інвестиційне забезпечення.

Завальнюк С.А. ОЦЕНКА И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ РАЗВИТИЯ ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА УКРАИНЫ

Статья посвящена осуществлению оценки и прогнозирования инвестиционного обеспечения развития топливно-энергетического комплекса Украины. Предложено рассчитывать показатель инвестиционного обеспечения развития топливно-энергетического комплекса Украины и определять на его основе уровень достаточности инвестиционного обеспечения для развития национального хозяйства. Осуществлено прогнозирование инвестиционного обеспечения развития ТЭК.

Ключевые слова: энергетика, топливно-энергетический комплекс, развитие, национальная экономика, инвестиционное обеспечение.

Zavaliuk S.O. THE EVALUATION AND PREDICTION OF INVESTMENT MAINTENANCE OF UKRAINE'S FUEL AND ENERGY COMPLEX DEVELOPMENT

The article is devoted to the evaluation and prediction of investment maintenance of Ukraine's fuel and energy complex development. It was proposed to calculate the indicator of investment maintenance of Ukraine's fuel and energy complex development and to determine level of investment maintenance for the national economy development based on its adequacy. Forecasting investment maintenance of fuel and energy complex development was conducted.

Keywords: energy, fuel and energy complex, development, national economy, investment maintenance.

Постановка проблеми. На сучасному етапі функціонування економіки дотримання прискорених темпів розвитку національного господарства України є неможливим без розвитку паливно-енергетичного комплексу. Це обумовлено тим, що Україна була і лишається одним із основних транзитерів і значним споживачем паливно-енергетичних ресурсів. Варто відзначити, що на сьогоднішній день реалізація дійсної зовнішньої енергетичної політики України є малоєфективною. Однією із найбільш вагомих причин низького рівня ефективності енергетичної політики України є недостатнє інвестиційне забезпечення розвитку паливно-енергетичного комплексу.

З огляду на вищезазначене, вдосконалення інвестиційного забезпечення розвитку паливно-енергетичного комплексу є основним з пріоритетів розвитку національного господарства. Таке вдосконалення неможливо здійснити без проведення оцінки та прогнозування інвестиційного забезпечення розвитку паливно-енергетичного комплексу України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Над дослідженням інвестиційного забезпечення розвитку економічних систем різних рівнів, у т.ч. окремих галузей та міжгалузевих комплексів, працювали такі вчені, як В. Биба [1], В. Гмиря [2], О. Колесник [4], В. Кошельник [5], Н. Савіна [7] та ін. Роботи цих вчених мають важливе значення, адже вони присвячені вивченню та розв'язанню проблем інвестиційного забезпечення, що відповідають сучасним реаліям функціонування вітчизняної економіки. Якщо говорити про паливно-енергетичний комплекс, то проблеми інвестиційного та фінансового забезпечення його розвитку прямо або опосередковано були порушені в роботах таких вчених, як Н. Долгошея [3], О. Ляхова [6], Н. Тімохіна [8] та інші. Результати досліджень цих авторів сприяють глибшому розумінню проблем, що склалися в енергетич-

ній сфері, та створюють наукове підґрунтя для встановлення шляхів їхнього вирішення.

Не дивлячись на велике науково-практичне значення згаданих досліджень, лишається невирішеним питання щодо вибору ключового показника оцінки інвестиційного забезпечення розвитку галузі (у т.ч. паливно-енергетичного комплексу), який дозволив би оцінити достатність інвестиційного забезпечення та здійснити прогнозування його рівня.

Постановка завдання. Головною метою даного дослідження є здійснення оцінки та прогнозування рівня інвестиційного забезпечення розвитку паливно-енергетичного комплексу України у взаємозв'язку з розвитком національного господарства.

Виклад основного матеріалу дослідження. На думку багатьох науковців, інвестиційне забезпечення розвитку окремих галузей відіграє вирішальну роль для національного господарства. Як наголошує В. Биба, інвестиції забезпечують зростання економічної діяльності, є головним джерелом формування виробничого потенціалу, механізмом реалізації стратегічних цілей економічного розвитку країни [1, с. 68].

Н. Савіна економічну сутність терміну «інвестиції» трактує таким чином: інвестиції являють собою видатки на створення, розширення, реконструкцію та технічне озброєння основного капіталу, а також пов'язані з цим зміни оборотного капіталу [7, с. 102]. Авторка зазначає, що інвестиції виступають як необхідний елемент розвитку суспільних відносин в різних сферах економічної діяльності.

Вияткового значення на сучасному етапі посткризового розвитку набуває нарощування інвестицій на виробниче оснащення підприємств, освоєння нових технологій та зміцнення виробничого потенціалу економіки в цілому [5, с. 282].

Зараз ситуація із залученням інвестицій в українську економіку – як внутрішніх, так і зовніш-

ніх – критична. Причиною зниження інвестиційної активності вітчизняних та зовнішніх інвесторів є не лише кризові явища в економіці. Головними причинами є відсутність фінансових ресурсів [3], часто змінюване законодавство, невирішене земельне питання [1, с. 67] тощо. Крім того, за твердженням Н. Тимохіної, промислова й інвестиційна політика України є суперечливою, оскільки вона базується частково на ліберальній економічній концепції, а частково – на традиції адміністративного регулювання [8].

Як справедливо зазначає О. Ляхова, паливно-енергетичний комплекс (ПЕК) є одним із найважливіших чинників розвитку економіки будь-якої суверенної держави та запорукою її успішного функціонування [6]. Тож, вдосконалення інвестиційного забезпечення розвитку ПЕК є одним із найважливіших завдань держави на сучасному етапі.

Нині паливно-енергетичний комплекс України перебуває у кризовому стані, що є небезпечним, оскільки він характеризується майже повною відсутністю «імунітету» до негативних впливів, потенційно спроможних втрутитися у процес нормального функціонування виробничих сил і соціальних систем, а також створити загрозу досягнутому рівню життя населення.

Однією із основних проблем розвитку ПЕК України залишається високий рівень зносу основних засобів та їх низький технологічний рівень. Середньорічна вартість основних засобів підприємств національного господарства та ПЕК, а також коефіцієнт зносу основних засобів представлені у таблиці 1. Як видно з даних таблиці 1, як первісна, так і залишкова вартість основних засобів підприємств національного господарства за 2009–2013 роки постійно зростали, сягнувши у 2013 році своєї максимальної величини.

Первісна вартість основних засобів підприємств національного господарства у 2013 році порівняно з 2012 роком зросла на 14,08%, тоді як залишкова вартість – лише на 10,98%. У цілому за 2009–2013 роки первісна вартість основних засобів підприємств

національного господарства зросла на 170,01%. При цьому зростання залишкової вартості було значно меншим і склало 48,48%.

Схожою була тенденція зміни первісної та залишкової вартості основних засобів підприємств ПЕК. Первісна вартість основних засобів підприємств ПЕК у 2013 році зросла на 24,02%, а залишкова вартість – на 11,89%. За весь досліджуваний період зростання первісної вартості основних засобів ПЕК становило 205,52%, тоді як залишкова вартість збільшилася на 198,30%.

Як свідчать дані таблиці 1, і для підприємств національного господарства України, і для підприємств ПЕК було характерним перевищення темпів зростання первісної вартості основних засобів над темпами зростання залишкової їх вартості. Це свідчить про зростання зношеності основних фондів підприємств. Так, коефіцієнт зносу основних засобів як для підприємств національного господарства, так і для підприємств ПЕК є досить високим і зростає – на початку досліджуваного періоду він становив 59,68% для підприємств національного господарства і ПЕК, наприкінці досліджуваного періоду – 77,83% для підприємств національного господарства та 60,64% для підприємств ПЕК.

Оновлення основного капіталу на новій технічній основі вимагає постійного зростання інвестицій, забезпеченість якими в достатньому обсязі залежить від наявності сприятливого інвестиційного клімату [2, с. 144]. Саме залучення інвестицій є першочерговим завданням інвестиційного забезпечення, розглядаючи сутність якого, на нашу думку, можна цілком погодитися з трактуванням, наведеним у роботі [4], де інвестиційне забезпечення визначається як сукупність умов, ресурсів і заходів, необхідних для здійснення інвестиційного процесу.

Розглянемо обсяги залучення інвестицій в національне господарство України в цілому та у ПЕК окрема (таблиця 2).

Як видно з даних таблиці 2, капітальні інвестиції підприємств національного господарства та ПЕК зростали протягом всього досліджуваного періоду,

Таблиця 1

Основні засоби підприємств національного господарства та ПЕК

Показник	2009	2010	2011	2012	2013
Вартість основних засобів підприємств національного господарства, млн грн					
первісна вартість	3820590,7	6574648,8	6940766,8	9043221,9	10316081,5
залишкова вартість	1540285,1	1692811,1	1713797,9	2060800,0	2286996,8
Вартість основних засобів підприємств ПЕК, млн. грн.					
первісна вартість	310989,6	342486,7	345648,8	766139,4	950140,3
залишкова вартість	125384,5	140295,0	155370,1	334272,2	374019,8
Коефіцієнт зносу основних засобів підприємств, %					
національного господарства	59,68	74,25	75,31	77,21	77,83
ПЕК	59,68	59,04	55,05	56,37	60,64

Складено на основі даних Міністерства енергетики та вугільної промисловості України

Таблиця 2

Капітальні інвестиції по національному господарству та ПЕК, млн грн

Показник	2009	2010	2011	2012	2013
Капітальні інвестиції підприємств					
національного господарства	189060,6	189060,6	259932,3	293691,9	267728,0
ПЕК	19566,2	21866,1	38905,0	49811,1	50462,4
у т.ч. інвестиції на розвиток					
національного господарства	27565,0	28170,0	39015,8	44333,2	40904,0
ПЕК	2347,9	2623,9	6224,8	9593,3	12480,4

Складено на основі даних Міністерства енергетики та вугільної промисловості України

сягнувши у 2013 році свого максимального за досліджуваній період рівня. Також зростала величина інвестицій на розвиток національного господарства та інвестицій на розвиток ПЕК.

При цьому зростання капітальних інвестицій у національному господарстві відбувалося меншими темпами, ніж капітальних інвестицій у ПЕК. Так, капітальні інвестиції підприємств національного господарства зросли за 2009–2013 роки на 41,51%, підприємств ПЕК – на 157,91%. Капітальні інвестиції в розвиток національного господарства за 2009–2013 роки зросли на 48,39%, в розвиток ПЕК – на 429,06%.

Водночас у 2013 році порівняно з попереднім роком відбулося зниження капітальних інвестицій у національному господарстві в цілому, а також інвестицій, спрямованих на його розвиток (зниження складало 8,84 та 7,74%, відповідно). Щодо капітальних інвестицій підприємств ПЕК, то їх обсяг за останній рік досліджуваного періоду зріс на 1,31%, у тому числі обсяг інвестицій, спрямованих на розвиток ПЕК, збільшився на 30,10%.

Аналізуючи капітальні інвестиції, важливо розглянути їхню структуру за джерелами фінансування, адже це дасть змогу визначити найбільш вагомі джерела залучення коштів для інвестування у розвиток.

На рисунку 1 представлена структура інвестицій на розвиток ПЕК за джерелами фінансування у 2013 році.

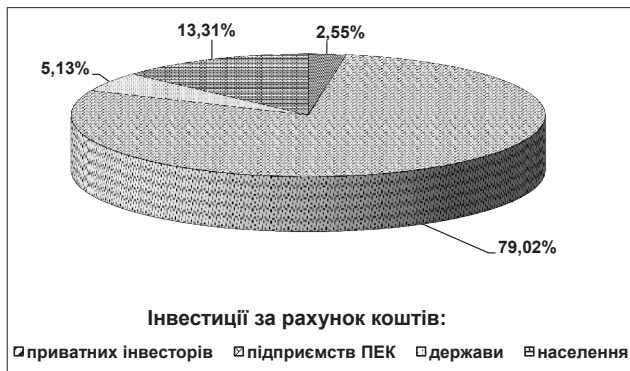


Рис. 1. Структура капітальних інвестицій на розвиток ПЕК за джерелами фінансування у 2013 році

Побудовано за даними Міністерства енергетики та вугільної промисловості України

Як видно з рисунка 1, в структурі капітальних інвестицій на розвиток ПЕК переважали кошти підприємств ПЕК, частка яких у загальному обсязі фінансування складала 79,02%. На другому місці за обсягами фінансування лишається населення з часткою інвестицій в загальній їх сумі 13,31%.

Оцінку інвестиційного забезпечення розвитку ПЕК пропонується здійснювати за показником, який відображає відношення інвестицій на розвиток ПЕК до середньорічної вартості основних засобів підприємств його галузей.

Таким чином, знаючи вартість основних засобів та величину капітальних інвестицій на розвиток ПЕК, можна розрахувати показник інвестиційного забезпечення розвитку ПЕК та показник достатності інвестиційного забезпечення, обчислений на його основі (таблиця 3).

Як видно з даних таблиці 3, показник інвестиційного забезпечення розвитку ПЕК за 2009–2013 роки зріс з 1,88 до 3,34, що свідчить про певне покращення інвестиційного забезпечення розвитку ПЕК України порівняно з 2009 роком, але – зниження порівняно з 2011 роком.

Для інтерпретації показника достатності інвестиційного забезпечення пропонується використовувати таку шкалу: критичний рівень – нижче 0,22; низький рівень – від 0,22 до 0,90; середній рівень – від 0,90 до 1,10; допустимий рівень – від 1,10 до 2,03; високий рівень – вище 2,03.

Згідно із запропонованою нами шкалою, рівень показника достатності інвестиційного забезпечення розвитку ПЕК України у 2009–2010 рр. був середнім, у 2011 році набув високого значення, а у 2012–2013 рр. став допустимим.

Для прогнозування інвестиційного забезпечення розвитку ПЕК на 2014–2016 рр. було використано дані про рівень середньорічної вартості основних засобів підприємств ПЕК та обсягів інвестицій у його розвиток за останні десять років.

Проведені дослідження показали, що найбільш доцільним є використання для прогнозування середньорічної вартості основних засобів лінійної лінії тренда, а для прогнозування інвестицій у розвиток ПЕК – експоненціальної, адже вони характеризуються найбільшим рівнем коефіцієнтів детермінації (0,755 та 0,908) та кореляції (0,869 та 0,953, відповідно), а також є достовірною та адекватною експериментальним даним, про що свідчить перевищення розрахункових значень критеріїв Ст'юдента та Фішера над їх табличними значеннями, які складають ($F_{кр} = 5,32$ для $k_1 = m = 1$ та $k_2 = n - m - 1 = 8$; $t_{кр} = 2,306$ для $k = n - m - 1 = 8$ та $p = 0,95$). Так, для лінійної лінії тренду середньорічної вартості основних засобів розрахункове значення критерію Фішера складає $F_{роз} = 24,66$, а розрахункові значення критерію Ст'юдента для її параметрів – $t_a = 4,97$ та $t_b = 3,32$. Для експоненціальної лінії тренду інвестицій у розвиток ПЕК розрахункове значення критерію Фішера складає $F_{роз} = 42,28$, а розрахункові значення критерію Ст'юдента для її параметрів – $t_a = 6,50$ та $t_b = 63,08$.

Рівняння залежності для прогнозування середньорічної вартості основних засобів підприємств ПЕК матиме вигляд:

$$ВОЗ = -12593890 + 31038441,2 \cdot t, \quad (1)$$

де ВОЗ – середньорічна вартість основних засобів підприємств ПЕК, тис. грн;

t – номер періоду.

Рівняння залежності для прогнозування інвестицій у розвиток ПЕК матиме вигляд:

$$I = 920368,6 \cdot e^{0,228t}, \quad (2)$$

де I – величина інвестицій у розвиток ПЕК, тис. грн;

Таблиця 3

Показник інвестиційного забезпечення розвитку ПЕК

Показник	2009	2010	2011	2012	2013
Показник інвестиційного забезпечення	1,88	1,88	4,01	2,87	3,34
Показник достатності інвестиційного забезпечення	0,98	0,98	2,08	1,49	1,73

Розраховано автором

Таблиця 4

Результати прогнозування інвестиційного забезпечення розвитку ПЕК на 2014–2016 роки

Показник	2014	2015	2016
Середньорічна вартість основних засобів, млн грн	328829,0	359867,4	390905,8
Інвестиції у розвиток ПЕК, тис. грн	11319,8	14220,6	17864,8
Інвестиційне забезпечення, %	3,44	3,95	4,57
Показник достатності інвестиційного забезпечення	1,79	2,05	2,37

Розраховано автором

Таблиця 5

Результати прогнозування рівня інвестиційного забезпечення розвитку ПЕК на 2014–2016 роки з урахуванням впливу ризиків

Показник	2014	2015	2016
Середньорічна вартість основних засобів, тис. грн	374250580	451859283	545561778
Скоригований на ризик обсяг інвестицій у розвиток ПЕК, тис. грн	7810655,1	9812217,2	12326700
Інвестиційне забезпечення, скориговане на ризик, %	2,38	2,73	3,15
Показник достатності інвестиційного забезпечення, скоригований на ризик	1,23	1,42	1,64

Розраховано автором

t – номер періоду.

Визначені на основі цих ліній тренду величина середньорічної вартості основних засобів підприємств ПЕК та інвестицій у розвиток ПЕК на прогнозний період (2014–2016 роки) та розрахований на їх основі прогнозний рівень інвестиційного забезпечення представлений у таблиці 4.

Тобто, якщо надалі зберігатимуться наявні тенденції, то у 2014–2016 роках прогнозується щорічне збільшення показника інвестиційного забезпечення, який у 2014 році має зрости на 0,10% (з 3,34% до 3,44%), у 2015 році на 0,51% (з 3,44% до 3,95%) та у 2016 році – на 0,62% (з 3,95% до 4,57%).

Як показали попередні дослідження, для забезпечення прогресивного характеру розвитку національного господарства достатнім є інвестиційне забезпечення розвитку ПЕК не нижче 3,91%. Таким чином, рівень показника інвестиційного забезпечення, за якого будуть досягнуті цільові значення комплексних показників розвитку ПЕК та національного господарства, буде перевищено вже у 2015 році.

Однак при прогнозуванні необхідно враховувати вплив факторів ризику, для оцінки якого нами було проведено експертне опитування. Дані, отримані на основі експертного опитування, засвідчили, що з високою імовірністю (а саме: 55,2%, 51,4 та 52,6%) можна стверджувати, що в ході інвестування у розвиток ПЕК представники бізнесу та інвестиційних компаній, підприємства ПЕК та держава відчуватимуть досить відчутний вплив (3,265 бали, 3,055 та 3,070 бали відповідно) з боку зовнішніх факторів. Також з високою імовірністю (а саме: 54,7%) можна стверджувати, що приватні інвестори у ході інвестування у розвиток ПЕК відчуватимуть відчутний вплив (2,895 бали) з боку зовнішніх факторів.

Знаючи інтегральну силу впливу факторів ризику, можна встановити, наскільки зменшиться прогнозований рівень інвестицій у розвиток ПЕК у зв'язку з відмовою інвесторів від вкладення коштів через ризикованість інвестування. Коефіцієнт впливу ризиків складає:

$$K_p = \frac{P \cdot S}{S_{\max}}, \quad (3)$$

де K_p – коефіцієнт впливу ризиків;

P – зведена ймовірність настання факторів ризику;

S – зведена сила впливу факторів ризику;

S_{\max} – максимально можлива величина сили впливу факторів ризику.

Зведена імовірність впливу факторів ризику складає 0,520, а зведена сила їхнього впливу – 3,040. Отже, за нашими розрахунками, коефіцієнт впливу ризиків складає 0,316.

Прогнозована величина інвестицій з урахуванням впливу факторів ризику буде визначатися за такою формулою:

$$I_{\text{скор.}} = I \cdot (1 - K_p), \quad (4)$$

де $I_{\text{скор.}}$ – скоригований на вплив факторів ризику обсяг інвестицій на розвиток ПЕК;

I – прогнозована величина інвестицій на розвиток ПЕК;

K_p – коефіцієнт впливу ризиків.

Результати прогнозування рівня інвестиційного забезпечення розвитку ПЕК на 2014–2016 роки з урахуванням впливу ризиків наведено у таблиці 5. Таким чином, скоригований на ризик обсяг інвестицій у розвиток ПЕК не дозволяє досягти бажаного значення показника інвестиційного забезпечення. Різниця між необхідним рівнем інвестиційного забезпечення та її прогнозованим рівнем, скоригованим на вплив факторів ризику, у 2014 році в абсолютному вираженні може сягнути 1,53%, у 2015 році – 1,18%, у 2016 році – на 0,76%.

Показник достатності інвестиційного забезпечення розвитку ПЕК, скоригований на ризик, у 2014 році прогнозується на рівні 1,23, а у 2016 році зросте до 1,64, тобто лишатиметься на середньому рівні.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, у ході дослідження було здійснено оцінку та прогнозування рівня інвестиційного забезпечення розвитку паливно-енергетичного розвитку України. Встановлено, що з урахуванням впливу факторів ризику показник достатності інвестиційного забезпечення не перевищуватиме середнього рівня. При такому рівні інвестиційного забезпечення не може бути досягнуто прогресивного характеру розвитку національного господарства, тож цей рівень не можна вважати оптимальним. Результати оцінки та прогнозування рівня інвестиційного забезпечення можуть служити основою для пошуку напрямів його вдосконалення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Биба В.В. Інвестиційне забезпечення розвитку будівельної галузі в Україні / В.В. Биба // Економіка і регіон. – 2013. – № 1(38) – С. 67-71.
2. Гмиря В.П. Інвестиційне забезпечення розвитку аграрного виробництва регіону / В.П. Гмиря // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2011. – № 3(12). – С. 142-145.
3. Долгошея Н.О. Інвестиційне забезпечення розвитку агробізнесу [Електронний ресурс] / Н.О. Долгошея // Ефективна економіка. – 2012. – № 2. – Режим доступу : <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=965>.
4. Колесник О.О. Оцінка інвестиційного забезпечення розвитку туризму в Україні [Електронний ресурс] / О.О. Колесник // Економіка. Управління. Інновації. – 2011. – № 2(6). – Режим доступу : http://tourlib.net/statii_ukr/kolesnyk6.htm.
5. Кошельник В.М. Інвестиційне забезпечення економічного розвитку сільськогосподарських підприємств Вінницького регіону [Електронний ресурс] / В.М. Кошельник // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). – 2013. – № 1(1). – С. 282-290. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/J-pdf/znpdau_2013_1_1_36.pdf.
6. Ляхова О.О. Напрями удосконалення фінансового забезпечення інвестиційних проектів паливно-енергетичного комплексу України [Електронний ресурс] / О.О. Ляхова // Ефективна економіка. – 2014. – № 4. – Режим доступу : <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=2945>.
7. Савіна Н.Б. Інвестиційне забезпечення розвитку економічних систем / Н.Б. Савіна // Економіка: реалії часу. – 2014. – № 2(12). – С. 101-109.
8. Тімохіна Н.В. Проблеми та перспективи розвитку нафтопереробної галузі України [Електронний ресурс] / Н.В. Тімохіна // Соціум. Наука. Культура : [сайт] ; Всеукр. наук.-практ. інтернет-конференція. – Режим доступу : <http://intkonf.org/timohina-nv-problemi-ta-perspektivi-rozvitku-naftopererobnoyi-galuzi-ukrayini/>.

УДК 338.436

Князева О.А.

*доктор економічних наук,
професор кафедри економіки підприємства та корпоративного управління
Одеської національної академії зв'язку ім. О.С. Попова*

Маслій Н.Д.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та моделювання ринкових відносин
Одеського національного університету імені І.І. Мечникова*

МОТИВИ ТА ЦІЛІ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА РІЗНИХ ЕКОНОМІЧНИХ РІВНЯХ

У статті розглянуто теоретичні та методичні засади актуальних напрямків розвитку підприємств, регіонів, держави, які ґрунтуються на інтеграційній моделі розвитку національної економіки. На основі проведених досліджень виявлено основні мотиви та цілі інтеграції на різних економічних рівнях, форми та важелі інтеграції. Встановлено, що інтеграційний розвиток підприємств має стати невід'ємною складовою частиною реформування національної економіки.

Ключові слова: інтеграція, інтеграційні процеси, мотиви і цілі, трансформація, форми інтеграції, міжнародна інтеграція, регіональна інтеграція, національна економіка.

Князева Э.А., Маслий Н.Д. МОТИВЫ И ЦЕЛИ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ НА РАЗНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УРОВНЯХ

В статье рассмотрены теоретические и методические основы актуальных направлений развития предприятий, регионов, государства, основанные на интеграционной модели развития национальной экономики. На основе проведенных исследований выявлены основные мотивы и цели интеграции на разных экономических уровнях, формы и рычаги интеграции. Установлено, что интеграционное развитие предприятий должно стать неотъемлемой составной частью реформирования национальной экономики.

Ключевые слова: интеграция, интеграционные процессы, мотивы и цели, трансформация, формы интеграции, международная интеграция, региональная интеграция, национальная экономика.

Knyazeva E.A., Masliy N.D. MOTIVES AND GOALS OF INTEGRATION PROCESSES IN THE DIFFERENT ECONOMIC LEVELS

The article describes the theoretical and methodological foundations of current trends in the development of enterprises, regions, states, based on the integration model of the national economy. Based on these studies identified the main motives and goals of integration at different economic levels, shapes, and leverage integration. It was found that the integration development of enterprises, should be an integral part of the reform of the national economy.

Keywords: integration, integration processes, motives and goals, transformation, forms of integration, international integration, regional integration, the national economy.

Постановка проблеми. На сьогоднішній день характерною рисою сучасного світового соціально-економічного розвитку є економічна інтеграція розвинених країн в європейські структури. Процес економічної інтеграції України, як внутрішній, так і зовнішній, супроводжується значною кількістю проблем: нестабільною демократичною системою, недосконалим та непрозорим правовим полем, слабозвиненими ринковими інститутами та відсутністю чіткого механізму інтеграції на мікро-, мезо- та макрорівнях. Світові кризові явища призупинили

процеси інтеграції в Україні за всіма векторами, оскільки наша економіка значно відстає від європейської. Відрізняються вони також рівнем освіти та життя, а національні підприємства не є конкурентоспроможними, тому не спроможні досягти успіхів на інших ринках і навіть можуть втратити внутрішній.

Серйозною проблемою для України залишається реалізація інтеграційних проектів, визначення економічних інструментів стимулювання інтеграцій підприємств та пошук результативних та ефективних інтеграційних форм розвитку.

Необхідність вирішення завдань щодо вибору напрямку інтеграційного розвитку країни та основних мотивів інтеграційних процесів обумовлює дослідження теоретичних аспектів інтеграції на різних економічних рівнях.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз останніх публікацій показує підвищений інтерес з боку науковців в осмисленні специфіки теоретичних основ та концепцій інтеграції. На макrorівні відображені особливості, проблеми та механізми інтеграції України до світового простору у працях таких вчених: І. Бураковський, Г. Немиря, О. Павлюк, В. Маштабей [1; 4-7], в яких детально проаналізована нормативно-правова база інтеграції України, визначено двосторонні переваги взаємозв'язків, можливості України як економічного партнера, основні заходи щодо подальшої інтеграції. При цьому в дослідженнях відсутній комплексний підхід до розгляду проблематики. Крім того, як правило, аспекти інтеграційних перетворень виводяться за межі уваги чи розглядаються як один із елементів стратегії зростання.

Також можна відзначити прихильність дослідників до розгляду феномену інтеграційного процесу в різних сферах економічної діяльності. Аналізуючи показники розвитку галузей та процеси інтеграції, науковці А. Стерлігова, С. Мочерний, А. Мовсесян, М. Безпарточний, С. Соколенко, В. Третяк [1; 5] та інші виокремлюють машинобудування, будівництво, освіту і науку, зв'язок, туризм, легку промисловість та досліджують процеси інтеграції на регіональному рівні.

Значний внесок щодо досліджень горизонтальної та вертикальної інтеграції підприємств зробили як зарубіжні, так і вітчизняні автори: А. Єгоров, С. Карделл, С. Куц, О. Менкур, Л. Нікулін, Х. Олдріч, С. Парінов, В. Радаєв, Й. Рюегг-Штюрм, Л. Сміт-Дор, В. Амбросов, В. Месель-Веселяк, В. Топіка, Т. Шигаєва, В. Лойко, А. Пелипенко, В. Дикань, Д. Малащук, М. Коденська, О. Челнокова [1-3] та інші, які розглянули організаційно-економічні особливості співпраці та впливу створених структур на економіку країни. Проте відсутні розробки щодо забезпечення сталого економічного розвитку України через інтеграцію підприємств на різних економічних рівнях та визначення ефективних форм інтеграції враховуючи саме внутрішні і зовнішні фактори економіки країни.

Таким чином, саме потреба у визначенні основних мотивів, цілей та інструментарію інтеграції суб'єктів економічної діяльності на різних економічних рівнях обумовлює актуальність цієї статті.

Постановка завдання. Метою дослідження є визначення мотивів та цілей інтеграційних процесів на різних економічних рівнях.

Виклад основного матеріалу дослідження. Забезпечення інтеграційного розвитку підприємств у системі національної економіки можливе лише за раху-

нок їх ефективної трансформації. Першочерговими завданнями є визначення форм інтеграції, сфери виникнення інтеграційних переваг, інструментів досягнення інтеграції підприємств. Широке трактування терміна «інтеграція» дозволяє застосувати його до різних галузей науки, при цьому основна маса публікацій присвячена аналізу саме економічної інтеграції, під якою в загальному вигляді розуміють процес економічної взаємодії країн, що призводить до зближення господарських механізмів, приймаючи форму міждержавних угод і узгоджено-регульований міждержавними органами [1]. Економічна інтеграція характеризується деякими ознаками, що відрізняє її від інших форм взаємодії: взаємопроникненням національних виробничих процесів; широким розвитком міжнародної спеціалізації і кооперації у виробництві, науці і техніці, інформатизації; глибокими структурними змінами в економіці країн-учасниць; необхідністю цілеспрямованого регулювання інтеграційного процесу, розробки узгодженої стратегії та тактики розвитку; регіональністю просторових масштабів інтеграції.

У рамках комплексного дослідження інтеграції, основних ознак та інтеграційних процесів на різних економічних рівнях на підставі аналізу наукової літератури [2-5] авторами удосконалено загальну модель інтеграції національної економіки (рис. 1), яку можна використовувати для визначення завдань та переваг формування об'єднань, інтеграційних форм злиття/поглинання або внутрішньої інтеграції.

Розглянувши вищезгадані рівні інтеграції національної економіки, зазначимо, що до ієрархії додається мезорівень (регіоналізація економіки). Удосконалення полягає у взаємозв'язку всіх рівнів національної економіки в процесі інтеграції та визначенні можливих інтеграційних форм, що є обов'язковою умовою ефективного розвитку підприємств та економіки країни в цілому.

Детальніше дослідження рівнів інтеграції показало, що на макrorівні (транскордонне співробітництво) інтеграція економічної діяльності впливає на поліпшення більшості показників соціально-економічного розвитку держави. З 1947 року у світі було створено більше 60 глобальних інтеграційних угруповань [6; 7]. Один із прикладів ефективних напрямів інтеграції, який впливає на розвиток країн, є інтеграція до Європейського Союзу (ЄС). Це ефективний механізм фінансування операційних програм держави у вигляді капітальних видатків, за допомогою яких можна модернізувати інфраструктуру: будівництва аеропортів, автострад; ремонту залізничних колій; реалізації енергоефективних програм; розвитку НДДКР; малого бізнесу та інші стратегічно важливі напрями.

Відповідно, з інтеграцією держави можливе збільшення інвестицій в економіку. На сьогодні розра-

Таблиця 1

Головні макроекономічні показники України за 2011–2014 роки

Період (роки)	Валовий внутрішній продукт(млн грн)		Доходи населення (усього млн грн)	Мінімальна заробітна плата (на 1 січня, грн)	Рівень зареєстрованого безробіття, % до працездатного населення
	У фактичних цінах	У постійних цінах 2010 року, %			
2011	1 299 991,0	105,5	1 266 753,0	941,0	1,8
2012	1 404 669,0	100,2	1 457 867,0	1073,0	1,8
2013	1 449 406,0	100,2	1 529 406,0	1147,0	1,8
2014	1 490 456,0	100,1	1 573 609,0	1218,0	1,9

Примітка: дані наведено без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м. Севастополя.

Джерело: складено авторами на підставі [8]

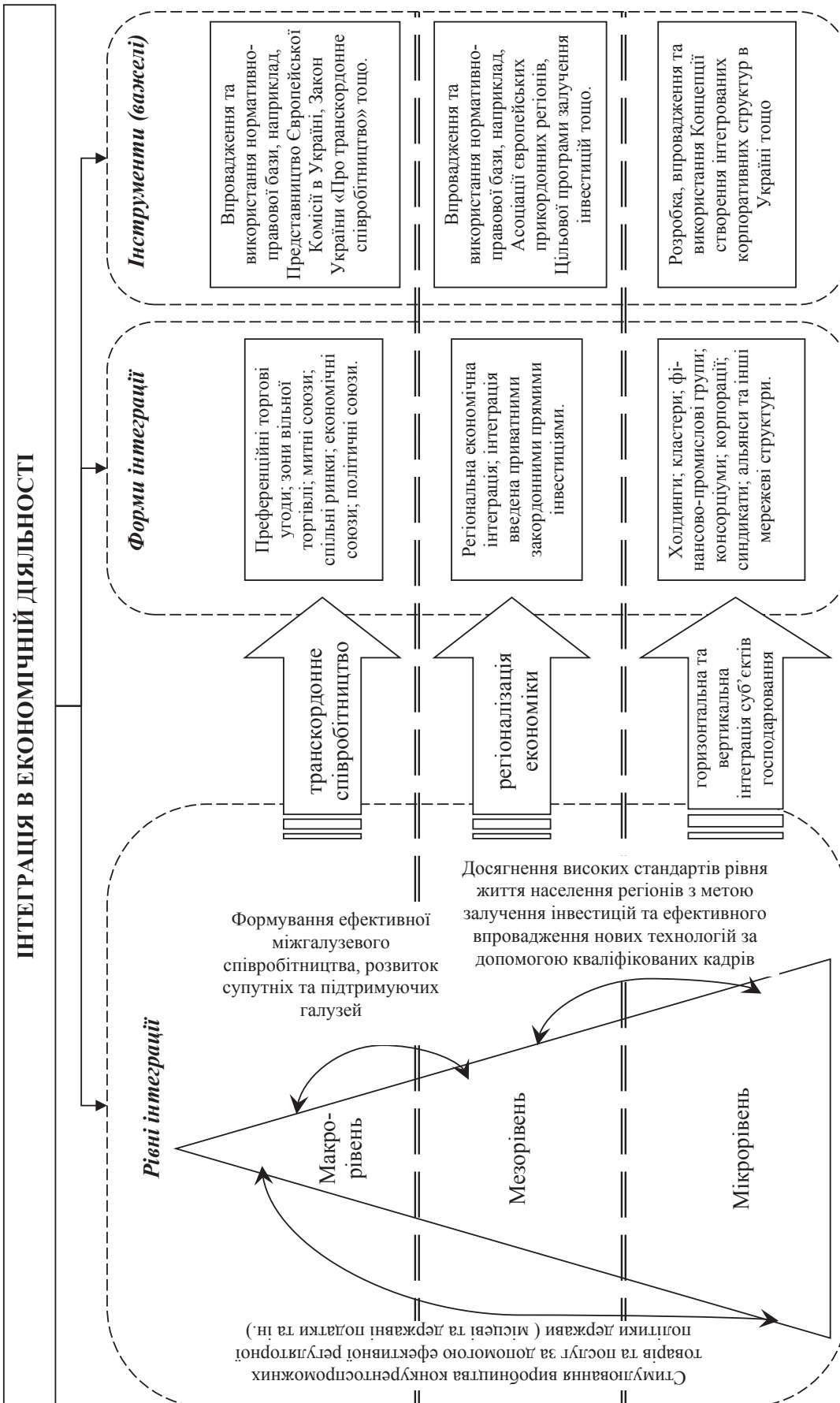


Рис. 1. Інтеграційна модель розвитку національної економіки

хунки та порівняльний аналіз макроекономічних показників України та деяких країн – учасниць ЄС значно відрізняються. Головні макроекономічні показники України наведені у таблиці 1.

Система показників економічного та соціального розвитку країни налічує понад 100 макропоказників, які за змістовим принципом згруповані до різних груп: валовий внутрішній продукт, державний бюджет України, зведений бюджет України, податкова статистика, сектори економіки, банківська діяльність, індекси цін, місцевий бюджет України, дебіторська і кредиторська заборгованість, державний борг, фінансові результати діяльності підприємств, рівень життя населення, зовнішньоекономічна діяльність. Подальше дослідження передбачає детальний аналіз всіх показників. Проте, аналізуючи дані таблиці 1, за офіційною статистикою реальний ВВП проявляє нульову динаміку, оскільки кількість осіб постійно зменшується. ВВП на душу населення є одним із найбільш точних способів оцінки економічного розвитку держави. Останній звіт Index of Economic Freedom міжнародної організації The Heritage Foundation містить показники обсягів ВВП та ВВП на душу населення (за ПКС). У 2013 році даний показник в Україні становив 7 373,99 дол., що у свою чергу розміщує нашу державу на 103-й позиції серед 186 країн світу за якими було проведено дослідження [9].

Навіть найближчі до нас країни Євросоюзу мають набагато вищі показники розвитку економіки, наприклад в Угорщині – 19637,59 дол., Польщі – 20591,75 дол. Протягом останніх 23 років, на відміну від України, вони здійснили значний стрибок у розвитку. Про це свідчить динаміка ВВП (за ПКС) на душу населення 1991–2013 роки, за даними Світового Банку (The World Bank Group) [10]. Незважаючи на значний природний та людський потенціал, приватизацію переважної більшості виробничого потенціалу країни, численні міжнародні кредити, які були освоєні владою на протязі останніх 20 років, виробничі потужності України не були модернізовані, об'єкти промисловості набули високого ступеня зношення, а технологічну базу оминули новітні розробки. У своїй більшості вітчизняна продукція галузей втратила конкурентоспроможність на міжнародному ринку, а широкий внутрішній попит в значній мірі забезпечують імпортні товари. Найефективнішим інструментом вирішення цих питань є міжнародна інтеграція. Головна мета транскордонного співробітництва – залучення інвестицій в економіку країни для вирішення вище вказаних проблем.

З розвитком європейської інтеграції особливого значення набуває регіональна інтеграція (мезорівень) у зв'язку з тим, що вимагає від країн – членів Європейського Союзу вироблення спільних підходів до регіонального розвитку, застосування відповідних механізмів формування та реалізації регіональної політики на загальноєвропейському та національному рівнях. Хоча процес регіональної інтеграції і відбувається здебільшого на національному рівні й сприяє зміцненню субнаціональних зв'язків, а процес європейської інтеграції відбувається на наднаціональному рівні, але ці два процеси є взаємопов'язаними і деякою мірою узгоджуються, наприклад, у досягненні консенсусу, що надає адекватну компенсацію інтересам окремих учасників, а також виявляється у конвергенції домовленостей у процесі формування єдиного економічного, монетарного союзу.

Досліджуючи процеси регіональної інтеграції, західні вчені розглядають регіони як гомогенні території з відокремленими фізичними та культурними ознаками, які відрізняються від територій, з якими межують; є невід'ємною частиною національної території, з якою вони тісно пов'язані; усвідомлюють свої традиції і систему цінностей, а також власну індивідуальність [5]. В Європейській хартії територіального самоврядування, що є додатком до прийнятої Європейським парламентом Резолюції про регіональну політику Співтовариства та про роль регіонів, у ст. 1 є таке визначення регіону: «Регіоном називається територія, яка з географічної точки зору являє собою чітке ціле, або ж є однорідним комплексом територій, які створюють замкнуте ціле, для населення яких характерні загальні елементи, причому деякі її ознаки воно хотіло б закріпити і розширити, для того щоб стимулювати культурний, соціальний та економічний прогрес» [5].

Важливо відзначити, що регіональна інтеграція здійснюється в різних формах: шляхом виділення адміністративних регіонів всередині країни (регіоналізація зверху); організації самокерованої громади або поява нового регіону всередині існуючої адміністративної схематизації, відмінного від оточуючих (регіоналізація знизу); формування транскордонних регіонів і блоків країн або асоціацій регіонів (контрактно-горизонтальна регіоналізація). Таким чином, проблема регіональної інтеграції – це проблема виявлення загальних тенденцій в процесах інтеграції регіонів національної економіки.

Регіони стають більш залежними від глобальних процесів і впливів; не тільки в аспекті макроекономічної політики країн, але від власної активності; нові можливості інтеграції дозволяють регіонам не тільки впливати на своє становище, а й випереджати розвиток своєї країни.

Інтеграція регіонів відбувається також шляхом формування просторово розділеної мережної системи виробництва та обмінів. Регіони стають учасниками конкуренції за капітали (матеріальні, фінансові, соціальні, психологічні тощо), оскільки при прийнятті рішень про інтенсивні капіталовкладення, вирішальною обставиною є знаходження відповідних умов, а не географічне розташування території [4]. З цього можна зробити висновок, що інтеграція регіонів зумовлює необхідність активізації їх позиції розвитку країни як учасника глобальних процесів.

Інтеграція на різних рівнях економіки стає однією з найважливіших тенденцій розвитку сучасного світу. При цьому вона виступає як інтеграція локальних спільнот і проявляється в локалізації, формуванні кордонів між територіально-соціальними комплексами, виникненні самодостатніх економічних і політичних утворень, у збереженні культурних відмінностей етносів і соціальних груп, посиленні почуття їх винятковості.

Процес формування нових регіонів супроводжується перебудовою їхніх відносин з державою, всередині якої вони виникли, й одночасно – зміною відносин з сусідніми територіями як всередині держави, так і за її межами. Отже, регіональна інтеграція змінює і геополітичну, і гео економічну структуру світу. Для багатьох регіонів України процес інтеграції йде надзвичайно повільно, але регіони зараз набирають все більшої ваги у світовій економіці.

На наш погляд, на макрорівні (з точки зору підприємств) інтеграцію необхідно розглядати як процес взаємодії внутрішніх елементів, так і процес співпраці самого підприємства з зовнішнім середо-

вищем та іншими бізнес-партнерами для отримання конкурентних переваг.

Таким чином, автори виділяють такі мотиви інтеграції підприємств у сучасних умовах:

- встановлення ефективних бізнес-зв'язків між підприємствами за технологічним ланцюгом;
- досягнення збалансованої діяльності протягом повного життєвого циклу;
- зниження витрат за рахунок збільшення масштабів виробництва і підвищення цінової конкурентоспроможності;
- накопичення капіталу для інноваційного розвитку та досягнення відповідного положення на ринку;
- створення сприятливих умов для диверсифікації виробництва, яка забезпечує гнучкість реакції на зміни у зовнішньому середовищі підприємства і можливості маневрування ресурсами;
- міжнародна співпраця, або транскордонне співробітництво;
- освоєння нової продукції, робіт, послуг на основі нових форм інтеграції для задоволення нових потреб.

Тобто інтеграція підприємств національної економіки сприятиме модернізації за рахунок спільного національного використання ресурсів з метою підвищення основних економічних показників і конкурентоспроможності підприємств, а також отримання ефекту синергії.

Різноманітність підходів щодо економічної інтеграції на макро-, мезо- й мікрорівнях характеризуються складністю, багатоконпонентністю та взаємобумовленістю, і є самостійними, а, з іншого боку, доповнюють один одного та в цілому дозволяють отримати всебічно якісне уявлення про економічну інтеграцію національної економіки.

Висновки з проведеного дослідження. Проведене дослідження дає змогу зробити висновок про те, що інтеграція – це розвиток, який пов'язаний з об'єднанням в одне ціле, оскільки вона є процесом злиття або взаємозв'язку елементів, що призводить до нової форми співпраці, нових якісних і конкурентних можливостей елементів і системи в цілому. На національному рівні інтеграція – це стан цілісності економіки та впорядкованого функціонування всіх елементів, властивість усіх елементів соціально-економічної системи до забезпечення розвитку наці-

ональних підприємств на всіх стадіях відтворювального циклу і всіх рівнях ієрархії.

Враховуючи ці фактори, нами було виокремлено три основні рівні інтеграції: макро-, мезо- і мікрорівень. Відповідно до кожного рівня проаналізовано проблеми інтеграції та визначені основні мотиви здійснення інтеграційних процесів. Запропоновані форми інтеграції в залежності від економічних рівнів національної економіки.

Наведені результати дослідження дають можливість встановити основні цілі та вектори інтеграції підприємств на різних економічних рівнях.

Подальшим напрямом у розвитку даної проблеми повинні стати здійснення аналізу перспективних галузей національної економіки та дослідження переваг та недоліків інтеграційних форм розвитку підприємств цих галузей.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Яцкевич І. До питання про зміст поняття інтеграції суб'єктів підприємницької діяльності / І. Яцкевич // Журнал європейської економіки. – 2013. – Т. 12, № 4. – С. 473-483.
2. Исакова Н.Б. Предприятия Украины: Инновационная деятельность и сетевые взаимодействия / Н.Б. Исакова ; под ред. В.П. Соловьева. – К. : Информ.-аналит. агентство, 2012. – 377 с.
3. Пилипенко А.А. Стратегічна інтеграція підприємств: механізм управління та моделювання розвитку : монографія / А.А. Пилипенко. – Х. : ВД «Інжек», 2008. – 408 с.
4. Войнович Р. Глобальна контракція як засіб здійснення глобальної інтеграції та її вплив на державне управління / Р. Войнович // Вісник Національної академії державного управління при Президентові України. – 2011. – № 1. – С. 5-14.
5. Глобалізація та регіоналізація: виклики для економіки України : [колект. моногр. / Білик Р.С., Гаврилюк О.В., Свідомименко В.К. та інші] ; за заг. ред. В.Є. Лошенко. – Чернівці : Рута, 2010. – 516 с.
6. Vance Rupert B., Region / International Encyclopedia of the Social Sciences, Hg: David L. Sills, Band 13, London/New York 1968. – P. 377.
7. Офіційний сайт стратегічного дослідного інституту США The Heritage Foundation [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.heritage.org>.
8. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
9. Веб-сторінка дослідницького центру «The Heritage Foundation» – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.heritage.org>.
10. World Bank Group Members. The World Bank [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.worldbank.org>.



УДК 338.439.5:338.5

Мармуль Л.О.*доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри економічної теорії
та фінансово-економічної безпеки**Одеської національної академії харчових технологій*

РЕГІОНАЛЬНІ АСПЕКТИ ОРГАНІЗАЦІЇ ЦІНОВОГО МОНІТОРИНГУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ

У статті розглянуті проблеми здійснення цінового моніторингу сільськогосподарської продукції. Обґрунтовані чинники, особливості та завдання моніторингу цін на рівні регіонів країни.

Ключові слова: ціновий моніторинг, аналіз, показники, маркетинг, регіони, сільськогосподарська продукція, організація, управління, державне регулювання.

Мармуль Л.А. РЕГИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ОРГАНИЗАЦИИ ЦЕНОВОГО МОНИТОРИНГА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ

В статье рассмотрены проблемы осуществления ценового мониторинга сельскохозяйственной продукции. Обоснованы факторы, особенности и задачи мониторинга цен на уровне регионов страны.

Ключевые слова: ценовой мониторинг, анализ, показатели, маркетинг, регионы, сельскохозяйственная продукция, организация, управление, государственное регулирование.

Marmul L.A. REGIONAL ASPECTS OF AGRICULTURAL PRICE MONITORING PRODUCTS

The article considers the problems of implementation of price monitoring of agricultural products. Justified factors, features and objectives of the monitoring of prices in the regions of the country.

Keywords: price monitoring, analysis, performance, marketing, regions, agricultural production, organization, management, government regulation.

Постановка проблеми. Організація мережі та служб цінового моніторингу в регіонах України є невід'ємною умовою розвитку та удосконалення територіальної та галузевої структури аграрного продовольчого ринку. Обґрунтування показників оцінки та аналізу, оперативний збір, обробка, зберігання та розповсюдження інформації про рівень регіональних гуртових та роздрібних цін серед суб'єктів ринку є важливою передумовою удосконалення аграрного сектора на ринкових засадах, розвитку агробізнесу, покращення рівня та збалансування обсягів споживання продуктів харчування населенням.

Розвиток логістики та маркетингу, необхідність забезпечення продовольчої безпеки, прозорості аграрного ринку для продавців та покупців з метою оперативного доступу до цінової інформації стала причиною появи в Україні служб цінового моніторингу. Однак за відсутності регіональних мереж інформування про цінові тенденції, доцільність розміщення товарів та послуг, дорадництва вітчизняні товаровиробники змушені реалізувати свою продукцію в умовах обмеженого доступу до інформації. Отже, організація цінового моніторингу та консалтингу, особливо у регіонах аграрної спеціалізації, потребує подальшого удосконалення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Наукові напрацювання щодо питання цінового моніторингу знайшли своє відображення у працях П.Т. Саблука, О.М. Шпичака, В.П. Ситника, Ю.С. Коваленка, М.Ф. Кропивка, І.М. Тофана, І.В. Кобути, Г.В. Савицької та ін. З огляду на актуальність та складність проблеми, вона має перспективи на продовження досліджень. Одним із головних аспектів у питанні цінового моніторингу є організаційні питання його забезпечення на регіональному рівні.

Метою статті є обґрунтування особливостей організації цінового моніторингу сільськогосподарської продукції на рівні регіонів країни, його системоутворюючих функцій та ролі в забезпеченні сталого

розвитку агропродовольчих ринків, ефективності та конкурентоспроможності галузі, продовольчої безпеки в цілому.

Виклад основного матеріалу. Однією з основних складових маркетингу аграрного ринку є наявність системи цінового моніторингу. Створення системи оперативного збору, обробки, зберігання та розповсюдження інформації про рівень внутрішніх цін серед суб'єктів ринку є необхідною умовою для реформування аграрного сектора на ринкових засадах і розвитку агробізнесу. Важливою рисою досконалого ринку сільськогосподарської продукції є його прозорість, тобто оглядовість для продавців і покупців.

За відсутності дієвої системи інформування про цінові тенденції щодо сільськогосподарської продукції та продовольства ринки є недосконалими, оскільки продавці та покупці у недостатній мірі обізнані відносно поточних і очікуваних цін, а також розміщення товарів та послуг. Тому сільськогосподарські товаровиробники змушені реалізувати свою продукцію в умовах обмеженого доступу до інформації. Це негативно впливає на умови конкуренції, може нівелювати окремі конкурентні переваги, спричиняє ризики виробництва та реалізації тощо.

Ціновий моніторинг означає оперативне та систематичне відстеження внутрішніх цін (цін реалізації продукції сільськогосподарськими товаровиробниками, закупівельних, оптово-відпускних, роздрібних) на різних рівнях – місцевому, районному, обласному, міжрегіональному, державному. Зібрана інформація про рівень внутрішніх цін, що характеризує тенденції розвитку товарних ринків, слугує базою для аналізу поточної цінової, конкурентної, логістичної ситуації та короткострокових прогнозів щодо стану ринків. Крім того, швидке надання працівникам галузі зібраної державними органами або приватними структурами цінової інформації та результатів її аналізу є важливим чинником активізації міжрегіонального товарообміну, оскільки тільки великі під-

приємства (агрохолдинги, корпорації) мають можливість створити регіональні представництва – офіси та торговельну мережу в інших регіонах, на відміну від малих та середніх підприємств.

Система цінового моніторингу частково вирішує і проблему стабілізації цінової ситуації та сезонної динаміки цін на ринках. Різниця між цінами в адміністративних областях залежить не тільки від просторового розміщення, якісних показників продукції, але й від наявності інформації про ситуацію, що склалася на ринку або інших регіональних ринках. Тому важливе значення має визначення принципів, ресурсів, порядку та системи його здійснення. Основними принципами функціонування цінового моніторингу на регіональному рівні визначені:

- системність, послідовність, своєчасність;
- достовірність та адекватність цінової інформації, що збирається;
- доступність інформації про ціни для всіх суб'єктів ринку;
- оперативність розповсюдження інформації через засоби комунікацій;
- економічна доцільність.

Проблеми здійснення моніторингу як з теоретичної так і з практичної точки зору в економічній науці займає чільне місце. Його результати дають можливість оцінювати сучасну ситуацію та прогнозувати перспективи, приймати своєчасні маркетингові та управлінські рішення, планувати ефективність та конкурентоспроможність. Моніторинг вимагає аналізу, оцінки та діагностики, який є інструментарієм вивчення процесів та закономірностей їхнього розвитку. У випадку агропродовольчих ринків доцільно говорити швидше про системно-структурний аналіз, під яким розуміється спосіб пізнання предметів і явищ навколишнього середовища через розчленування цілого на складові частини і вивченні їх за всією багатогранністю зв'язків і залежностей.

Система моніторингу повинна організовуватися під керівництвом або за згодою та сприяння Мінагрополітики, за консультування науковими установами регіонального й загальнодержавного рівня. Організацію збору чітко визначеної інформації потрібно здійснювати через структури Мінагрополітики, його департаменти у регіонах, приватні фірми, підрозділи аграрних підприємств, гуртових агропродовольчих ринків тощо. Цей аспект методології вирішення означеної проблеми є системоутворюючим, тобто основним. Його забезпечення дозволить створити умови для персоналізації даного напрямку маркетингу та управління. Але однією з умов ефективності, прозорості інформації повинна стати побудова взаємовідносин таким чином, щоб експертиза цін була незалежною, науково-обґрунтованою й учасники ринку не мали впливу на об'єктивність її надання.

Однією із складових цінового моніторингу в Україні є Державна служба статистики. До її функцій входять збір і публікація щомісячної інформації про індекси споживчих цін на продовольчі товари, середні ціни на продовольчі товари у торговельній мережі, середні заготівельні ціни на продукцію сільськогосподарства й їх індекси до попереднього місяця. Опрацьована статистична інформація не є оперативною, подається на державному рівні та має ряд узагальнень. Вона є корисною для сільськогосподарських товаровиробників лише для вивчення довготривалих цінових тенденцій на ринку.

Антимонопольний комітет України у межах своїх повноважень також здійснює ціновий моніторинг агропродовольчих ринків. До об'єктів ціно-

вого моніторингу відносяться основні продовольчі товари: борошно вищого ґатунку, хліб і хлібобулочні вироби, макаронні вироби, крупи, рис, цукор, яловичина, свинина, м'ясо птиці, ковбасні вироби, молоко, сир, сметана, масло вершкове, олія. Антимонопольний комітет проводить ціновий моніторинг з метою виявлення і недопущення на ринку недобросовісної конкуренції, необґрунтованого завищення цін, контролю за дотриманням дисципліни цін. Доступ до цінової інформації антимонопольного комітету є обмеженим, тому сільськогосподарські товаровиробники не мають можливості її оперативного використання.

В Україні, поряд з державними структурами, ціновий моніторинг здійснюють приватні організації та установи – різноманітні інформаційні агентства, консалтингові фірми, товарні біржі. Організація діяльності щодо цінового моніторингу такими структурами обумовлена необхідністю заповнення інформаційного вакууму. Інформаційні агентства представлені такими компаніями, як Укראгроконсалт, ПроАгро, АПК-Інформ, Агроінком та інші. Вони пропонують оперативну цінову інформацію через підписку на відповідні сайти в Інтернет-мережі, журнали, аналітичні огляди. Проте інформація, яка надається такими компаніями, є платною, а сільськогосподарські товаровиробники не завжди можуть її оплатити [3].

Зазначимо, що збір цінової інформації здійснюється за чотирма основними групами сільськогосподарської продукції. Це молоко і молочні продукти; худоба та птиця, м'ясо і м'ясопродукти, яйця, риба; картопля, овочі й фрукти, баштанні, виноград та плодовоовочеві консерви; зерно, олійні культури, продукти їх переробки та цукор. Інформація щодо проведеного моніторингу подається у вигляді цін реалізації продукції, яка надходить від сільськогосподарських підприємств і домогосподарств; гуртових відпускних та роздрібних цін, цін продовольчих ринків у населених пунктах та регіонах. Здійснюється також аналіз їх причин, обґрунтованості, тенденцій розвитку на перспективу.

Висновки. Організація цінового моніторингу агропродовольчого ринку на рівні регіонів країни сприятиме формуванню якісного інформаційного поля для прийняття обґрунтованих маркетингових та управлінських рішень на макро- і мікрорівні ринкових взаємодій. Регуляторні рішення в системі аграрної політики також приймаються, виходячи з оціночних параметрів регіональних аграрних соціально-екологічних та виробничо-економічних систем, одним із основних у структурі яких є ціна. Цінові співставлення дають можливість визначити не тільки напрями й обсяги виробничої діяльності та продаж, маркетингові канали збуту, але й сформуванню спонукальних мотивів ринкових агентів – суб'єктів і об'єктів управління та регулювання агропромислової діяльності на регіональному рівні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Алейнікова О.В. Необхідність удосконалення системи цінового моніторингу державою агропродовольчого сектора України / О.В. Алейнікова // Економіка та держава. – 2010. – № 12. – С.100-103.
2. Дайновська С.М. Ціноутворення / С.М. Дайновська. – К. : ЦУЛ, 2009. – 320 с.
3. Кобута І. Ціновий моніторинг аграрного ринку України: проект «Аграрна політика для людського розвитку» / І. Кобута. – К. : 2005. – 23 с.
4. Шевченко С.В. Аграрний маркетинг як інструмент вдоскона-



- лення цінової політики сільськогосподарських підприємств / С.В. Шевченко // Зб. наук. праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). – № 10. – Мелітополь: Мелітопольська типографія «Люкс», 2010. – С. 416-422.
5. Окландер М.А. Маркетингова цінова політика: [навч. посіб.] / М.А. Окландер, О.П. Чукурна. – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 240 с.
6. Шкварчук Л.О. Ціноутворення: [підручник] / Л.О. Шкварчук. – К. : Кондор, 2008. – 460 с.
7. Швердіна О.В. Проблеми вдосконалення законодавства про ціни та ціноутворення в Україні / О.В. Швердіна // Проблеми законності. – 2006. – Вип. 78. – С. 92-97.
8. Месель-Веселяк В.Я. Напрямки забезпечення конкурентоспроможності аграрного виробництва / В.Я. Месель-Веселяк // Економіка АПК. – 2009. – № 10. – С. 7-14.

СЕКЦІЯ 4 ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 338.486.4(477)

Вакуліна Ю.В.*науковий співробітник**Черкаського науково-дослідного центру продуктивності
агропромислового комплексу*

ПЛАНУВАННЯ І СИСТЕМА ВИМІРЮВАННЯ ПРОДУКТИВНОСТІ

У статті досліджено основні аспекти взаємозв'язку планування як функції управління та системи вимірювання продуктивності підприємств. Представлено механізм регулювання витрат за допомогою норм-стандартів та сформованих на їх основі карт ресурсного забезпечення. Визначено роль планування у процесі оптимізації витрат виробництва.

Ключові слова: система, вимірювання, продуктивність, норма, стандарт, управління.

Вакуліна Ю.В. ПЛАНИРОВАНИЕ И СИСТЕМА ИЗМЕРЕНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ

В статье исследованы основные аспекты взаимосвязи планирования как функции управления и системы измерения производительности предприятий. Изложен механизм регулирования расходов с помощью норм-стандартов и сформированных на их основе карт ресурсного обеспечения. Определена роль планирования в процессе оптимизации издержек производства.

Ключевые слова: система, измерения, производительность, норма, стандарт, управление.

Vakulina Y.V. PLANNING AND THE ENTERPRISE'S PRODUCTIVITY MEASUREMENT SYSTEM

In this article, we investigate the main aspects of connection between planning as a function of management and the system of productivity measurement in enterprises. We represent mechanism of costs regulation applying norms and resource maintenance cards based on these norms. The role of planning in the optimization of production costs was analysed as well.

Keywords: system, measurement, productivity, norm, cost, standard, management.

Постановка проблеми. Сучасне економічне становище України характеризується складним процесом адаптації до нових умов ринкової системи економіки; світовими процесами глобалізації та суворої міжнародної конкуренції, і в галузі аграрного виробництва також. Розвинені країни світу використовують єдині методи вимірювання ефективності сільськогосподарського виробництва, що значного спрощує процедуру порівняння показників на міжнародному рівні.

Проблема визначення систем вимірювання виникає найперше в момент планування та здійснення прогнозу діяльності суб'єкта господарювання. Постає необхідність використання відповідного набору вхідної інформації, яка є водночас вихідною на мікро- та макrorівнях. Подальша реалізація функцій менеджменту: організації, мотивації, контролю та планування – неможлива без використання системи вимірювання продуктивності, як системних показників, що характеризує в комплексі оптимальність методів управління, які застосовують сільськогосподарські підприємства.

Проблема полягає в тому, що для системи вимірювання відсутні організаційно-методичні основи, узгодженість показників та єдиної державної статистичної звітності, а також і вимагає визначення сутності системи вимірювання показників діяльності сільськогосподарських підприємств, яке не дозволяє інтегруватись у міжнародні процеси.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Управління підприємством важко уявити без використання окремих системних процедур вимірювання показників, що використовують у менеджменті для прийняття наступних рішень. Дослідженнями у сфері вимірювань економічних показників для визначення продуктивності діяльності підприємств займалися як іноземні вчені-економісти, так і вітчизняні науковці: В.В. Вітвіць-

кий, О.В. Нечипорук, П.І. Гайдуцький, В.К. Горкавий, М.Я. Дем'яненко, Ю.О. Лупенко, І.І. Прокопенко, П.Т. Саблук, Д.С. Сінк та інші [2; 4–5; 9; 10].

Постановка завдання. Мета статті полягає у визначенні системного підходу до процесу вимірювання продуктивності підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вимірювання являє собою процес визначення числового значення об'єкта виміру. Вимірювання може розглядатись також як дія, спрямована на знаходження значення фізичної і вартісної величин дослідним шляхом, порівнюючи її з одиницею вимірювання за допомогою методів та засобів вимірювальної техніки. Сутність вимірювання характеризується набором принципів, що визначають його основні риси (рис. 1).

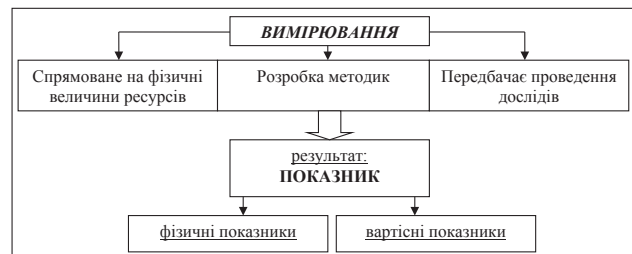


Рис. 1. Процеси вимірювання

Джерело: розробка автора

Система вимірювання залежно від умов та мети застосування повинна сприяти:

- упорядковуванню технології виробництва;
- удосконаленню організації мотивації праці;
- підвищенню організаційно-технічного рівня і якості управління трудовим технологічними (виробничими) процесами тощо.

На рівні підприємства можливість реалізації процесу вимірювання залежить від рівня організації управління. Методи, які можна застосовувати в системі вимірювання, визначаються залежно від поставленої мети. При визначенні фізичних величин ресурсів та їх еквівалентів застосовують методи метрології, кваліметрії, економетрії та інші економічні методи.

Безпосереднє програмування та моделювання розвитку підприємства в загальному і за окремими напрямками здійснюється з використанням методів економетрики, яка пов'язує економічні процеси, виражені статистичними даними, з математичними методами побудови моделей.

Таким інструментом є нормативна методологія. Норма є вираженням результатів виміру у всіх трьох аспектах: з точки зору визначення фізичних параметрів переміщення обсягів у часі і просторі (години, літри, метри), з метою оптимізації вартісних показників.

За визначенням В.В. Вітвіцького, норми і нормативи – це сукупність нормативно-технічних, економічних, юридично-технічних і юридично-економічних показників, що виражають відношення людей до матеріального змісту відтворення, а також взаємини людей в його процесі [2, с. 20].

При здійсненні стратегічного та оперативного планування норми виступають сполучною ланкою між виробництвом та його ефективністю і є економічною категорією. Економічні норми – показники, що при плануванні відображають залежність між елементами фінансової, торгової, виробничої і іншої діяльності, вимоги до співвідношення витрат і результатів діяльності, розподілу ресурсів з метою регулювання економічних відносин; абсолютні або відносні величини, що використовуються для регулювання економічних відносин у народному господарстві й виражають суспільні вимоги до витрат і результатів виробництва, розподілу й використання.

Нормативний метод є важливим засобом при плануванні витрат ресурсів на виробництво і виражає їх перетворення (видозміну) через набір певних процесів і процедур, а також операцій над ними, у визначені, раніше сплановані пропорціями форми. Норми необхідні для виконання різноманітних розрахунків, зокрема й для організації праці та загалом виробництва [2, с. 35].

Планування не можливо без встановлення виробничих стандартів, на яких базуються практично всі функції управління: облік, контроль, аналіз, міра праці, бюджетування, прогнозування та інші.

Саме таким інструментом є норма-стандарт. Норма – це стандарт при здійсненні певних господарських виробничих дій. Відповідно до Закону України «Про стандартизацію» стандарт – це документ, розроблений на основі консенсусу та затверджений уповноваженим органом, що встановлює призначені для загального і багаторазового використання правила, інструкції або характеристики, які стосуються діяльності чи її результатів, включаючи продукцію, процеси або послуги, дотримання яких є обов'язковим. Стандарт може містити вимоги до термінології, позначок, пакування, маркування чи етикетування, які застосовуються до певної продукції, процесу

чи послуги [9]. На наш погляд, необов'язковість дотримання стандартів зумовлена самостійним вибором суб'єктами господарювання системи управління та методів, що при цьому використовуються. Але це не можна вважати позитивним аспектом, який схвалено законодавством України. Підприємства, зацікавлені у використанні відповідних норм-стандартів для підтримання відповідного рівня конкурентоздатності, повинні розробити або адаптувати наявні до власних умов здійснення діяльності.

Оскільки стандарт визначається наявністю певних характеристик, виникає необхідність їх виміру. Основою їх визначення є багаторазове вимірювання з метою оптимізації величини виміру та затвердження уповноваженим органом. Тому норма є стандартом, що встановлює набір констант за тих чи інших умов. В діяльності сільськогосподарських підприємств – це стандарти, що регулюють відповідні процеси структури управління, починаючи з моменту організації і закінчуючи контролем виконання та процесу прийняття наступних управлінських рішень. Система вимірювання продуктивності передбачає використання в основі такі стандарти процесів для отримання оптимального результату.

Методика розробки формування норм і нормативів у сільському господарстві базується на основі проведення багаторазових досліджень при виконанні тих чи інших операцій (механізовані, ручні роботи). Такі стандарти будуються на основі попереднього досвіду господарювання через систему проведених досліджень і визначення рівня загальної продуктивності діяльності або оптимального прибутку за визначеної кількості оптимізованих ресурсів на підприємстві. Дані стандарти є основою для розрахунку показників витрат на поточний та майбутній період.

Вимірювання з економічної точки зору – це органічна складова методів управління, яка виражається в процесі планування, а також аналізу, контролю, оцінки та управління в цілому (рис. 2).

Система вимірювання включає також складові частини визначення показників продуктивності. Продуктивність живої та уречевленої праці в сільському господарстві залишається одним з найбільш значущих показників ефективності виробництва. На макрорівні вона вказує не лише на результативність використання праці, але й являє собою один з важливих індикаторів при визначенні політики у сфері її оплати.

Планування як функція управління не може бути реалізована без системи обліку і контролю, або контролінгу. В реальних умовах господарювання аграрні підприємства лише починають використовувати методи системного контролінгу. Контролінг, не маючи постійного характеру, не відзначається значною ефективністю.

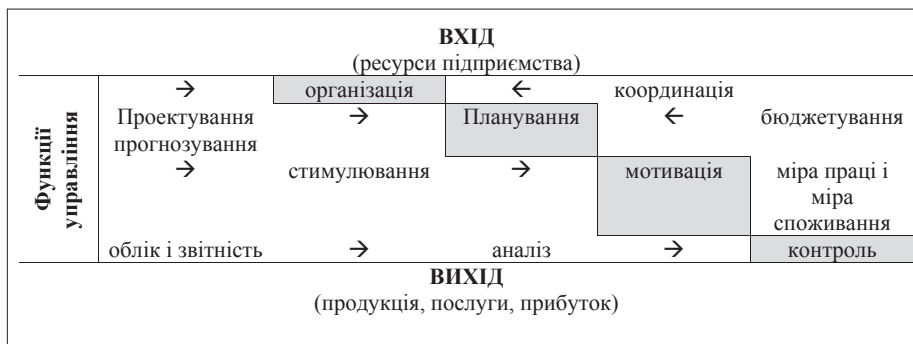


Рис. 2. Вплив норм-стандартів на функції управління

Джерело: розробка автора



Рис. 3. Модель використання ресурсів на підприємстві

Джерело: розробка автора

Ефективне використання методів контролінгу на підприємстві можливе лише за умови виконання ряду вимог. По-перше, повинно забезпечуватися надходження інформації, що відображає ситуацію та реальний стан справ як всередині підприємства, так і зовні. По-друге, має бути забезпечена уніфікована, стисла, чітка і проста форма подання зазначеної інформації. По-третє, необхідно організувати своєчасність надходження інформації. Така система будується у всій ієрархії організаційної структури підприємства.

Основою побудови системи контролінгу на підприємстві є рівноважна взаємодія з іншими функціями управління: плануванням, організацією, координацією, мотивацією, обліком, аналізом. Досвід великих аграрних компаній підтверджує необхідність постійного використання системи стандартів з метою ефективного використання системи вимірювання продуктивності.

Для розробки оперативних планів діяльності підприємства розробляють карти ресурсного забезпечення виробництва підприємства. Такі карти розкривають інформацію про основні виробничі процеси, поділені на операції, та витрати ресурсів у натуральних та грошових одиницях. Це дозволяє контролювати та аналізувати виробничі процеси протягом всього операційного циклу: від етапу підготовки ґрунту до посіву й до збирання урожаю та його реалізації (рис. 3).

Основою реалізації зазначеної моделі та функцій управління підприємством є використання кожним окремим підприємством системи карт ресурсного забезпечення щодо певної технології, яка є схемою показників наявних ресурсів та їх перспективного витрачання за визначених конкретних умов окремої технології. В основі карт ресурсного забезпечення є організаційна складова, що передбачає викорис-

тання не лише функції планування, але й розробку системи обліку, аналіз та контроль на постійній основі.

Структура карт ресурсного забезпечення складається із трьох взаємопов'язаних блоків: I – набір ресурсів; II – операційно-оперативний контроль; III – аналіз виконання запланованих заходів щодо зменшення витрат за визначеною технологією.

Різниця між картами ресурсного забезпечення і технологічними картами полягає в тому, що останні дають суму витрат на ресурси, але технології як процесу не відображають, не мають відображення матеріальні витрати. Тому актуально визначити поняття саме як карти ресурсного забезпечення виробництва. Їх особливістю є не лише врахування системи обробітку кожного підприємства, але також і природно-виробничих умов, що значно відрізняються залежно від групи, присвоєної кожному окремому полю або ділянці. Така деталізація дає змогу підвищити ефективність виконання планів та системи контролінгу на підприємстві.

Структура плану, побудованого на основі карт ресурсного забезпечення, передбачає розкриття інформації через систему визначених стандартів у натуральному та грошову виразі за визначеними у таблиці статтями витрат.

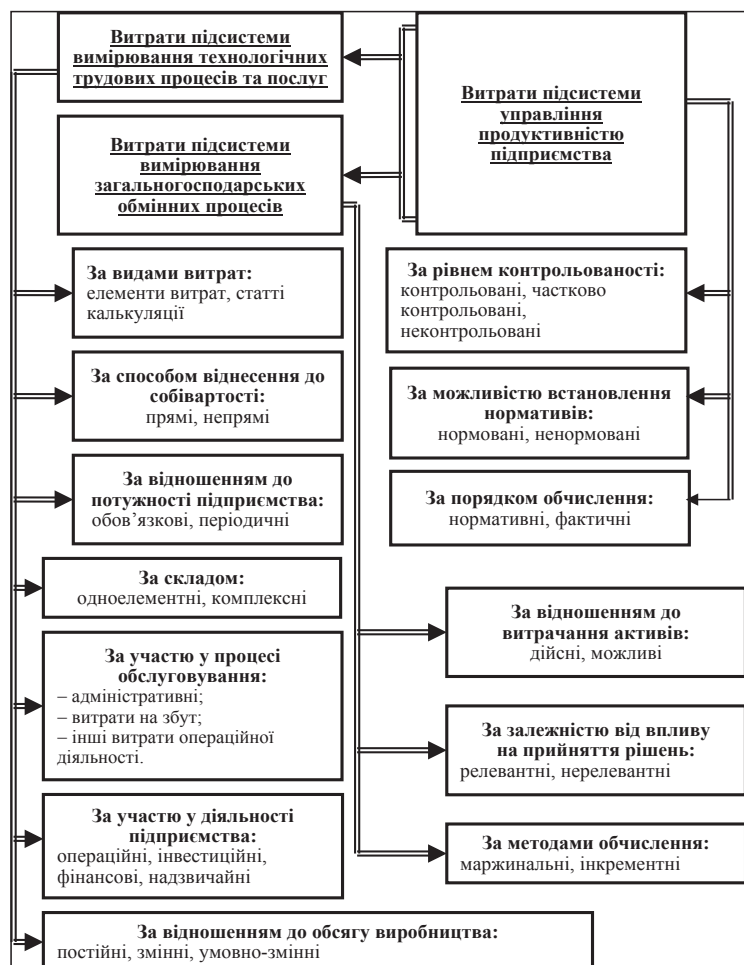


Рис. 4. Класифікація витрат виробництва за функціональними ознаками процесів

Джерело: розробка автора

З метою більш детального і глибокого пізнання суті витрат ми пропонуємо класифікацію, яка полягає у визначенні кількості ознак та їх впливу на процеси формування витрат та систему в цілому. Отже, чим більше ознак процесів у класифікації, тим вищий ступінь їх пізнання (рис. 4).

Наприклад, впровадження у використання карт ресурсного забезпечення на вирощування озимої пшениці у СТОВ «Богодухівське» с. Богодухівка Чорнобаївського району Черкаської області за визначеною технологією дає змогу організувати необхідну роботу служб із забезпечення інформацією для оперативного контролю та оцінити рівень витрат по кожній окремій операції для їх оптимізації. Підприємство, маючи поля з різними природно-виробничими умовами, використовує карти ресурсного забезпечення для зазначених умов. Вибір оптимальної технології вирощування сільськогосподарських культур залежно від виробничих умов стимулює до регулювання витрат ресурсів, що підвищує урожайність за оптимальних витрат (табл. 1).

Так, урожайність озимої пшениці у СТОВ «Богодухівське» у 2012 р. становила 50,8 ц/га, тоді як у 2013 – 56 ц/га, при цьому зростання собівартості під впливом зовнішніх чинників у 2013 р.: здорожчання паливно-мастильних матеріалів, а також мінеральних добрив зумовило суттєві відхилення від планово-нормативних показників за вказаними статтях витрат, що призвело до втрати 5–7% чистого прибутку. Проте в загальному з I-ї групи полів на вирощування озимої пшениці перевищення витрат від визначеного картою ресурсного забезпечення стандарту становили у 2013 р. 6,8%, з V-ї групи – 12,0%.

Позитивні результати ведення діяльності підтверджує ефективність впровадження системи планування та контролінгу на основі системи вимірювання продуктивності через ряд заходів, що вжиті підприємствами, досліджуваними СТОВ «Богодухівське» с. Богодухівка Чорнобаївського району та ДП «АФ

«Іскра» с. Броварки Золотоніського району Черкаської області. Одним з основних факторів стало залучення окремих фахівців до роботи над стратегічним, оперативним та тактичним плануванням діяльності підприємства та контролем процесів, що пов'язані з виробництвом та обміном. Також оновлено технологічний процес обслуговування великої рогатої худоби (ВРХ) через використання нових комплексів утримання тварин, а також впровадження систем очищення на старих комплексах, оновлено систему годівлі та забезпеченість кормами, проведено капітальний ремонт приміщень для утримання ВРХ, збудовано приміщення ангарного типу для молодняка великої рогатої худоби. Проведено реконструкцію старого приміщення доїльного залу під монтаж нового обладнання. Наявна на підприємствах техніка дала змогу апробувати та прийняти до використання нові технології обробітку земель за мінімальною та нульовою системою. Обов'язковою умовою був постійний контроль за процесом, що стало можливим з використання показників вимірювання продуктивності. Затверджені карти ресурсного забезпечення стали основою для прийняття управлінських рішень та регулювання діяльністю.

Дослідження показали, що не всі підприємства мають змогу використовувати таку систему, і на це є ряд причин:

- причина 1 – відсутність фахівців на підприємстві, основними обов'язками яких могли б бути саме впровадження та використання системи вимірювання продуктивності, а також аналіз та контроль за виконанням поставлених тактичних, оперативних та стратегічних цілей підприємства;

- причина 2 – великий масив даних для опрацювання, оскільки система вимірювання продуктивності являє собою набір показників, що дають характеристику поточному процесу підсистем;

- причина 3 – суб'єктивізм і бажання керівників та власників суб'єктів господарювання отримувати

Таблиця 1

Виконання планових показників витрат на вирощування озимої пшениці у СТОВ «Богодухівське» у 2012–2013 рр., грн/га

Статті витрат	2012 р.						2013 р.					
	I гр. поля		Відхилення, %	V гр. поля		Відхилення, %	I гр. поля		Відхилення, %	V гр. поля		Відхилення, %
	план (стандарт)	факт		план (стандарт)	факт		план (стандарт)	факт		план (стандарт)	факт	
Оплата праці з нарахуваннями	150,2	163,4	8,8	103,7	99,0	-4,6	190,4	187,9	-1,3	93,1	94,3	1,3
Витрати на соціальні заходи	60,3	62,2	3,2	40,5	37,1	-8,4	70,2	69,1	-1,5	34,0	33,7	-0,9
Насіння	510,2	500,0	-2,0	656,8	577,8	-12,0	585,8	561,1	-4,2	530,0	532,9	0,5
Добрива	730,2	507,6	-30,5	475,2	717,4	51,0	974,7	934,0	-4,2	1 302,3	1 345,2	3,3
Засоби захисту рослин	489,5	445,6	-9,0	450,7	590,2	30,9	550,3	530,2	-3,6	602,5	671,4	11,4
Роботи та послуги	307,1	230,4	-25,0	600,3	531,9	-11,4	265,1	276,4	4,3	720,4	789,2	9,6
Пальне та мастильні матеріали	590,7	687,0	16,3	740,4	862,3	16,5	930,2	1 244,2	33,8	1 305,7	1 803,6	38,1
Амортизація	34,8	33,2	-4,5	11,1	10,6	-4,5	35,5	34,3	-3,3	12,3	11,4	-7,3
Поточний ремонт, тех. огляд	433,3	349,7	-19,3	88,0	141,4	60,6	400,3	428,6	7,1	245,3	260,5	6,2
Загально-виробничі витрати	332,0	315,2	-5,1	825,0	783,2	-5,1	330,5	327,8	-0,8	720,3	658,6	-8,6
Інші (непродуктивні) витрати	1 140,6	1 205,4	5,7	1 302,5	1 213,6	-6,8	1 160,4	1 313,8	13,2	1 140,2	1 293,1	13,4
Витрати на виробництво побічної продукції	354,9	318,8	-10,2	417,6	445,2	6,6	366,1	350,6	-4,2	530,0	608,7	14,8
Всього витрат	5 133,8	4 818,4	-6,1	5 711,8	6 009,5	5,2	5 859,5	6 258,1	6,8	7 236,1	8 102,5	12,0

Джерело: розрахунок автора

миттєвий прибуток без врахування будь-яких інших процесів, тобто нехтування економічними законами розвитку виробництва.

Процес складання планів має керуватись рядом принципів, тому що вони визначають характер та зміст діяльності підприємства, створюють умови для їх ефективної роботи і зменшують можливість впливу негативних факторів на процес виробництва та реалізації продукції [11].

Принципи планування діяльності структурних підрозділів і всього підприємства необхідно впроваджувати з метою економії ресурсів, скорочення непродуктивних витрат, більшої гнучкості в управлінні і контролі за собівартістю продукції, а також для підвищення точності заданих бюджетних показників.

Висновки з проведеного дослідження. Підсумовуючи, слід зазначити, що реалізація функції планування, як складової менеджменту, неможлива без використання системи вимірювання продуктивності як системного показника, що характеризує в комплексі оптимальність методів управління, які необхідно застосовувати сільськогосподарським підприємством.

Система показників вимірювання продуктивності підприємств може здійснюватись з використанням визначених умовами діяльності підприємства заходів, при цьому визначальним фактором є завдання, які ставлять суб'єктам господарювання.

Системна карта ресурсного забезпечення, що має бути розроблена для кожного підприємства, дасть змогу ефективно використовувати наявні ресурси для отримання оптимального рівня доходів. Карти ресурсного забезпечення формуються на основі класифікації витрат за функціональними ознаками процесів та моделі споживання ресурсів відповідно до конкретної технології виробництва на основі чітких стандартів операцій і процесів на підприємстві, що визначають межу використання не лише матеріальних ресурсів, але й решти потенціалу підприємства, що обслуговує виробничий процес. На основі розроблених матеріалів складають системи бюджетів сільськогосподарських підприємств, які є основою реалізації контролінгу.

Розроблена нами класифікація дає можливість реалізовувати процеси з урахуванням всіх аспектів управління, починаючи з планування та організації і закінчуючи координацією та контролем.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про стандартизацію» від 17.05.2001 р. № 2408–III зі змінами і доповненнями.
2. Вітвіцький В.В. Управління галузевими системами економічних норм і нормативів в АПК. – К. : Цетр «Агропромпраця», 2001. – 568 с.
3. Серков А.Ф. Производительность труда и конкурентоспособность продукции сельского хозяйства [Электронный ресурс] / А.Ф. Серков, В.С. Чекалин. – Режим доступа : <http://www.vniiesh.ru/publications/Stat/9535.html>.
4. Горкавий В.К. Продуктивність аграрної праці : навч. посіб. / В.К. Горкавий, Н.Г. Гончаренко ; за ред. В.К.Гаркавого. – Харків, 1999 р. – 68 с.
5. Горкавий В.К. Інформаційно-аналітичні аспекти управління продуктивністю аграрної праці [Електронний ресурс] / В.К. Горкавий. – Режим доступу : <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/db/2007-1-2/doc/2/04.pdf>.
6. Кіндрат Р.Я. Системи управління витратами: досвід і перспективи застосування на деревообробних підприємствах / Р.Я.Кіндрат // Науковий вісник УкрДЛТУ : зб. наук.-техн. пр. – Львів : УкрДЛТУ. – 2004. – Вип. 14.7. – С.147–151.
7. Колодій Ю.С. Проблеми індикативного планування в промисловості / Ю.С. Колодій // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. – 2008 – Вип. 6(74) – С. 111–121.
8. Шаціло Н.І. Фактори сталого розвитку сільськогосподарських підприємств [Електронний ресурс] / Н.І. Шаціло. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/znpdau/2010_9/09-69.pdf.
9. Прокопенко И.И. Управление производительностью: практическое руководство / И.И. Прокопенко. – К. : Техника, 1990. – 319 с.
10. Синк Д.С. Управление производительностью: планирование, измерение и оценка, контроль и повышение / Д.С. Синк ; пер. с англ. – М. : Прогресс, 1989. – 528 с.
11. Панченко С.І. Продуктивність праці у сільськогосподарських підприємствах в умовах трансформаційних процесів : дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.04 / С.І. Панченко ; Харківський національний аграрний університет ім.В.В.Докучаєва. – Харків, 2008 – 232 с.

УДК 631.1.016

Вечеря С.В.

*аспірант кафедри менеджменту імені професора Й.С. Завадського
Національного університету біоресурсів і природокористування України*

ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЧНИХ НАПРЯМКІВ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті визначено основні напрямки розвитку сільськогосподарських підприємств. Висвітлено основні аспекти ведення підприємницької діяльності в сучасних умовах. Обґрунтовано важливість мотиваційного механізму підприємства, адекватного внутрішнім та зовнішнім факторам впливу, у формуванні стратегії успішного розвитку сільськогосподарських підприємств та визначено його місце в системі управління розвитком.

Ключові слова: розвиток, стратегія, сталий розвиток, інноваційний розвиток, система мотивації, мотиваційний механізм.

Вечеря С.В. ФОРМИРОВАНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКИХ НАПРАВЛЕНИЙ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Определены основные направления развития сельскохозяйственных предприятий. Освещены основные аспекты ведения предпринимательской деятельности в современных условиях. Обоснована важность мотивационного механизма предприятия, адекватного внутренним и внешним факторам воздействия, в формировании стратегии успешного развития сельскохозяйственных предприятий и определено его место в системе управления развитием.

Ключевые слова: развитие, стратегия, устойчивое развитие, инновационное развитие, система мотивации, мотивационный механизм.

Vecheria S.V. FORMATION OF THE STRATEGIC DIRECTION OF THE AGRICULTURAL ENTERPRISES DEVELOPMENT

The main directions of development of the agricultural enterprises are determined. The basic aspects of entrepreneurship in today's world are revealed. The importance of motivation mechanism of the enterprise, adequate to internal and external factors of influence in the formation of strategy of successful development of the agricultural enterprises and its place in the development management system, is proved.

Keywords: development, strategy, sustainable development, innovation development, motivation system, motivation mechanism.

Постановка проблеми. Наразі діяльність багатьох сільськогосподарських підприємств направлена на вирішення короткострокових оперативних завдань. Не отримують належного розвитку інноваційні, екологічні, соціальні програми. Націленість товаровиробників на ефективність в короткостроковому періоді проявляється у виснажуванні сільськогосподарських земель нераціональними сівозмінами з переважанням соняшнику та ріпаку, руйнуванні поверхневого шару ґрунту, виснаженні природних ресурсів, забрудненні навколишнього середовища, ігноруванням потреб сільської громади, занепадом сільської інфраструктури, відсутністю програм розвитку та мотивації персоналу. Слідування короткостроковому ефекту не відповідає цілям сталого розвитку та унеможлиблює стабільний розвиток аграрного сектора у довгостроковій перспективі. У зв'язку з цим актуалізуються питання вибору напрямку розвитку сільськогосподарських підприємств та побудови злагодженої системи управління ними.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями розвитку підприємств займалися багато вітчизняних науковців: Н.В. Афанасьєв, В.Д. Рогожин, В.І. Рудик (автори розробили системний підхід до управління розвитком підприємства, комплекс механізмів управління розвитком підприємства, проектні форми управління розвитком), В.О. Василенко (сучасна концепція розвитку підприємства в кризових умовах), О.Д. Гудзинський (теоретико-методологічні підходи до формування управління розвитком сільськогосподарських підприємств як соціально-економічних систем на основі системного та синергетичного підходів), Ю.С. Погорєлов (теоретичні засади розвитку підприємств як загальнонаукової та загальноекономічної категорії, принципові основи оцінювання розвитку підприємств), В.С. Пономаренко, О.М. Тридід, М.О. Кизим (теоретико-методологічні засади процесу вибору стратегії розвитку підприємства в умовах кризи), О.В. Раєвнева (теоре-

тико-концептуальні засади і методичний інструментарій формування механізму управління розвитком підприємства в умовах трансформаційного ринкового середовища України), Н.М. Сіренко (аспекти формування стратегії інноваційного розвитку АПК), С.М. Судомир (синергетичний підхід до розвитку сільськогосподарських підприємств) та ін. Потребує подальших наукових пошуків питання напрямків та шляхів активізації розвитку сільськогосподарських підприємств.

Постановка завдання. Виокремити пріоритетні напрямки розвитку сільськогосподарських підприємств. Обґрунтувати важливість впровадження ефективного мотиваційного механізму на сільськогосподарських підприємствах, як чинника забезпечення успішної діяльності, та визначити його місце в системі управління розвитком підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Процес входження України до світового економічного простору потребує подальшого розвитку аграрного сектору економіки. Динамічний розвиток підприємницьких структур має відбуватися з акцентом на стратегічну орієнтацію, в основі якої лежать критерії інноваційної, соціальної, екологічної результативності. Важливим є дотримання гармонії інтересів всіх учасників господарського процесу.

До основних чинників, які впливають на вибір стратегії підприємства, належать [1, с. 143]: цілі організації, її розмір, привабливість ринку, стратегії конкурентів, стан ринку та позиція організації на ньому, конкурентні переваги організації, потенціал організації, особливості товарів та послуг, стадія життєвого циклу підприємства, товарів та послуг; витрати на виробництво, пріоритети керівництва, фінансові ресурси підприємства.

Важливим стратегічним напрямком аграрних формувань є перехід на сталий довгостроковий розвиток, що забезпечується збільшенням економічних показників при економії природних ресурсів, дотри-

манні вимог захисту довкілля, справедливому розподілі благ, дотриманні соціальної справедливості.

Концепція сталого розвитку в широкому розумінні полягає у зміні світогляду всього людства та переходу від егоїзму й індивідуалізму, марнотратства та отримання «прибутку понад усе» до вдумливого природокористування, турботи про майбутні покоління, можливості коеволуції природи і суспільства [2].

Сталий сільський розвиток має забезпечувати зростання ефективності сільської економіки, рівня життя сільського населення, збереження духовно-культурної спадщини селян, підтримку екологічної рівноваги на сільських територіях, покращення ландшафту [3, с. 292].

Сталий розвиток покликаний гармонізувати в довгостроковій перспективі розвиток відносини природа–суспільство–людина, виходячи з цього виділяють економічну, екологічну, соціальну складову розвитку.

Неодмінною складовою розвитку є інноваційність. Інноваційний напрям розвитку підприємства передбачає використання новітніх технологій виробництва, удосконалення, повнішого використання інтелектуального потенціалу людини.

На сьогоднішній день інноваційний тип економічного зростання є домінуючим у світі, таким, що формує конкурентоспроможність країн та регіонів, а також визначає місце у світовій ієрархії [4, с. 26].

В цьому контексті доречними будуть слова М.В. Семикіної, яка зазначає, що завданням довгострокового економічного розвитку України та зростання добробуту нації є активізація включення внутрішніх джерел економічного піднесення передусім за рахунок зростання конкурентоспроможності на основі засвоєння інноваційної моделі розвитку [5, с. 111]. Особливо актуально слова вченого звучать для підприємств сільськогосподарського сектора економіки, де задіяна велика частина трудових ресурсів та який забезпечує продовольчу безпеку країни. Інновації – це той ресурс для подальшого розвитку людства. Значна роль у формуванні інновацій належить людині, що є активним учасником створення, впровадження та поширення інновацій, її творчій і розумовій праці. Тому питання мотивації грає важливу роль в інноваційній діяльності підприємства.

В сучасних економічних умовах від здатності підприємства до інноваційного розвитку залежить його конкурентоспроможність на ринку. Тому особливого значення набуває розробка заходів, спрямованих на активізацію інноваційної діяльності підприємств.

На нашу думку, інноваційна модель розвитку підприємства може бути реалізована за умов: вдосконалення організаційної структури підприємства, адекватної до вимог ринку; широкого залучення інвестицій в аграрний сектор; формування у персоналі інноваційної сприйнятливості; мотивування працівників до інноваційної активності.

Велике значення для мотивації персоналу в умовах інноваційного розвитку є надання працівнику можливості висловити власну думку, вносити пропозиції в стратегію розвитку підприємства, умов праці, організацію роботи.

Необхідною умовою подальшого розвитку сільськогосподарського виробництва є нарощування експортного потенціалу. В світлі розширення економічних відносин з Європейським Союзом актуальною проблемою сільськогосподарського виробництва є відповідність української сільськогосподарської

продукції вимогам європейських стандартів щодо якості та безпечності. Досягнення відповідного рівня якості дозволить українським агровиробникам безперешкодно потрапити на ринок Європи, що створить умови для розвитку та зростання аграрної економіки. Реалізація цієї можливості ставить перед працівниками підприємств певні вимоги до якості їх продукції, що має підкріплюватись відповідним мотиваційним механізмом. Виконання цього завдання можливе за рахунок введення корпоративної культури, орієнтованої на задоволення потреб споживачів.

На нашу думку, одним з найважливіших факторів успішного розвитку сільськогосподарського виробництва є зміна стереотипу мислення щодо праці в сільському господарстві, який дуже влучно викладено у джерелі [6, с. 37]: «тяжка праця в поєднанні з низькою кваліфікацією, сильна відданість традиціям, відсутність інновацій та підприємництва...». Такий стереотип демотивує людей, особливо молодь, йти працювати в сільське господарство. Потрібно створювати стимули для працівників, в тому числі й для керівників, до праці на землі. Нині особливо гостро стоїть потреба в талановитих освічених керівниках. Поля будуть давати врожаї, допоки не вичерпаний ентузіазм людей, які вирости в сільській місцевості і які бачать своє покликання у праці на землі. Проте для отримання більшого ефекту, сільське господарство потребує вливання «свіжої крові» – керівників з хорошою освітою, сильних лідерів, новаторів, в яких знання процесу агровиробництва поєднувалося б з відмінними економічними знаннями, знанням ринку, підприємницькими навиками.

Досягнення довгострокового економічного розвитку аграрних підприємств можливе за умови прийняття нової парадигми розвитку людини та людських ресурсів. Першочерговим завданням є пошук нових засобів та механізмів мотивації праці, які підвищили б зацікавленість працівників у праці, в підвищенні продуктивності та якості їх продукції. Новий економічний світогляд є запорукою могутності держави, достатку та соціального благополуччя її громадян.

Важливою умовою конкурентоспроможності підприємств є якнайповніше використання можливостей, зокрема, важливим є підвищення ефективності використання людського потенціалу за рахунок побудови адекватної системи мотивації. Розвиток організації має провадитись через розвиток її персоналу.

Зауважимо, що орієнтація на короткострокову перспективу стала причиною того, що у свідомості керівників багатьох підприємств метою здійснення заходів щодо вдосконалення управління підприємством, зокрема й запровадження ефективного мотиваційного механізму, є, перш за все, отримання прибутку, а вже потім іде соціальне значення отримання результатів, забезпечення ефективного використання ресурсів та збереження екології. Однак потрібно наголосити, що основою мотивування з боку керівника є розуміння ним того факту, що метою підприємства є не прибуток, а якість, ефективність, продуктивність праці, розвиток. Г.Л. Хаєт та А.Л. Єськов стверджують, що ціллю трудової діяльності працівника потрібно розуміти не вузькі цілі фірми, такі як мінімальні приведені витрати та прибуток, а забезпечення потреб людини: з одного боку – споживача, з іншого – виробника [7, с. 7].

І. Адієс також не вважає прибуток ціллю існування організації. На його думку, метою компанії в короткостроковій перспективі є задоволення потреб

внутрішніх та зовнішніх клієнтів, а в довгостроковій – задоволення потреби взаємодії. В такому підході він бачить основу ефективного менеджменту [8, с. 46, 47, 59].

Нашими дослідженнями встановлено взаємозв'язок між рівнем розвитку підприємства та рівнем мотивації персоналу. Система мотивації значною мірою впливає на результативність сільськогосподарських підприємств. Недостатність знань або небажання керівників приділяти увагу побудові мотиваційного механізму стають причинами збитковості або низької прибутковості підприємств.

На нашу думку, необхідною вимогою сучасного економічного середовища та запорукою успішності організації є увага до особистості працівника, до його ціннісних орієнтацій та потреб. Високі економічні результати підприємства мають бути збалансовані з рівнем соціального розвитку працівників, їх матеріальним добробутом та якістю життя.

Основним фактором економічного зростання є людський потенціал. Цей фактор залежить від уваги до соціальних проблем суспільства, до його сталого розвитку. Переорієнтація на суспільство сталого розвитку потребує зміни ціннісних орієнтацій людини, визнання головною умовою матеріального добробуту для особистості застосування її знань, здібностей, власного творчого, інтелектуального потенціалу, удосконалення духовного світу [3, с. 292].

Ефективність діяльності організаційного формування залежить насамперед від системи управління. В. Лапа та Є. Ковтун зазначають, що реалізація стратегії підприємства може бути успішною за дотримання двох умов: розуміння стратегії менеджменту на кожному рівні та залученні всього колективу до його реалізації [9, с. 24].

Для забезпечення результативності діяльності сільськогосподарських підприємств необхідний механізм мотивації персоналу, що формувався б відповідно до мети та напрямків діяльності підприємства. На нашу думку, мотиваційний механізм повинен будуватися з урахуванням таких складових: цільової спрямованості розвитку підприємства, рівня розвитку, етапу життєвого циклу, стратегії, типу змін, завдань управління розвитком.

Висновки з проведеного дослідження. Основою забезпечення конкурентоспроможності та успішної діяльності підприємства є зважений підхід до обрання стратегії розвитку. Основою успіху має бути орієнтація на довгострокову перспективу, і, з урахуванням цього, увага до інноваційної, соціальної та екологічної сфер. Запорукою стабільного довгострокового розвитку має бути турбота про якість продукції. Управління сільськогосподарським підприємством має бути зорієнтоване на виявлення невикористаних резервів, зокрема, за рахунок повнішого використання ресурсного потенціалу персоналу через запровадження ефективної системи мотивації.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Моргулець О.Б. Менеджмент у сфері послуг : навч. посіб. / О.Б. Моргулець. – К. : КНУУТД, 2009. – 335 с.
2. Зеркалов Д.В. Проблеми екології сталого розвитку : монографія [Електронний ресурс] / Д.В. Зеркалов. – К. : Основа, 2013. – 430 с. – Режим доступу : http://www.zerkalov.kiev.ua/sites/default/files/problemi_ekologiyi_stalogo_rizvitku_monografiya.pdf.
3. Аграрний сектор України на шляху до євроінтеграції / М.Г. Бетлій [та ін.] ; ред. О.М. Бородіна ; Ін-т економіки та прогнозування НАН України. – Ужгород : ІВА, 2006. – 496 с.
4. Яремко Л.А. «Нова економіка» та інноваційний розвиток / Л.А. Яремко // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – Т. 1, № 3. – С. 25–30.
5. Семикіна М.В. Нова парадигма мотивації праці в системі розвитку соціально-трудових відносин / М.В. Семикіна // Економіка и управление. – 2011. – № 3. – С. 111–117.
6. Тойвсен Л. Сельское хозяйство сталкивается с новыми проблемами [Электронный ресурс] / Л. Тойвсен // Управление крупным аграрным бизнесом. – 2013. – № 1. – С. 33–38. – Режим доступа : http://ucab.ua/files/ucab%20magazine/Magazine_UKAB_2013_1.pdf.
7. Хаєт Г.Л. Управление мотивацией труда и оптимизацией его среды / Г.Л. Хаєт, А.Л. Еськов. – Донецк : ІЗП НАН України, 2000. – 554 с.
8. Адизес И.К. Идеальный руководитель : почему им нельзя стать и что из этого следует / И.К. Адизес ; пер. с англ. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2007. – 262 с.
9. Лапа В. Инкорпорация менеджмента в корпорацию: реалии Украины [Электронный ресурс] / В. Лапа, Е. Ковтун // Управление крупным аграрным бизнесом. – 2013. – № 1. – С. 24. – Режим доступа : http://ucab.ua/files/ucab%20magazine/Magazine_UKAB_2013_1.pdf.

УДК 338.433 (проверить)

Гальцова О.Л.

доктор економічних наук, професор
завідувач кафедри економічної теорії, національної та прикладної економіки
Класичного приватного університету

ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ У КОНТЕКСТІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Запропоновано визначення категорії «організаційно-економічний механізм формування зовнішньоекономічної стратегії підприємства» як концентрації взаємозв'язаних організаційних, економічних і менеджерських рішень, що забезпечують реалізацію стратегічних цілей розвитку компанії на зовнішньому ринку.

Ключові слова: зовнішньоекономічна стратегія, зовнішньоекономічні зв'язки, євроінтеграція, конкурентоспроможність, світове господарство, кон'юнктура.

Гальцова О.Л. ФОРМИРОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА СТРАТЕГИЧЕСКОГО РОЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВ В КОНТЕКСТЕ ЕВРОИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ

Предложено определение категории «организационно-экономический механизм формирования внешнеэкономической стратегии предприятия» как концентрации взаимосвязанных организационных, экономических и менеджерских решений, которые обеспечивают реализацию стратегических целей развития компании на внешнем рынке.

Ключевые слова: внешнеэкономическая стратегия, внешнеэкономические связи, евроинтеграция, конкурентоспособность, мировое хозяйство, конъюнктура.

Haltsova O.L. FORMATION OF ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC MECHANISM OF STRATEGIC DEVELOPMENT OF INDUSTRIAL ENTERPRISES IN THE PROCESS OF EUROPEAN INTEGRATION

The author defines the category of "organizational and economic mechanism of formation of economic strategy of the enterprise" as the concentration of interrelated organizational, economic and managerial decisions to ensure the implementation of the strategic objectives of the company in the foreign market.

Keywords: foreign economic strategy, foreign economic relations, European integration, competitiveness, global economy, conjuncture.

Постановка проблеми. Необхідною умовою забезпечення конкурентоспроможності та відповідного визнання України у всіх сферах політичного і соціально-економічного життя світового співтовариства є формування адекватної ситуації механізму формування ефективної стратегії виходу вітчизняних підприємств на зовнішній ринок та його організаційно-економічної складової.

Проблеми формування і функціонування механізму стратегії виходу вітчизняних промислових підприємств на зовнішній ринок як основи всієї системи управління здійсненням зовнішньоекономічної діяльності підприємств, а також управління організацією зовнішньоекономічної діяльності держави загалом є сьогодні досить актуальною у вітчизняній управлінській та економічній науці і практиці. Це визначається тим, що зовнішньоекономічна діяльність стає одним з основних чинників, стимулюючих розвиток вільної ринкової економіки і демократичних інститутів українського суспільства. Розвиток економіки в сучасних умовах неможливо без удосконалення зовнішньоекономічних зв'язків. З урахуванням сучасного стану промисловості та змісту нового етапу перетворень гловна мета промислової політики визначається саме як підвищення ефективності та конкурентоспроможності української промисловості на внутрішньому та зовнішньому ринках і перехід на цій основі до стадії підйому.

Все це підкреслює виняткову важливість вивчення проблем, пов'язаних зі становленням і розвитком механізму розробки зовнішньоекономічної стратегії промислового підприємства України (його організаційно-економічної складової), впливом системи організаційно-управлінських відносин на формування нової підприємницької середовища функціонування компанії за кордоном.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження проблем формування стратегії розвитку підприємницької діяльності у зовнішньоекономічній сфері перебуває в полі зору наукових досліджень таких вчених, як: А. Сміта, Д. Рікардо, Е. Хекшера, Б. Оліна, П. Самуельсона, В. Леонтьєва, Дж. Мілля та ін. Вивченню закономірностей інтернаціоналізації присвячені праці В. Андрианова, О. Богомолова, М. Кастельса, Дж. Сакса, Е. Уорнера, Й. Шумпетера та ін. Проблеми геоконкуренції та їх вияв на макро- і мікрорівні досліджені в роботах П. Друкера, В. Іноземцева, С. Кузубова, М. Портера, А. Юданова та ін. Теоретичні та практичні аспекти управління зовнішньоекономічними зв'язками підприємств знайшли відображення в працях В. Вокова, М. Моїсєвої, С. Пивоварова, В. Попова, Ю. Савинова та ін.

В українській економічній літературі та літературі з управління опубліковані роботи зі стратегічного управління зовнішньоекономічною діяльністю. Вони мають переважно навчальний характер або прикладне призначення. У статтях періодичних друкованих виданнях, висвітлюються, як правило, окремі актуальні питання, в основному експортної діяльності. Проте в них недостатньо розроблені організаційно-економічні та організаційно-управлінські аспекти побудови комплексної методології вивчення умов і чинників ефективної діяльності вітчизняних підприємств за кордоном. Саме тому подібні дослідження не втрачають актуальності і залишаються пріоритетними в обґрунтуванні напрямів подальшого розвитку країни, окремих територій і галузей економіки.

Мета статті. Уточнення поняття, змісту та структури організаційно-економічного механізму формування стратегії виходу промислового підприємства на зовнішній ринок у сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу. Важливою рисою сучасного світового господарства є діяльність його суб'єктів в умовах жорсткої конкуренції, обумовленої насамперед безперервною боротьбою за ринки збуту. Тому для будь-якої фірми, яка бажає включитися в міжнародні економічні відносини, першочерговим завданням стає забезпечення успішного виходу на зовнішній ринок, як правило, вже заповнений пропонованими товарами та послугами. В умовах ринкової конкуренції обґрунтування стратегії розвитку підприємства – одна з найважливіших функцій стратегічного планування і управління його господарською діяльністю. У зв'язку з цим для підприємства стає необхідним звернення до сучасних методів міждержавного та міжфірмової взаємодії, міжнародного маркетингу і міжнародного менеджменту.

Найбільш ефективною стратегією інтеграції України у світову економіку є поєднання структурної перебудови економіки з її орієнтацією на активне збільшення експорту. Функції і можливості зовнішньоекономічної діяльності розширюються. На сучасному етапі зовнішньоекономічна діяльність промислового підприємства визначається як виробничо-фінансовий комплекс економічних відносин, пов'язаних з розширенням ринків збуту виробленої продукції, технологічним переозброєнням виробництва та підвищенням фінансової стійкості підприємств за рахунок освоєння зарубіжних ринків. Зовнішньоекономічна діяльність є одним з найбільш важливих та пріоритетних напрямів у сучасному економічному розвитку будь-якої держави, зокрема й України. Слід зазначити, що за останні роки в нашій країні відбулися серйозні зміни в цій сфері.

Україна дуже давно вступила у міжнародні економічні відносини. Однак залежно від пануючої в країні соціально-політичної та економічної системи, роль різних суб'єктів суспільства в участі й управлінні зовнішньоекономічною діяльністю змінювалася. Сьогодні в Україні значення відкритості та інтеграції у світове господарство нескінченно зростає. Більше того, ці процеси стають одним з факторів, що визначають успіх сучасних реформ. Будь-які учасники підприємницької діяльності, незалежно від їх організаційно-правової форми, зокрема й громадян-підприємці, беручи участь у формуванні ринкових відносин, повинні мати вільний вихід на зовнішній ринок. Тільки в такому разі вдається забезпечити входження країни в міжнародні економічні процеси.

Організаційно-економічний механізм зовнішньоекономічного розвитку промислового підприємства розглядається як концентрація взаємопов'язаних організаційних, економічних та менеджерських рішень, які забезпечують реалізацію стратегічних цілей розвитку компанії на зовнішньому ринку.

Цілі зовнішньоекономічного розвитку підприємства та завдання, спрямовані на їх реалізацію, визначаються, виходячи з підходів промислової компанії щодо ведення бізнесу, економічної політики держави, державної промислової політики, науково-технічної, технологічної і соціальної політики країни, а також

основних зовнішньоекономічних характеристик іноземних ринків.

Методологія формування стратегії виходу промислового підприємства на зовнішній ринок може бути сформована на основі таких концептуальних положень:

- по-перше, стратегія зовнішньоекономічного розвитку промислової компанії пов'язана зі стратегією зростання, яка може ґрунтуватися на внутрішніх (власні інвестиції на розширення виробництва) або зовнішніх джерелах. Внутрішнє зростання здійснюється зазвичай у формі створення нових або зміни існуючих товарів, виведення продукту на нові ринки. Зовнішнє зростання здебільшого відбувається у формі диверсифікації, коли компанія поглинає подібні товарні лінії або шляхом надання можливості виходу на нові іноземні сфери бізнесу;

- по-друге, стратегія виходу промислового підприємства на зовнішній ринок має ринкову орієнтацію – маркетингові дослідження щодо нового продукту визначають мету і завдання зовнішньоекономічного розвитку та реалізують стратегію сегментації ринку;

- по-третє, стратегія просування продукту на зовнішній ринок – це стратегія глибоких досліджень і розробок у галузі міжнародного маркетингу.

При розробці стратегії зовнішньоекономічного розвитку промислового підприємства необхідно враховувати стратегію виробництва продукції для зарубіжного ринку на основі визначення ефективності вкладення інвестицій у виробничий процес. Стратегія виробництва розробляється з урахуванням найбільш ефективного інвестування проектів (стратегія виходу на зовнішній ринок), реалізація яких забезпечить випуск нової продукції.

Стратегія якості та конкурентоспроможності є визначальною при реалізації стратегії на зарубіжних ринках, розробці і виробництві нової і модернізації (адаптації) наявної конкурентної продукції. Вона забезпечує відповідність траєкторії зовнішньоекономічного розвитку промислової компанії тенденції сталого економічного зростання, яке характеризується динамікою економічних показників: збільшення прибутку, рентабельності, скорочення терміну окупності інвестицій.

Дослідження свідчать про структурну зв'язку стратегії міжнародного розвитку промислового підприємства зі стратегією глобального бізнесу. Вибір

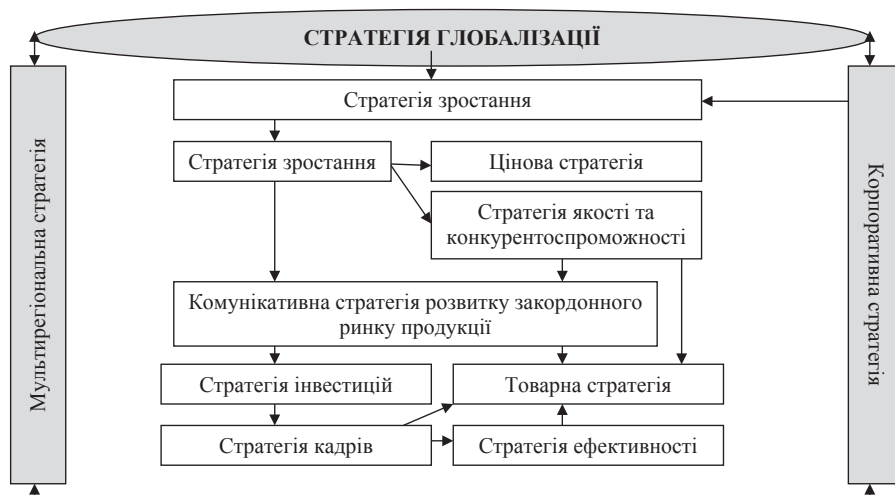


Рис. 1. Стратегічні складові організаційно-економічного механізму зовнішньоекономічного розвитку промислового підприємства

компанією стратегії глобалізації свідчить, що вона має здійснювати стандартизацію конструкцій, виконувати дизайн своїх товарів і розробляти рекламні стратегії всіх своїх підприємств незалежно від країн перебування. Цей підхід ґрунтується на припущенні існування єдиного глобального ринку стосовно продукції, яка випускається.

Одночасно зі стратегією глобалізації необхідно враховувати і мультирегіональну стратегію, яка передбачає адаптацію компанії до умов конкуренції в кожній країні окремо. Формування стратегії виходу промислового підприємства на зовнішній ринок, яка враховувала б і стратегію глобалізації, і мультирегіональну стратегію, слід здійснювати на основі транснаціональної стратегії.

Отже, організаційно-економічний механізм зовнішньоекономічного розвитку промислового підприємства складається з кількох стратегічних частин (рис. 1).

Кожна з виділених стратегій має свої форми і методи управління, які забезпечують досягнення обраної мети. Технології управління, до яких відносяться процедурні, організаційні, інформаційні, технічні аспекти реалізації стратегій, є предметом міжнародного маркетингу у зв'язку з використанням нововведень у дослідженні ринку, розробкою нового продукту, техніко-технологічним оснащенням виробництва і невід'ємною частиною стратегічного менеджменту великої компанії та корпоративного управління.

У сучасних умовах організаційно-економічний механізм зовнішньоекономічного розвитку реалізує стратегію виходу промислового підприємства на зовнішній ринок шляхом розроблення і виконання проектів, головна особливість яких полягає в тому, що до них входять роботи, пов'язані з реалізацією дослідницької фази життєвого циклу товарів, націлених на зарубіжний ринок.

Як свідчить дослідження, принципи визначення життєвого циклу товару суттєво залежать від структури промислової компанії. Саме великі компанії можуть собі дозволити формування організаційно-економічного механізму на основі стратегії зовнішньоекономічного розвитку, яка розроблена з урахуванням глобальних процесів світової економіки та інноваційної політики, що проводиться державою. Саме для промислових підприємств актуальним є зниження ризику міжнародної діяльності. Тому для них при розробці організаційно-економічного механізму стратегії виходу на зовнішній ринок досить гостро стоїть питання оцінки на основі єдиних методологічних і методичних підходів як конкурентного рівня виробництва і реалізації продукції, так і зовнішнього середовища функціонування компанії.

Висновки. У сучасних умовах активного розвитку ринкових відносин у нашій країні використання сучасних організаційно-економічних механізмів підприємницького взаємодії, особливо при виході на інтернаціональні ринки стає все більш актуальним. Знання теоретичних основ зовнішньоекономічної діяльності і розуміння використовуваної термінології – це ключові фактори успіху в її практичному застосуванні.

Сучасний механізм зовнішньоекономічної діяльності не вимагає від виробника просто створити для зовнішнього ринку досить хороший товар і призна-

чити за нього відповідну ціну – компанії повинні ще й освоювати і активно застосовувати весь стратегічний комунікаційний комплекс взаємодії на зовнішньому ринку. Водночас значення і роль саме міжнародної діяльності необхідно розглядати не тільки з позиції загальноринкових уявлень, але і більшою мірою з позиції інтернаціоналізації національних економік.

При збереженні провідної ролі концентрації капіталу і виробництва в світовій економіці зростає значення інтегрованих на зарубіжний ринок компаній, які створюються в промисловому комплексі України й орієнтовані на випуск продукції для іноземного споживача. Забезпечення їх конкурентоспроможності на світовому ринку вимагає обов'язкового врахування світового досвіду їх створення і функціонування. Досягнення зазначеної мети, є складовою корпоративного менеджменту, найбільшою мірою забезпечується відповідним організаційно-економічним механізмом інноваційного розвитку орієнтованої на зовнішній ринок компанії.

Створення в Україні промислових компаній і адаптація їх до вільних ринкових відносин вимагає впровадження у корпоративний менеджмент організаційно-економічного механізму, адекватного економіці інноваційного типу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Валуев Ю.Б. Предпосылки управления внешнеэкономической деятельностью промышленного предприятия / Ю.Б. Валуев // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 5. – С. 120–129.
2. Вольвач І.Ю. Методичні підходи до оцінки потенціалу зовнішньоекономічної діяльності підприємства / І.Ю. Вольвач, Т.В. Якимчук // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2010. – № 4. – Т. 3. – С. 195–198.
3. Денисов В.Т. Воздействие факторов внешней и внутренней среды промышленного предприятия на механизм управления внешнеэкономической деятельностью / В.Т. Денисов, С.Ю. Чанышева // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2010. – № 4. – Т. 3. – С. 185–189.
4. Дубинець Ю. Теоретичні аспекти ризику зовнішньоекономічної діяльності підприємства / Ю. Дубинець // Вісник Тернопільської академії народного господарства. – 2005. – № 2. – С. 245–251.
5. Дурицька Г. Формування стратегії ефективного розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємств / Г. Дурицька // Регіональна економіка. – 2006. – № 4. – С. 250–254.
6. Каткова Т.І. Організаційні основи застосування маркетингових стратегій виходу на міжнародні ринки промислових підприємств / Т.І. Каткова // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2007. – № 5. – Т. 2. – С. 92–97.
7. Панченко Є. Нова міжнародна поведінкова парадигма та її значення для підвищення ефективності ризик-менеджменту в Україні / Є. Панченко // Економіка України. – 2010. – № 7. – С. 22–36.
8. Полянська А.С. Маркетингові засади управління зовнішньоекономічною діяльністю вітчизняних підприємств / А. С. Полянська // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2008. – № 5. – Т. 3. – С. 97–101.
9. Потоцький Д.М., Шестопапов М.В. Місце та роль зовнішньоекономічних зв'язків у економіці та інвестиційному співробітництві сучасної України // Право і життя. – 2003. – № 4. – С. 10–18.
10. Савчук А.В. Методологія формування організаційно-економічного механізму інноваційного розвитку підприємства // Економіка промисловості. – 2003. – № 2(20). – С. 134–146.
11. Харчук Т.В. Шляхи виходу підприємств на зовнішні ринки / Т.В. Харчук // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 8. – С. 12–16.

УДК 338.242.2

Ганза І.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри бізнес-адміністрування
та менеджменту зовнішньоекономічної діяльності
Запорізького національного університету

ЕКСТРЕМАЛЬНЕ ТА ГНУЧКЕ УПРАВЛІННЯ ПРОЕКТАМИ В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ

Описано сутність екстремального та гнучкого управління проектами. Зроблено порівняльну характеристику їх принципів з традиційним управлінням проектами. За допомогою аналізу підходів Скрам та Аджайл з'ясовано принципи та механізм управління проектами, які потребують постійного внесення корективів.

Ключові слова: проектне управління, гнучке управління, екстремальне управління, Скрам, Еджайл, невизначеність.

Ганза І.В. ЭКСТРЕМАЛЬНОЕ И ГИБКОЕ УПРАВЛЕНИЕ ПРОЕКТАМИ В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ

Описана сущность экстремального и гибкого управления проектами. Сделана сравнительная характеристика их принципов с традиционным управлением проектами. С помощью анализа подходов Скрам и Аджайл выяснены принципы и механизм управления проектами, которые требуют постоянного внесения коррективов.

Ключевые слова: проектное управление, гибкое управление, экстремальное управление, Скрам, Эджайл, неопределенность.

Hanza I.V. EXTREME AND FLEXIBLE PROJECT MANAGEMENT UNDER UNCERTAINTY

This article describes the substance of extreme and flexible project management. The author conducts a comparative analysis of its principles in comparison with a traditional project management. By analyzing the approaches of Scrum and Agile we established the principles and the mechanism for projects management that require continuous adjustments.

Keywords: project management, flexible management, extreme management, Scrum, Agile, uncertainty.

Постановка проблеми. Зміни зовнішнього середовища існування компаній вітчизняного і зарубіжного ринків відчують на собі зростаючу необхідність змінювати підхід до проектного управління. Це викликано тим, що умови невизначеності та постійні коливання пріоритетів споживачів і замовників товарів та послуг зумовлюють такі нові розбіжності між бажаним та дійсним станом, як ігнорування значення комунікацій між виконавчою командою та керівництвом проекту; алгоритмічне мислення при виконанні завдань не здатні до швидкого реагування на зміни бажань замовника; високий рівень підзвітності забирає велику частину часу у виконавців, що в результаті негативно впливає на якість роботи; чітка регламентованість термінів виконання, що визначаються без думки працюючої команди, а лише її керівництвом та замовником. Зазначені проблеми свідчать про необхідність відходу від традиційного управління проектами і переходу до більш гнучкого, а часом і навіть екстремального управління проектами.

Аналіз останніх досліджень та публікацій свідчить про те, що сьогодні необхідність та актуальність нових підходів до проектного управління набуває все більшої популярності. Зокрема, гнучке управління розглядається у книгах Б. Вольфсон «Гнучке управління проектами і продуктами» [1], Дж. Расмуссон «Гнучке управління ІТ-проектами. Керівництво для починаючих самураїв» [2], а також у статті В. Кузьміна [3].

Стосовно екстремального управління проектами, то його основні положення викладені в праці Д. Де Карло «Екстремальне управління» [4], а також в роботах А. Пушнікова [5], А. Пяткова [6].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Доцільно уточнити, що з огляду на швидкоплинність вимог суспільства та жорсткої конкуренції, найбільший успіх у застосування нової методології показують компанії, що займаються розробкою ІТ-технологій. Оскільки у таких організацій робота над проектами завжди супроводжується постійним переглядом вимог та термінів виконання щодо кін-

цевого продукту. Саме тому надбання в управлінні компаній, що працюють у сфері інформаційних технологій може бути корисним та дати позитивний ефект при використанні їх досвіду в інших сферах суспільного виробництва.

Мета статті. Визначити практичні можливості використання гнучкого та екстремального управління проектами в різних сферах виробництва товарів та послуг.

Виклад основного матеріалу. Л. Ноздріна, В. Яцук, О. Полотай наголошують на тому, що слово «проект» походить від латинського слова «projectum», яке утворилося із слів «pro» і «jacere» і означає «закинутий уперед». Автори підручника «Управління проектами» пропонують його такі визначення:

– будь-що, що планується чи замислюється, – це велике починання;

– обмежена за часом і витратами система операцій (робіт), спрямована на досягнення низки обумовлених результатів/продуктів (задум необхідний для досягнення цілей проекту) на рівні вимог і стандартів якості;

– певне підприємство з початково встановленими цілями, досягнення яких означає завершення проекту;

– окреме підприємство з конкретними цілями, які часто включають вимоги до часу, вартості та якості результатів, що досягаються;

– певне завдання з визначеними вихідними даними й встановленими результатами (цілями), що обумовлюють спосіб його вирішення [7, с. 6].

Отже, управління проектами – це діяльність, спрямована на реалізацію проекту з максимально можливою ефективністю при заданих обмеженнях за часом, коштами (і ресурсами), а також якості кінцевих результатів проекту [7, с. 13].

Як зазначає Б. Вольфсон, класичне (традиційне) управління проектами – це створити проект у термін, у межах бюджету, повністю реалізувавши функціонал та дотримуючись встановлених критеріїв якості [1, с. 69].

Водночас гнучке управління проектами – це управління в межах цінностей, принципів та методів, які дозволяють менеджеру на всіх рівнях запланованої роботи, ефективно керувати командою та швидко реагувати на зміни як ринкових умов, так і бізнес-середовища [8].

Екстремальне управління проектами – це сукупність правил, цінностей, вмінь, інструментів та практик, що ґрунтуються на принципі зміни та невизначеності і які дозволяють практикуючим його людям контролювати проект в умовах постійних змін, водночас забезпечуючи потреби замовника на кожному етапі роботи [4, с. 29].

Екстремальний проект – це комплексне, високошвидкісне, самокорегуюче підприємство, під час роботи над яким люди взаємодіють між собою в пошуках бажаного результату в умовах невизначеності, постійних змін та сильного стресу [4, с. 24].

Співвідношення традиційного, гнучкого та екстремального управління проектами доцільно встановити через категорію «невизначеності», тобто відсутності повної та достовірної інформації про умови реалізації проекту. Невизначеність, пов'язана з можливістю виникнення у процесі реалізації проекту несприятливих умов, ситуацій та наслідків, називається ризиком [9].

А. Пушніков пропонує таке співвідношення видів управління проектами [5].

Таблиця 1

**Гнучкість методології
з точки зору невизначеності проекту**

Тип управління проектами	Характеристика невизначеності
Екстремальне	Невизначеність: – ціль (не знаємо, що); – технології (не знаємо як); – ресурси (не знаємо, хто).
Гнучке	Відомо: – ціль (знаємо, що хоче замовник). Невизначеність: – технології (різні варіанти); – ресурси (не знаємо хто).
Традиційне (класичне)	Відомо: – ціль (знаємо, що хоче отримати замовник); – технології (знаємо, як). Невизначеність: – ресурси (продуктивність).

Управлінський аспект щодо екстремального проекту, на нашу думку, більшою мірою відрізняється тим, що екстремальні проекти постійно переорієнтовуються і переплановуються. Метою традиційних проектів, навпаки, є досягнення поставленого результату з максимальною ефективністю при мінімізації відхилень від початкового плану. У разі з екстремальними проектами, які безладні за своєю природою, менеджер проекту буде приділяти увагу результативності, а не ефективності. Він буде прагнути досягти бажаного результату, який може лише віддалено нагадувати початкову мету [4, с. 20–23].

Отже, на основі зазначено, порівнюємо принципи управління традиційними та екстремальними проектами (табл. 2).

Порівняно з екстремальним управлінням проектами, гнучке відрізняється тим, що насамперед необхідно усвідомити три речі: неможливо зібрати всі необхідні вимоги до початку проекту; будь-які вимоги, які вдається отримати – обов'язково зміняться; на реалізацію проекту обов'язково зна-

Таблиця 2

**Порівняльна характеристика принципів управління
традиційними та екстремальними проектами**

№	Традиційне управління	Екстремальне управління
1.	Орієнтується на минуле	Орієнтується на майбутнє
2.	Змушує людей служити процесу	Змушує процес служити людям
3.	Централізовано контролює людей, процеси та інструменти	Контроль розподілений рівномірно
4.	Кидає виклик всьому світу (об'єктам, людям та часу)	Виклик кидається самому собі, своїм відносинам, своєму підходу до світу
5.	Керує	Веде за собою

добитись більше часу та грошей, ніж це планувалось [2, с. 23].

Відтак сутність такого управління розкривається через підходи Scrum (Скрам) та Agile (Еджайл). Розглянемо їх більш детально. Скрам (Scrum – штовхалина, сутичка навколо м'яча в регбі) – це підхід, в межах якого можливо вирішити складні адаптивні проблеми, і водночас продуктивно та із застосуванням творчого підходу розробити продукт найвищої якості.

Скрам – це процесний підхід, що використовується для комплексного управління процесом розробки продукту із початку 90-х років [10]. З управлінського погляду, у гнучкій розробці проекту все починається з журналу побажань (master story list), тобто зі списку завдань, які необхідно вирішити. У ньому загдуються всі важливі функції та побажання замовника. Пріоритети тих чи інших функцій визначає сам замовник, команда виконавців оцінює ці пріоритети і складає базовий план проекту. Механізми виконання всіх завдань в гнучкому проекті – це ітерації або спринти [2, с. 20]. Функції, які потрібно реалізувати на кожному спринті, зафіксовані (їх не можна змінювати у процесі спринту). Вони розбиті на завдання, а завдання мають оцінки і пріоритети. У класичному Scrum передбачається, що тривалість спринту фіксована і, як правило, становить від 2 до 4-х тижнів, залежно від досвіду команди [11, с. 162].

Також доцільно наголосити, що члени команди можуть приблизно сказати скільки роботи може взяти на себе кожний учасник, чим визначити швидкість роботи команди (скільки завдань команда може виконати за один спринт). Це дозволить ставити реальні терміни виконання і команда не буде відчувати себе перенавантаженою [2, с. 21].

Окрім того, підвищити ефективність такого підходу дозволяють дотримання трьох основних принципів Скраму: прозорість (transparency), перевірка (inspection) та адаптація (adaptation).

Прозорість – значимі аспекти процесу повинні бути видимими для відповідальних за результат. Прозорість вимагає, щоб такі аспекти визначалися загальними стандартами, що дозволить усім спостерігачам розділяти єдине розуміння побаченого. Перевірка – користувачі Скраму повинні часто перевіряти його артефакти, а також контролювати прогрес у просуванні до мети для своєчасного виявлення небажаних відхилень. Однак перевірка не повинна бути настільки частою, щоб заважати роботі. Адаптація – це, якщо за результатами перевірки інспектор робить висновок, що один або більше аспектів процесу відхиляються від допустимих норм. Зміни повинні вноситися якнайраніше для зменшення ризику подальшого відхилення від норми [10].

Доповнює гнучке управління проектами такий підхід, як Еджайл. На сайті бізнес-школи Києво-Могилянської академії подане таке визначення цього підходу: «Еджайл – це підхід до управління проектами, у яких вимоги до продукту чи сервісу змінюються з наростаючою швидкістю».

Зони ефективного застосування Еджайл – це галузі з високою інноваційністю та конкуренцією. Наприклад, маркетинг, рекламні послуги, продакшн, складні телекомунікаційні проекти, робота команд дизайну, web-розробка, інтернет-проекти тощо [12].

Основні його принципи викладені в Еджайл-маніфесті. Вони полягають у такому:

1. Найвищим пріоритетом є задоволення потреб замовника.

2. Зміна вимог вітається, навіть на пізніх стадіях розробки.

3. Agile-процеси дозволяють використовувати зміни для забезпечення замовнику конкурентної переваги.

4. Працюючий продукт слід випускати якомога частіше, з періодичністю від пари тижнів до кількох місяців.

5. Протягом всього проекту розробники і представники бізнесу повинні щодня працювати разом.

6. Над проектом повинні працювати мотивовані професіонали, щоб робота була зроблена, створіть умови, забезпечте підтримку і повністю довіртеся їм.

7. Безпосереднє спілкування є найбільш практичним і ефективним способом обміну інформацією із самою командою і всередині команди.

8. Працюючий продукт – основний показник прогресу.

9. Інвестори, розробники і користувачі повинні мати можливість підтримувати постійний ритм роботи. Еджайл допомагає налагодити такий стійкий процес розробки.

10. Постійна увага до технічної досконалості та якості проектування підвищує гнучкість проекту.

11. Простота – мистецтво мінімізації зайвої роботи – вкрай необхідна.

12. Найкращі вимоги, архітектурні та технічні рішення народжуються у самоорганізованих командах.

13. Команда повинна систематично аналізувати можливі способи поліпшення ефективності та відповідно коригувати стиль своєї роботи [13].

З огляду на викладене, можна зробити висновок, що екстремальне та гнучке управління має багато переваг та можливостей для управління проектами в умовах невизначеності. Проте на практиці виникає велика кількість перешкод та проблем для їх ефективного впровадження. Тож спробуємо окреслити основні проблеми цих підходів та надати рекомендації щодо їх уникнення та запобігання.

Отже, спільною та основною складністю при гнучкому та екстремальному управлінні є те, що, по-перше, менеджер проекту повинен бути не лише керівником, але й лідером.

Як зазначає автор парадигми екстремального управління: «У світі екстремальних проектів, де планування зведено до мінімуму, а зміни постійні і непередбачувані, керівник проекту виконує роль лідера. Хороший лідер дозволить людям знайти оптимальне рішення і виконувати постійну самокорекцію» [4, с. 27].

Так і для організації роботи команди при гнучкому управлінні необхідно визначити людину – скрам-майстра, який буде відповідальний за дотримання процесом в команді в конструюванні атмосфери [1, с. 18]. Варто пам'ятати, що гнучкий

підхід до управління проектами не дає повну свободу виконавцям; він надає можливість самоорганізуватися, тому менеджер повинен бути не лише керівником, але й лідером. Адже саме йому потрібно або встановити обмеження або правила в команді, які є обов'язковими для виконання кожним.

По-друге, екстремальне та гнучке управління проектами потрібно пояснювати та презентувати виконавцям як необхідність, а не як забаганку чи примху керівництва.

Відтак на практиці можливе нав'язування цього процесу команді без пояснення його переваг саме для безпосередніх виконавців завдання. У той час як необхідно описати колективі існуючу проблему і запропонувати варіант її вирішення у якості Скрама та Еджейл.

Третя проблема – це небажання побороти старі звички та перейти на новий тип мислення та підхід до управління проектами.

Тому для успішного виконання екстремальних проектів необхідно виробити новий тип мислення, а саме квантове [4, с. 29]. Під квантовим мисленням розуміється світогляд, який приймає зміни і непередбачуваності. Таке мислення передбачає, що зміни є нормою [4, с. 33].

Четверта проблема – це робота з великою кількістю ризиків в умовах невизначеності може призвести до незбалансованої роботи над проектом. Саме тому Б. Вольфсон наголошує на тому, що ризикам необхідна візуалізація, щоб їх знала вся команда і замовник, і повноцінно брав участь в управлінні ними. Найгірший варіант – це створити Excel-файл з ризиками і показати його в результаті провалу проекту. Тому найбільш гнучкий варіант – це зробити дошку з ризиками і відслідковувати їх життєвий цикл. Проте з ними важливо не перебільшити, особливо залучаючи до цієї роботи замовника, оскільки йому і у команді може здатися, що проект складається лише з одних потенційних проблем [1, с. 78].

Також доцільно наголосити, що при внесенні корективів у проект доцільно не захоплюватися великою кількістю можливих варіантів покращення, адже це займає час і ресурси, і, як правило, не призводить до бажаного результату. Тому слід зосередитися на 2–3 ключових покращеннях і реалізувати саме їх.

Висновки. Дослідивши це питання можемо підсумувати, що:

– по-перше, гнучке та екстремальне управління проектами має великий потенціал при роботі саме в умовах невизначеності, оскільки першочергова установка в роботі виконавців полягає в усвідомленні того, що зміни є невід'ємною частиною роботи над проектом і те, що планувати доцільно лише на короткий період часу;

– по-друге, визначальну роль в ефективності цих підходів має команда виконавців, які здатні на себе взяти відповідальність за кінцевий результат;

– по-третє, менеджер таких проектів має постійно підтримувати зв'язок з замовником і створювати необхідні умови для роботи команди з метою їх самоорганізації, і в той же час надавати допомогу в їх самокорекції;

– по-четверте, такі підходи на практиці дадуть позитивний ефект за умови, що всі виконавці розділятимуть принципи гнучкого та екстремального управління та цінності проекту та поважатимуть роботу своїх колег. А це можливе лише при зміні мислення та ставлення до проектного управління.

Тому перспективи подальшого дослідження визначаються необхідністю вивчення та розробки алгоритму формування квантового мислення у сучасного менеджера з метою формування навичок адаптивного управління проектами, тобто такого, що може показати результати при різних змінах. Адже саме за таких умов явище невизначеності та ризику буде нести менше загроз для ефективного проектного управління.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Вольфсон Б. Гибкое управление проектами и продуктами / Б. Вольфсон. – СПб. : Питер, 2015. – 144 с.
2. Расмуссон Дж. Гибкое управление IT-проектами. Руководство для начинающих самураев / Дж. Расмуссон. – СПб. : Питер, 2012. – 272 с.
3. Кузьмин В.Е. Гибкое управление проектами в условиях высокой неопределенности [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.mmf.spbstu.ru/mese/2013/433_440.pdf.
4. Де Карло Д. Экстремальное управление проектами / Д. Де Карло. – М. : Компания р.м. Office, 2007. – 588 с.
5. Пушников А. Экстремальные методы управления проектами. Движение к успеху в условиях неопределенности / А. Пушников [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://pmi.ru/articles/files/20022077_Pushnikov.pdf.
6. Пятков А. Экстремальное управление проектами: новое в управлении современными проектами / А. Пятков [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.leanzone.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=248:ekstremalnoe-upravlenie-proektami&catid=55&Itemid=90.
7. Ноздріна Л.В. Управління проектами : підручник / Л.В. Ноздріна, О.І. Полотай, В.І. Яшук. – К. : Центр учбової літератури, 2010. – 432 с.
8. Professional sequence in Agile Management [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://extension.berkeley.edu/spos/agile.html>.
9. Тарасюк Г.М. Управління проектами. Поняття ризику та невизначеності. Класифікація ризиків проекту / Г.М. Тарасюк [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.slv.com.ua/book/66/4939.html#>.
10. Сазерленд Дж. Авторитетний посібник зі Скраму: Правила Гри / Дж. Сазерленд, К. Швабер [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.scrumguides.org/docs/scrumguide/v1/Scrum-Guide-UA.pdf>.
11. Поздняков О.В. Сучасна концепція використання інноваційних методів управління проектами / В.Ю. Фролова, О.В. Поздняков // Вісник ОНУ імені І.І. Мечникова. – 2013. – № 4/3. – С. 161–164.
12. Управління проектами для творчих команд. Agile в дії. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://kmbs.ua/uk/Programi/Najblizhchi_programi_upravlinskogo_rozvitku/Upravlinnja_proektami/Upravlinnja_tvorchimi_komandami_Agile_v_dij.
13. Основополагающие принципы Agile-манифеста [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.agilemanifesto.org/iso/ru/principles.html>.

УДК 338.2/532.63:615.1

Голубка В.М.

здобувач

Львівського національного університету імені Івана Франка

РОЗВИТОК ФАРМАЦЕВТИЧНОГО РИНКУ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ПОКРАЩЕННЯ СУСПІЛЬНОГО ЗДОРОВ'Я

Виявлено загальні тенденції щодо стану здоров'я населення в Україні з ґрунтуванням на основних демографічних індикаторах. Проаналізовано структуру захворюваності населення, що прямо детермінує асортимент виробництва і збуту через механізми вітчизняного фармацевтичного ринку. Досліджено результати самооцінки населенням стану свого здоров'я та доступності до фармацевтичної продукції.

Ключові слова: фармацевтичний ринок, суспільне здоров'я, тенденції розвитку, самооцінка здоров'я, доступність до фармацевтичної продукції, структура захворюваності.

Голубка В.М. РАЗВИТИЕ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОГО РЫНКА УКРАИНЫ В КОНТЕКСТЕ УЛУЧШЕНИЯ ОБЩЕСТВЕННОГО ЗДОРОВЬЯ

Выявлены общие тенденции состояния здоровья населения в Украине с базированием на основных демографических индикаторах. Проанализирована структура заболеваемости населения, что прямо детерминирует ассортимент производства и сбыта через механизмы отечественного фармацевтического рынка. Исследованы результаты самооценки населением состояния своего здоровья и доступности фармацевтической продукции.

Ключевые слова: фармацевтический рынок, общественное здоровье, тенденции развития, самооценка здоровья, доступность к фармацевтической продукции, структура заболеваемости.

Holubka V.M. DEVELOPMENT OF PHARMACEUTICAL MARKET OF UKRAINE IN THE IMPROVEMENT OF PUBLIC HEALTH

In the article the general trends of population health in Ukraine are deduced taking into account changes of basic demographic indicators. The structure of disease incidence of population, which directly influences production and marketing through the mechanisms of national pharmaceutical market, is analysed. The results of self-reported health of population and access to pharmaceutical products are investigated.

Keywords: pharmaceutical market, public health, development trends, self-reported health, access to pharmaceutical products, structure of disease incidence.

Постановка проблеми. Регулювання фармацевтичного ринку країни слід здійснювати через призму його детермінацій інноваційного розвитку національної економіки та забезпечення суспільного здоров'я. Такий концептуальний підхід вимагає належного

наукового обґрунтування. Воно має передбачати аналіз явищ і процесів, що відбувається на фармацевтичному ринку та в інших суспільних й економічних системах, які мають найтісніший з ним зв'язок. Йдеться про середовищні особливості. Ринок у будь-

якому разі не є ізольованою системою відносин. Він має ознаки дисипативності, постійно адаптується до екологічних умов та впливає на інші явища і процеси. Відтак дослідження ефективності використання механізмів регулювання фармацевтичного ринку України має доповнюватись розумінням загальної соціально-економічної ситуації, зокрема з акцентом на макроекономічні, демографічні тенденції та розвиток сфери охорони здоров'я. Серед різних фокусів вивчення детермінацій фармацевтичного ринку особливу увагу слід звертати на суспільне здоров'я. Ринок – це економічна категорія. Відтак фармацевтичний ринок має бути середовищем балансування соціальних й економічних інтересів. Тому тематика дослідження розвитку фармринку в контексті його детермінацій суспільного здоров'я є дуже актуальною і соціально значимою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методологічні засади розвитку фармацевтичного ринку є недостатньо розробленими у вітчизняній економічній науці. Більш поширеним цей предмет дослідження безумовно є у фармацевтиці і медицині, менше – у державному управлінні. Відтак теоретичний базис цієї статті має міждисциплінарний характер. З-поміж напрацювань, які найбільш комплексно розкривають загальні проблеми і перспективи розвитку фармацевтичного ринку України, необхідно виділити праці таких вчених, як О. Алексєєв, І. Віннікова, Б. Громовик, Н. Діхтярьова, В. Кідонь, З. Мнушко, С. Нікуліна, А. Семенов, В. Стародубов, А. Шевченко, Л. Шульгіна та ін. У фокусі їх досліджень фармацевтична сфера розглядається як функціонально значима в контексті належного забезпечення медико-профілактичних закладів і населення якісними та доступними лікарськими засобами задля збереження і підтримання його здоров'я [1, с. 41]. Вченими доводиться закономірний взаємозв'язок фармацевтичного ринку зі сферою медичних послуг в системі охорони здоров'я [2]. Інший зріз теоретичного базису статті визначають напрацювання валеологічного напрямку. Тут слід виокремити такі імена, як Л. Жаліло, Д. Карамішев, О. Левицька, І. Рожкова, І. Солоненко, Л. Шевчук, Д. Шушпанов та ін., які широкого досліджували проблематику сфери охорони здоров'я з відображенням на якісних індикаторах життя населення.

Незважаючи на здійснені напрацювання, ця стаття вирізняється актуальністю через потребу сучасного моніторингу ситуації щодо співвідношення темпів розвитку фармацевтичного ринку та показників стану здоров'я населення в Україні. Висновки з цього дають орієнтир для контролю рівня комерціалізації ринку та відповідності діяльності його суб'єктів концепції соціальної відповідальності бізнесу.

Метою статті визначено теоретико-прикладне обґрунтування поточних недоліків та перспектив розвитку фармацевтичного ринку України як важливої детермінанти стану суспільного здоров'я. Цілями для досягнення обраної мети є:

- виявлення загальних тенденцій щодо стану здоров'я населення в Україні з базуванням на основних демографічних індикаторах;
- аналіз структури захворюваності населення, що прямо детермінує асортимент виробництва і збуту через механізми вітчизняного фармацевтичного ринку;
- дослідження результатів самооцінки населенням стану свого здоров'я та доступності до фармацевтичної продукції.

Виклад основного матеріалу. Взаємні детермінації фармринку і стану суспільного здоров'я можна розглядати з різних позицій. Від стану суспільного здоров'я, як і від купівельної спроможності, залежить структура витрат населення на фармацевтичну продукцію, що формує попит на фармацевтичному ринку країни. З іншого боку, обсяги продаж, асортиментна структура, цінові індикатори мають корелювати з показниками здоров'я населення, забезпечуючи їх покращення.

Оскільки тенденції розвитку фармацевтичного ринку дуже сильно залежать від стану суспільного здоров'я, то необхідним є аналіз рівня захворюваності населення. Очевидним є факт старіння населення України, на тлі чого потреба споживання фармацевтичної продукції зростає, особливо в тих сегментних групах, що орієнтовані на захворювання, які найчастіше спостерігаються серед осіб похилого віку.

В Україні зростає середня очікувана тривалість життя при народженні. Якщо в 2008 році для обох статей вона становила 68,27 років (74,28 років для жінок і 62,51 рік для чоловіків), монотонно зростаючи з початку 90-х років ХХ століття, то в 2013 році цей показник сягнув середнього значення 71,37 років (66,34 років для чоловіків і 76,22 років для жінок) [8]. Динаміка середньої очікуваної тривалості життя при народженні є дуже важливим базисом для наукового обґрунтування тенденцій розвитку фармацевтичного ринку та визначення його впливу на стан суспільного здоров'я. Подовження тривалості життя під час народження свідчить про розвиток системи охорони здоров'я населення та потребу розвитку споживчого сегменту вітчизняного фармацевтичного ринку, орієнтованого на рекреаційні цілі. Йдеться про широкий асортимент профілактичних лікувальних засобів та косметичної продукції, а також медичного приладдя, затребуваного профільними закладами соціальної інфраструктури для діагностики стану здоров'я людини, особливо чоловіків, із виявленням захворювання на ранніх стадіях. Подовження тривалості життя також поглиблює місткість ринку в сегментній групі осіб похилого віку.

Серед інших демографічних індикаторів, що мають прямий стосунок до стану суспільного здоров'я – показники смертності. Зазначаємо зменшення рівня смертності дітей у віці до 1 року в розрахунку на 1000 наявного населення. Якщо в 1992 році він становив 14 осіб, сягнувши максимального значення в 1993 році – 14,9 осіб (що очевидно було пов'язано з наслідками Чорнобильської катастрофи), то надалі він поступово знижувався – у 2000 році до 11,9 осіб, 2008 році до 10 осіб, 2010 році до 9,1 осіб і 2013 році до 8 осіб. Водночас за даними Всесвітньої організації охорони здоров'я ООН цей показник ще далекий до європейського рівня, де кількість померлих дітей віком до 1 року на 1000 наявного населення сягає 3,5–4,5 осіб [3–4].

Дитяча вікова група взагалі є специфічним споживчим сегментом. Він потребує вибіркової державної підтримки в плані ресурсного забезпечення лікування, яке, як правило, є дуже вартісним та потребує стаціонару за кордоном. Натомість зараз поширеною є практика волонтерського руху і добродійної допомоги. Це вимушена реакція суспільства на неспроможність держави виконувати свої конституційно регламентовані зобов'язання.

Щодо загальних показників смертності в Україні, то тут слід робити основний акцент на структуру захворюваності населення, що має визначати вироб-

ничу й збутову функціональну значимість вітчизняного фармацевтичного ринку. На фоні монотонного зростання кількісних показників смертності населення, через процеси його старіння, спостерігаємо підвищення частки смертей у зв'язку з хворобами системи кровообігу – з 63,6% у 2008 році до 66,5% у 2013 році. Відтак основною причиною смерті населення України залишаються серцево-судинні хвороби – для 67% померлих у 2013 році. Далі йдуть злоякісні утворення (14%), травми та отруєння (6%), хвороби травної системи (4%), хвороби респіраторної системи (3%). Показово, що серед топ-продаж головних лікарських засобів фігурують препарати для лікування серцево-судинних хвороб – серед 10 найбільш популярних засобів 5 призначені для лікування даної групи хвороб [3–4].

Якщо аналізувати захворюваність населення залежно від уперше зареєстрованих випадків (рис. 1), то тут «лідерами» є хвороби органів дихання (42,8% у 2013 році), хвороби системи кровообігу (7,3%), травми, отруєння та деякі інші наслідки дії зовнішніх причин (6,7%), хвороби сечостатевої системи (6,6%), хвороби шкіри та підшкірної клітковини (6,0%).

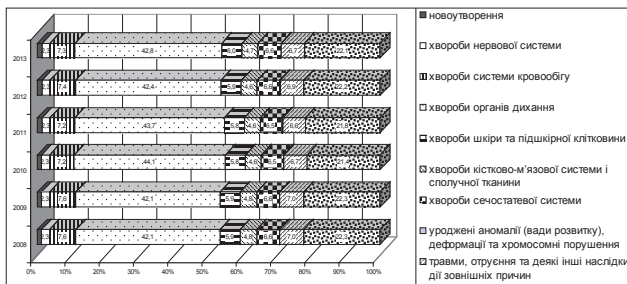


Рис. 1. Структура вперше виявлених захворювань у населення України, 2008–2013 рр.

Побудовано автором на основі даних [3–4]

Показово, що за аналізований період найбільше зросла кількість осіб (при загальному коефіцієнті зміни 0,96 раз), в яких вперше було виявлено новотворення (в 1,08 раз), уроджені аномалії (вади розвитку), деформації та хромосомні порушення (в 1,08 раз). По інших захворюваннях спостерігалось кількісне скорочення. Відтак ті хвороби, що в загальній структурі захворюваності охоплюють незначну частку населення, зазначаються загрозливими тенденціями поширення.

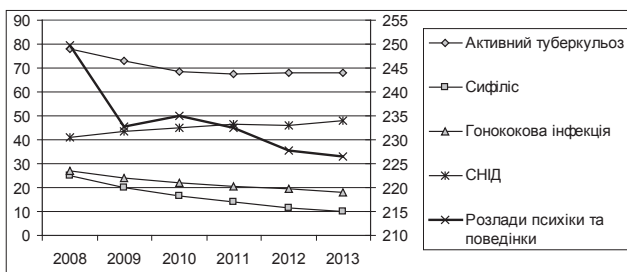


Рис. 2. Кількість хворих з уперше в житті встановленим діагнозом на соціально небезпечні хвороби в Україні, осіб на 100000 населення, 2008–2013 рр.

Побудовано автором на основі даних [3–4]

Якщо аналізувати динаміку поширення так званих соціально небезпечних хвороб, то тут спостерігаємо скорочення за всіма основними групами (кількість хворих з уперше в житті встановленим

діагнозом у розрахунку на 100000 населення). Найбільше (рис. 2, по додатковій осі – тенденції щодо захворюваності на розлад психіки і поведінки) – для сифілісу (в 0,4 рази, якщо порівнювати 2008 і 2013 роки), гонорейної інфекції (в 0,66 рази), активного туберкульозу (в 0,87 рази). Найменшою мірою знижується кількість осіб, для яких уперше в житті встановлено діагноз розладу психіки і поведінки (в 0,91 рази). Іншою загрозою є СНІД, захворюваність котрим в Україні зростає (в 1,16 рази за період 2008–2013 рр.).

Значимість вітчизняного фармацевтичного ринку в протидії цим тенденціям має полягати у виваженій промоційній та інформаційно-консультаційній політиці. Відтак у пунктах продажу засоби лікування для соціально небезпечних хвороб вимагають додаткового інформаційного супроводу. Також важливим функціональним завданням ринку є підтримка ефективного лікування з обґрунтованим вибором лікарських препаратів із неприпустимістю продажу підроблених засобів. Щодо профілактики СНІД, то безумовно тут актуалізується обґрунтована цінова політика фармвиробників і збутових структур (найперше аптек) щодо контрацептивів. Те ж стосується шприців та інших медичних засобів, які використовуються за різним призначенням (споживання наркотиків). Ну і головна проблема – це нелегальний продаж препаратів, що містять наркотичні речовини.

Розуміння причин смертності населення, а також тенденцій щодо вперше виявлених і соціально небезпечних хвороб є надзвичайно важливим інформаційним базисом для формування асортиментної виробничо-збутової структури фармацевтичного ринку в Україні. Водночас мають враховуватись не лише потреби задоволення попиту населення у лікуванні виявлених захворювань, але й їх профілактика. Домінування захворювань органів дихання і смертності внаслідок хвороб системи кровообігу і серцево-судинної системи – це не виклик комерціалізації ринку, а пріоритетний вектор інноваційної діяльності з відображенням на пониженні конкретних показників. Водночас мають враховуватись динаміки поширення тих захворювань, які на даному етапі спостерігаються не так масово. У цьому має виявлятися основна функціональність фармацевтичного ринку.

Якщо за даними офіційної статистики за останні 6 років маємо відносно однорідну ситуацію, то видається необхідним виявити, як самі домогосподарства оцінюють стан свого здоров'я. Результати вибіркового обстеження Державної служби статистики України демонструють, що станом на 2013 рік 50,4% домогосподарств вважали стан свого здоров'я добрим, 40,2% задовільним і 9,4% поганим. Це кращий показник, аніж 2008 рік, коли відповіді розподілились наступним чином: 44,4% – добрий, 44,5% – задовільний, 11,1% – поганий. Показово, що в міських поселеннях дещо переважає частка осіб, котрі вважають стан свого здоров'я добрим (50,5%), аніж в сільських (50,2%). Водночас у селах більша частка домогосподарств, які визнали свій стан здоров'я поганим (10,6% проти 8,8% у міських поселеннях). Тобто результати самооцінки засвідчують відносно позитивні тенденції щодо стану здоров'я населення, в продовженні котрих чималу роль виконує фармацевтичний ринок залежно від пропозиції якісної та доступної фармацевтичної продукції. Для цього є порівняно стабільним попит на групу головних лікарських засобів. Як свідчать дані щодо кількості осіб, які повідомили, що хворіли за останні 12 місяців, а це фактичні споживачі лікар-

ських засобів та іншої фармацевтичної продукції, приблизно на однаковому рівні є частота захворювань (у 2008 році – 33749,0 тис. осіб, у 2013 році – 33558,0 тис. осіб з найбільшим зростанням у 2009–2010 рр. у лише 1,04 рази і 2012–2013 роках лише в 1,01 рази) [5–7].

Якщо аналізувати результати самооцінки домогосподарств щодо доступності медичної допомоги, можливостей придбання ліків та медичного приладдя, то в 2008 році частка таких, в яких хто-небудь з членів мав зазначені споживчі потреби, але не зміг їх задовольнити, становила 13,7% від загальної кількості. У 2013 році даний показник сягнув 22,2%. Узагалі аналізований індикатор є дуже чутливим до екзогенних змін і сильно коливається за досліджуваній період – з мінімальним значенням у 2008 році (13,7%) і максимальним у 2011 році (22,6%). У кількісному аспекті цей показник за 2008–2013 роки зріс в 1,6 рази, зокрема в 1,66 рази для міських поселень і 1,48 рази для сільських поселень (рис. 3, по допоміжній осі – частка членів домогосподарств, що потребували медичної допомоги, придбання ліків та медичного приладдя, але не змогли їх отримати).

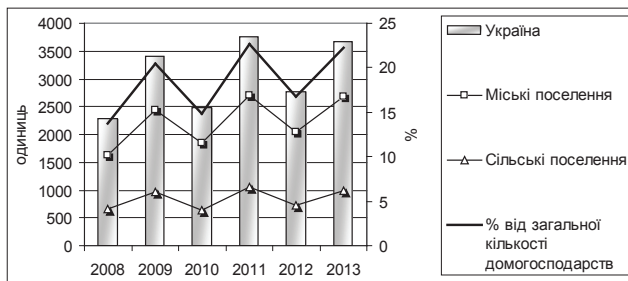


Рис. 3. Чисельність домогосподарств, в яких хто-небудь з членів потребував медичної допомоги, придбання ліків та медичного приладдя, але не зміг їх отримати, 2008–2013 рр.

Розраховано автором на основі даних [5, с. 58; 6, с. 52; 7, с. 53]

Основною причиною обмеженої доступності до фармацевтичної продукції домогосподарства визначають занадто високу її ціну. Відтак за результатами опитування 2013 року, 96,1% домогосподарств, які мали потребу споживати відповідну фармпродукцію, не змогли собі цього дозволити через її дороговизну, зокрема 96,0% у міських поселеннях і 96,3% у сільських поселеннях. 2,7% домогосподарств не змогли знайти затребуваної продукції, причому для сільських поселень цей показник є значно вищим – 3,3% проти 2,5% у містах.

Високою є частка домогосподарств, які не змогли придбати медичне приладдя через його занадто високу вартість – 94,5% в середньому по Україні, в тому числі 94,2% у містах і 95,3% у селах. Низькою є частка осіб, котрі не змогли його знайти – 0,8%, у тому числі 0,5% у міських і 1,8% у сільських поселеннях.

Простежуємо помітну диференціацію потреб медичної допомоги, придбання ліків та медичного приладдя в розрізі різних типів поселень. Відтак для

міських поселень частка домогосподарств, які декларують таку потребу, становила у 2013 році 69,5% від загальної кількості (проти 69,2% у 2008 році). Відповідно для сільських поселень цей показник становить 30,5%. У кількісному аспекті чисельність домогосподарств з потребою споживання фармацевтичної продукції практично не змінилась, незначно скоротившись для сільських поселень.

Висновки. Загалом щодо стану суспільного здоров'я маємо покращуючі тенденції, які однак дисонують з окремими проблемними аспектами на тлі поширеності конкретних груп хвороб. Науково-технічний прогрес у будь-якому разі впливає на фармацевтичний продукт. Більш поширеними стають прогресивні медичні засоби, зокрема з використанням нано-, роботизованих технологій. Усе це впливає на кількісні й якісні індикатори суспільного здоров'я. Водночас впливає нова загроза – поширеність СНІД, а також нових хвороб, які виникають унаслідок надмірного фізичного й психоемоційного напруження сучасної людини. Тому майбутня фармацевтика має більшу увагу приділяти тим асортиментним групам, які орієнтовані на профілактику найбільш гострих, виключних смертність, хвороб. Такі висновки змушують говорити про потребу застосування регулюючих механізмів розвитку фармацевтичного ринку України задля посилення його вагомості для покращення стану суспільного здоров'я, а також при формуванні інноваційної економіки, що буде предметом подальших досліджень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Алексеев О.Г. Анализ та співвідношення термінів «фармацевтична галузь» та «фармацевтична сфера» як об'єктів адміністративно-правової охорони / О.Г. Алексеев // Адвокат. – 2010. – № 8. – С. 39–42.
2. Дихтярева Н.М. Менеджмент и маркетинг в фармации / Н.М. Дихтярева. – Х., 2008. – Ч. II. Маркетинг в фармации. – 406 с.
3. Заклади охорони здоров'я та захворюваність населення України у 2013 році : Статистичний бюлетень / Державна служба статистики України. – К., 2014. – 92 с.
4. Заклади охорони здоров'я та захворюваність населення України у 2010 році : Статистичний бюлетень / Державна служба статистики України. – К., 2011. – 89 с.
5. Самооцінка населенням стану здоров'я та рівня доступності окремих видів медичної допомоги у 2013 році (за даними вибіркового опитування домогосподарств у жовтні 2013 року) : Статистичний збірник / Державна служба статистики України. – К., 2014. – 149 с.
6. Самооцінка населенням стану здоров'я та рівня доступності окремих видів медичної допомоги у 2011 році (за даними вибіркового опитування домогосподарств у жовтні 2011 року) : Статистичний збірник / Державна служба статистики України. – К., 2012. – 142 с.
7. Самооцінка населенням стану здоров'я та рівня доступності окремих видів медичної допомоги у 2010 році (за даними вибіркового опитування домогосподарств у жовтні 2010 року) : Статистичний збірник / Державна служба статистики України. – К., 2011. – 143 с.
8. Середня очікувана тривалість життя при народженні. Населення : Демографічна та соціальна статистика: Статистична інформація / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

УДК 330.341.1

Гоменюк М.О.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту організації
Уманський національний університет садівництва*

ДОСВІД ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙ НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Обґрунтовано необхідність впровадження інновацій у сільськогосподарське виробництво. Проаналізовано досвід впровадження інновацій у ТОВ «Кищенці» Маньківського району Черкаської області. Запропоновано шляхи подальшого розвитку підприємства.

Ключові слова: інновації, впровадження, конкуренція, біогаз, інформаційне забезпечення.

Гоменюк М.А. ОПЫТ ВНЕДРЕНИЯ ИННОВАЦИЙ НА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Обоснована необхідність внедрения инноваций в сельскохозяйственное производство. Проанализирован опыт внедрения инноваций в ООО «Кищенцы» Маньковского района Черкасской области. Предложены пути дальнейшего развития предприятия.

Ключевые слова: инновации, внедрение, конкуренция, биогаз, информационное обеспечение.

Homeniuk M.O. THE EXPERIENCE OF INNOVATION INTRODUCTION AT AGRICULTURAL ENTERPRISES

In the article the author proved the necessity of innovation introduction at agricultural production. The experience of innovation introduction of LLC "Kyschentsi" in Cherkassy Oblast has been analyzed. The ways for the development of the company have been suggested.

Keywords: innovation, implementation, competition, biogas, information support.

Постановка проблеми. Важливим інструментом підвищення конкурентоспроможності аграрного сектору економіки України є інноваційна модель розвитку. Підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва на сучасному етапі зумовлюється значною мірою широким впровадженням у практику вітчизняних і світових досягнень науково-технічного прогресу, стратегічна роль в якому належить інноваційній діяльності.

Результати впровадження інновацій відображаються у збільшенні обсягу продаж, зниженні собівартості продукції, зростанні фондоозброєності та продуктивності праці, підвищенні рентабельності роботи й інших виробничо-фінансових показників діяльності аграрних підприємств, а також соціально-економічного розвитку сільських територій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Ґрунтовні дослідження різних аспектів інноваційних процесів в аграрній сфері здійснені провідними вітчизняними вченими, а саме: В.Г. Андрійчук, А.П. Гайдуцький, О.І. Дацій [2], Л. Малюга [4] та іншими. Незважаючи на цінність проведених досліджень, ефективність інноваційної діяльності власне у сільськогосподарських підприємствах є сьогодні найменш вивченою.

Метою статті є обґрунтування необхідності впровадження інновацій у сільськогосподарське виробництво та аналіз передового досвіду у ТОВ «Кищенці» Маньківського району Черкаської області.

Вклад основного матеріалу. Однією з основних умов подолання наслідків трансформаційного спаду національної економіки, реалізації в сільському господарстві стратегії структурних реформ і оздоровлення підприємств, що мають низьку платоспроможність є запровадження інвестиційно-інноваційного механізму модернізації сільського господарства, орієнтованого на докорінне оновлення техніко-технологічного та організаційно-управлінського рівня виробництва. На жаль, діюча модель інвестиційного процесу в аграрній сфері економіки загалом продовжує залишатися деформованою і малоефективною,

такою, що характеризується відсутністю стійких джерел інноваційного зростання, хронічним дефіцитом фінансово-інвестиційних ресурсів, а також слабкістю та непослідовністю заходів державної аграрної політики в інвестиційній сфері. Це стримує процеси економічного оздоровлення фінансово неспроможних підприємств [1].

Інновації на сучасному етапі розвитку економіки України стають головним засобом збереження конкурентоспроможності і невід'ємною частиною підприємницької діяльності.

Стійкий розвиток виробництва у довгостроковому періоді залежить не стільки від ресурсних можливостей, скільки від інноваційного характеру підприємства в конкретній сфері. Суб'єкти реального сектора економіки звертаються до інновацій через необхідність не тільки підтримати прибутковість свого бізнесу, але й одержати конкурентні переваги на ринку.

Конкурентоспроможність залежить від вихідного стану суб'єкта господарювання, наявності ринкового попиту на його продукцію, можливості залучення фінансових ресурсів, рівня менеджменту. Водночас існує такий важливий аспект діяльності, як її інноваційний характер. Інноваційні зміни в бізнесі порушують збалансованість і рівновагу економічної системи, але створюють внутрішню енергію росту конкурентоспроможності, можливості переходу бізнесу в іншу якість.

Інноваційна діяльність здійснюється з метою впровадження досягнень науково-технічного прогресу у виробництво та соціальну сферу, яка охоплює випуск та розповсюдження принципово нових видів техніки та технологій, прогресивні міжгалузеві структурні зсування, реалізацію довгострокових науково-технічних програм з великими строками окупності витрат, фінансування фундаментальних досліджень для здійснення якісних змін у становищі виробничих потужностей; розробку та впровадження нової, ресурсозабезпечуючої технології, що призначена для поліпшення соціального та екологічного стану.

Великою проблемою аналізу стану інноваційної діяльності в сільському господарстві, є відсутність статистичної звітності. Звітність про кількість освоєних, впроваджених продуктивних та процесних інновацій, випуск інноваційної продукції, джерела фінансування інноваційної діяльності тощо подають лише промислові підприємства, що, на думку автора, є докорінно невірно. Це позбавляє можливості об'єктивного аналізу в цій галузі.

Нами проаналізований досвід впровадження інновацій у ТОВ «Кишенці» Маньківського району Черкаської області, засноване в грудні 2001 року. Загальна земельна площа товариства становить більше 13 тис. га. Кількість працівників становила 218 осіб, з них 176 осіб зайнято в рослинництві та 42 – у тваринництві.

У період з грудня 2001 року до листопаду 2002 року директором господарства був громадянин Німеччини Роман Курцен. У листопаді його замінив нідерландець Корнеліс Хузінка, який і керує товариством сьогодні.

Найбільшу питому вагу у структурі товарної продукції в середньому за 2009–2014 роки займала продукція рослинництва – 93,3%. У галузі рослинництва значну частку в структурі товарної продукції займають ріпак озимий, кукурудза на зерно – по 24,2% та 21,5%. Щодо тваринництва, то тут найбільша частка належить молоку – 5,7%. Відтак ТОВ «Кишенці» має зерново-технічний з розвиненим молочним скотарством виробничий напрям.

ТОВ «Кишенці» є прибутковим, має відносно стабільні показники ефективності використання основних виробничих фондів, у підприємстві є необхідні умови для подальшого розвитку і удосконалення.

Економічний ріст визначається кількістю і якістю природних і трудових ресурсів, обсягом основного капіталу і нововведеннями. Якщо кількісно співвіднести внесок різних факторів в економічний ріст, то очевидний висновок, що підвищення продуктивності праці є найбільш важливим фактором конкурентоспроможності підприємства.

Підвищення продуктивності праці у ТОВ «Кишенці» відбувається через впровадження наукової сівозміни, збалансування кількості органічних і мінеральних добрив, впровадження нових сортів і гібридів, закупівлі плеїнної худоби.

Зокрема, що стосується ріпаку (сортів Ексагон, HOLLi (High Oleic, Low Linolenic), які господарство почало вирощувати в 2012 році), урожайність цієї культури підвищилася на 15 ц/га. «Ексагон» – це універсальний гібрид для правобережної частини України. Завдяки комплексу господарсько-цінних ознак, зокрема високій стійкості до хвороб, є одним з найбільш популярних в Західній та Середньосхідній її частинах. Один з найкращих гібридів для високотехнологічного вирощування. Стабільно високий рівень врожайності з року в рік гарантує результат. Використання гібридів дає можливість скорочення норми висіву з 50–60 насінин на 1 м² (від 5 до 6 кг/га) до 40–50 насінин на 1 м² (4–5 кг/га).

З 2011 року ТОВ «Кишенці» вирощує новий сорт озимої пшениці – «Скаген» – цезимостійкий сорт якісної пшениці з високою урожайністю, дуже високою стійкістю до проростання в колосі і хорошою резистентністю до хвороб листків і колоска. Висота рослини – середня. Борошнистою росю, бурою іржею та фузаріозом уражається слабо. Середня урожайність становить 70 ц/га. Борошномельні та хлібопекарські якості – добрі та відмінні.

У 2010 році господарство почало вирощувати ВРХ. У ТОВ «Кишенці» вирощують ВРХ чорнорябої та червоно-рябої голштинської породи німецької та чеської селекції. В 2012 році було закуплено 576 голів племмолодняку для комплектації введеного в експлуатацію корівника (перша черга будівництва), з них 361 голова імпортової селекції (Чехія).

Продуктивність тварин є на високому рівні: середньодобовий приріст ВРХ становить 430 г, середньорічний надій на 1 фуражну корову – 7000 кг.

Жива маса дорослих корів – 600–650 кг, бугаїв – 850–1100 кг. Телиці при добрій годівлі досягають живої маси у 12 місяців 290–300 кг, у 18 – 400–420 кг, бугайці – відповідно 380–400 і 500–520 кг, маючи водночас задовільні м'ясні якості.

Господарство має в наявності один двохрядний (для утримання корів) і один корівник чотирьохрядний (ВРХ на відгодівлі), три телятники по 300 голів для кожного. Доїльна зала «Ялинка» 2Ч14. Більшість процесів, пов'язаних з утриманням тварин, механізовані. Зокрема, господарство має в наявності кормороздавачі (2 шт.), транспортери для видалення гною.

Таблиця 1
Основні показники продуктивності корів ТОВ «Кишенці»

№ п/п	Показник	Значення
1.	Поголів'я ВРХ, голів	1500
2.	Середній добовий надій на корову, кг	25
3.	Вміст жиру, %	3,6
4.	Вміст білка, %	3,1
5.	Кількість соматичних клітин, тис/см ³	246
6.	Кількість доїнь на день	2
7.	Довговічність корови, лактації	3–4
8.	Рівень вибраковки, %	20
9.	Випоювання телят, вид рідкого корму	незбиране молоко
10.	Вік при відлученні, тижні	7
11.	Рівень смертності, %	3

Система утримання – безприв'язна на глибокій солом'яній підстилці.

З даних таблиці 1 бачимо, що середньодобовий надій на корову становить 25 кг, жирність молока 3,6%. Рівень смертності не перевищує 3%, рівень вибраковки – 20%.

Важливе значення для продуктивності дійного стада має раціон, його збалансованість всіма необхідними компонентами та складовими, адже від надоїв буде залежати прибуток підприємства. Товариство має достатню кормову базу для підвищення продуктивності тварин. Щорічно заготовлюється в межах 300 тонн сіна, 3200 тонн сінажу, 5000 тонн силосу, що становить 11 ц та 148 ц на 1 корову.

Щодо наявності техніки, то на балансі ТОВ «Кишенці» 6 зернозбиральних комбайни John Deere, 2 бурякозбиральні комбайни, трактори Case-XTL350, навісні пневматичні сівалки Fastliner серії 100 (французької фірми Kuhn), які працюють за технологією мінімального обробітку ґрунту і пневматичні сівалки мінімального циклу підготовки ґрунту Speedliner. Техніка має супутникову навігацію Greenstar, автопілот Trimble, кондиціонер, рацію, холодильник, комп'ютерне управління.

Для подальшого впровадження інновацій у виробничу діяльність, керівництвом товариства розгля-

дається питання застосування біогазової установки (планується збільшення поголів'я ВРХ до 4000 голів) для виробництва біогазу та органічних добрив.

Утилізація гною на тваринницьких комплексах дозволяє не лише вирішувати екологічні проблеми, а й створювати додаткову статтю прибутку для господарства завдяки виробництву цінного біодобрива, що особливо актуально у контексті ситуації, яка склалася на ринку мінеральних добрив останнім часом.

У разі використання біодобрив замість мінеральних урожайність ґрунтів підвищується на 30–50%.

В результаті переробки гноєвої маси за допомогою БГУ у ТОВ «Кишенці» отримують 3 основні продукти – біогаз та знезаражений гній (рідка та тверда фракції).

Таблиця 2

Основні техніко-економічні показники використання БГУ ТОВ «Кишенці»

Назва показників	I рік реалізації проекту	II рік реалізації проекту	III рік реалізації проекту
Об'єм виробництва, т	23400,00	28080,00	33696,00
Товарна продукція в діючих цінах, тис. грн.	3225,21	3954,50	4859,04
Чисельність промислово-виробничого персоналу, осіб	4	4	4
Продуктивність праці на 1 працівника ПВП по товарній продукції, тис. грн.	806,30	988,62	1214,76
Собівартість товарної продукції, тис. грн.	583,24	634,61	917,09
Адміністративні витрати, тис. грн.	113,71	125,09	137,59
Чистий прибуток, тис. грн.	2139,91	2784,81	4859,04
Інвестиційні витрати, тис. грн.	1793,00		
Строк окупності, місяців	10,05		
Рівень рентабельності, %	366,90	438,82	529,83

Також планується:

- виробляти біогаз та отримати прибуток від його продажу;
- отримати прибуток від продажу вироблених органічних добрив;
- звільнення від виплат за утилізацію;
- заощадження за рахунок звільнення від виплат екологічних штрафів.

Розрахунки економічної ефективності цього проекту по виробництву органічних добрив та біогазу свідчать, що на основі виробничих потужностей ТОВ «Кишенці» реалізація цього проекту є доцільною.

У процесі впровадження інновацій у виробничу діяльність надзвичайно важливим є вдосконалення інформаційного забезпечення. Впровадження комп'ютерних технологій дозволяє не тільки значно спростити ведення інформаційних баз і знизити ймовірність виникнення помилок, а й запровадити нові методи підтримки ухвалення управлінських рішень на основі аналізу даних і, в підсумку, підвищити продуктивність праці.

Оскільки практично вся інформація про ресурси сільського господарства має просторову прив'язку, очевидно, що в якості базової інформаційної техно-

логії найкраще використовує геоінформаційні системи. Насправді, головна перевага сучасних засобів побудови ГИС – в їх відкритості та сполучуваності з іншими інформаційними технологіями та системами обробки даних. Причому масштабованість рішень ESRI дозволяє використовувати різні продукти одного сімейства на різних рівнях управління.

Для створення і ведення карт і баз просторових даних сільськогосподарського призначення ТОВ «Кишенці» можна запропонувати сімейство продуктів ArcGIS. Це три додаткових модуля – модуль просторового аналізу Spatial Analyst, модуль геостатистичного аналізу Geostatistical Analyst і модуль обробки знімків Image Analysis для Arc GIS (від компанії Leica Geosystems GIS & Mapping, LLC).

Перші два дозволяють відновлювати картину просторового розподілу показників (наприклад, агрохімічних) по точкових вимірам, а також дослідити залежності між різними показниками, що впливають на продуктивність сільгоспугідь. Відмінність геостатистики від традиційних статистичних методик в тому, що тут враховується просторовий аспект досліджуваних явищ. Можна виявляти не тільки тимчасові, а й просторові тренди, враховувати вплив і взаємозв'язку різних факторів не тільки в тимчасовому, але і в просторовому контексті.

Висновки. Впровадження інноваційної продукції та технологій у сільському господарстві є актуальною проблемою на шляху до формування інноваційної моделі розвитку конкурентоспроможного сільського господарства України.

Аналіз досвіду господарської діяльності та впровадження інновацій у ТОВ «Кишенці» підтверджує, що інноваційна діяльність для сільськогосподарських підприємств є вимогою часу. Давня істина «Порятунок потопаючого – справа самого потопаючого» підтверджується. І що швидше власники і керівники підприємств усвідомлять конкурентні переваги, які отримують з використанням інновацій, то швидше сільське господарство України зможе вийти на новий рівень розвитку та прибутковості.

Основними напрямками інноваційної діяльності сільськогосподарських підприємств, що сприятимуть підвищенню їх економічної ефективності є:

- технологічні (розробка і впровадження якісно нових технологій виробництва і зберігання сільськогосподарської продукції, що характеризуються максимально корисним результатом; вдосконалення технологічних процесів з метою скорочення тривалості виробничого циклу переробки сільськогосподарської сировини при забезпеченні необхідної якості продукції; вдосконалення способів перевезень);
- асортиментні (розробка і виробництво екологічно безпечних продуктів масового споживання; підвищення споживчих якостей продукції; проходження сертифікації і стандартизації продукції);
- маркетингові (кон'юнктурні дослідження ринків збуту та виявлення нових споживчих сегментів, пошук і формування інформаційних баз даних про ринкове середовище та споживчі властивості товарів конкуруючих підприємств, пошуки партнерів по впровадженню і фінансуванню інноваційних проектів);
- інфраструктури (формування інституційних структур, що охоплюють весь цикл інноваційного супроводу виробничої діяльності від генерації нових науково-технічних ідей і їх відпрацювання до випуску і реалізації наукоємної продукції).

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Світлишин І.І. Місце інноваційних процесів на сільськогосподарських підприємствах / І. Світлишин [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis.../cgiirbis_64.exe?.
2. Дацій О.І. Розвиток інноваційної діяльності в агропромислового виробництві України / О.І. Дацій. – К. : ННЦ ІАЕ, – 2004. – 428 с.
3. Краснокутська Н.В. Інноваційний менеджмент : навч. посібник / Н.В. Краснокутська. – К. : КНЕУ, 2011. – 504 с.
4. Малюга Л. Напрями удосконалення інноваційно-інвестиційного процесу в АПК / Л. Малюга // Формування ринкової економіки : зб. наук. Праць. Аграрна економічна освіта в розбудові конкурентоспроможного сільського господарства України. – К. : КНЕУ, 2009. – С. 247–251.
5. Павлюк І. Стівідсотковий українець із голландським паспортом [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ridneselo.com/node/1178>.
6. Інтелектуальний капітал підприємств АПК в регіональній інноваційній системі : монографія / Г.В. Жаворонкова, В.О. Жаворонков, Д.М. Соковніна, Л.Ю. Мельник, М.О. Гоменюк / за ред. д.е.н Г.В. Жаворонкової. – Умань : Видавець «Сочінський», 2012. – 550 с.

УДК 330.331.1

Давлетбаєва Н.Б.

*кандидат економічних наук, доцент,
завідувач кафедри менеджменту підприємства
Карагандинського державного технічного університету,
докторант
Тернопільського національного економічного університету*

**ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ
ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ**

Розкрито теоретичні засади інноваційного розвитку підприємств харчової промисловості та обґрунтовано необхідність активізації інноваційної діяльності у цій сфері. Розглянуто особливості продуктових, технологічних, маркетингових та організаційно-управлінських інновацій та їхній вплив на підвищення ефективності функціонування підприємства та конкурентоспроможності на ринку. Виявлені чинники інноваційного розвитку підприємств харчової промисловості.

Ключові слова: інновації, інноваційна діяльність, конкурентоспроможність, виробничі та збутові процеси, харчова промисловість, інноваційний потенціал.

**Давлетбаева Н.Б. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШ-
ЛЕННОСТИ**

Раскрыты теоретические основы инновационного развития предприятий пищевой промышленности и обоснована необходимость активизации инновационной деятельности в этой сфере. Рассмотрены особенности продуктовых, технологических, маркетинговых и организационно-управленческих инноваций и их влияние на повышение эффективности функционирования предприятия и конкурентоспособности на рынке. Выявлены факторы инновационного развития предприятий пищевой промышленности.

Ключевые слова: инновации, инновационная деятельность, конкурентоспособность, производственные и сбытовые процессы, пищевая промышленность, инновационный потенциал.

Davlietbaieva N.B. THEORETICAL BASIS OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE FOOD INDUSTRY

The article describes theoretical principles of innovative development of the food industry and the necessity of intensification of innovation in this area. The author considered the features of product, processing, marketing, organizational and managerial innovations and their impact on improving the functioning of the company. She identified the factors of innovative development of the food industry.

Keywords: innovation, innovative activity, competitiveness, production and marketing processes, food industry, innovative potential.

Постановка проблеми. У сучасних умовах вільної конкуренції та динамічного розвитку бізнесу, для того, щоб зайняти передові позиції на ринку підприємства харчової промисловості зіштовхуються з необхідністю впровадження у свою діяльність інноваційних технологій з метою організації ефективних виробничих, організаційних та збутових процесів. Сьогодні умови, в яких функціонують підприємства харчової галузі України, не сприяють повною мірою їх розвитку та зростанню рівня конкурентоспроможності на внутрішньому та зовнішньому ринках. Тому перегляду потребують підходи до формування системи інноваційного розвитку підприємств харчової промисловості. Необхідність пошуку нових інноваційних інструментів розвитку підприємств обумовлена постійним зростанням внутрішньогалузевої конкуренції, зміною споживчого попиту, низьким рівнем інноваційності харчової продукції. Оскільки

сучасному споживачу постійно пропонується широкий спектр товарів, які швидко змінюються та вдосконалюються, не використовуючи на максимум свій інноваційний потенціал, виробник ризикує втратити конкурентні позиції на ринку. Актуальність статті полягає у тому, що розвиток харчової промисловості неможливий без розробки концептуальних ідей та рішень, спрямованих на підвищення виробничих потужностей та рівня конкурентоспроможності підприємств цієї сфери. Тому їх перехід на інноваційну модель розвитку дозволить оптимізувати не лише виробничі та збутові процеси, але й підвищить ефективність діяльності усіх структурних підрозділів.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженню проблематики інноваційного розвитку підприємств харчової промисловості в умовах постійно зростаючої конкуренції на внутрішніх та зовнішніх ринках присвячені праці багатьох вітчизняних та

іноземних науковців, зокрема: Й. Шумпетера [10], О.Б. Каламана [1], О.М. Петухової [2,3], С.М. Ступака [4], Д.Ф. Харківського [5], Н.С. Коткової [6], С.С. Стоянова-Коваль [7], Ю.Ф. Гудзя [8] та інших. Проте, незважаючи на велику кількість наукових досліджень в сфері теорії та практики інноваційного розвитку підприємств харчової індустрії, слід зауважити, що здебільшого дослідження ведуться на макрорівні. Проблеми управління інноваційною діяльністю на рівні підприємства як основи його стратегічного розвитку та особливості впровадження продуктових, технологічних, збутових та організаційних інновацій залишаються недостатньо висвітленими.

Метою статті є розкриття теоретичних засад інноваційного розвитку підприємств харчової промисловості в умовах зростаючої конкуренції та глобальних змін бізнес-середовища.

Виклад основного матеріалу. В сучасній економіці значення інновацій з погляду модернізації та технічного розвитку підприємства, постійно зростає, що підкреслює вплив науково-технічного прогресу на його виробничо-господарську діяльність. Світова практика розвитку бізнесу доводить, що найбільш конкурентоспроможними є саме ті організації, які володіють високим інноваційним потенціалом. Тому інноваційна діяльність підприємств харчової промисловості набуває особливого значення, особливо в умовах переходу України на інноваційний шлях розвитку.

Дослідження особливостей інноваційного розвитку підприємств харчової промисловості слід розпочати із з'ясування поняття «інновація». Вперше цей термін увів в економічну науку австрійський вчений Й. Шумпер та під інновацією розглянув будь-яку можливу зміну, що відбувається внаслідок використання нових або вдосконалених вирішень технічного, технологічного, організаційного характеру в процесах виробництва і збуту продукції [10, с. 218].

Проаналізувавши праці багатьох вчених, ми дійшли висновку, що більшість з авторів розглядають дефініції «інновація» та «інноваційна діяльність» як напрямок науково-технічного прогресу та як процес, зв'язаний з впровадженням результатів передових наукових досліджень у практичну діяльність підприємства. У Законі України «Про інноваційну діяльність» термін «інновація» висвітлюється як «новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентоспроможні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери», а інноваційна діяльність підприємства розглядається як «діяльність, спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоспроможних товарів і послуг» [9].

Отже, інноваційна діяльність підприємства не лише охоплює практичне використання результатів науково-технічних розробок, але й відображається у фінансових та економічних змінах, як результату виробництва нових або вдосконалених товарів, модернізації технологічних процесів, реалізації нових підходів до виробничої, організаційної, маркетингової та збутової діяльності.

Поняття «інноваційного розвитку підприємства» відображає процес пошуку та використання нових методів реалізації потенціалу підприємства в умовах постійної турбулентності зовнішнього серед-

овища шляхом створення та впровадження інновацій з метою досягнення економічного, соціального, науково-технічного та екологічного ефектів. Враховуючи це, інноваційний розвиток підприємства слід розглядати у двох взаємопов'язаних аспектах [14]:

- як цілеспрямоване неухильне підвищення конкурентоспроможності та економічної ефективності підприємства, яке ґрунтується на інтенсивних факторах розвитку (знання, інформація, передові технології тощо);

- як цілеспрямоване та постійне вдосконалення та підвищення ефективності інноваційної діяльності підприємства.

До основних особливостей інноваційного розвитку підприємства належать [14, с. 255]:

- цілеспрямованість (розвиток не може бути безцільним);

- системність (управління інноваційним розвитком формується на основі системного підходу);

- неухильність (виражається в прагненні менеджменту підприємства методично і послідовно розвивати його на основі передових інноваційних рішень);

- відкритість до змін (система, яка ухиляється від будь-яких змін, не здатна до інноваційного розвитку);

- наявність відповідної системи управління (управління інноваційним розвитком вимагає формування відповідної системи, що включає суб'єкт управління, механізм управління, об'єкт управління і систему прямих і зворотних зв'язків).

Виходячи з цього, інноваційний розвиток підприємства слід розглядати як процес постійного вдосконалення його діяльності з використанням принципово нових прогресивних технологій, або з модернізацією існуючих, інтелектуалізації бізнес-процесів та перехід до виробництва високотехнологічної та високоякісної інноваційної продукції.

Інноваційний розвиток підприємств харчової промисловості передбачає розробку, впровадження, апробацію, комерціалізацію та оцінку ефективності різних видів інновацій з метою підвищення продуктивності господарської діяльності та зміцнення конкурентних переваг компанії в довгостроковій перспективі. З огляду на це до основних видів інновацій у харчовій промисловості слід віднести: продуктові, технологічні, маркетингові та організаційно-управлінські (рис. 1).

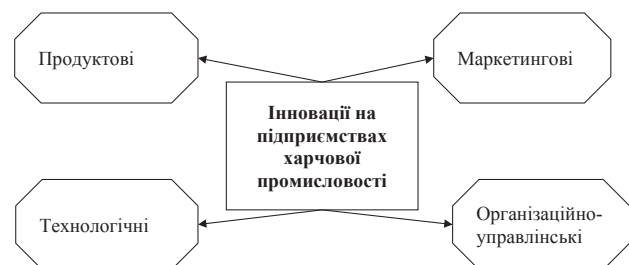


Рис. 1. Види інновацій на підприємствах харчової промисловості

Розроблено автором

Продуктові інновації є переважаючим видом інновацій у харчовій промисловості та передбачають створення нових за якісними характеристиками товарів. Водночас слід враховувати, що в харчовій промисловості досить важко винайти якісно нові продукти найвірогідніше такі інновації ґрунтуються на вдосконаленні споживчих властивостей уже існую-

ючих. Це можуть бути екологічно безпечні продукти масового споживання, продукти лікувально-профілактичного призначення з врахуванням сучасних медико-біологічних вимог для особливих груп населення, дитяче харчування тощо.

Технологічні інновації – це нові технології та методи виробництва продукції з використанням новітнього обладнання. У харчовій промисловості до технологічних інновацій можна віднести ресурсозберігаючі технології, вдосконалення технологічних процесів з метою скорочення тривалості виробничого циклу та підвищення якісних характеристик продукції, модернізація тари та упаковки з використанням пакувальних матеріалів, що володіють фунгіцидними властивостями. Технологічні інновації на підприємствах харчової промисловості здатні в довгостроковій перспективі підвищити конкурентоспроможність організації за рахунок постійної модернізації існуючого обладнання та заміни його на більш сучасніше і ефективніше. Слід зауважити, що на технічне переобладнання підприємств харчової промисловості значний вплив має розвиток інноваційних технологій у суміжних галузях, зокрема в машинобудівній, хімічній, сільськогосподарській. Тому інноваційна діяльність підприємств галузі харчування перебуває у міжгалузевій залежності та має багатоаспектний характер. Основні чинники впливу технологічних інновацій на конкурентоспроможність харчових підприємств зображені у таблиці 1.

Маркетингові інновації передбачають впровадження нових методів маркетингу, спрямованих на здійснення значних змін в дизайні, розміщенні та презентації продуктів, їх просуванні на ринки збуту, формуванні цінкових стратегій з метою збільшення обсягів продажів та ринкової частки. Оскільки маркетингові інновації є менш витратними, ніж продуктові та технологічні, їх використання є доцільним у періоди фінансової нестабільності підприємства. А одночасне використання технологічних та маркетингових інновацій дозволить набутти конкурентних переваг та закріпити свої позиції на ринку.

Організаційно-управлінські інновації – це інновації, пов'язані із впровадженням нових технологій, інструментів та методів управління підприємством, спрямованих на підвищення ефективності функціонування усіх структурних підрозділів підприємства та оптимізації бізнес-процесів, зокрема постачання, виробництва, транспортування та збуту. Організаційно-управлінські інновації можна поділити на три види, зокрема: організаційні, корпоративні та соціальні нововведення.

Під організаційними нововведеннями розуміється процес освоєння нових методів та форм управління, організації функціонування та взаємодії усіх структурних підрозділів підприємства. Проте слід враховувати, що впровадження організаційних нововведень доцільне у випадку наявності конкурентоспроможного основного виробництва та якісного продукту, який успішно реалізується на ринку. Тому організаційні інновації є найефективнішим доповне-

Таблиця 1
Чинники впливу технологічних інновацій на конкурентоспроможність підприємств харчової промисловості [12, с. 189]

Напрямок технологічних інновацій	Чинники впливу на конкурентоспроможність підприємства
Технології зберігання сільськогосподарської продукції	Збільшення терміну зберігання сировини без втрати якості
Ресурсозберігаючі технології обробки сировини	Мінімізація відходів сировини за рахунок впровадження сучасних методів обробки
Технології вдосконалення споживчих властивостей продукції	Покращення смакових якостей, екологічності та корисності продуктів харчування
Технології скорочення тривалості виробничого циклу	Зниження тривалості виробничих процесів без втрати якісних характеристик продукції
Технології упаковки продукції	Вдосконалення технологій упаковки продукції та підвищення її привабливості для споживачів

нням продуктових, технологічних та маркетингових нововведень та сприяють досягненню стабільного функціонування та розвитку підприємства.

Корпоративні інновації – це формування корпоративної культури на інноваційних засадах, що передбачає перехід від індивідуальних до групових форм організації праці, створення ефективної системи мотивації працівників, підвищення їх трудової віддачі та розкриття творчого потенціалу.

Соціальні нововведення реалізуються з метою активізації трудового потенціалу організації шляхом вдосконалення кадрової політики, формування інноваційної системи професійного адаптації, навчання та розвитку працівників, покращення їх соціального захисту, умов праці та мікроклімату у колективі.

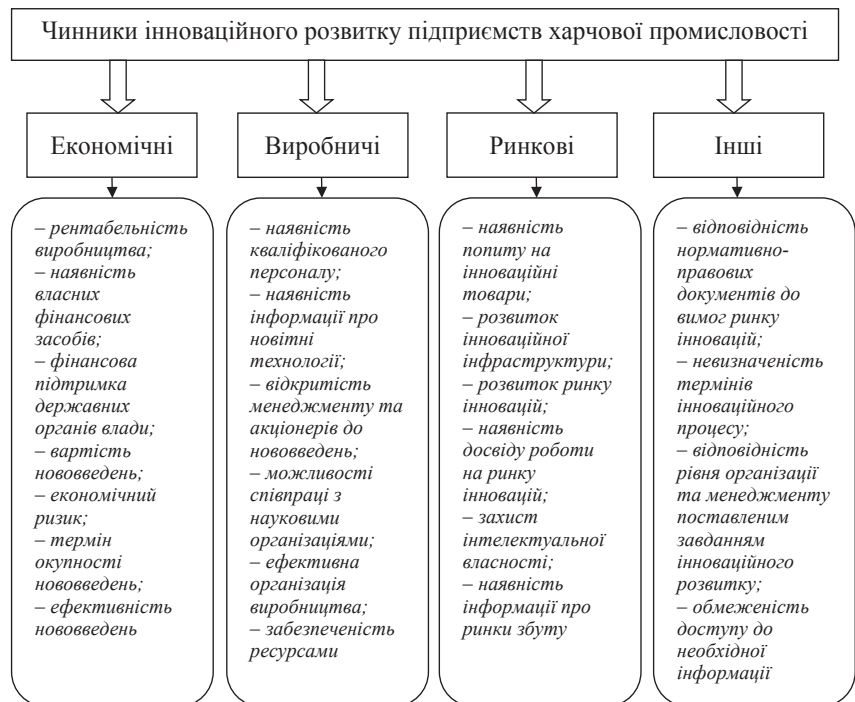


Рис. 2. Чинники інноваційного розвитку підприємств харчової промисловості [13]

На інноваційний розвиток підприємств харчової промисловості впливає низка чинників економічного, виробничого та ринкового характеру (рис. 2).

Нині харчова промисловість України функціонує в умовах стійкого внутрішнього та зовнішнього попиту на харчову продукцію, а розвинена сировинна база сільськогосподарської продукції значно сприяє її розвитку. Проте глобалізаційні процеси у світовій економіці значно посилили імпорتنу залежність ринку продукції харчової промисловості та загострили конкуренцію на світовому продовольчому ринку. За таких умов підвищення ефективності діяльності підприємств галузі та посилення конкурентних переваг продукції на внутрішньому та зовнішньому ринках можливе за рахунок активізації інноваційних процесів, спрямованих на підвищення якості харчових продуктів.

У сучасних умовах однією з умов розвитку підприємств харчової промисловості є розробка та впровадження ефективної інноваційної політики, основною метою якої повинно стати впровадження передових інноваційних технологій та рішень щодо підвищення ефективності виробничих та збутових процесів. Нині більшість підприємств харчової промисловості в процесі розробки та впровадження інноваційних технологій та продуктів зіштовхуються з проблемою недостатності фінансових та інвестиційних ресурсів. Тому зниження податкового навантаження, коректування митно-тарифної системи, надання субсидій інноваційним підприємствам, державна фінансова підтримка науково-технічного забезпечення галузі та формування сприятливого інвестиційного клімату повинно стати пріоритетним напрямом інноваційної діяльності держави. Оскільки, активність інноваційного розвитку харчової промисловості значною мірою визначається фінансовим аспектом, створення сприятливого інвестиційного клімату в державі є необхідною передумовою.

Висновки. Отож, активізація інноваційної діяльності підприємств харчової промисловості сприятиме зміцненню конкурентних переваг галузі на внутрішньому та зовнішньому ринках шляхом реалізації науково-технічного потенціалу, що проявлятиметься у:

- підвищенні якості та, відповідно, конкурентоспроможності продуктів харчування за рахунок використання нових або модернізованих способів виробництва;

- захопленні нових ринків та збільшенні обсягів реалізації продукції шляхом впровадження інноваційних технологій в організації збуту та позиціонування товарів на ринку;

- покращенні фінансових результатів діяльності компаній за рахунок збільшення грошових надходжень від реалізації інноваційної продукції;

- оптимізації бізнеспроцесів та раціонального використання виробничих потужностей підприємства шляхом запуску передових інноваційних технологій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Каламан О.Б. Інноваційний розвиток підприємств харчової промисловості / О.Б. Каламан, О.О. Братковська // Економіка харчової промисловості. – 2014. – № 1(21). – С. 87–90.
2. Петухова О.М. Моделі інноваційного розвитку підприємств харчової промисловості / О.М. Петухова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/264/3/3.pdf>.
3. Петухова О.М. Типи інновацій та їх реалізація в харчовій промисловості України / О.М. Петухова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/268/4/1558.pdf>.
4. Ступак С.М. Аналіз стану та тенденцій розвитку інноваційної діяльності підприємств харчової промисловості України / С.М. Ступак [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/1627/1/.pdf>.
5. Харківський Д.Ф. Проблеми інвестиційного забезпечення інноваційної діяльності підприємств харчової промисловості / Д.Ф. Харківський, О.Ю. Славути // Економіка харчової промисловості. – 2010. – № 4. – С. 26–29.
6. Коткова Н.С. Техніко-технологічне оновлення харчової промисловості України: чинники інвестиційно-інноваційного розвитку / Н.С. Коткова // Проблеми економіки. – 2013. – № 4 – С. 108–115.
7. Стоянова-Коваль С.С. Інвестиційні потоки як фактор нарощення інноваційного потенціалу підприємств / С.С. Стоянова-Коваль, Т.С. Шабатура, В.О. Непочатенко // ЕКОНОМІКА: реалії часу. – 2013. – № 3(8). – С. 160–165.
8. Гудзь Ю.Ф. Управління інноваційною діяльністю при реалізації стратегії зростання потенціалу підприємств харчової промисловості / Ю.Ф. Гудзь // Вісник ОНУ імені І.І. Мечникова. – 2013. – Т. 18. – Вип. 2. – С. 100–109.
9. Про інноваційну діяльність : Закон України // Урядовий кур'єр. – 2002. – № 143.
10. Шумпетер И. Теория экономического развития / И. Шумпетер. – М. : Прогрес, 1982. – 455 с.
11. Кузина Л.А. Инновации в пищевой промышленности: теория и практика. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.creativeconomy.ru/articles/23718/>.
12. Пилипчук А.В. Конкурентный потенциал перерабатывающих предприятий АПК / А.В. Пилипчук. – Минск : Беларус. навука, 2012. – 217 с.
13. Колосова Т.В. Системный подход к развитию инфраструктурных элементов инновационной деятельности предприятия. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://morvesti.ru/archive/tdr/element.php?BLOCK_ID=66&SECTION_ID=1389&ELEMENT_ID=4138.
14. Руст А.М. Бизнес-модель инновационного развития предприятия / А.М. Руст, В.Н. Суязов. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sciencejournal.sstu.ru/sites/default/files/41.Руст%20А.М..pdf>.



УДК 338.012:338.45

Енгельс І.О.

магістр

Національного гірничого університету

НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ У ЗАЛЕЖНОСТІ ВІД ЕФЕКТИВНОСТІ ВИДІВ ПРОМИСЛОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Стаття присвячена питанням ефективності функціонування підприємств переробної промисловості України. Досліджена динаміка фінансових результатів і здійснена оцінка ефективності переробних підприємств залежно від видів промислової діяльності та виявлено перспективні напрями їх розвитку. Показано, що вітчизняна переробна промисловість повинна мати інноваційний вектор розвитку, при цьому напрями розвитку підприємств мають бути диференційовані в залежності від специфіки, результативності й ефективності видів промислової діяльності.

Ключові слова: переробна промисловість, види промислової діяльності, ефективність, розвиток, прибуток, рентабельність.

Энгельс И.А. НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВИДОВ ПРОМЫШЛЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Статья посвящена вопросам эффективности функционирования предприятий перерабатывающей промышленности. Исследована динамика финансовых результатов и осуществлена оценка эффективности перерабатывающих предприятий в зависимости от видов промышленной деятельности и выявлены перспективные направления их развития. Показано, что отечественная перерабатывающая промышленность должна иметь инновационный вектор развития, при этом направления развития предприятий должны быть дифференцированы в зависимости от специфики, результативности и эффективности видов промышленной деятельности.

Ключевые слова: перерабатывающая промышленность, виды промышленной деятельности, эффективность, развитие, прибыль, рентабельность.

Engels I.O. DIRECTIONS OF DEVELOPMENT OF PROCESSING ENTERPRISES DEPENDING ON THE EFFICIENCY OF INDUSTRIAL ACTIVITIES

The article is dedicated to questions of the efficiency of processing enterprises in Ukraine. The dynamics of the financial results is investigated and the evaluation of the effectiveness of processing enterprises depending on industrial activities is determined. Perspective directions of their development are identified. It is shown that the national processing industry must have an innovative development vector and the directions of enterprise development should be differentiated depending on the specifics, effectiveness and efficiency of industrial activities.

Keywords: processing industry, industrial activities, efficiency, development, profit, profitability.

Постановка проблеми. У зв'язку з тим, що промисловість – це провідна і найважливіша галузь виробничої сфери і всього народногосподарського комплексу України, то проблеми її ефективного розвитку є надзвичайно важливими для економічного зростання країни. Промисловість є ключовим елементом економічної системи України, який визначає місце національної економіки в міжнародному поділі праці, динаміку її конкурентоспроможності. Промисловий розвиток є фундаментом для становлення інших секторів економіки країни. При цьому найважливішими складовими промисловості, що визначають конкурентоспроможність усієї економічної системи країни, стають високотехнологічні виробництва, галузі, які значною мірою окреслюють розвиток наукоємних та інформаційно-містких видів діяльності, закладають підвалини для формування економіки знань, сприяють зростанню частки високооплачуваної, висококваліфікованої праці. Темпи розвитку промислового сектора значною мірою детермінують якість та спрямованість економічного зростання країни. На жаль, в останні роки вітчизняний промисловий розвиток відображає негативні тенденції.

В умовах прискореної глобалізації економіка України розвивається під впливом складних світових фінансово-економічних процесів. Унаслідок зниження світового попиту на українську продукцію та обвального падіння цін на сировинних ринках відбулося різке скорочення обсягів виробництва в експорторієнтованих галузях і, відповідно, вартісних обсягів експорту; основні вітчизняні експортери практично втратили зовнішні ринки збуту. Водночас

імпорт зменшувався під впливом зниження внутрішнього попиту та обвалу обмінного курсу гривні. Основні зовнішні і внутрішні чинники, що спричинили негативну динаміку показників розвитку промисловості в країні, – це зниження внутрішнього попиту на продукцію вітчизняної промисловості як з боку населення, так і з боку промислових споживачів державного та приватного секторів; падіння платоспроможності підприємств та неможливість залучення ними кредитних коштів; зростання витрат на основні складові собівартості продукції; підвищення конкуренції і погіршення умов торгівлі на міжнародних ринках [1].

Основні проблеми розвитку промисловості нашої країни зумовлені її кризовим станом, який став наслідком гальмування економічних реформ. Сучасна промисловість характеризується високим рівнем морального і фізичного спрацювання обладнання, низькою якістю і конкурентоспроможністю продукції, застарілою системою організації виробництва. Значні проблеми і в розміщенні та територіальній організації промислового виробництва, вони зумовлені нерівномірністю розвитку, нераціональним розміщенням галузей промисловості, неефективною системою виробничо-територіальних зв'язків. Для поліпшення ситуації в промисловості необхідні економічні реформи, які будуть стимулювати розвиток трудомістких галузей промисловості, впровадження нових передових технологій і технічне переоснащення промислового виробництва країни. Велике значення має структурна перебудова промислового виробництва. Значно більше уваги необхідно приділяти розвитку передових галузей промисловості, так

як, наприклад, не є раціональним практично повне викоринення легкої промисловості, яка нещодавно була однією з провідних у структурі промислового виробництва країни [2]. Галузі промисловості відрізняються за фінансовими результатами та ефективністю діяльності; деякі з них мають низьку конкурентоспроможність, де-які характеризуються слабкою інноваційною спрямованістю, у певній частці галузей переважає екстенсивний тип виробництва над інтенсивним. Вичленення та усунення проблем, типових для підприємств відповідно до виду їх промислової діяльності, дуже актуально у зв'язку з можливістю врахування специфіки і особливостей галузей промисловості та знаходження комплексного і більш швидкого та ефективного способу їх вирішення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У центрі уваги багатьох закордонних й українських дослідників перебувають питання сталого розвитку промисловості та ефективної діяльності промислових підприємств, вирішення яких у зв'язку з посиленням кризових явищ у світовій економіці дуже актуально у теперішній час. Теоретико-методологічні аспекти розвитку промисловості та економічного зростання підприємств висвітлювали у своїх роботах такі вчені, як О.І. Амоша, І.М. Бойчик, В.М. Геєць, В.Я. Горфинкель, О.І. Гуменюк, І.В. Зятковський, Ю.В. Кіндзерський, М.М. Кошевий, А.А. Мазаракі, І.В. Одотюк, Й.М. Петрович, С.Ф. Покропивний, О.В. Собкевич, Л.І. Федулова, В.А. Швандар, М.М. Якубовський та ін.

Так, О.В. Собкевичем описано сучасний стан розвитку промисловості України з точки зору виявлення і групування чинників впливу на поточну динаміку промислового розвитку та обґрунтовано підходи до формування промислової політики України [3]. М.М. Якубовським охарактеризовано структурні проблеми української промисловості в умовах кризового і посткризового розвитку економіки та обґрунтовано критеріальні ознаки вибору перспективних видів діяльності, спроможних узяти на себе роль економічних модераторів з активізації промислового розвитку за відповідної державної підтримки. Національними лідерами економіки на основі ринкових позицій галузей він вважає виробництво деревини та виробів з неї, целюлозно-паперове виробництво, хімічну та нафтохімічну промисловість, виробництво іншої мінеральної продукції та машинобудування. Найбільшими експортерами в Україні він розглядає добувну, металургійну, хімічну та нафтохімічну промисловість, а також машинобудування [4]. Ю.В. Кіндзерський вважає, що реструктуризація промислового виробництва має здійснюватися на засадах державного стратегічного планування. Необхідною для країни є інноваційно-технологічна модернізація виробництва. При виборі галузевих пріоритетів основна увага має бути зосереджена на відновленні потенціалу вітчизняного машинобудування та легкої промисловості, диверсифікації й розширенні асортименту продукції хімічної промисловості та гірничо-металургійного комплексу, їх пристосуванні до потреб внутрішнього ринку [5]. На його думку, державне замовлення доцільно застосовувати для створення ринків авіаційної, судно- та вагонобудівної, фармацевтичної промисловості, автомобілебудування, медичного приладобудування, енергетичного машинобудування, сільськогосподарської техніки [6].

Л.І. Федулова виходом з кризи у промисловості вбачає підвищення інноваційної активності підпри-

емств, вона подає пропозиції щодо напрямів реалізації державної промислової політики, серед яких секторальний підхід до розробки стратегії інноваційного розвитку промисловості, акцент робить на технологічній складовій інноваційної діяльності підприємств та на необхідності реалізації інвестиційної політики технологічного розвитку промисловості України [7; 8]. М.М. Кошевий для економічного зростання країни вважає перспективним створення організаційних та економічних умов подальшого розвитку високотехнологічних і наукоємних виробництв [9]. Дослідження А.І. Гончаренко пов'язані з обґрунтуванням завдань стратегічного менеджменту щодо визначення передумов ефективного розвитку підприємств переробної промисловості на засадах інноваційної парадигми стратегічного управління [10]. З огляду літератури виявлено, що пріоритетні напрями розвитку промисловості визначалися, спираючись на обсяги випуску продукції, характеристики зовнішньоекономічної діяльності, показники інноваційної активності, тому представляє інтерес дослідження перспектив розвитку галузей промисловості, виходячи з аналізу динаміки їх результативності і ефективності діяльності.

Постановка завдання. Незважаючи на значний інтерес, що проявляється в науковій літературі до питань стійкого та ефективного розвитку промисловості, залишилися недостатньо опрацьованими і потребують виокремлення та більш глибокого аналізу питання ефективності функціонування переробних підприємств у розрізі видів промислової діяльності. Завданням даної роботи є дослідження динаміки фінансових результатів і оцінка ефективності переробних підприємств залежно від видів промислової діяльності та виявлення перспективних напрямів їх розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Промисловість України складається з видобувних і переробних галузей. Видобувна промисловість – це сукупність галузей і виробництв, зайнятих видобуванням із надр Землі, вод і лісу та первинною переробкою палива і сировини. До її галузей належать: вугільна, нафтовидобувна, залізородна, гірничо-хімічна промисловості та інші. Видобувна промисловість розвивається у тісному зв'язку з переробною. До переробної промисловості відносяться галузі, які займаються обробкою чи переробкою сировини і напівфабрикатів. Це – машинобудування, металургія, деревообробна, легка, хімічна, харчова промисловість та інші. За останні роки в усіх галузях промисловості відбулося значне скорочення виробництва продукції, найбільше – у машинобудуванні, хімічній, легкій промисловості. Структура промислового виробництва в Україні весь час змінюється. Так, протягом останнього десятиліття поступово зростає частка чорної металургії, електроенергетики, паливної промисловості, суттєво зменшилася питома вага машинобудування та металообробки, деревообробної і целюлозно-паперової та харчової промисловості, майже у вісім разів зменшилася частка легкої промисловості. За умови здійснення ринкових перетворень Україна зможе збільшити випуск конкурентоспроможної продукції, для цього вона має як значні природні ресурси, так і висококваліфіковані кадри. Але в останні роки динаміка фінансових результатів діяльності промислових підприємств, побудована на основі статистичних даних [11], свідчить про погіршення показників як у добувній, так і у переробній промисловості (рис. 1, 2).

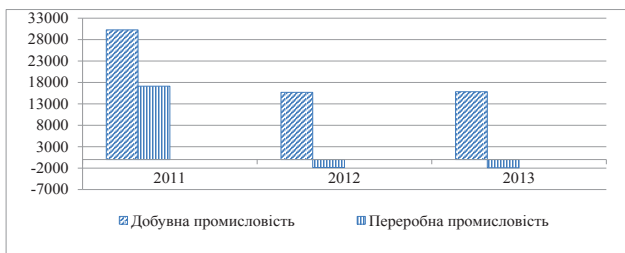


Рис. 1. Фінансові результати промислових підприємств України до оподаткування, млн грн



Рис. 2. Рентабельність операційної діяльності промислових підприємств України, %

Кінцеві результати діяльності у переробній промисловості значно нижчі, ніж у добувній, тому доцільно проаналізувати показники витратності, рентабельності, результатів від операційної діяльності, рівні чистого прибутку чи збитку за видами промислової діяльності у переробній промисловості.

Динаміка фінансових результатів від операційної діяльності свідчить про найгірші показники у галузях металургійного виробництва, виробництва готових металевих виробів окрім машин і устаткування, виробництва хімічних речовин і хімічної продукції, виробництва коксу і продуктів нафтопереробки, та про найкращі – у галузях виробництва харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів та машинобудування, але з негативною динамікою в останній (рис. 3).



Рис. 3. Фінансові результати від операційної діяльності, млн грн

Для оцінки ефективності діяльності доцільно співвіднести результати з витратами, тому проаналізуємо витрати операційної діяльності (рис. 4).

Високі витрати і високі результати у машинобудуванні і виробництві харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів свідчать про значні обсяги виробництва і реалізації продукції; а от висока витратність металургійного виробництва, виробництва готових металевих виробів, окрім машин і устаткування,



Рис. 4. Витрати операційної діяльності, млн грн

при невисоких результатах операційної діяльності свідчить про низьку ефективність діяльності підприємств цих галузей і підтверджується низькими величинами рентабельності (рис. 5).



Рис. 5. Рентабельність операційної діяльності, %

Протягом останніх чотирьох років стабільно найвищою є рентабельність операційної діяльності на підприємствах з виробництва основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів. Високі показники рентабельності операційної діяльності мали місце у галузі машинобудування до 2012 року, але у 2013 році вони значно знизилися. Рентабельність операційної діяльності найнижча за видами



Рис. 6. Чистий прибуток (збиток) великих та середніх підприємств за видами промислової діяльності, млн грн

промислової діяльності з виробництва хімічних речовин і хімічної продукції, металургійного виробництва і виробництва готових металевих виробів, окрім машин і устаткування, а також виробництва коксу та продуктів нафтопереробки.

Динаміка чистого прибутку (збитку) великих та середніх підприємств за видами промислової діяльності відображена на рисунку 6.

Значні розміри чистого збитку спостерігаються у галузях металургійного виробництва, виробництва готових металевих виробів, окрім машин і устаткування, та виробництва хімічних речовин і хімічної продукції. Суттєво зменшився чистий прибуток у 2013 році на підприємствах машинобудування. Найвищим залишається чистий прибуток у галузі виробництва харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів.

Таким чином, високі результати від операційної діяльності і показники чистого прибутку мають місце у галузях виробництва харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів, машинобудування, виробництва основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів, щодо яких перспективно впровадження заходів з випуску конкурентноздатної імпортозамінної продукції з метою зменшення обсягів імпорту продукції, а також нарощення асортименту і обсягів експорту продукції, підтримка та стимулювання підприємств до більшого розкриття усіх їхніх можливостей. Перспективним є впровадження високотехнологій та використання інструментів інноваційного розвитку економіки (кластерів, технологічних платформ, технопарків, стартапів).

Середні результати діяльності виявляються у текстильному виробництві, виробництві одягу, шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів, а також виготовлення виробів з деревини, паперу та поліграфічної діяльності. Для країни вкрай необхідно відновити легку промисловість. Варто зазначити, що в умовах жорсткої конкуренції підвищення конкурентоспроможності продукції може відбутися в результаті застосування новітніх технологій і модернізації технічно-технологічної бази підприємств, внаслідок прискорення інноваційного розвитку. Подальший розвиток цих видів промислової діяльності з урахуванням запитів сучасних ринкових вимог вбачається пов'язаним з підвищенням якості продукції, застосуванням маловідходних і ресурсозберігаючих технологій, впровадженням досягнень науково-технічного прогресу, що зробить свій внесок в економічне зростання України і допоможе досягти високого рівня конкурентоспроможності та зайняти достойне місце вітчизняним підприємствам на світовому ринку.

Такі види промислової діяльності, як виробництво хімічних речовин і хімічної продукції, металургійне виробництво, виробництво готових металевих виробів, окрім машин і устаткування, а також виробництво коксу та продуктів нафтопереробки не мають значних успіхів, характеризуються низькими результатами від операційної діяльності, дуже низькою і навіть від'ємною рентабельністю операційної діяльності. Щоб ці галузі не перейшли в повний занепад, а Україна не позбулася необхідної їй споживачам вітчизняної продукції і не була вимушена збільшити питому вагу імпорту продукції даних видів промислової діяльності, необхідно звернутися до міжнародного досвіду, налагодити виробництво високоякісної продукції вищевказаних галузей, впровадити сучасні технологічні виробничі процеси, застосувати енергозберігаючі технології, оптимізу-

вати споживання виробничих ресурсів у сенсі зменшення витратності і зниження цін на продукцію, стимулювати інноваційно-технологічний стрибок, перевести розвиток цих видів діяльності з екстенсивного на інтенсивний шлях.

Підвищення конкурентоспроможності переробної промисловості можливе за умов впровадження галузевої інноваційної стратегії, яка б забезпечувала необхідний рівень оновлення та диверсифікації виробництва. Першочерговим завданням повинно стати зменшення ресурсо- і енергоємності виробництва, впровадження новітніх безпечних, маловідходних, ресурсозберігаючих технологій. Пріоритетним напрямом має бути прискорений розвиток високотехнологічних галузей, застосування досягнень науково-технічного прогресу, результатів фундаментальних і прикладних досліджень.

Висновки з проведеного дослідження. З наведеного вище можна зробити висновки, що переробна промисловість повинна мати інноваційний вектор розвитку, при цьому напрями розвитку підприємств мають бути диференційовані в залежності від специфіки, результативності і ефективності видів промислової діяльності. Для переробної промисловості необхідним є впровадження галузевої інноваційної стратегії, подальший розвиток високотехнологічних, високорентабельних, наукомістких видів промислової діяльності, застосування досягнень науково-технічного прогресу, зменшення ресурсо- і енергоємності виробництва, впровадження новітніх безпечних, маловідходних, ресурсозберігаючих технологій. Прискорене економічне зростання перспективних середньорентабельних видів діяльності з метою їх перебудови повинно здійснюватися відповідно до концепції науково-технологічного та інноваційного розвитку. Низькорентабельні галузі переробної промисловості потребують стимулювання інноваційно-технологічного стрибка, впровадження сучасних технологічних виробничих процесів, інтенсифікації виробництва, оптимізації споживання ресурсів. Загалом, необхідно провести інноваційно-технологічну перебудову всіх видів промислової діяльності і особливо тих, які мають високий потенціал щодо отримання стійких конкурентних переваг у глобалізованій системі світового господарства. У подальшому доцільно дослідити особливості розвитку підприємств переробної промисловості за видами промислової діяльності з урахуванням можливих джерел інвестування.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Промисловість України: тенденції, проблеми, перспективи : [монографія] / Н.В. Тарасова, Л.П. Клименко, В.М. Ємельянов та ін. – Миколаїв : Вид-во ЧДУ ім. Петра Могили, 2011. – 320 с.
2. Промисловість [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://pidruchniki.com/15010922/geografiya/promislovist>.
3. Собкевич О.В. Тенденції і чинники розвитку промисловості України у посткризовий період / О.В. Собкевич // Проблеми науки. – 2013. – № 4. – С. 34-41.
4. Якубовський М.М. Структурний вектор активізації промислового розвитку / М.М. Якубовський // Економіка України. – 2013. – № 12. – С. 22-39.
5. Кіндзерський Ю.В. До питання формування стратегії розвитку промисловості, політики та механізмів її реалізації / Ю.В. Кіндзерський // Економіст. – 2013. – № 8. – С. 8-14.
6. Кіндзерський Ю.В. До засад стратегії та політики розвитку промисловості / Ю.В. Кіндзерський // Економіка України. – 2013. – № 5. – С. 38-55.
7. Федулова Л.І. Інвестиційна політика технологічного розвитку промисловості України / Л.І. Федулова // Економіст. – 2013. – № 2. – С. 30-35.

8. Федулова Л.І. Інноваційний вектор розвитку промисловості України / Л.І. Федулова // Економіка України. – 2013. – № 5. – С. 30-37.
9. Кошевий М.М. Формування організаційно-економічних умов розвитку наукоємних виробництв у промисловості України / М.М. Кошевий // Економіст. – 2013. – № 8. – С. 58-60.
10. Гончаренко А.І. Функціонування підприємств переробної промисловості на засадах інноваційної парадигми стратегічного управління / А.І. Гончаренко // Збірник наукових праць ВНАУ. – 2013. – № 4(81). – С. 64-71.
11. Фінанси [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.

УДК 331.101.3-055.2

Зозуля-Бахир І.Б.

*кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри економіки підприємства та інновацій
Львівського національного аграрного університету*

РОЗВИТОК СИСТЕМИ МОТИВАЦІЇ ЗАЙНЯТОСТІ І ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПРАЦІ ЖІНОК У СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Стаття присвячена формуванню системи мотивації праці жінок у сільському господарстві на основі узагальнення теоретичних засад мотивації праці і визначення поняття і сутності мотивації, системи стимулів трудової діяльності в сільському господарстві, а також визначенню тенденцій розвитку системи мотивації в сільському господарстві.

Ключові слова: ринок праці, зайнятість, безробіття, демографічна ситуація, сільське населення, трудові ресурси, робоча сила.

Зозуля-Бахир И.Б. РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ МОТИВАЦИИ ЗАНЯТОСТИ И ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ТРУДА ЖЕНЩИН В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Статья посвящена формированию системы мотивации труда женщин в сельском хозяйстве на основе обобщения теоретических основ мотивации труда и определения понятия и сущности мотивации, системы стимулов трудовой деятельности в сельском хозяйстве, а также определению тенденций развития системы мотивации в сельском хозяйстве.

Ключевые слова: рынок труда, занятость, безработица, демографическая ситуация, сельское население, трудовые ресурсы, рабочая сила.

Zozulia-Bakhir I.B. DEVELOPMENT OF EMPLOYMENT MOTIVATION SYSTEM AND IMPROVEMENT OF WOMEN'S LABOUR EFFICIENCY IN AGRICULTURAL ENTERPRISES

Article is devoted to the formation of motivation of women in agriculture on the basis of summarizing the theoretical bases of motivation and the definition and scope of motivation, incentive systems for work in agriculture, as well as identification of trends of development of motivation system in agriculture.

Keywords: labour market, employment, unemployment, demographics, rural population, human resources, labour force.

Постановка проблеми. Ситуація, що склалася в аграрній сфері України, вимагає високої трудової та соціальної активності працівників. Підвищення рівня ефективності праці пов'язане з вивченням самих працівників, потенціалу продуктивних здібностей і потреб, з дослідженням механізму формування й розвитку їх трудової мотиваційної системи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми, що стосуються розвитку ринку праці, забезпечення зайнятості населення насамперед в аграрному секторі економіки, мотивації аграрної праці, відтворення населення у сільській місцевості, в останній час знаходять досить широке відображення в економічній літературі. Значну увагу їх вивченню приділяли і приділяють такі вітчизняні вчені: С.І. Бандур, Д.П. Богиня, О.А. Бугуцький, С.Й. Вовканич, М.І. Долішній, С.І. Дорогунцов, Т.А. Заяць, С.М. Злупко, Є.П. Качан, Л.В. Трачченко, В.М. Шамота, М.В. Шаленко, Л.О. Шепотько, К.І. Якуба та інші. Багато наукових ідей трансформуються на український ґрунт із зарубіжних джерел. Серед найбільш значущих слід назвати теоретичні розробки С. Брю, Г. Манків, Я. Корнаї, М. Юхновича, І.С. Маслової, А.А. Нікіфорової та інших. Разом з тим проблеми сучасного ринку праці сільської місцевості вивчені недостатньо. Ще більшою

мірою це стосується зайнятості та формування ринку робочої сили у сільському господарстві регіонів.

Постановка завдання. Мета публікації – обґрунтування теоретичних положень й оцінка формування механізму мотивації трудової діяльності жінок і розробка пропозицій, спрямованих на раціоналізацію зайнятості та ефективне використання їхньої праці у сільськогосподарських підприємствах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Кожне явище – хімічне, біологічне, фізичне і будь-яке інше, у тому числі і економічне, – потребує для свого ефективного розвитку відповідних умов. Однією з основних умов підвищення рівня ефективності праці жінок у сільськогосподарських підприємствах є рівень їх зацікавленості у цьому, а ця зацікавленість формується під впливом системи мотиваційних стимулів. Власне система мотивації працівника впливає на ступінь використання ним своїх же можливостей та формування у нього бажання удосконалювати ці можливості з метою підвищення ефективності своєї праці.

Людину загалом можуть змусити ефективно працювати два мотиви – страх або інтерес. Уся історія розвитку людства та його економічної активності засвідчує абсолютно низьку ефективність системи примусу як мотиваційного механізму. Особливо

яскраво це видно на прикладі рабовласницького ладу. Зацікавленість працівника у покращенні результатів своєї праці є набагато дієвішим і потужнішим стимулом його до ефективної праці. Механізм задіяння мотиваційних чинників за своєю суттю досить простий і полягає у використанні зацікавленості у вирішенні своїх проблем, що спонукає людину до певної діяльності. Асортимент потреб формується внаслідок дуже широкої гамми чинників, але сутність їх усіх одна: «потреби – це те, що виникає і знаходиться всередині людини, що досить загальне для різних людей, але в той же час має певний індивідуальний прояв у кожній людині» [1, с. 195]; «...це об'єктивні умови існування людей. Вони означають необхідність у певних речах і бажання володіти ними. Тому мотивацію справедливо можна розцінювати як «двигун прогресу» [2, с. 58]. Ще Адам Сміт у «Дослідженні про природу і причини багатства народу» дійшов висновку, що людина завжди намагатиметься задовольнити потреби, поліпшити своє економічне становище, а це і є мотивом до праці [9, с. 19].

Мотивація – це інструмент, який потрібно використовувати обґрунтовано та обережно, з необхідним рівнем грамотності у сфері економіки та психології праці, оскільки від невмілого мотивування можуть настати дуже негативні наслідки, а це потребує такої системи мотивації, яка б була зрозумілою, простою й гнучкою, і водночас комплексною, комбінованою, оперативною та економічно й психологічно виваженою, що означає застосування розроблених у підприємстві стимулів переважно у більшому кількісному вираженні, але рідше, або частіше, але менше кількісно.

У мотиваційному механізмі зазначені стимули є інструментами, за допомогою яких можна задіявати ті чи інші мотиви поведінки людини у різних виробничих ситуаціях і явищах. В економічній літературі під стимулами мають на увазі певні, цільовим чином спрямовані зовнішні спонукання, а під мотивами – також спонукання, в основі яких можуть бути і зазначені стимули, і певні особисті причини [3, с. 72]. Очевидно, що стимул перетворюється на мотив лише тоді, коли він сприйнятий і усвідомлений людиною, і лише у тому разі, якщо він не потребує від людини неможливих або неприйнятних для неї дій або вчинків [4, с. 68].

Механізм підвищення рівня ефективності використання жіночої праці, який у нашому дослідженні виражається в трансформованому показнику її продуктивності, також є досить простий: якщо на

виробництво сільськогосподарської продукції здійснюються витрати живої та уречевленої у використуванних засобах і предметах праці, то підвищення ефективності цієї праці може об'єктивно полягати у зменшенні витрат сукупної праці (живої та уречевленої) на одиницю продукції, що виробляється, причому це зменшення повинно відбуватися таким чином, щоб за загального зменшення сукупних затрат праці в її структурі збільшувалася питома вага уречевленої праці за одночасного зменшення частки праці живої, причому темпи зростання частки уречевленої праці повинні бути дещо нижчими, ніж зменшення праці живої, що в кінцевому підсумку й забезпечить ефективний характер зазначених тенденцій в силу того, що праця уречевлена є набагато продуктивнішою, ніж жива праця.

Виходячи з аналізу результатів досліджень низки вчених [1; 4; 7; 9], рівень виконання системою мотивації жінок-працівників та жінок – елементів трудового потенціалу сільськогосподарських підприємств об'єктивно залежить від низки основних чинників, які й обумовлюють цей рівень як відповідні вимоги до її якості (рис. 1).

Крім того, система мотивації жінок – працівників сільськогосподарських підприємств повинна мати індивідуальний характер. Тобто на кожному підприємстві вона повинна бути індивідуальна, відповідно до умов організації праці і спеціалізації цього підприємства та рівня розвитку соціальної інфраструктури довкола нього і в ньому також.

Для покращення мотивації жінок до продуктивнішої та ефективнішої праці у сільськогосподарських підприємствах необхідно враховувати дію своєрідних чинників зовнішнього характеру та можливості ефективного їх використання. У Європі на офіційному рівні вважається, що жінки можуть значною мірою спричинитися до зрівноваженого розвитку сільського господарства, зокрема сільськогосподарських підприємств, та сільських регіонів загалом за умови, що для цього будуть створені відповідні умови, причому як силами самих підприємств, так і (вирішальною мірою!) силами держави в рамках відповідних програм і САПЕС – спільної аграрної політики ЄС.

Результати досліджень показали, що для чоловіків та осіб з вищою освітою важливим мотивом є відповідність роботи набутій спеціальності, для жінок – зручний режим роботи, сприятливий морально-психологічний клімат у трудовому колективі, а також добрі стосунки з керівництвом і можливість приділити більше часу суспільному виробництву поза домом за наявності відповідних умов.

Мотивація зайнятості у сільському господарстві зумовлена значною мірою особливостями сільськогосподарського виробництва. Ще однією передумовою, яка зумовлює особливості мотивації зайнятості і праці в сільському господарстві, є те, що обираючи сільське господарство як сферу своєї діяльності, людина фактично обирає для себе певний спосіб життя – сільський, який за соціальними благами є менш привабливим [4, с. 8].

Особливості жіночих трудових ресурсів та особливості у використанні їх праці спричиняють необхідність врахування цих особливостей і для формування відповідної системи мотивації їх праці, яка повинна ґрунтуватися на використанні специфічних інструментів, «мотиваторів» [5, с. 52].



Рис. 1. Основні вимоги до системи мотивації трудової активності жінок та ефективності їх праці у сільськогосподарських підприємствах

Зрозуміло, що матеріальні інструменти стимулювання повинні охоплювати моменти спонукальних мотивів для активізації трудової діяльності, серед яких: орієнтація жінок на одержання певних конкретних рівнів показників, що відображають відповідні рівні проміжних і кінцевих результатів їх праці та функціонування підприємства загалом, що створює передумови для формування своєрідного характеру корпоративної єдності у досягненні корпоративних цілей підприємства, від чого залежить і рівень досягнення особистих цілей працівників-жінок.

Тому жінки повинні бути зацікавлені у втіленні пропозицій щодо удосконалення процесів і технологій виробництва продукції й підвищенні її якості, запобіганню втратам під час збирання, зберігання, транспортування чи навіть переробки.

При цьому всі перелічені інструменти стимулювання ефективної праці жінок у сільськогосподарських підприємствах можна розділити ще на дві групи:

– внутрішні, тобто ті, що можуть бути задіяні безпосередньо сільськогосподарським підприємством;

– зовнішні, тобто ті, що можуть бути задіяні державою і мати загальніший для системи економіки характер, але бути спрямовані на конкретну категорію працівників, тобто на жінок у сільськогосподарських підприємствах.

Виходячи з того, що «...послідовність станів, процесів, які визначають які-небудь дії, явища; система, будова, що визначає порядок якого-небудь виду діяльності; внутрішня будова (система ланцюгів) машини, приладу, апарата, яка приводить їх у дію» – це механізм [7], що «...система формування цілей і стимулів, які дозволяють перетворити в процеси трудової діяльності рух (динаміку) матеріальних і духовних потреб членів суспільства на рух засобів виробництва і його кінцевих результатів, спрямованих на задоволення платоспроможності попиту споживачів» – це організаційно-економічний механізм [8, с. 81], що «...система технологічного, економічного, організаційного та соціального блоків, які включають в себе їх елементи» – це також організаційно-економічний механізм, а «...система інструментів (принципів, функцій, методів, засобів) об'єктів та суб'єктів, які мають забезпечувати реалізацію комплексу заходів впливу суб'єктів на об'єкти, кінцевою метою якого має бути таке регулювання ринку робочої сили, яке призводить до балансу попиту-пропозиції робочої сили та тим самими створює умови для оздоровлення економіки в посткризовий період, її сталості, конкурентоспроможності та ефективності» – це організаційно-економічний механізм регулювання ринку робочої сили [6, с. 100], наведені інструменти, які охоплюють сукупність засобів, принципів та функцій, утворюють цілісний механізм державного сприяння підвищенню рівня зайнятості і підвищенню ефективності використання праці жінок у сільськогосподарських підприємствах.

Висновки з проведеного дослідження. Практичне використання сформованої системи інструментів стимулювання трудової активності й продуктивності праці жінок у сільськогосподарських підприємствах і механізми державного сприяння підвищенню рівня зайнятості та ефективності використання праці

жінок у сільськогосподарських підприємствах вимагає адекватного розуміння сутності заходів, що складають сутність наведених чинників з боку тих, на кого ці заходи передбачено скеровані, а це у свою чергу потребує відповідного їх приготування. Досягти необхідного рівня підготовки жінок із метою досягнення ними потрібного рівня розуміння сутності заходів системи інструментів стимулювання трудової активності і продуктивності праці у сільськогосподарських підприємствах і механізми державного сприяння цьому праці можна за практичного використання досвіду вирішення подібних проблем у Польщі. Запровадження певних державних рішень і програм у практику господарювання, як правило, здійснюється на початкових етапах у кількох «пілотних» регіонах, щоб на практиці показати ефективність їх дії. Тоді на базі цих пілотних регіонів чи господарств проводять відповідні навчальні семінари для всіх, хто може бути потенційно зацікавлений у вивченні отриманого позитивного досвіду. Такими у нашому випадку можуть бути як безпосередньо сільські жінки, так і власники чи керівники сільськогосподарських підприємств. У результаті таких дій формується сприятливий клімат для адекватного сприйняття програмних пропозицій, що забезпечує високу ефективність їх реалізації.

Отож, запропонована система інструментів стимулювання трудової активності й продуктивності праці жінок у сільськогосподарських підприємствах і механізм державного сприяння підвищенню рівня зайнятості та ефективності використання їх праці у них можуть значною мірою забезпечити досягнення поставленої мети, але за умови вживання комплексу заходів з формування відповідного локального поля адекватного розуміння і сприйняття сутності впровадження цих систем.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Баксалова О.М. Формування ефективної системи мотивації праці на підприємстві / О.М. Баксалова // Вісник Хмельницького національного університету. – Хмельницький : ХНУ, 2009. – № 6, т. 3. – С. 194-197. – (Серія «Економічні науки»).
2. Балита О. Розвиток нетрадиційних форм зайнятості: спроба економічної діагностики (на прикладі Карпатського регіону) / О. Балита // Регіональна економіка. – 2005. – № 1. – С. 56-66.
3. Біттер О.А. Управління персоналом у сільськогосподарських підприємствах / О.А. Біттер, О.І. Малецька // Економіка АПК. – 2012. – № 3. – С. 68-72.
4. Блажко М. А. Зайнятість і мотивація праці в аграрній сфері : автореф. дис. ... на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук / М.А. Блажко. – К., 2006. – 20 с.
5. Богиня Д. Основи економіки праці : [навч. посіб.] / Д. Богиня, О. Грішнова. – К. : Знання-Прес, 2000. – 313 с.
6. Богиня Д.П. Ментальний чинник у сфері праці: проблеми теорії та практики : [монографія] / Д.П. Богиня, М.В. Семикіна. – К. : Штурм, 2003. – 382 с.
7. Горбань В.Б. Використання мотиваційного потенціалу підприємства для формування дієвої системи мотивації працівників / В.Б. Горбань // Економіка та держава. – 2012. – № 5. – С. 108-112.
8. Горбань В.Б. Проблеми мотивації праці персоналу підприємства : монографія / В.Б. Горбань, В.М. Гриньова, І.А. Грузіна. – Харків : ВД «ІНЖЕК», 2007. – 184 с.
9. Наумко Ю. С. Мотиваційне заохочування до праці в сільському господарстві / Ю. С. Наумко // Агросвіт. – 2012. – № 1. – С. 19-23.

УДК 339.3:338 (477)

Ільченко Н.Б.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри торговельного підприємництва, докторант
Київського національного торговельно-економічного університету**МОДЕЛЮВАННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ ПІДПРИЄМСТВА ОПТОВОЇ ТОРГІВЛІ**

У статті проведено дослідження особливостей формування бізнес-моделі підприємства. Доведено відмінність визначення бізнес-моделі та стратегії підприємства. Охарактеризовано функціональні та процесні підходи формування бізнес-процесів на підприємстві оптової торгівлі.

Ключові слова: бізнес-модель, бізнес-процес, оптова торгівля, функціональний підхід, процесний підхід.

Ильченко Н.Б. МОДЕЛИРОВАНИЕ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ ПРЕДПРИЯТИЯ ОПТОВОЙ ТОРГОВЛИ

В статье проведено исследование особенностей формирования бизнес-модели предприятия. Доказано отличие бизнес-модели и стратегии предприятия. Охарактеризованы функциональные и процессные подходы формирования бизнес-процессов на предприятии оптовой торговли.

Ключевые слова: бизнес-модель, бизнес-процесс, оптовая торговля, функциональный подход, процессный подход.

Iichenko N.B. BUSINESS PROCESS MODELING IN WHOLESALE COMPANY

This paper presents investigation of features of business model formation. The differences between the concepts of business model and business strategy are proved. Functional and process approaches to formation of business processes in the wholesale enterprise are characterized.

Keywords: business model, business process, wholesale, functional approach, process approach.

Постановка проблеми. У теперішній час умови функціонування підприємств мають тенденцію до оптимізації бізнес-процесів. Так, здатність підприємства швидше адаптуватися до зміни кон'юнктури ринка, запропонувати нові послуги раніше конкурентів, стає головним у безкомпромісній конкурентній боротьбі. Таким чином, особливості та ефективність функціонування оптової торгівлі в ринкових умовах, шляхи подальшого розвитку, стратегічні цілі і завдання цієї важливої підсистеми сфери товарного обігу в концептуальному плані ще залишаються невирішеними, що обумовлює актуальність досліджень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Важливе значення у цьому напрямі дослідження мають наукові результати зарубіжних вчених: Таїчі Оно, Дж. Вумека, Д.Т. Джонса, Бьорна Андерсена, М. Хаммера та Дж Чампі, Т. Дейвенпорта, Дж. Шорта, М. Портера, В. Міллара, В. Демінга, Дж. Харінгтона, К. Екселінга, Х. Віннера, Е. Зіндера, Е.Г. Ойхмана та ін. В.В. Апопія, Л.В. Балабанової, І.О. Бланка, Л.О. Брагіна, Н.А. Голошубової, В. Даненбурга, А.А. Мазаракі, Ф. Котлера, Р. Монкріфа, В.П. Онищенко, М.В. Опельбаума, В.К. Памбухчянца, Ф.Г. Панкратова, В.М. Торопкова, Н.І. Трішкіна, Трубей О.М., К.П. Пашаєва.

Аналіз наукових праць і практики господарської діяльності в умовах перехідного періоду виявив проблемні питання моделювання бізнес-процесів підприємства оптової торгівлі.

Мета дослідження – визначити місце оптової торгівлі в соціально-економічному розвитку країни, визначити основні бізнес-процеси та проблеми моделювання бізнес-процесів.

Виклад основного матеріалу. У загальному розумінні під бізнес-процесом розуміють структуровану послідовність дій щодо виконання відповідного виду діяльності на всіх етапах життєвого циклу діяльності підприємства. Бізнес-процес – це сукупність різних видів діяльності, в межах якої «на вході» використовується один або декілька ресурсів, а в результаті цієї діяльності «на виході» створюється продукт, що має цінність для споживача. Бізнес-процеси, що фор-

муються підприємствами, неоднорідні. При визначенні сутності поняття «бізнес-модель» виділяють 2 підходи:

1) орієнтований на бізнес-процеси/ролі. Перший підхід пов'язаний з розглядом діяльності підприємства з точки зору бізнес-процесів і технологій (фокус уваги спрямований на внутрішню діяльність підприємства);

2) орієнтований на цінність/клієнта. Другий підхід, навпаки, передбачає орієнтацію на цінність, яку підприємство створює для зовнішніх клієнтів, а також на результати діяльності.

Бізнес-модель дозволяє отримати відповідь на питання: що і як необхідно робити, щоб досягти бажаного результату? Ключовими елементами бізнес-моделі будь-якого підприємства, що визначають її зміст, є: цінність для зовнішніх клієнтів, яку пропонує підприємство на основі своїх продуктів і послуг; система створення цієї цінності, що включає постачальників і цільових клієнтів, а також ланцюжка створення цінності; активи, які підприємство використовує для створення цінності; фінансова модель підприємства, яка визначає, як структуру її витрат, так і способи отримання прибутку.

Визначаючи сутність терміну «бізнес-модель», необхідно відзначити, що даний термін часто плутають зі стратегією, підміняючи одне поняття іншим або включаючи стратегію як один з компонентів до складу бізнес-моделі. Даний факт зумовлений тим, що бізнес-модель тісно пов'язана зі стратегією, але не тотожна стратегії. Взаємозв'язок між бізнес-моделлю і стратегією можна проілюструвати за допомогою «рівняння цінності», запропонованого М. Levу: [1].

$$V=M \times S, \quad (1)$$

де V – Value (Цінність),

M – Model (Бізнес-модель)

S – Strategy (Стратегія).

Дане рівняння припускає, що підприємство має визначити кращі бізнес-моделі для реалізації стратегії. Бізнес-моделі можуть створюватися: для певного товару або послуги (групи однорідних продуктів (послуг)); для підприємства в цілому; для групи підприємств або холдингу.

Таблиця 1

Відмінність бізнес-моделі від стратегії

Параметр	Бізнес-модель	Стратегія
Створення цінності та перетворення її у прибуток	Фокусується на створенні цінності та одночасно описує, як підприємство перетворює створену цінність у прибуток.	Фокусує свою діяльність на створенні стійкої конкурентної переваги підприємства на ринку.
Вартість бізнесу	Створює архітектуру перетворення інновації в економічну цінність для бізнесу, але не відповідає на питання, як перетворити вартість бізнесу в прибуток для власників і акціонерів.	Орієнтована на підвищення вартості бізнесу на перспективу.
Передбачуваний рівень знання про бізнес-середовище	Створення не вимагає глибоких знань про бізнес-середовище.	Адекватність розробки стратегій залежить від більш складного аналізу, що вимагає більш повної інформації про середовище, в якому повинно розвиватися підприємство.

Зазвичай бізнес-модель формується в цілях удосконалення процесу управління, коли керівництво розуміє, що підприємство повинно перейти на новий щабель розвитку, наприклад підвищити якість виробленої продукції чи наданих послуг, вийти на зовнішній ринок, тощо (рис. 1). Бізнес-модель дозволяє виробити єдине уявлення про механізм роботи підприємства. Вона дозволяє дати відповідь на питання: **ЩО** і **ЯК** необхідно робити, щоб досягти бажаного результату. До того ж помилково вважати, що бізнес-модель – це просто комплект документів, що описує тільки бізнес-процеси підприємства.

Бізнес-модель формується виходячи із цілей розвитку підприємства, визначають склад усіх базових компонентів бізнес-моделі (наскрізних бізнес-процесів), які в сукупності складають певну методологічну платформу:

- бізнес-функції, що описують, «ЩО» робить бізнес;
- бізнес-процеси, що описують, «ЯК» підприємство виконує свої бізнес-функції;
- організаційна структура, що визначає, «ДЕ» виконуються бізнес-функції та бізнес-процеси;
- фази, що визначають, «КОЛИ» (у якій послідовності) повинні бути впроваджені ті чи інші бізнес-функції;
- ролі, що визначають, «ХТО» виконує бізнес-процеси;
- правила, що визначають зв'язок між «ЩО, ЯК, ДЕ, КОЛИ і ХТО».



Рис. 1. Варіанти створення бізнес-моделей

Функціональні бізнес-процеси підприємства оптової торгівлі

Відділ продажу	Відділ закупок	Відділ маркетингу	Фінансова
<ul style="list-style-type: none"> - Складання плану продажу; - Залучення нових клієнтів; - Складання комерційних пропозицій клієнтам - Складання договорів; - Підготовка рішення про кредит. 	<ul style="list-style-type: none"> - Аналіз ринку постачальників; - Проведення переговорів з постачальниками; - Підготовка договорів закупки; - Контроль поставки. 	<ul style="list-style-type: none"> - Складання плану проведення маркетингових заходів; - Підготовка та проведення рекламних пропозицій; - Підготовка та проведення презентацій по товарам. 	<ul style="list-style-type: none"> - Складання проекту бюджету; - Аналіз обґрунтування закупівельних цін; - Узгодження договорів; - Оплата рахунків; - Забезпечення кредитів.

Рис. 2. Функціональний підхід до формування бізнес-процесів підприємства оптової торгівлі

Функціонування будь-якого підпроцесу має оцінюватися в показниках його внеску в досягнення мети всієї системи, а не за його індивідуальною продуктивністю або прибутком й ні за яким іншим критерієм. У процесі ланцюжок виконавців розглядається як внутрішні постачальники і споживачі. Виконавець одночасно є постачальником для наступного виконавця й споживачем для попереднього. Тоді метою роботи кожного виконавця має бути найкраще задоволення споживача результатом своєї діяльності. Так, на рисунку 2 наведемо приклад функціонального підходу до формування бізнес-процесів підприємства оптової торгівлі. При процесному підході виконавці наділяються більшими повноваженнями, збільшується їхня роль, самостійність й, як наслідок – віддача, задоволення працею. Керівники, у свою чергу, звільняються від поточних справ, оперативних питань і зосереджуються на стратегічних, системних питаннях.

Проаналізуємо більш детально бізнес-процес відділу продажу підприємства оптової торгівлі (табл. 2).

Для такого управління необхідно, щоб усі основні бізнес-процеси функціональних підрозділів були визначені й описані, відповідальність і ресурси позначені, названі процеси, за якими організовується управління. Обов'язковим є визначення взаємодії як між складовими процесів, так і між процесами (рис. 3).

Згідно з наведеними на рисунку 3 даними, можна описати бізнес-про-

Таблиця 2

Бізнес-процеси відділу продажу підприємства оптової торгівлі

№ з/п	Зміст бізнес-процесу	№ з/п	Зміст бізнес-процесу
1.	Виконання замовлення покупців 1.1. Обробка замовлення. 1.1.1. Отримання замовлення. 1.1.2. Узгодження замовлення з покупцями. 1.2. Виставлення рахунку. 1.2.1. Аналіз замовлення та оформлення рахунку. 1.2.2. Оформлення замовлення на поставку (при відсутності товару на складі) - Оформлення замовлення. - Передача замовлення у відділ закупок. - Узгодження замовлення з відділом закупок. 1.2.3. Узгодження рахунку. 1.2.4. Відправлення рахунку покупцеві. 1.3. Підготовка та оформлення документів. 1.3.1. Отримання сертифікатів на товар (за вимогою). 1.3.2. Оформлення документів на відвантаження у відповідності до замовлення. 1.3.3. Передача документів покупцеві (у випадку самовивезення товарів) 1.3.4. Оформлення замовлення на доставку товарів. 1.3.5. Реєстрація замовлення на доставку товарів. 1.3.6. Передача документів у відділ логістики. 1.4. Контроль виконання замовлення. 1.4.1. Контроль поставки номенклатурної продукції. 1.4.2. Контроль доставки товарів покупцям.	4.	Укладання договорів з покупцями. 4.1. Визначення покупців для укладання/продовження договору. 4.2. Прийняття та узгодження рішення про укладання/продовження договору. 4.3. Підготовка проекту договору. 4.3.1. Оформлення проекту договору. 4.3.2. Узгодження проекту договору. 4.3.3. Перевірка оформлення договору. 4.2. Узгодження договору з покупцями. 4.2.1. Відправлення проекту договору покупцю. 4.2.2. Контроль отримання договору покупця. 4.2.3. Узгодження змін у договорі. 4.2.4. Отримання проекту договору від покупця. 4.3. Підписання договору підприємством. 4.3.1. Оформлення договору. 4.3.2. Узгодження договору. 4.3.3. Підписання договору. 4.4. Підписання договору покупцем. 4.4.1. Відправлення договору покупцю. 4.4.2. Контроль отримання та підписання договору покупцем. 4.4.3. Отримання підписання договору від покупця. 4.5. Реєстрація договору. 4.6. Передача договору на оперативне зберігання.
2.	Контроль дебіторської заборгованості 2.1. Контроль оплати рахунків. 2.1.1. Визначення рахунків, за якими підходить строк оплати. 2.1.2. Повідомлення покупців про найближчий строк оплати. 2.2. Контроль простроченої дебіторської заборгованості. 2.2.1. Реєстрація простроченої дебіторської заборгованості. 2.2.2. Повідомлення покупців про порушення умов договору по оплаті відвантаженої продукції. 2.2.3. Виставлення претензій покупцям про порушення умов договору (за необхідністю). 2.3. Аналіз дебіторської заборгованості покупців. 2.3.1. Розрахунок обіговості дебіторської заборгованості. 2.3.2. Підготовка звітів про дебіторську заборгованість.	5.	Розвиток клієнтської бази. 5.1. Пошук нових покупців. 5.1.1. Пошук покупців для укладання договорів. 5.1.2. Підготовку переліку потенційних покупців. 5.1.3. Відправлення потенційним покупцям інформацію про товар та послугах підприємства. 5.1.4. Проведення переговорів з потенційним покупцем. 5.1.5. Отримання від потенційних покупців запитів на товар. 5.1.6. Оформлення та відправлення комерційних пропозицій/рахунків (за вимогою покупців) 5.2. Аналіз бази даних покупців. 5.2.1. Реєстрація інформації про нових покупців. 5.2.2. Контроль зміни даних про покупців (реквізити, обсяг замовлення, періодичність, номенклатура тощо) 5.2.3. Коригування даних про покупців.
3.	Робота з претензіями покупців. 3.1. Обробка претензій. 3.1.1. Отримання претензії. 3.1.2. Реєстрація претензії. 3.1.3. Узгодження претензій з покупцем. 3.1.4. Узгодження претензій з відділом закупок (при отриманні претензії про заміну неякісного товару). 3.1.5. Аналіз та визначення причин претензії. 3.1.6. Прийняття рішення про відмову/задоволення претензії. 3.1.7. Оформлення та передача відповіді на претензію покупцеві. 3.2. Узгодження претензії покупця. 3.2.1. Заміна неякісного товару (за узгодженням сторін). - оформлення замовлення на повернення товару (з підписом відповідальної особи); - передача на склад копії претензії та замовлення на повернення товару (у разі самовивезення покупцем); - оформлення та передача у відділ логістики службової записки про обмін неякісного товару, тощо; - контроль повернення та заміна неякісного товару. 3.2.2. Обмін товару (при узгодженні претензій по пересортиці товарів). - передача на склад копії претензії по пересортиці товарів (при умові самовивезення покупцем); - оформлення та передача у відділ логістики службової записки про обмін товару та копії претензії по пересортиці товарів (при умові доставки товарів покупцю); - контроль повернення та обмін товарів. 3.2.3. Допоставка доварів (при задоволенні претензії недопоставки товару). - передача на склад копії претензії про недопоставку товару (при умові самовивезення покупцем); - оформлення та передача у відділ логістики службової записки щодо допоставки товарів і копії претензії про недопоставку товарів (у випадку доставки товарів покупцю); - контроль допоставки товарів покупцю.	6.	Обслуговування покупців. 6.1. Розсилка інформації про нові товари та послуги підприємства. 6.2. Отримання від покупців запитів про товар. 6.3. Оформлення та відправлення комерційних пропозицій (за запитом покупців). 6.4. Консультування покупців. 6.4.1. Консультування покупців про товар. 6.4.2. Консультування покупців щодо вибору товару.
		7.	Маркетингові дослідження. 7.1. Дослідження ринку (відповідно до плану маркетингового дослідження). 7.2. Інтерпретація отриманої інформації (для відділу маркетингу). 7.3. Виявлення джерел даних про товар підприємства (для відділу маркетингу). 7.4. Проведення опитування покупців. 7.4.1. Отримання та узгодження анкетного опитування. 7.4.2. Проведення опитування. 7.4.3. Оформлення результатів опитування. 7.4.4. Передача заповнених анкет опитування.
		8.	Планування продажу. 8.1. Аналіз обсягів та динаміки продажу підрозділу. 8.2. Прогнозування обсягів продажу підрозділу. 8.3. Аналіз та корегування прогнозів продажу. 8.4. розроблення та узгодження планів продажу.
		9.	Управління підрозділом. 9.1. Планування діяльності підрозділу. 9.1.1. Розроблення планів підрозділу. - розроблення плану роботи відділу; - розроблення індивідуальних планів працівників відділу; - підготовка даних бюджетування. 9.1.2. Узгодження та затвердження планів підрозділу. - узгодження та затвердження плану роботи відділу продажу; - затвердження індивідуальних планів працівників відділу; - узгодження та затвердження бюджету підрозділу. 9.2. Контроль діяльності підрозділу. 9.2.1. Контроль виконання плану відділу. 9.2.2. Контроль виконання індивідуальних планів працівників. 9.2.3. Контроль за виконанням бюджету підрозділу. 9.2.4. Ведення управлінського обліку у підрозділі.

цес таким чином [2]: визначити власника бізнес-процесу; визначити межі бізнес-процесу (межі відповідальності й повноважень власника процесу з управління процесом); визначити клієнтів і виходи бізнес-процесу; визначити постачальників і входи бізнес-процесу; визначити ресурси, необхідні для виконання бізнес-процесу (які перебувають у розпорядженні власника процесу); описати технологію виконання бізнес-процесу (наприклад, з використанням графічних схем в обраних нотаціях); розробити показники, за якими оцінюється бізнес-процес, його результати та задоволеність клієнтів бізнес-процесу; описати роботу власника з аналізу й поліпшення бізнес-процесу, а також його звітність перед вищим керівником.

Висновки. Моделювання бізнес-процесів підприємства має такі переваги: скорочення витрат, тривалості та кількості помилок у кожному з проаналізованих процесів; інтегрування зі стратегією підприємства та ключовими показниками її ефективності; покращення взаємодії між працівниками та підрозділами підприємства; наближення до сертифікації за стандартами ISO: 9000; зростання інвестиційної привабливості. Для систем якості



Рис. 3. Приклад процесного підходу бізнес-процесу «Ланцюг поставки»

важливо розглядати кожен елемент будь-якого бізнес-процесу як процес, що має своїх споживачів і постачальників, свої входи й виходи. З вищесказаного можна зробити висновок, що саме сполучення функціонального та процесного підходів є ефективним для створення бізнес-моделі та способом управління підприємством.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Levy M. Strategies for Growth in SMEs: the role of information and information systems / M. Levy, P. Powell. – Oxford : Butterworth Heinemann, 2005.

УДК 330.322

Слободян Н.Г.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку й аудиту
Національного університету харчових технологій

Казанівська О.Т.
студентка
Національного університету харчових технологій

НАПРЯМИ ОЦІНКИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ НА ПРИКЛАДІ ПАТ «ОБОЛОНЬ»

Розглянуто сутність інвестиційної привабливості підприємств та фактори, що на неї впливають. Охарактеризовано основні категорії користувачів аналізу та їх економічні інтереси. Проведена оцінка інвестиційної привабливості ПАТ «Оболонь».

Ключові слова: інвестиційна привабливість, аналіз, оцінка, фінансовий стан.

Слободян Н.Г., Казанівская О.Т. НАПРАВЛЕНИЯ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ НА ПРИМЕРЕ ОАО «ОБОЛОНЬ»

Рассмотрены сущность инвестиционной привлекательности предприятий и факторы, на нее влияющие. Охарактеризованы основные категории пользователей анализа и их экономические интересы. Проведена оценка инвестиционной привлекательности ОАО «Оболонь».

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность, анализ, оценка, финансовое состояние.

Slobodian N.H., Kazanivska O.T. DIRECTIONS OF EVALUATION OF INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF FOOD ENTERPRISES BASED ON THE EXAMPLE OF CJSC "OBOLON"

The essence of investment attractiveness of enterprises and the factors that affect it are discussed. The characteristics of the basic categories of users of analysis and their economic interests are given. The assessment of investment attractiveness of the company "Obolon" is conducted.

Keywords: investment attractiveness, analysis, assessment, financial condition.

Постановка проблеми. В умовах кризових явищ та загострення ринкової конкуренції між підприємствами за нові ринки збуту готової продукції оцінка інвестиційної привабливості окремого суб'єкта господарювання є важливим питанням при прийнятті інвестиційного рішення потенційним інвестором.

На створення власного іміджу підприємства суттєво впливає інвестиційний рейтинг, що відображає не тільки загальні тенденції розвитку інвестування на макrorівні, а й можливості підприємства щодо залучення додаткового фінансування.

Активізація інвестиційних процесів в сучасних економічних умовах є одним із пріоритетів забезпечення сталого розвитку підприємства та поліпшення своїх позицій у ринковому середовищі. Інвестиційна привабливість при цьому відіграє роль ключового елемента, оскільки її динамічність залежить від можливостей підприємства відповідати умовам потенційних інвесторів. Зважаючи на це, все більшої актуальності набувають питання, пов'язані з отриманням об'єктивної та адекватної оцінки цих можливостей. Тому важливою є процедура оцінювання інвестиційної привабливості підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Поняттю сутності та аналізу основних підходів до оцінки інвестиційної привабливості підприємств присвячено достатню кількість наукових робіт.

У загальному плані теоретичні та практичні аспекти інвестування підприємства знайшли своє відображення в наукових роботах таких вітчизняних та зарубіжних економістів, як О. Амоша, Г. Бірман, І. Бланк, Ю. Брігхем, Ф. Гайдуцький, В. Геєць, О. Коюда, Л. Лігоненко, Г. Марковиць, О. Носова, А. Пересада, У. Шарп [7].

Значний внесок у дослідження з проблем інвестиційної політики та управління інвестиціями зробили І. Бланк, А. Пересада, В. Гриньова, В. Пономаренко, П. Перерва, П. Орлов, В. Ковальов, Р. Фатхутдінов [8].

Вчені М. Абрютіна, М. Баканов, О. Грачов, Г. Савицька, В. Ковальов, О. Шеремет досліджують тісний зв'язок між показниками фінансового стану та рівнем інвестиційної привабливості.

Оцінку інвестиційної привабливості підприємства такі автори, як Ю. Велика, В. Гриньова, В. Коюда, О. Коюда, Т. Лепейко розглядають як інтегральну характеристику його внутрішнього економічного середовища [4].

Досліджуючи інвестиційну привабливість підприємства, науковці Ю. Ермольєв, С. Катаєва, Л. Кирик,

І. Мельник, Ю. Самігулліна наголошують на тому, що дане поняття включає сукупність характеристик його внутрішнього та зовнішнього середовища функціонування [6].

Вчені В. Друга, Д. Романська, Н. Третяк зазначають, що під інвестиційною привабливістю підприємства треба розуміти таку інтегральну характеристику, яка відображає конкурентний потенціал підприємства для досягнення мети інвестора з мінімальним ризиком.

Тож у сучасному розумінні поняття інвестиційної привабливості занадто багатогранне, а тому до кінця не визначене, що потребує подальших досліджень та уточнення його сутності, а також виявлення факторів, які безпосередньо впливають на рівень інвестиційної привабливості.

Постановка завдання є формулювання сутнісних ознак інвестиційної привабливості як економічної категорії, що дозволяють кількісно її оцінювати в процесі діагностики і управління. Дослідження проблеми передбачає оцінку основних показників діяльності ПАТ «Оболонь» для визначення інвестиційної привабливості підприємства та найбільш ефективних джерел залучення інвестицій.

Виклад основного матеріалу. Вирішення завдань модернізації української економіки потребує широкого залучення капіталу. Харчова промисловість є однією з найбільш інвестиційно привабливих галузей, що пояснюється швидкою окупністю інвестицій, наявністю широкої бази аграрної сировини для виробництва харчової продукції, а також існуванням містких ринків збуту.

Аналіз показників динаміки капітальних інвестицій у харчову промисловість свідчить, що протягом 2010–2013 рр. до підприємств галузі надходило в середньому 14,1% від загальних обсягів капітальних інвестицій у промисловість. Протягом 2010–2013 рр. відзначалася нестабільна динаміка цього показника (таблиця 1) [2; 3].

Найбільші обсяги інвестицій надходять до виробництва олії та жирів, кондитерської галузі, виробництва молочних продуктів, пива, напоїв, а також м'ясних продуктів. Зазначені підгалузі харчової промисловості розвиваються в умовах високої концентрації та домінування на ринку декількох великих компаній зі значними інвестиційними можливостями. Так, у виробництві напоїв сегмент безалкогольної продукції контролюється декількома міжнародними ТНК – Coca-Cola, PepsiCo, Suntory Holdings Ltd, а також ПрАТ «КЗБН «Росинка» і ПАТ «Оболонь»; на

Таблиця 1

Динаміка капітальних інвестицій у харчову промисловість

№ з/п	Показники	2010	2011	2012	2013
1	Капітальні інвестиції у промисловість, млн грн	56725,3	89146,3	103472,6	101858,3
2	З них інвестиції в харчову промисловість, млн грн	8664,6	12254,6	13557,6	14454,1
3	% капітальних інвестицій у харчову промисловість до загальних обсягів капітальних інвестицій у промисловість, %	15,3	13,8	13,1	14,2
4	Капітальні інвестиції у харчову галузь за джерелами фінансування (млн грн): за рахунок				
4.1	коштів державного бюджету	4,5	25,1	14,1	8,6
4.2	коштів місцевих бюджетів	1,7	6,1	86,6	422,1
4.3	власних коштів підприємств та організацій	7333,8	10591,6	11669,4	11557,6
4.4	кредитів банків та інших позик	1004,2	1248,9	1760,4	2331,5
4.5	коштів іноземних інвесторів	284,1	361,9	1,7	134,9
4.6	інших джерел фінансування	36,3	9,3	25,4	134,3

ринку пива 95% виробництва здійснюється чотирма найбільшими компаніями – ПАТ «САН ІнБев Україна», ПАТ «Оболонь», Anadolu Efes Ukraine, ПАТ «Карлсберг Україна» [13].

Основним джерелом фінансування інвестицій у харчовій промисловості є власні кошти підприємств, частка яких у структурі фінансування капітальних інвестицій у галузі у 2010–2013 рр. у середньому становила 86%. У 2012–2013 рр. значно зросла фінансова підтримка інвестиційних проєктів у галузі з місцевих бюджетів. Частка кредитів у структурі капітальних інвестицій у харчову промисловість у 2010–2012 рр. коливалася у межах 10-13%, а частка коштів іноземних інвесторів не перевищувала 3,3%.

Інвестиційна привабливість є характеристикою, що надає можливість сформувати інвестору уявлення про стан об'єкту вкладання коштів, надійність майбутньої інвестиції, очікувані результати від їх використання.

Ціль інвестування – залучення максимально можливого обсягу інвестицій та підвищення інвестиційної привабливості об'єкта. Формування інвестиційної політики підприємства здійснюється у сфері взаємних інтересів як самого підприємства, так і його потенційних інвесторів.

Можливість залучення інвестицій залежить від розуміння та врахування інтересів партнерів, від можливості бачити об'єкт інвестування з позиції інвестора та оцінити його інвестиційну привабливість. Підприємство також зацікавлене в підвищенні рівня інвестиційної привабливості: кожен суб'єкт господарювання прагне розвивати своє виробництво, підвищувати конкурентоспроможність продукції та підприємства в цілому.

Інвестиційна привабливість – це відносне поняття, що відображає думку певної групи інвесторів відносно співвідношення рівня ризику, рівня прибутковості і вартості фінансових ресурсів в тій або іншій державі, регіоні або галузі. З іншої сторони – це сукупність деяких об'єктивних ознак, властивостей, засобів, можливостей економічної системи, яка обумовлює потенційний платіжний попит на інвестиції [5, с. 87]. У той же час оцінка інвестиційної привабливості підприємства є інтегральною характеристикою його внутрішнього середовища [1, с. 185-208].

Отже, доречно стверджувати, що аналіз інвестиційної привабливості підприємства передбачає процес дослідження економічної інформації з метою:

- об'єктивної оцінки досягнутого рівня інвестиційної привабливості і стійкості фінансового стану підприємства, оцінки зміни цих рівнів порівняно з попереднім періодом, нормативними значеннями;

- прийняття інвесторами обґрунтованих управлінських рішень щодо фінансування інвестиційних проєктів відповідно до критеріїв інвестиційної привабливості підприємства;

- покращення фінансового стану підприємства, підвищення його фінансової стійкості та інвестиційної привабливості.

Відповідно, основними завданнями аналізу інвестиційної привабливості є:

- оцінка майнового стану, структури його розподілу та ефективності використання;

- оцінка власного та позикового капіталу для поточної господарської діяльності, раціональності його використання, а також вибір стратегії для подальшого розвитку підприємства;

- оцінка платоспроможності підприємства та ліквідності майна.

До основних завдань необхідно також віднести і аналіз впливу основних техніко-економічних чинників на інвестиційну привабливість підприємства, який включає:

- аналіз змін в структурі вартості майна і коштів, інвестованих в підприємство;

- аналіз ефективності використання майна і рентабельність виробництва;

- аналіз якості і конкурентоспроможності продукції;

- визначення впливу чинників ризику і невизначеності (інфляція, податкова політика держави) на інвестиційну привабливість підприємства;

- виявлення внутрішніх резервів і розробка управлінських рішень, спрямованих на підвищення фінансової стійкості підприємства та його інвестиційної привабливості;

- економічну обґрунтованість бізнес-плану в частині, спрямованій на покращення інвестиційної привабливості, визначення перспектив подальшого зміцнення фінансового стану, які включатимуть побудову прогнозних балансів, розрахунок потреби в інвестиціях та збільшенні оборотних коштів і основних фондів.

Проведений аналіз є важливим засобом визначення внутрішньогосподарських резервів покращення інвестиційної привабливості підприємства [2, с. 254].

Таблиця 2

Показники оцінки інвестиційної привабливості ПАТ «Оболонь»

№ з/п	Показник	Нормативне значення	2012 рік	2013 рік	Абсолютне відхилення	Відхилення від нормативного значення
1.	Коефіцієнт фінансової незалежності	≥ 0,5	0,27	0,29	0,02	-0,21
2.	Коефіцієнт фінансової стійкості	0,5	0,37	0,40	0,03	-0,1
3.	Коефіцієнт інвестування	1	1,01	0,84	-0,17	-0,16
4.	Коефіцієнт маневрування	0,2-0,3	0,3	0,2	-0,1	-0,2
5.	Коефіцієнт поточної ліквідності	1,5	1,02	0,8	-0,22	-0,7
6.	Фондовіддача	збільшення	2,39	2,44	0,05	збільшення
7.	Коефіцієнт оновлення основних засобів	збільшення	0,07	0,05	-0,02	зменшення
8.	Рентабельність власного капіталу	збільшення	5,60	13,67	8,07	збільшення
9.	Період погашення кредиторської заборгованості	зменшення	0,64	0,92	0,28	зменшення
10.	Співвідношення короткострокової дебіторської та кредиторської заборгованості	1	0,46	0,34	-0,12	-0,66
11.	Рентабельність виробництва	збільшення	2,60	6,42	3,82	збільшення
12.	Рентабельність обороту	збільшення	6,04	7,44	1,4	збільшення
13.	Рентабельність сукупного капіталу	збільшення	3,70	5,96	2,26	збільшення

Необхідно відзначити, що аналіз інвестиційної привабливості залежить від основних категорій його користувачів та їх економічних інтересів. Такими користувачами можуть бути:

- кредитори, які зацікавлені в інформації, що дасть можливість визначити ризик неповернення позик, належних відсотків тощо;

- інвестори, які представляють інтереси капіталу;

- покупці і замовники, яким необхідна така інформація, що підтвердить надійність існуючих ділових зв'язків з підприємством і визначить перспективи їх подальшого розвитку;

- постачальники і підрядники, які бажають отримати інформацію про можливості підприємства розраховуватися за зобов'язаннями у встановлені терміни;

- акціонери і власники, яких цікавить прибутковість підприємства та його стабільність в майбутньому, бо ці дані пов'язані з наявністю і розміром дивідендів, а також ступенем ризику при купівлі акцій;

- менеджери і керівники підприємства, яким необхідна інформація про ефективність використання майна, власного капіталу, рентабельність продукції, тощо;

- аудиторів, які при проведенні аналізу інвестиційної привабливості переслідують наступні цілі: отримання загального уявлення про підприємство для визначення найбільш оптимального типу додаткових аналітичних інструментів, а також дослідження різноманітних перекручень структурних взаємозв'язків з метою виявлення вихідних помилок.

Проведемо оцінку інвестиційної привабливості ПАТ «Оболонь» на основі визначених показників за фінансовою звітністю 2012–2013 рр. (табл. 2).

За результатами розрахунків маємо таку оцінку щодо інвестиційної привабливості підприємства. Коефіцієнт фінансової незалежності нижче нормативного значення, хоча в динаміці спостерігається тенденція до покращення ситуації. Це свідчить про відносну залежність ПАТ «Оболонь» від кредитних коштів, тобто частина коштів іде на сплату відсотків за користування кредитами, що зменшує можливість використання капіталу на дивіденди та розвиток підприємства.

Величина коефіцієнту фінансової стійкості свідчить про відносну залежність від залученого капіталу, хоча скорочення боргових зобов'язань покращило позиції підприємства на кінець періоду.

Коефіцієнт маневрування свідчить про достатню забезпеченість обіговими коштами.

Скорочення коефіцієнту інвестування на майже 17% свідчить про відтік власного у формування активів підприємства.

Показники коефіцієнту поточної ліквідності відображають зниження можливості підприємства забезпечити виконання своїх зобов'язань за рахунок реалізації оборотних активів, що, відповідно, негативно впливає на формування загальної оцінки щодо платоспроможності.

Для інвестора показник фондовіддачі відображає обсяг капіталовкладень в майбутньому. Тому зростання даного параметра на 2,09% характеризує можливість зацікавити інвесторів у перспективності розвитку об'єктів інвестування.

Показники оцінки заборгованості показують, що збільшується термін погашення кредиторської заборгованості, проте зростання коефіцієнтів фінансової незалежності та фінансової стійкості дозволяє стверджувати про контрольованість даної ситуації.

Зведений аналіз показників рентабельності має позитивну динаміку. Зокрема рентабельність власного капіталу зростає на 8,07%, рентабельність виробництва на 3,82%, рентабельність обігу – на 1,4%.

Отже, на основі проведеного аналізу можна стверджувати про певну залежність ПАТ «Оболонь» від залученого капіталу та обмежену платоспроможність, що викликано залученням довгострокових кредитів у розвиток виробництва та додаткове фінансове навантаження за виплатами відсотків за кредит.

Доцільний на конкретний момент часу перелік показників має визначатися безпосередньо на підприємстві. При цьому необхідно взяти до уваги показники якості продукції підприємства, її відповідність міжнародним вимогам сертифікації та обов'язково враховувати життєвий цикл товару.

Висновки з проведеного дослідження. Інвестиційна привабливість підприємства є комплексом якісних і кількісних показників, що всебічно визначають спроможність примноження інвестованого капіталу і є похідною характеристикою від інвестиційного клімату в країні, і як інтегральний показник, що формується під впливом чинників прямого і непрямого впливу, визначає бажання чи відмову інвестора вкладати гроші в такий інструмент, як підприємство.

Основні джерела залучення інвестицій в ПАТ «Оболонь» становлять випущені акції власної емісії та довгострокові кредити. Тому для покращення інвестиційної привабливості ПАТ «Оболонь» повинно направити зусилля на ефективне використання залученого капіталу та прискорення оборотності коштів. Одним із пріоритетних напрямів є пошук шляхів збільшення обсягів реалізації продукції, розширення та оптимізація її асортименту, удосконалення форм та каналів просування та збуту, зниження операційних витрат.

В цілому проблема оцінки інвестиційної привабливості підприємства може бути вирішена із урахуванням як усіх факторів зовнішнього середовища, зокрема зовнішньо-економічних та соціально-політичних, так і з урахуванням внутрішніх особливостей функціонування підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Борщ Л.М. Інвестування: теорія і практика : навчальний посібник / Л.М. Борщ, С.В. Герасимова. – К. : Знання, 2007. – 685 с.
2. Брюховецька Н.Ю. Оцінка інвестиційної привабливості підприємства: визначення недоліків деяких існуючих методик [Електронний ресурс] / Н.Ю. Брюховецька, О.В. Хасанова. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/eprom/2009_44/st_44_15.pdf.
3. Гуляєва Н.М. Сутнісні ознаки інвестиційної привабливості підприємства: факторна природа формування / Н.М. Гуляєва, Н.К. Рябенко // Вісник Запорізького національного університету. Економічні науки. – 2012. – № 1(13). – С. 22-28.
4. Капітальні інвестиції за джерелами фінансування [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
5. Пилипенко О.І. Аналіз інвестиційної привабливості підприємства: огляд методик / О.І. Пилипенко // Міжнародний збірник наукових праць. – 2010. – Вип. 1(13). – С. 324-330.
6. Пріоритети інвестиційної політики у контексті модернізації економіки України: аналітична доповідь. – К. : НІСД, 2013. – 48 с.
7. Тютюнник В. Аналіз інвестиційної привабливості підприємства / В. Тютюнник // Незалежний аудитор. – 2013. – № 8(19). – С. 74-78.
8. Чернелевський Л.М. Аналіз діяльності підприємств та банківських установ: економічний, фінансово-інвестиційний, стратегічний : підручник / Л.М. Чернелевський, Н.Г. Слободян, О.В. Михайленко. – К. : «Хай-ТекПрес», 2009. – 640 с.



УДК 005:658

Калюжна Н.Г.

*професор кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності
Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля*

ПІДХІД ДО ОЦІНЮВАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ УПРАВЛІНСЬКОГО ПЕРСОНАЛУ ЯК СУБ'ЄКТИВНОЇ СКЛАДОВОЇ ПОТЕНЦІАЛУ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

У статті обґрунтовано доцільність розгляду потенціалу системи управління підприємством як сукупності суб'єктивної та об'єктивної складових процесів управління. Обґрунтовано необхідність вироблення підходу до оцінювання потенціалу управлінського персоналу як суб'єктивної складової потенціалу системи управління підприємством. Запропоновано систему показників оцінювання потенціалу управлінського персоналу. Визначено передумови забезпечення кодифікації неявного знання працівників з метою розвитку потенціалу управлінського персоналу.

Ключові слова: потенціал, система управління підприємством, управлінський персонал, суб'єктивність, оцінювання, знання, кодифікація.

Калюжная Н.Г. ПОДХОД К ОЦЕНИВАНИЮ ПОТЕНЦИАЛА УПРАВЛЕНЧЕСКОГО ПЕРСОНАЛА КАК СУБЪЕКТИВНОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ ПОТЕНЦИАЛА СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

В статье обоснована целесообразность рассмотрения потенциала системы управления предприятием как совокупности субъективной и объективной составляющих процессов управления. Обоснована необходимость разработки подхода к оценке потенциала управленческого персонала как субъективной составляющей потенциала системы управления предприятием. Предложена система показателей оценивания потенциала управленческого персонала. Определены предпосылки обеспечения кодификации неявных знаний работников с целью развития потенциала управленческого персонала.

Ключевые слова: потенциал, система управления предприятием, управленческий персонал, субъективность, оценивание, знания, кодификация.

Kalyuzhna N.H. APPROACH TO THE ESTIMATION OF PERSONNEL MANAGEMENT POTENTIAL AS A SUBJECTIVE COMPONENT OF ENTERPRISE MANAGEMENT SYSTEM POTENTIAL

In the article the expediency of consideration of the potential of enterprise management system as a combination of subjective and objective components of the management processes is grounded. The necessity to develop an approach to assessing the personnel management potential as a subjective component of the enterprise management system potential is grounded. The system of indicators for personnel management potential estimation is proposed. The preconditions to ensure the codification of tacit knowledge of workers to develop the personnel management potential are defined.

Keywords: potential, enterprise management system, personnel management, subjectivity, estimation, knowledge, codification.

Постановка проблеми. Пріоритетна роль потенціалу системи управління в реалізації сукупності можливостей підприємства зумовлює необхідність розроблення підходу до його кількісного оцінювання, який має базуватися на визначенні стану окремих складових елементів загального потенціалу системи управління підприємством. Визначальною складовою потенціалу системи управління підприємством є потенціал управлінського персоналу, який залежить від здатностей індивідуального й соціально-психологічного характеру працівників до управління функціонуванням й розвитком підприємства. Розроблення підходу до оцінювання потенціалу управлінського персоналу з урахуванням його суб'єктивної природи та ключової ролі в ефективному здійсненні управлінських процесів є передумовою реалізації загального потенціалу системи управління підприємством.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Незважаючи на очевидну залежність потенціалу управління підприємством як від об'єктивних чинників (забезпеченість управлінськими ресурсами), так і від суб'єктивних (здатності індивідуального й соціально-психологічного характеру персоналу управління), у роботах науковців практично не реалізований підхід, згідно з яким потенціал розглядався б як сукупність суб'єктивної та об'єктивної складових процесів управління. Взагалі, поширеним є отождивлення потенціалу системи управління підприємством (як потенціалу найвищого рівня в ієрархічній структурі можливостей підприємства) з потенціалом управлінського персоналу. Як потенціалоутворюючі елементи в даному випадку розглядаються виключно

суб'єктивні характеристики управлінської діяльності, зокрема компетенції керівників [1], кадровий потенціал [7], імідж керівника [8] та ін. Відповідно, суб'єктивний характер (у сенсі залежності переважно від індивідуальних та соціально-психологічних здатностей управлінського персоналу та працівників підприємства) за таких умов мають й параметри, які обираються для оцінювання елементів потенціалу: імідж керівника, культура, настрої, компетенція, особисті можливості керівників та їхня здатність до швидкої реакції, знання й навички кадрів управління ставлення до змін, перспективність мислення, готовність до ризику, бачення чинників успіху та ін. [1; 2; 8].

На думку автора, ефективність управління підприємством у рівному ступені визначається як об'єктивними, так і суб'єктивними характеристиками управлінських процесів. Відповідно, потенціал системи управління підприємством розглядається як можливості ефективного управління процесами функціонування й розвитку підприємства, забезпечені управлінськими ресурсами (об'єктивна складова управління) та зумовлені здатностями індивідуального й соціально-психологічного характеру персоналу управління (суб'єктивна складова управління) [5, с. 246]. За умови такого трактування потенціалу системи управління підприємством, по-перше, забезпечується комплексне уявлення щодо ефективності управлінських процесів на підприємстві, а по-друге, може бути обраний адекватний підхід до оцінювання певної складової потенціалу (суб'єктивної або об'єктивної) з урахуванням її специфіки.

Мета статті. Дослідження передумов реалізації та розвитку потенціалу системи управління підприємством вимагає вироблення підходу до оцінювання потенціалу управлінського персоналу як суб'єктивної складової потенціалу системи управління підприємством.

Виклад основного матеріалу. Під управлінським персоналом будемо розуміти працівників, трудова діяльність яких має творчий та інформаційний характер і спрямована на виконання конкретних управлінських функцій або здійснення робіт з технічного забезпечення управління з метою досягнення цілей підприємства. Відповідно, потенціал управлінського персоналу може бути визначений як можливість ефективної діяльності суб'єктів управління, тобто працівників всіх рівнів управління, що задіяні в процесі підготовки, прийняття та реалізації управлінських рішень. Суб'єктивна природа цієї складової загального потенціалу системи управління підприємством зумовлюється індивідуальними вподобаннями, досвідом, інтуїцією особи, що приймає рішення, та є невід'ємним чинником процесу прийняття управлінських рішень.

Виключна роль суб'єктивної складової потенціалу системи управління зумовлюється тим, що фактично управлінський персонал інтерпретує управлінську інформацію, визначає джерела її збирання та засоби оброблення, визначає терміни виконання завдань, обирає найкращу альтернативу, встановлює напрями руху інформаційних потоків, відповідає за створення системи комунікацій, розпоряджається ресурсами, визначає розподіл прав та обов'язків в організаційній структурі системи управління підприємством, керує тим, у чому числі (свідомо або несвідомо) власними вподобаннями, спираючись на свій досвід, довіряючи власній інтуїції, ґрунтуючись на власних формальних та неформальних зв'язках тощо.

Оскільки потенціал управлінського персоналу визначається індивідуальними та соціально-психологічними характеристиками працівників, його оцінювання має здійснюватися переважно із застосуванням якісних параметрів (стиль керівництва, ставлення до змін, перспективність мислення, бачення чинників успіху, знання й навички кадрів управління тощо). Відповідно, для визначення потенціалу управлінського персоналу як суб'єктивної складової загального потенціалу системи управління підприємством доцільно вдаватися до використання методів експертного оцінювання. А саме для оцінювання окремих характеристик управлінського персоналу, що надають уявлення про поточний стан його потенціалу, пропонується використовувати морфологічну матрицю (табл. 1), у стовпцях якої розташовуються певні параметри (характеристики потенціалу управлінського персоналу підприємства у даному випадку), а строками є можливі значення встановлених параметрів (оцінка стану характеристик потенціалу управлінського персоналу). Відповідні показники оцінки потенціалу управлінського персоналу підприємства розраховуються за формулою:

$$K_{1j} = \frac{\sum_{i=1}^N UP_{ij}}{N}, \quad (1)$$

де K_{1j} – середньозважений показник, що оцінює стан j -ї характеристики управлінського персоналу (індекс визначається місцем показника у системі показників оцінювання потенціалу блоку управлінського персоналу), $j = 1, \dots, 5$;

N – кількість експертів, залучених до оцінювання управлінського персоналу;

UP_{ij} – оцінка i -м експертом стану j -ї характеристики потенціалу управлінського персоналу, $1 \leq UP_{ij} \leq 100$. Сформована система показників оцінювання потенціалу управлінського персоналу як складової потенціалу системи управління підприємством наведена у таблиці 2.

Розроблена система показників дозволить надати кількісну оцінку потенціалу управлінського персоналу та, за умови формування аналогічної системи показників для оцінювання об'єктивних складових потенціалу, створить підґрунтя для вирішення завдання оцінювання загального потенціалу системи управління підприємством з метою його подальшого розвитку.

Нагадаємо, що потенціал управлінського персоналу розглядається як суб'єктивна складова потенціалу системи управління підприємством. Безумовно, суб'єктивність управління як особи, що приймає рішення, є невід'ємною складовою процесу управління підприємством; у кінцевому підсумку, стан об'єктивних складових, виділених згідно з авторським підходом у структурі потенціалу системи управління підприємством, безпосереднім чином залежать від знання, вміння, навичок, інтелектуальних можливостей, ініціативи та досвіду управлінського персоналу. Невипадково більшість досліджених автором підходів до встановлення сутності поняття «потенціал системи управління підприємством» ототожнюють потенціал системи управління з управлінським потенціалом як здатностями управлінського персоналу, до речі, зумовлюючи цим термінологічну невизначеність у полі дослідження [1; 2; 3; 4; 9], про що вже йшла мова.

Водночас управлінські процеси на підприємстві мають об'єктивний характер, а управлінські рішення, що приймаються, повинні бути всебічно обґрунтованими. Забезпечення ж високого рівня аргументованості рішень, що виробляються в системі управління підприємством, є можливим лише за умови раціонального синтезу суб'єктивної та об'єктивної складової управління. Тож, суб'єктивні висновки особи, що приймає рішення (які ґрунтуються на індивідуальних вподобаннях, досвіді, інтуїції), мають підпорядковуватися загальним закономірностям управління та враховувати об'єктивні можливості підприємства.

Зменшенню суб'єктивності в процесі прийняття управлінських рішень сприятиме підвищення об'єктивних можливостей системи управління підприємства – кодифікація знання працівників, підвищення рівня методичного, організаційного та технічного забезпечення управлінської діяльності, інформаційне забезпечення управлінських процесів, використання адекватних моделей і методів прийняття управлінських рішень, ресурсів и і засобів управління тощо.

Важливою передумовою підвищення об'єктивності рішень, що приймаються, є саме забезпечення кодифікації знання працівників, тобто його перетворенню (у разі можливості) з імпліцитного (неформалізоване, неявне) на експліцитне (формалізоване, явне). Зауважимо, що взагалі питання про відносну важливість неявного і явного знання є дискусійним. Очевидно, що явним знанням порівняно легко управляти, але неявне є найбільш важливою складовою частини загального масиву знань підприємства і джерелом його конкурентної переваги. Також варто зазначити, що багато неявних знань після їх формулювання або систематизації (тобто переведення в категорію явних

Таблиця 1

Морфологічна матриця оцінювання потенціалу управлінського персоналу системи управління підприємством (складено на підставі [6, с. 257-258])

Характеристики потенціалу управлінського персоналу підприємства	Оцінка стану елементу потенціалу управлінського персоналу підприємства, балів				
	0-20	21-40	41-60	61-80	81-100
1. Прийнятий на підприємстві стиль керівництва	Стиль керівництва не визначений	Потреба у визначенні стилю керівництва відсутня, ліберальні взаємовідносини між керівництвом та працівниками	Необхідність визначення стилю керівництва усвідомлюється, переважає авторитарний підхід до управління	Визнається роль стилю керівництва як суттєвого чинника результативності управління, переважає демократичний підхід до управління	Переважає ситуаційний підхід до управління, заходи коригуються залежно від специфіки взаємовідносин керівника та підлеглого
2. Дієвість системи мотивації працівників до участі в управлінні підприємством	Взаємозв'язок між результатами праці працівників та системою мотиваційних заходів відсутній	Керівництво сплачує працівникам виключно за ініціативою та за рахунок працівника	При визначенні розміру заробітної плати враховується тривалість, шкідливість, інтенсивність роботи та ін.	Оплата праці здійснюється з урахуванням компетентності, професійної підготовки, досвіду працівника	Керівництвом підприємства в повному обсязі використовуються методи як матеріального, так і нематеріального стимулювання
3. Відповідність компетентності та професійної підготовки фахівців потребам управління підприємством	Рівень професійної підготовки фахівців є недостатнім	Підвищення рівня професійної підготовки відбувається за ініціативою та за рахунок працівника	Рівень професійної підготовки фахівців є достатнім для вирішення поточних завдань управління	Заходи з підвищення рівня професійної підготовки та кваліфікації фахівців є періодичними	Заходи з підвищення рівня професійної підготовки та кваліфікації фахівців є регулярними
4. Сприятливість умов для обміну некодифікованим знанням працівників	Належні умови є відсутніми	Умови, що склалися, є недостатніми	Умови, що склалися, є обмеженими	Умови, що склалися, є майже достатніми	Умови, що склалися, є необхідними та достатніми
5. Швидкість отримання працівниками кодифікованого знання підприємства	Швидкість отримання знань є низькою	Швидкість отримання знань є недостатньою	Швидкість отримання знань є обмеженою	Швидкість отримання знань є достатньою	Швидкість отримання знань є високою

Таблиця 2

Система показників оцінювання потенціалу управлінського персоналу як суб'єктивної складової потенціалу системи управління підприємством

Якісна характеристика блоку	Показники оцінювання	Формула для розрахунку	Пояснення до розрахунку
Прийнятий на підприємстві стиль керівництва	Оцінка прийнятого на підприємстві стилю керівництва	$K_{11} = \frac{\sum_{i=1}^N UP_{i1}}{N}$	K_{11} – середньозважений показник, що оцінює прийнятий на підприємстві стиль керівництва (у балах, максимум = 100); N – кількість експертів, залучених до оцінки управлінського персоналу; UP_{i1} – оцінка i-м експертом прийнятого на підприємстві стилю керівництва
Дієвість заходів із мотивування працівників до участі в управлінні підприємством	Рівень дієвості системи мотивації працівників до участі в управлінні підприємством	$K_{12} = \frac{\sum_{i=1}^N UP_{i2}}{N}$	K_{12} – середньозважений показник, що оцінює рівень дієвості заходів із мотивування працівників до участі в управлінні підприємством (у балах, максимум = 100); N – кількість експертів, залучених до оцінки управлінського персоналу; UP_{i2} – оцінка i-м експертом рівня дієвості заходів із мотивування працівників до участі в управлінні підприємством
Відповідність компетентності та професійної підготовки фахівців потребам управління підприємством	Рівень компетентності та професійної підготовки фахівців	$K_{13} = \frac{\sum_{i=1}^N UP_{i3}}{N}$	K_{13} – середньозважений показник, що оцінює рівень компетентності та професійної підготовки фахівців (у балах, максимум = 100); N – кількість експертів, залучених до оцінки управлінського персоналу; UP_{i3} – оцінка i-м експертом рівня компетентності та професійної підготовки фахівців
Сприятливість умов для обміну працівників некодифікованим знанням	Рівень сприятливості умов для обміну працівників некодифікованим знанням	$K_{14} = \frac{\sum_{i=1}^N UP_{i4}}{N}$	K_{14} – середньозважений показник, що оцінює рівень сприятливості умов для обміну працівників некодифікованим знанням (у балах, максимум = 100); N – кількість експертів, залучених до оцінки управлінського персоналу; UP_{i4} – оцінка i-м експертом рівня сприятливості умов для обміну працівників некодифікованим знанням
Швидкість отримання працівниками кодифікованого знання підприємства	Швидкість отримання працівниками кодифікованого знання	$K_{15} = \frac{\sum_{i=1}^N UP_{i5}}{N}$	K_{15} – середньозважений показник, що оцінює рівень швидкості отримання працівниками кодифікованого знання підприємства (у балах, максимум = 100); N – кількість експертів, залучених до оцінки управлінського персоналу; UP_{i5} – оцінка i-м експертом рівня швидкості отримання працівниками кодифікованого знання підприємства

знань) позбавляються значної частини змістовних нюансів, заснованих на індивідуальній інтерпретації і досвіді користувача. Тому кодифікації знання має передувати ретельне дослідження питання про те, які саме знання необхідно представляти в явному систематизованому й кодифікованому вигляді, як виокремлювати та здобувати знання, якими володіють ті або інші співпрацівники підприємства, і як зробити їх зрозумілими і доступними для інших.

Згідно із запропонованою системою показників оцінювання потенціалу управлінського персоналу (табл. 2), забезпечення ефективної кодифікації знання працівників передбачає оптимізацію значень таких показників, як рівень сприятливості умов для обміну некодифікованим знанням (K_{14}) та швидкість отримання кодифікованого знання (K_{15}). Вирішення цього завдання є можливим за умови забезпечення належної мотивації працівників до обміну некодифікованим знанням та сприяння кодифікації особистісного знання управлінців. Очевидною проблемою у цьому контексті є необхідність заохочення працівників до інтеграції їх особистих некодифікованих знань в загальний масив кодифікованого знання підприємства. Створення відповідної мотивації передбачає роботу керівництва за декількома важливими напрямками, серед яких:

- усунення внутрішньоорганізаційних бар'єрів між підрозділами для вільного доступу до інформації;

- введення нових посад на підприємстві для координації обміну знаннями;

- розроблення системи матеріальних та нематеріальних стимулів до участі в обміні знаннями;

- визначення правил користування інтелектуальними активами підприємства тощо.

Очевидними мотивуючими чинниками до обміну знаннями є розширення можливостей кар'єрного та професійного зростання, додаткове інвестування у розвиток його компетенцій та підвищення рівня професійної підготовки, підвищення заробітної платні й отримання інших фінансових бонусів, визнання значущості працівника для підприємства.

Висновки. Розглянуті питання наочно показують складність і багатогранність питання оцінювання потенціалу управлінського персоналу як суб'єктивної складової потенціалу системи управління підприємством. Врахування визначених аспектів оцінювання потенціалу управлінського персоналу забезпечить розробку та прийняття всебічно обґрунтованих управлінських рішень, що може розглядатися як одна із очевидних передумов розвитку потенціалу системи управління підприємством.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ансофф І. Стратегическое управление / И. Ансофф. – М. : Экономика, 1989. – 519 с.
2. Герасимчук В.Г. Развитие предприятия: диагностика, стратегия, эффективность : [монография] / В.Г. Герасимчук. – К. : Вища школа, 1995. – 265 с.
3. Єрохіна Т.В. Управлінський потенціал: сутність та роль в управлінні підприємством [Електронний ресурс] / Т.В. Єрохіна, Т.Г. Копайгородська. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/32_DWS_2008/Economics/36919.doc.htm.
4. Зеніна-Біліченко А.С. Організаційно-методичні засади забезпечення розвитку систем управління промисловими підприємствами : автореф. дис. ... на соискание науч. степени канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» / А.С. Зеніна-Біліченко. – Запоріжжя, 2011. – 20 с.
5. Калюжна Н.Г. Потенціал системи управління підприємством: методологія, оцінювання та моделювання : [монографія] / Наталія Геннадіївна Калюжна. – Луганськ : СПД Резніков, 2013. – 548 с.
6. Корпорації: управління та культура : [монографія] / А.Е. Воронкова, М.М. Баб'як, Е.Н. Коренев, І.В. Мажура ; за заг. ред. А.Е. Воронкової. – Дрогобич : Вимір, 2006. – 376 с.
7. Лапин Е.В. Экономический потенциал предприятия : [монография] / Е.В. Лапин. – Сумы : Университетская книга, 2004. – 360 с.
8. Отенко И.П. Методологические основы управления потенциалом предприятия : [науч. изд.] / И.П. Отенко. – Харьков : ХНЭУ, 2004. – 216 с.
9. Прокопишин Л.М. Методичні підходи до оцінки потенціалу управління машинобудівними підприємствами (на прикладі ВАТ «Пресмаш») [Електронний ресурс] / Л.М. Прокопишин // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія: Економіка. – 2008. – № 611. – С. 170-175. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Vnulp/Ekonomika/2008_611/26.pdf.

УДК 629.484.002.6.004.18

Касич А.О.*доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри «Обліку, аналізу та аудиту»
Кременчуцького національного університету імені Михайла Остроградського***Чубка О.Ю.***студентка
Кременчуцького національного університету імені Михайла Остроградського*

ШЛЯХИ ЗМЕНШЕННЯ МАТЕРІАЛОМІСТКОСТІ ТА ПІДВИЩЕННЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ПРОДУКЦІЇ ВАГОНБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Матеріальна база є основою виробничого процесу. У статті представлено головні складові управління запасами та проаналізовано значення окремих показників ефективності їх використання на різних вітчизняних та іноземних підприємствах вагонобудівної галузі. Також було визначено можливі шляхи зменшення матеріаломісткості продукції.

Ключові слова: матеріальні ресурси, матеріаломісткість, матеріаловіддача, рентабельність, вагонобудівне підприємство.

Касич А.А., Чубка О.Ю. ПУТИ УМЕНЬШЕНИЯ МАТЕРИАЛОЕМКОСТИ И ПОВЫШЕНИЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ПРОДУКЦИИ ВАГОНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Материальная база является основой производственного процесса. В статье представлены основные составляющие управления запасами и проанализировано значение отдельных показателей эффективности их использования на различных отечественных и иностранных предприятиях вагоностроительной отрасли. Также были определены возможные пути уменьшения материалоемкости продукции.

Ключевые слова: материальные ресурсы, материалоемкость, материалотдача, рентабельность, вагоностроительное предприятие.

Kasych A.O., Chubka O.Yu. WAYS TO REDUCE THE CONSUMPTION OF MATERIALS AND TO INCREASE PROFITABILITY OF THE CAR-BUILDING ENTERPRISES' PRODUCTS

Facilities are the basis of the production process. The paper presents the main components of inventory management. The value of their individual performance in various domestic and foreign enterprises of car-building industry is analyzed. Possible ways to reduce material intensity of products are provided.

Keywords: material resources, materials intensity, material efficiency, profitability, car-building enterprise.

Постановка проблеми. Одними із найсуттєвіших важелів розвитку підприємства є його оборотні матеріальні активи та вміння ними правильно розпоряджатися. При управлінні запасами постають завдання оптимального розподілу та використання їх з максимальною економічною вигодою, оскільки ефективність виробництва залежить саме від раціональності їх витрачання. Надзвичайно важливо керівництву підприємства обрати такий напрям розвитку та технологію виготовлення продукції, що забезпечить отримання найбільшого прибутку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Багато науковців та економістів розглядали питання організації і моделювання системи управління запасами, вивчали шляхи її вдосконалення (Л. Бандоріна [1], І. Бондарева [2], А. Бубела [3], К. Іванова, К. Банк [4], В. Конащук, О. Дусенко [5], А. Кравцова, О. Сисюк [6], Л.С. Стефанишин [7], В. Хаврук [8]), але вони не враховували галузеві особливості здійснення діяльності. Питання зниження матеріаломісткості продукції, що є основним у процесі аналізу раціональності використання даних оборотних активів підприємства, все ще потребує різнобічного дослідження.

Метою статті є вивчення ефективності управління запасами на окремих суб'єктах господарювання і визначення основних шляхів зменшення матеріаломісткості та підвищення рентабельності продукції.

Постановка завдання. Виходячи із мети даного дослідження, основними завданнями стали:

- визначення основних етапів і складових управління запасами;
- аналіз ефективності використання матеріальних ресурсів на окремих підприємствах;

- визначення основних шляхів зменшення матеріаломісткості та підвищення рентабельності продукції вагонобудівних підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для початку необхідно визначитися із самим поняттям «управління запасами». Під ним розуміють процес задоволення виробничих потреб підприємства із обслуговуванням клієнтів на високому рівні, враховуючи головні фактори провадження ним своєї діяльності та досягаючи максимально можливої мінімізації матеріальних витрат.

Основними етапами і складовими ефективного управління запасами на підприємстві є:

- 1) розрахунок планів використання та, відповідно, постачань матеріальних ресурсів на підставі виробничої програми;
- 2) організація ефективної системи контролю за наявністю і рухом запасів;
- 3) визначення стану забезпеченості матеріальними ресурсами підприємства та ефективності їх використання;
- 4) внесення змін у поточний план поставок запасів та у програму стратегічного розвитку виробництва, удосконалення системи збереження майна;
- 5) розроблення нового порядку закупівлі та плану витрачання запасів на основі виробничої програми на наступний період з урахуванням отриманих даних на третьому і четвертому етапах управління матеріальними ресурсами підприємства.

У процесі аналізу стану забезпеченості запасами та ефективності їх використання розраховують і досліджують низку показників, які характеризують майновий стан, ділову активність, фінансову стійкість і рентабельність суб'єкта господарювання.

Основними з них є: середньорічна величина виробничих запасів (ВЗс/р), їх частка у обігових коштах і балансі, коефіцієнти забезпеченості, оборотності й закріплення запасів, частка матеріальних затрат у складі операційних витрат, рентабельність виробничих фондів (Рв.ф.), продукції (Рп.) та інші. На підставі їх значень і характеру змін відносно попередніх періодів керівництво господарюючого суб'єкта приймає відповідне рішення щодо збільшення чи зменшення окремих поставок матеріальних ресурсів і, за умови віднайдення ефективних шляхів мінімізації витрат, має змогу збільшити свій виробничий потенціал.

Найкраще відображають ефективність використання запасів та слугують основою інформаційної бази для прийняття управлінських рішень показники матеріаломісткості (Мм) й матеріаловіддачі (Мв) продукції, які залежать у першу чергу від технології виробництва. Значення першої величини характеризує вихід товарної продукції з однієї гривні використаних запасів, а другий показник є оберненим до нього і відображає обсяг матеріальних витрат, понесених для виготовлення одного виробу.

Збільшення матеріаловіддачі та одночасне зменшення матеріаломісткості характеризують зниження собівартості виробництва та, відповідно, сприяють підвищенню конкурентоспроможності продукції підприємства на ринку.

Для наочності проаналізуємо ефективність використання оборотних матеріальних активів за певний проміжок часу на окремих господарюючих суб'єктах вагонобудівної галузі: вітчизняних – ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод» (далі – ПАТ «КВБЗ»), ПАТ «Дніпровагонмаш» та зарубіжних (російських) – ВАТ «Алтайвагон» і ВАТ «Торжокский вагонобудівний завод» (далі – ВАТ «ТорВЗ») (табл. 1, рис. 1-3).

Найбільші обсяги виробничих запасів мають ВАТ «Алтайвагон» та ПАТ «КВБЗ». У середньому їх частка в балансі складає 21,69% і 19,62% відповідно.

Динаміка темпів приросту обсягів виробничих запасів та матеріальних витрат на вітчизняних підприємствах, на відміну від російських, характеризується схожими тенденціями, тоді як значення інших показників у всіх виробників змінюється по-різному (рис. 1).

На основі аналізу наведених у таблиці 1 показників можна виділити загальні особливості використання матеріальних ресурсів на досліджуваних суб'єктах господарювання:

1) збільшення потреби в оборотних матеріальних активах на більшості даних підприємств у зв'язку з поступовим зростанням обсягів виробництва до 2012 року, що відповідно вплинуло і на величину матеріальних витрат (МВ). Така особливість свідчить про те, що заводи не дуже активно впроваджують ресурсозберігаючі технології. Лише на ВАТ «ТорВЗ» значення цих показників зменшувалися протягом 2009–2013 рр., що пояснюється керівництвом підприємства неспроможністю приміських компаній, більшість з яких є збитковими, дозволити собі інвестувати в придбання нових сучасних електропоїздів;

2) зменшення частки виробничих запасів у балансі, що чітко спостерігається у ВАТ «ТорВЗ» у зв'язку із збільшенням витрат на придбання нового обладнання і впровадження новітніх технологій, завдяки яким стає можливим зниження матеріаломісткості продукції;

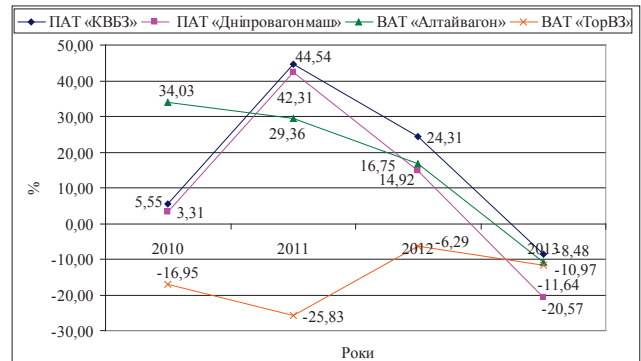


Рис. 1. Динаміка темпів приросту ВЗс/р на ПАТ «Дніпровагонмаш», ПАТ «КВБЗ», ВАТ «ТВЗ» та ВАТ «ТорВЗ» за 2010–2013 рр.

Розраховано автором на основі даних таблиці 1

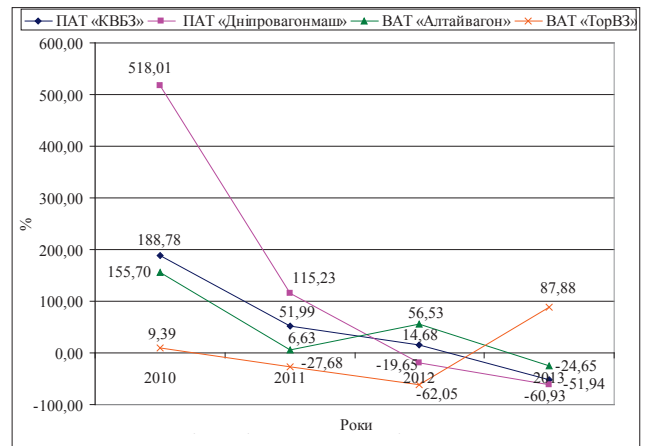


Рис. 2. Динаміка темпів приросту МВ на ПАТ «КВБЗ», ПАТ «Дніпровагонмаш», ВАТ «ТВЗ» і ВАТ «ТорВЗ» за 2010–2013 рр.

Розраховано автором на основі даних таблиці 1

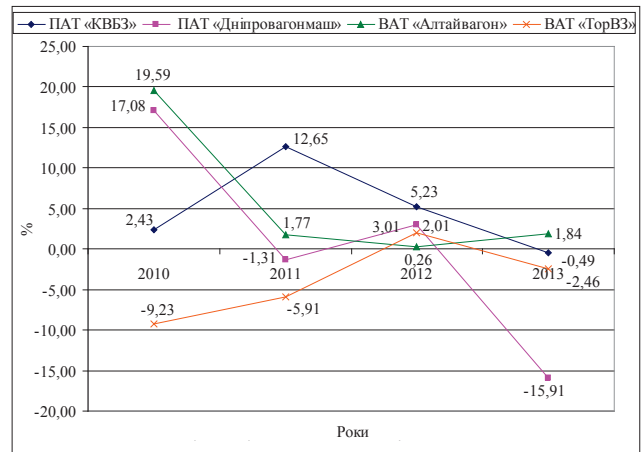


Рис. 3. Динаміка темпів приросту чисельності працівників на ПАТ «КВБЗ», ПАТ «Дніпровагонмаш», ВАТ «ТВЗ» та ВАТ «ТорВЗ» за 2010–2013 рр.

Розраховано автором на основі даних джерел [9; 10]

3) нестійкий рівень забезпеченості досліджуваних підприємств власними коштами, що підтверджується відповідним коефіцієнтом, представленим у таблиці 1. На ПАТ «Дніпровагонмаш» значення даного показника є найвищим серед досліджуваних

Таблиця 1
 Динаміка показників ефективності використання матеріальних ресурсів на ПАТ «КВБЗ»,
 ПАТ «Дніпровагонмаш», ВАТ «ТВЗ» і ВАТ «ТорВЗ» за 2009–2013 рр.*

Показники	Напрямок позитивних змін	Підприємства	Роки				
			2009	2010	2011	2012	2013
ВЗс/р, тис. дол. США	-	ПАТ «КВБЗ»	43851,4	46283,6	66897,9	83163,3	76115,0
		ПАТ «Дніпровагонмаш»	17796,2	18385,7	26164,5	30067,1	23883,3
		ВАТ «Алтайвагон»	38410,9	51481,9	66598,9	77757,3	69228,6
		ВАТ «ТорВЗ»	7794,5	6473,6	4801,5	4499,3	3975,4
Частка виробничих запасів у обігових коштах, %	-	ПАТ «КВБЗ»	30,47	27,51	27,98	25,03	20,47
		ПАТ «Дніпровагонмаш»	25,73	21,04	18,47	16,75	12,64
		ВАТ «Алтайвагон»	38,87	43,04	35,97	38,91	39,57
		ВАТ «ТорВЗ»	18,25	13,64	8,77	9,53	8,36
Частка виробничих запасів у балансі, %	-	ПАТ «КВБЗ»	22,73	20,30	21,03	19,26	14,78
		ПАТ «Дніпровагонмаш»	23,47	19,34	16,15	14,61	11,42
		ВАТ «Алтайвагон»	19,72	23,39	23,09	21,93	20,33
		ВАТ «ТорВЗ»	13,33	9,95	6,36	5,71	4,85
Коефіцієнт оборотності запасів	збільшення	ПАТ «КВБЗ»	2,31	6,48	5,48	4,39	2,20
		ПАТ «Дніпровагонмаш»	1,32	6,15	10,00	7,60	3,67
		ВАТ «Алтайвагон»	2,80	7,49	5,30	5,89	4,92
		ВАТ «ТорВЗ»	2,28	1,68	1,82	1,12	1,28
Період одного обороту запасів, дн.	зменшення	ПАТ «КВБЗ»	156	56	66	82	164
		ПАТ «Дніпровагонмаш»	273	59	36	47	98
		ВАТ «Алтайвагон»	129	48	68	61	73
		ВАТ «ТорВЗ»	158	214	197	321	281
Коефіцієнт закріплення запасів	зменшення	ПАТ «КВБЗ»	0,43	0,15	0,18	0,23	0,45
		ПАТ «Дніпровагонмаш»	0,76	0,16	0,10	0,13	0,27
		ВАТ «Алтайвагон»	0,36	0,13	0,19	0,17	0,20
		ВАТ «ТорВЗ»	0,44	0,60	0,55	0,89	0,78
Матеріальні витрати (МВ), тис. дол. США	зменшення	ПАТ «КВБЗ»	136742,4	394886,1	600184,0	688316,9	330806,0
		ПАТ «Дніпровагонмаш»	28505,2	176164,8	379166,8	304657,6	119038,3
		ВАТ «Алтайвагон»	147798,7	377928,1	402970,9	630783,8	475308,7
		ВАТ «ТорВЗ»	50089,1	54792,7	39625,8	15036,8	28250,7
Частка МВ у складі операційних витрат, %	зменшення	ПАТ «КВБЗ»	76,27	83,68	86,73	84,84	76,98
		ПАТ «Дніпровагонмаш»	65,41	82,83	86,83	86,35	76,32
		ВАТ «Алтайвагон»	74,41	77,17	72,98	78,29	74,49
		ВАТ «ТорВЗ»	66,70	77,45	67,93	45,08	59,93
Мм, дол. США	зменшення	ПАТ «КВБЗ»	0,77	0,72	0,77	0,76	0,70
		ПАТ «Дніпровагонмаш»	0,77	0,59	0,67	0,62	0,72
		ВАТ «Алтайвагон»	0,87	0,78	0,72	0,93	0,81
		ВАТ «ТорВЗ»	0,70	0,84	0,56	0,41	0,75
МВ на 1 працівника, дол. США		ПАТ «КВБЗ»	19,65	55,40	74,74	81,46	39,34
МВ на 1 працівника, дол. США	зменшення	ПАТ «Дніпровагонмаш»	8,25	43,56	95,01	74,11	34,43
		ВАТ «Алтайвагон»	46,79	100,03	104,80	163,63	121,07
		ВАТ «ТорВЗ»	53,74	64,77	49,78	18,52	35,67
Мв, дол. США	збільшення	ПАТ «КВБЗ»	1,30	1,39	1,30	1,32	1,43
		ПАТ «Дніпровагонмаш»	1,30	1,69	1,49	1,61	1,39
		ВАТ «Алтайвагон»	1,15	1,28	1,39	1,08	1,23
		ВАТ «ТорВЗ»	1,43	1,19	1,79	2,44	1,33
Коефіцієнт забезпечення власними обіговими коштами запасів	збільшення	ПАТ «КВБЗ»	1,56	1,67	1,50	1,37	1,22
		ПАТ «Дніпровагонмаш»	0,61	0,78	1,93	2,84	4,36
		ВАТ «Алтайвагон»	-0,45	-0,31	0,31	-0,11	-0,36
		ВАТ «ТорВЗ»	-0,29	-0,26	-0,25	-0,54	-0,67
Чистий прибуток (збиток) від реалізації на одиницю МВ, дол. США	збільшення	ПАТ «КВБЗ»	0,10	0,17	0,19	0,19	0,13
		ПАТ «Дніпровагонмаш»	-0,46	0,33	0,37	0,39	0,14
		ВАТ «Алтайвагон»	-0,08	0,22	0,23	0,05	0,11
		ВАТ «ТорВЗ»	0,03	0,17	0,21	0,27	0,02
Рв.ф., %	збільшення	ПАТ «КВБЗ»	8,85	35,19	51,61	49,32	21,46
		ПАТ «Дніпровагонмаш»	-59,09	126,88	219,64	168,94	42,25
		ВАТ «Алтайвагон»	-17,99	33,17	40,49	9,97	23,02
		ВАТ «ТорВЗ»	0,20	8,29	8,87	12,67	0,05
Рп., %	збільшення	ПАТ «КВБЗ»	12,06	20,60	25,03	19,87	18,08
		ПАТ «Дніпровагонмаш»	-15,81	23,52	36,76	36,03	17,12
		ВАТ «Алтайвагон»	3,79	30,84	31,13	14,90	22,19
		ВАТ «ТорВЗ»	2,33	16,94	13,66	12,22	1,65

Розраховано автором на основі даних із джерел [9; 10] з урахуванням курсів дол. США відносно гривні та рубля на дату складання звітності [11; 12]

заводів та постійно збільшується. У 2013 р. рівень забезпеченості власними коштами даного підприємства склав 4,36, що значно вище оптимального рівня (повне забезпечення – 1). У зв'язку із даною ситуацією керівництву заводу терміново необхідно змінювати політику здійснення своєї діяльності задля підвищення ефективності використання обігових ресурсів.

У той же час на ПАТ «КВБЗ» спостерігається тенденція до зменшення показника забезпеченості власними коштами, що одночасно може характеризувати зниження спроможності підприємства проводити незалежну фінансову політику та, навпаки, свідчити про більш раціональне використання власних обігових коштів, оскільки у 2013 р. значення відповідного коефіцієнта склало 1,22, що є наближеним до оптимального рівня.

У ВАТ «ТорВЗ» і ВАТ «Алтайвагон» склалася зовсім інша ситуація. Значення даного коефіцієнта протягом 2009–2013 рр. у цих підприємств значно нижчі за оптимальний рівень, що свідчить про здійснення ними неефективної фінансової політики;

4) зниження ефективності використання грошових та матеріальних ресурсів, нераціональна організація виробничого процесу, що відповідно відобразилося на значеннях показників оборотності та закріплення запасів на ПАТ «КВБЗ» і ПАТ «Дніпровагонмаш». Однією із причин виникнення такої ситуації стало зниження попиту на продукцію даних заводів та неспроможність керівництва підприємств у повній мірі уникнути впливу його змін на їх діяльність;

5) перевищення темпів приросту матеріальних витрат над темпами приросту численності працівників на більшості досліджуваних підприємств, що видно із рисунків 2-3. Лише на ВАТ «ТорВЗ» спостерігається протилежна ситуація: включно до 2012 р. кількість робітників збільшувалася швидше за обсяг МВ у зв'язку із впровадженням у виробництво ефективних ресурсозберігаючих технологій;

6) зниження рентабельності виробничих фондів та продукції досліджуваних вітчизняних підприємств унаслідок зменшення попиту на їх вироби.

Виходячи із отриманих даних, варто зазначити, що позитивні зміни значень практично всіх показників на вітчизняних виробництвах припадають здебільшого на 2010 і 2012 роки. Керівництво даних підприємств поставило перед собою завдання вдосконалення основних видів продукції та підвищення її якості. На ПАТ «КВБЗ» постійно проводиться модернізація та удосконалення технологічних процесів, закупівля нового сучасного обладнання (так, у 2010 році було придбано і встановлено новий верстат термічної різки металу «Комета», який дозволив у два рази знизити трудомісткість і собівартість деталей, скороти час, необхідний для їх виготовлення та взагалі поліпшити якість продукції).

Для російський вагобудівних заводів позитивні зміни показників здебільшого припадають на 2010–2012 рр. Дані виробники також займалися модернізацією основних виробничих фондів, придбанням сучасного обладнання та вдосконаленням своїх виробів. З метою збільшення матеріаловіддачі продукції на ВАТ «ТорВЗ» було створено та введено в експлуатацію новий заготівельний цех «Комплекс розмірної

обробки листового металу», що дозволив підприємству в декілька разів скоротити витрати на підготовку виробництва та знизити матеріаломісткість за рахунок оптимізації розкрюку.

Висновки з проведеного дослідження. Узагальнюючи результати проведеного дослідження, можна виділити такі головні шляхи зменшення матеріаломісткості та підвищення рентабельності продукції підприємств вагобудівної галузі:

- модернізація основних виробничих фондів;
- придбання сучасного обладнання;
- впровадження новітніх технологій виробництва;
- удосконалення продукції.

Також значенням матеріаломісткості можна управляти за рахунок методів оцінки запасів при їх вибутті. Так, в умовах інфляції при використанні формули ФІФО (коли припускається, що матеріали і сировина використовуються у порядку їх придбання) даний показник зменшується, однак це явище є лише візуальним, а не фактичним, і перешкоджає прийняттю ефективних управлінських рішень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бандоріна Л.М. Факторна адитивна модель аналізу використання матеріальних ресурсів підприємства / Л.М. Бандоріна, О.Б. Скороход, А.О. Яхтіна // Экономика и управление. – 2013. – № 1. – С. 49-54.
2. Бондарева І.А. Удосконалення управління матеріальними ресурсами як аспект підприємницької діяльності / І.А. Бондарева // Вісник Національного університету «Львівська політехніка» [Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку]. – 2001. – № 417. – С. 20-23.
3. Бубела А.В. Дослідження систем управління матеріальними запасами / А.В. Бубела // Вісник Національного транспортного університету. – 2013. – № 26. – Ч. 2. – С. 68-72.
4. Іванова К.В. Побудова комплексу методик оптимізації витрат матеріальних ресурсів підприємства [Електронний ресурс] / К.В. Іванова, К.С. Банк // I Международная научно-практическая Интернет-конференция «Актуальные вопросы повышения конкурентоспособности государства, бизнеса и образования в современных экономических условиях» (Полтава, 14-15 февраля 2013 г.). – Режим доступа : http://www.confcontact.com/20130214_econ/3_ivanova.htm.
5. Конащук В.Л. Напрями та резерви раціонального використання ресурсів підприємства / В.Л. Конащук, О.О. Дусенко // Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. – 2014. – № 6. – С. 97-104.
6. Кравцова А.М. Системи та моделі управління запасами підприємства [Електронний ресурс] / А.М. Кравцова, О.А. Сисюк. – Режим доступа : http://www.rusnauka.com/10_NPE_2010/Economics/62512.doc.htm.
7. Стефанишин Л.С. Еволюція моделей управління матеріальними потоками / Л.С. Стефанишин // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2010. – № 4. – Т. 1. – С. 55-60.
8. Хаврук В.О. Аналіз систем управління запасами [Електронний ресурс] / В.О. Хаврук // Вісник Національного транспортного університету. – 2012. – № 26. – Ч. 2. – С. 313-324.
9. Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://smida.gov.ua>.
10. Центр раскрытия корпоративной информации [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://www.e-disclosure.ru>.
11. Національний банк України [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://www.bank.gov.ua>.
12. Центральный банк Российской Федерации [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://www.cbr.ru>.

УДК 654.01: 338.47

Князева О.А.*доктор економічних наук,
професор кафедри економіки підприємства та корпоративного управління
Одеської національної академії зв'язку імені О.С. Попова***Петрашевська А.Д.***кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства та корпоративного управління
Одеської національної академії зв'язку імені О.С. Попова***Франчук О.П.***аспірант,
викладач економічної теорії
Одеської національної академії зв'язку імені О.С. Попова*

СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ ПОСЛУГАМИ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНИХ КОМПАНІЙ В УКРАЇНІ

Досліджено теоретичні аспекти стратегії управління послугами телекомунікаційних компаній в Україні: розглянуто підходи до визначення сутності поняття стратегії, виділено її основні складові, визначено особливості та проблеми стратегії управління послугами телекомунікаційних компаній в Україні.

Ключові слова: стратегія, управління послугами телекомунікаційних компаній, телекомунікаційні компанії, телекомунікаційні послуги.

Князева Е.А., Петрашевская А.Д., Франчук Е.П. СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ УСЛУГАМИ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННЫХ КОМПАНИЙ В УКРАИНЕ

Исследованы теоретические аспекты стратегии управления услугами телекоммуникационных компаний в Украине: рассмотрены подходы к определению сущности понятия стратегии, выделены ее основные составляющие, определены особенности и проблемы стратегии управления услугами телекоммуникационных компаний в Украине.

Ключевые слова: стратегия, управление услугами телекоммуникационных компаний, телекоммуникационные компании, телекоммуникационные услуги.

Kniazieva O.A., Petrashevskaya A.D., Franchuk E.P. STRATEGIES OF MANAGING TELECOMMUNICATIONS COMPANIES' SERVICES IN UKRAINE

Theoretical aspects of strategy of managing telecommunications companies' services in Ukraine are studied: approaches to defining the essence of the concept of strategy are distinguished, its main constituents are pointed out, peculiarities and problems of the strategy of managing telecommunications companies' services in Ukraine are defined.

Keywords: strategy, managing telecommunications companies' services, telecommunications companies, telecommunications services.

Постановка проблеми. Виходячи із завдань державного управління пріоритетним є визначення та послідовна реалізація стратегічних напрямів діяльності в телекомунікаційній сфері та забезпечення вільного доступу населення до сучасних телекомунікаційних послуг, підтримка телекомунікаційних підприємств в Україні. Це обумовлено динамікою суспільних процесів, яка свідчить про розширення можливостей маніпулювання інформацією фізичних та юридичних осіб, держави.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Варто зазначити, що проблеми, які виникають при розробці стратегії з надання телекомунікаційних послуг, залишаються практично не дослідженими вітчизняними науковцями. Лише окремі їх аспекти розглядалися у роботах О.Ю. Кашинцевої, О.М. Боярчука, Ю.М. Батуріна, А.В. Шамраєва, В.О. Калятіна та ін.

Мета статті полягає у проведенні дослідження щодо стратегічного управління послугами телекомунікаційних компаній в Україні та розробці пропозиції з вдосконалення цього процесу з метою підвищення конкурентоспроможності підприємств галузі. Виходячи із поставленої нами мети визначимо основні завдання: дослідити сутність, закономірності й еволюцію поняття «стратегія», узагальнити різні класичні підходи, запропонувати власне тлумачення; визначити основні напрями стратегічного управління послугами телекомунікаційних компаній в Україні.

Виклад основного матеріалу. Україна як сучасна розвинена демократична держава приділяє величезну увагу як розвитку галузі телекомунікації, так і плануванню цього розвитку, тобто розробці необхідних стратегій.

Слово «стратегія» походить від грецького strategy, яке перекладається як «вміння генерала». Цей термін первісно характеризував вміння керівника, яке він демонструє у процесі прийняття рішення. Разом з тим існувало поняття «стратегема» (strategem), яке перекладалося як «операція або дія у процесі командування» і відносилось лише до окремих рішень керівника. Однак з часом термін «стратегема» вийшов із ужитку і нині під «стратегією» розуміють і мету, і вміння її досягати на практиці.

У літературі можна віднайти й інші трактування стратегії, яка розглядається як маневр, план, позиція, погляд у майбутнє. Однак науковці схиляються до такої позиції, що перераховані вище трактування є елементами стратегії.

Концепцію стратегії вперше було розроблено у 60-ті роки А. Чандлером, К. Ендрюсом, І. Ансоффом, вони давали перші визначення основних положень стратегічного планування, хоча й прив'язувалися до теорії інституціоналізму. Зміст поняття стратегії змінювався під впливом економічного розвитку суспільства. Переглянути традиційні підходи до розуміння стратегії економістів змусив високий рівень конкуренції, яка невпинно

зростала. Стратегією почали вважати не тільки здійснення правильного управління ресурсами, але й правильне визначення напрямів діяльності на ринку. Стратегія все частіше трактувалася як план досягнення перемоги над конкурентами за допомогою комплексу різноманітних дій.

На сьогодні існує велика кількість визначень стратегії, що трактують це поняття залежно від об'єкта і предмета своїх досліджень щодо конкретної формальної ситуації, і це є свідченням значної уваги до цього поняття.

Розглянемо існуючі концепції щодо підходів до визначення сутності стратегії. Класичним підходом до визначення стратегії є її отождолення із засобом досягнення цілей підприємства. Він заснований на тому, що формулювання стратегічних цілей підприємства невід'ємно пов'язане з розробкою шляхів їх досягнення і тому в даному розумінні стратегія визначається як план або модель дій. Так, А. Чандлер розглядав стратегію як визначення основних довгострокових цілей і орієнтирів підприємства, визначення курсу дій і розподіл ресурсів необхідних для їх досягнення. При цьому основним процесом у виборі та розробці стратегії він визначав раціональне планування [1].

Б. Карлофф визначив стратегію як узагальнюючу модель дій, необхідних для досягнення встановлених цілей шляхом координації і розподілу ресурсів компанії [2].

Поділяють ці погляди й інші дослідники, визнаючи стратегію як план, що інтегрує основні організаційні цілі, політику та дії, які можна об'єднувати в єдине ціле [3].

Отже, за цим підходом, стратегія охоплює процес цілеутворення і є засобом координації цілей і ресурсів.

Другим – концептуальним – підходом є розуміння стратегії як набору правил прийняття рішень. Він пов'язаний з подальшими дослідженнями у цій області таких вчених, як: Г. Мінцберг, І. Ансофф, М. Портер.

Проводячи дослідження стратегічної поведінки великих корпорацій на конкурентних ринках, Г. Мінцберг з'ясував, що стратегія є не тільки планом, а комплексом рішень та дій; і є не послідовністю виконання запланованого, а прямо протилежно цьому, це відправна точка [3].

І. Ансофф, використовуючи концепцію стратегічного менеджменту, зазначав, що стратегія – один із декількох наборів правил прийняття рішення щодо поведінки організації, і виділив чотири групи правил: правила встановлення відносин підприємства із зовнішнім середовищем; правила встановлення відносин і процесів усередині підприємства; правила ведення щоденних справ; засоби вимірювання результатів сьогодення і майбутньої діяльності компанії. Він описує стратегію як сукупність правил для прийняття рішень з метою забезпечення стійкого зростання і розвитку підприємства, виокремлюючи дві групи правил: правила взаємовідносин підприємства з зовнішнім середовищем (стратегія бізнесу) і правила встановлення рівноваги між власними внутрішніми змінами (організаційна концепція) [4].

М. Портер, використовуючи ідею ланцюжка цінностей, пропонував розглядати стратегію як аналіз внутрішніх процесів та взаємодій між різними складовими організації для того, щоб визначити, як і де додається цінність. При цьому стратегія – це позиціонування організації щодо галузевого середовища [5].

Отже, особливість цього підходу полягає у тому, що у визначенні стратегії робиться наголос на її всеосяжному характері, оскільки означені правила передбачають розв'язання проблем розвитку підприємства, забезпечення збалансованості його діяльності як у зовнішньому, так і у внутрішньому середовищі. Можна також виділити і комплексний підхід, згідно з яким, стратегія – це не тільки засіб досягнення цілей і здійснення місії.

Так, Дж. Джонсон та К. Скулс розглядають стратегію як напрям і масштаб дій у довгостроковому плані, що в ідеалі приводить ресурси компанії у відповідність до мінливого середовища функціонування (ринки, споживачі і клієнти) таким чином, щоб компанія відповідала очікуванням власників часток участі в ній [3].

М. Туленков визначає стратегію як установлену на досить тривалий період сукупність норм, орієнтирів, напрямів, сфер, способів і правил діяльності, що забезпечують зростання і високу конкурентоспроможність організації, які зміцнюють позиції на ринку, підвищують здатність до виживання в умовах конкуренції [6]. Таким чином, за цим підходом, стратегія підприємства має більшу багатofункціональну спрямованість.

З.Е. Шершньова та С.В. Оборська вважають, що у сучасній літературі мають місце дві основні концепції стратегії: філософська та організаційно-управлінська.

Філософська акцентує увагу на визначенні напрямку розвитку організації, який дає відповідь на питання, в якому бізнесі діє організація і в якому бізнесі вона повинна бути. При цьому стратегія бізнесу розробляється для того, щоб зв'язати внутрішні можливості (потенціал) організації з її зовнішнім середовищем. Стратегія розглядається як філософія, якою має керуватися організація у своїй стратегічній діяльності. З цієї точки зору вони дають таке визначення стратегії:

- позиція, спосіб життя, що не дає зупинитися на досягнутому, а орієнтує на постійний розвиток;
- інтегральна частина менеджменту, що дозволяє усвідомити майбутнє; процес мислення, інтелектуальні вправи, які потребують спеціальної підготовки, навичок і процедур;
- відтворювана цінність, що дає змогу досягти найкращих результатів, активізувати діяльність всього персоналу;
- шаблон логічної, послідовної поведінки, яка складається на підприємстві свідомо чи стихійно [7].

Відповідно до іншої – організаційно-управлінської концепції – стратегії пов'язана з конкурентними діями, заходами та методами здійснення стратегічної діяльності організації. При цьому вона містить відповідь на питання, як організація діє на вибраних нею ринках. Така стратегія в літературі називається «конкурентною стратегією» і розглядається як довгострокові ідеї діяльності організації, спосіб досягнення цілей, який вона визначає для себе, керуючись власними міркуваннями в межах умов, що надає зовнішнє середовище. Наприклад, П. Друкер стверджує, що кожна організація має своєю теорією бізнесу – допущення, на основі яких організація створюється та управляється [8].

Розглянуті підходи до суті стратегії та її визначення показують, що мають місце певна неоднозначність та невизначеність. Це є наслідком того, що: здебільшого фактичний процес розробки неузгоджений з процесом реалізації стратегії. Стратегія розробляється з орієнтацією діяльності організації на

майбутнє, а її реалізація відбувається у поточному періоді;

- стратегія розглядається лише з позицій конкурентної боротьби, а не природних змін, які повинні відбуватися в діяльності підприємства у зв'язку зі змінами зовнішнього середовища;

- кожне конкретне підприємство повинно формувати власну стратегію, яка за змістом та характером реалізації може мати суттєві особливості та відмінності.

На думку О.В. Кравченко, поняття стратегії є базовим у теорії стратегічного управління, оскільки саме вона є об'єднуючим механізмом цілей можливостей (потенціалу) та умов (зовнішнього середовища) [9].

У науковій і методичній літературі представлена велика кількість варіантів визначень стратегічного управління, які акцентують увагу на тих або інших аспектах цього складного управлінського процесу. Проте всі вони зводяться до одного із трьох підходів (або їх комбінацій):

- аналіз оточення, що акцентує увагу на параметрах організаційного оточення;

- цілі і засоби, що ґрунтуються на визначенні довгострокових цілей організації і шляхів їх досягнення;

- дієвий підхід, що ставить основним завданням діяльність щодо реалізації стратегії [10].

На основі систематизації та узагальнення теоретичних підходів до трактувань поняття стратегія надамо власне визначення: «стратегія» – це узагальнююча модель дій, правил прийняття рішень, які формуються в момент початку їх реалізації необхідних для досягнення поставлених цілей шляхом координації і розподілу ресурсів.

Дослідження показало, що одним із етапів розроблення стратегії є визначення основних напрямів вирішення проблеми, яке передбачає цілеспрямований аналіз, складання витрат і прогнозування результатів реалізації різних варіантів інноваційних змін окремих елементів проблемної системи та її зовнішнього оточення. Для кожної окремо взятої проблеми можуть бути сформовані типові направлення рішень. Дії за рішенням різних проблем, локалізованих у досліджуваній системі, взаємопов'язані між собою спільністю заходів щодо поліпшення характеристик використовуваних ресурсів у ході реалізації різних стратегій у цілому.

Ми пропонуємо власне визначення поняття «стратегія управління послугами телекомунікаційними компаніями» – це послідовний вибір і спостереження за загальними напрямками функціонування телекомунікацій на ринку послуг з урахуванням його конкретних ціннісних орієнтацій та уточнення, спричинені впливом зовнішніх факторів, які дозволяють скорегувати стратегічні рішення для досягнення ефективних результатів у майбутньому.

Цінність послуги є результатом ставлення до неї споживачів, що визначається через їх специфічний досвід, статус, споживчі вимоги.

Цінність телекомунікаційних послуг визначається конкурентними умовами, що склалися в галузі, становищем кон'юнктури ринку, цілями та завданнями, що ставить перед собою споживач у момент її придбання та можливостями отримання функціональних, матеріальних та емоційних вигід від її споживання.

Ефективність системи управління послугами телекомунікаційних компаній на всіх етапах створення ланцюжка цінності послуг залежить насам-

перед від раціональної організації телекомунікації, за умов усвідомлення та обізнаності у постійних змінах вимог споживачів до рівня якості обслуговування, оцінювання роботи працівників телекомунікаційних компаній, систематичного моніторингу тенденцій ринку телекомунікаційних послуг, діагностики їхньої конкурентоспроможності, налагодження відповідного рівня співробітництва з партнерами на ринку та інвесторами, виявлення резервів формування та зміцнення конкурентних переваг та дослідження стану конкурентного середовища у цілому та специфічних умов функціонування компанії у галузі.

Телекомунікації – традиційна галузь, яка завдяки конвергенції з відносно молодого галуззю інформаційних технологій утворила плідний взаємодоповнюючий союз з уже звичною назвою інформаційно-комунікаційні технології [10].

Для прикладу обрання та розуміння сутності стратегії при наданні послуг телекомунікаційних компаній оберемо діяльність відомого в Україні телекомунікаційного оператора ПАТ «Укртелеком». Так, з проведеного аналізу телекомунікаційного ринку України та проведених маркетингових досліджень телекомунікаційних послуг для телекомунікаційного оператора ПАТ «Укртелеком» з усіх існуючих стратегій пропонується стратегія диверсифікації, яка полягає в тому, що передбачає розширення сфер діяльності оператора на ринках нових послуг зв'язку. Подібна стратегія націлена на великий сегмент і передбачає значні витрати та наявність багатьох індивідуалізованих послуг, що зорієнтовані на задоволення численних ринкових сегментів. Кожна група споживачів розглядає запропоновану телекомунікаційною компанією послугу як унікальну за техніко-економічними характеристиками, надійністю, безпекою. Тому, навіть якщо послуга коштує більше, ніж при стратегії масового (недиференційованого) маркетингу, ціна для споживачів не має такого важливого значення, і вони виявляють достатню лояльність до торговельної марки (бренду). Стратегія диверсифікації широко застосовується великими телекомунікаційними компаніями, тому що діяльність компанії на декількох ринках збуту знижує ризик банкрутства у разі невдачі однієї із сфер діяльності. Виділяють такі види стратегії диверсифікації: горизонтальна, концентрична та багатогалузева. Горизонтальна диверсифікація – це виробництво послуг-аналогів. При цьому передбачається розширення асортименту за рахунок нових послуг, які можуть зацікавити традиційних споживачів. Концентрична диверсифікація – стратегія розширення номенклатури послуг завдяки створенню послуг-додатків до наявного асортименту. Конгломератна (багатогалузева) диверсифікація передбачає продаж нової послуги, не пов'язаної з послугами, які надавалися раніше. Телекомунікаційна компанія, яка обирає шлях диверсифікації, отримує деякі переваги: ринки, канали, методи організації мереж надання послуг, виробничі потужності, технологію операційної діяльності, результати науково-дослідних робіт, кваліфіковані кадри та роботу силу.

Стратегія диференціації полягає у тому, що телекомунікаційна компанія надає різні модифікації послуги одного виду, які відрізняються споживчими властивостями, якість, засобами контактів компанії з клієнтами і призначаються для багатьох сегментів ринку. Таким чином, телекомунікаційна компанія вирішує працювати на багатьох сегментах телекомунікаційного ринку і розробляє для кожного

з них окрему пропозицію. Пропонуючи різноманітні модифікації послуги, телекомунікаційна компанія глибше проникає на кожний із освоєваних сегментів телекомунікаційного ринку.

На нашу думку, сьогодні в Україні виразною рисою телекомунікаційного ринку є активний процес поширення нових технологій та сприйняття цих інновацій населенням. Сегментування телекомунікаційного ринку споживачів виокремлює різні категорії: новатори, ранні послідовники, рання більшість, пізня більшість та ретрогради. У свою чергу це дає можливість конкурентоспроможному підприємству побудувати такі тактичні плани та стратегічні розробки, які б враховували більшість можливих ризиків, опір змінам, ринкову кон'юнктуру та, що найважливіше, свої ключові фактори успіху, та дозволили б обійти конкурентів у завоюванні більшої долі ринку.

Однією із основних проблем при виборі стратегій забезпечення конкурентоспроможності телекомунікаційними компаніями є невідповідність теоретичного фундаменту актуальним умовам їх функціонування та тенденціям розвитку. Ігнорування цієї проблеми дослідниками та фахівцями у даній сфері діяльності створює певні перешкоджання у питанні забезпечення конкурентоспроможності телекомунікаційних компаній.

Висновки. У цілому варто відзначити, що телекомунікаційний ринок є однією із важливіших складових інфраструктури національної економіки України. Сьогодні в Україні відбувається процес активної інтеграції у світову економіку, ця галузь набуває особливого значення як для забезпечення рішення оперативних виробничих, комерційних, фінансових та соціальних задач, так і для розв'язання більш стратегічних завдань. Сучасний розвиток суспільних процесів потребує від телекомунікаційних компаній впроваджувати у свою діяльність нові технології та підходи, використовувати найсучасніше обладнання,

визначити оптимальну стратегію впровадження й розвитку нових інформаційних технологій, вчасно, враховуючи глобальні тенденції, здійснювати перебудову системи управління.

Сьогодні виграють ті телекомунікаційні компанії, які найбільш успішно розробляють та втілюють у життя стратегію, концентрують зусилля на реалізації ретельно розробленої, формалізованої процедури стратегічного управління і планування.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Пастухова В.В. Стратегічне управління підприємством: філософія, політика, ефективність / Пастухова В.В. – К. : КНТЕУ, 2002. – 30 с.
2. Карлофф Б. Деловая стратегия : пер. с англ. – М. : Экономика, 1991. – 239 с.
3. Минцберг Г., Куинн Дж. Стратегический процесс: пер. с англ. / Минцберг Г., Куинн Дж. : под ред. Ю. Каптуревского. – СПб. : Питер, 2001. – 688 с.
4. Ансофф И. Стратегическое управление : пер. с англ. / Ансофф И. – М. : Прогресс, 1989. – 519 с.
5. Портер М. Стратегія конкуренції : пер. с англ. / Портер М. – К. : Основи, 1998. – 309 с.
6. Туленков Н. Ключевая позиция стратегического менеджмента в организации / Н. Туленков // Проблемы теории и практики управления. – 1997. – № 4. – С. 104-107.
7. Шершньова З.Є., Оборська С.В. Стратегічне управління / Шершньова З.Є., Оборська С.В. – К. : КНЕУ, 1999. – 384 с.
8. Друкер П. Задачи менеджмента в XXI веке : пер. с англ. / Друкер П. – М. : Изд. дом «Вильямс», 2000. – 272 с.
9. Кравченко О.В. Поняття стратегії розвитку підприємства / О.В. Кравченко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : uabs.edu.ua/images/.../K.../kravchenko_023.pdf.
10. Довбня С.Б., Найдовська А.О., Хитько М.М. Стратегія підприємства / С.Б. Довбня, А.О. Найдовська, М.М. Хитько. Частина 1 : [навч. посіб.] – Дніпропетровськ : НМетаАУ, 2011. – 71 с.
11. Пригода В.М. Інформаційне суспільство: сутність та перспективи розвитку в Україні / В.М. Пригода // зб. наук. праць «Економіка і управління» / ред. Клишко Г.Н. – Вип. № 3. – К. : Асоціація НЗУ приват. форми вл., 2008. – С. 24-33.

УДК 336.71:339.138

Мокляк М.В.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародної економіки та маркетингу
Полтавського національного технічного університету
імені Ю. Кондратюка***Литвин І.В., Ярмош Г.В.***студенти
Полтавського національного технічного університету
імені Ю. Кондратюка*

МАРКЕТИНГОВІ КОМУНІКАЦІЇ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ

Статтю присвячено аналізу маркетингових комунікацій комерційного банку та їх ефективності у просуванні послуг. Визначено основні перешкоди у розвитку маркетингових комунікацій більшості банків України. Досліджено традиційні інструменти маркетингових комунікацій, обґрунтовано важливість використання нових засобів і підходів банківського маркетингу. Проаналізовано специфічні прийоми кожної категорії засобів маркетингових комунікацій комерційних банків. Визначено комплексну групу заходів у сфері просування, що базуються на поєднанні усіх засобів маркетингових комунікацій з метою підвищення привабливості банків.

Ключові слова: маркетингові комунікації, банківська установа, прямий маркетинг, реклама, імідж, репутація.

Мокляк М.В., Литвин І.В., Ярмош Г.В. МАРКЕТИНГОВЫЕ КОММУНИКАЦИИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Статья посвящена анализу маркетинговых коммуникаций коммерческого банка и их эффективности в продвижении услуг. Определены основные препятствия в развитии маркетинговых коммуникаций большинства банков Украины. Исследованы традиционные инструменты маркетинговых коммуникаций, обоснованно важность использования новых средств и подходов банковского маркетинга. Проанализированы специфические приемы каждой категории средств маркетинговых коммуникаций коммерческих банков. Определена комплексная группа мероприятий в сфере продвижения, основанная на сочетании всех средств маркетинговых коммуникаций с целью повышения привлекательности банков.

Ключевые слова: маркетинговые коммуникации, банковское учреждение, прямой маркетинг, реклама, имидж, репутация.

Moklyak M.V., Litvin I.V., Yarmosh G.V. MARKETING COMMUNICATIONS OF COMMERCIAL BANK

The article analyzes the marketing communications of a commercial bank and their effectiveness in promoting services. Defined the main obstacles in the development of marketing communications of most banks in Ukraine. Studied traditional tools of marketing communications, justified the importance of new tools and approaches of bank marketing. Analyzed the specific techniques for each category means of marketing communications of commercial banks. Defined a comprehensive set of measures in advance, based on a combination of all marketing communication tools in order to increase the attractiveness of banks.

Keywords: marketing communications, banking institutions, direct marketing, advertising, image and reputation.

Постановка проблеми. Сучасний фінансовий ринок характеризується посиленням конкуренції між банківськими установами, появою конкурентів в особі інших фінансових посередників, впровадженням нових та модифікацією традиційних банківських послуг, швидким розвитком інформаційних технологій, підвищенням потреб та вимог клієнтів до якості банківського обслуговування.

Однією з важливих передумов розвитку комерційних банків є інтенсивне використання ними маркетингових комунікацій, основними функціями яких є донесення до споживачів інформації про унікальні властивості банківських послуг, стимулювання попиту, підтримка лояльності клієнтів, формування позитивного іміджу банків.

Основними перешкодами у розвитку маркетингових комунікацій переважної кількості банків України є недостатня розробленість комунікаційної політики, невизначеність функцій служб маркетингу; несистемний характер надання клієнтам банківської інформації; епізодичність проведення маркетингових досліджень; відсутність єдиних інформаційних баз даних. Розв'язання зазначених проблем обґрунтовують актуальність проведеного дослідження.

Аналіз досліджень і публікацій. Фундаментальні дослідження маркетингових комунікацій викладено у наукових працях таких зарубіжних та вітчизняних учених, як С. Моріарті, Дж. Бернет, Б. Блек, У. Уеллс, Ф. Котлер, Ж.-Ж. Ламбен, Д. Джоббер, А. Дейян, Л. Ротшильд, Дж. Р. Еванс, Б. Берман, Є. Діхтль, Пітер Р. Діксон, Є.В. Ромат,

Т.І. Лук'янець, Г.Л. Багієв, О.М. Голубкова, Є.П. Голубков, В.Е. Хруцький, Т.О. Примак, І.В. Коренева, С.С. Гаркавенко, А.М. Матанцев, В.Л. Музикант, Т.В. Сахарова та ін.

Проблемам банківського маркетингу присвячено праці вчених: Я.О. Спіцина, І.О. Спіцина, Л.Ф. Романенко, Л.В. Ткаченко, Е.А. Уткіна, В.Т. Севрука, Г.Л. Макарової. Разом з тим, віддаючи належне наявним теоретичним та методичним розробкам, слід наголосити, що у них головна увага приділяється дослідженню продуктової, цінової та збутової складових банківського маркетингу.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Тому, на нашу думку, потребують поглибленого аналізу шляхи вирішення зазначених проблем із застосуванням нових підходів до розробки комунікаційних стратегій, головним з яких є інтеграція маркетингових комунікацій.

Метою роботи є теоретичне обґрунтування та розробка практичних рекомендацій щодо впровадження маркетингових комунікацій у банківську діяльність, а також підвищення їх ефективності.

Виклад основного матеріалу. Сучасний комерційний банк має доступ до складних інформаційних систем вітчизняних та міжнародних фінансово-кредитних установ. Крім того, банк встановлює зв'язки з державними установами, партнерами, клієнтами, контактними аудиторіями, посередниками, конкурентами, бюро кредитних історій, колекторськими компаніями та агентствами. Загалом кожний елемент складної системи комунікацій є джерелом

інформаційних потоків, які впливають на ефективність банківської діяльності щодо просування продуктів і послуг.

Загальна програма комунікаційної політики, яка є комплексом просування, – це поєднання засобів реклами, особистого продажу, пропаганди, стимулювання продажу та інструментів прямого маркетингу. Зазначені засоби сприяють досягненню маркетингових цілей банку.

Основні засоби просування банківських продуктів і послуг:

- реклама – це довільна платна інформація щодо якісних та економічних характеристик конкретних банківських продуктів і послуг, персональна її презентація через засоби масової інформації та іншим чином з метою створення попиту чи збільшення його обсягів;

- особистий (персональний) продаж – це індивідуальне усне пред'явлення банківських продуктів і послуг під час бесіди з конкретним реальним чи потенційним клієнтом з метою здійснення купівлі-продажу продукту чи послуги та встановлення тривалих взаємовигідних стосунків з клієнтом;

- пропаганда (public relations) – це організація громадської думки, яка сприяє ефективній діяльності комерційного банку. До основних інструментів PR належать: контакти з пресою, створення репутації продуктів (послуг), корпоративні комунікації, зустрічі представників банку з контактними аудиторіями тощо;

- стимулювання продажів – це короткострокові заходи, спрямовані на швидке з'ясування реакції клієнтів (потенційних клієнтів) у відповідь на пропозиції банку; разові спонукальні заходи, які заохочують до придбання певного продукту чи послуги;

- прямий маркетинг – це надання банком комерційно важливої інформації про продукти чи послуги безпосередньо цільовим клієнтам з метою здійснення продажу. Передбачає використання пошти, e-mail, телефону, Інтернету та інших каналів зв'язку, які дозволяють звертатися до певної категорії клієнтів чи отримувати їх негайну реакцію [2, с. 185].

Кожна категорія засобів маркетингових комунікацій використовує свої специфічні прийоми. Наприклад, рекламу можна подати в ЗМІ в електронному чи іншому вигляді. У персональному продажу використовуються презентації, заходи фінансового лікбезу. Стимулювання збуту містить рекламу у місцях продажу, знижки, купони, премії, демонстрації. Серед засобів прямого маркетингу – каталоги, телемаркетинг, факс, Інтернет тощо. Завдяки досягненням інформаційних технологій клієнти мають можливість отримувати інформацію не тільки за допомогою традиційних носіїв: газет, радіо, телебачення, телефонів, але й за допомогою факсів, мобільних телефонів, комп'ютерів.

Водночас поряд із зазначеними вище традиційними інструментами маркетингових комунікацій зростає значення і нових засобів, серед яких директ-маркетинг, Інтернет-маркетинг, маркетинг point-of-sale (POS) та різні види Sales Promotion, а також низка інноваційних інструментів і підходів (наприклад, маркетинг подій Cause Related Marketing).

Зазначимо, комунікаційна політика не обмежується лише інструментами просування. Якість банківських продуктів і послуг, сервісне обслуговування, розробка цільових програм лояльності, політика ціноутворення, мережа філій, наявність розгалуженої мережі банкоматів і терміналів, аутсорсинг, сучасність банківських технологій, можливості IT-архітектури

банків, доступ до інформаційних баз, партнерські відносини, – все це забезпечує обмін інформацією, яка суттєво впливає на ефективність банківської діяльності та взаємовідносин із клієнтами.

Розглянемо приклади цільових програм лояльності для клієнтів комерційного банку: юридичних і фізичних осіб.

Програма лояльності для юридичних осіб (програма заохочення клієнтів-юридичних осіб) – за допомогою пропозиції підвищених відсоткових ставок за депозитними вкладками у національній та іноземній валюті, які після закінчення строку дії повторно розміщуються на депозитних рахунках клієнтів. Учасником програми лояльності може стати будь-яка юридична особа, що має намір після закінчення строку дії депозитного договору повторно розмістити тимчасово вільні грошові кошти у банку на депозитному рахунку на строк не менш ніж 6 місяців і отримати дохід у вигляді додаткових відсотків за депозитним вкладом [5, с. 48].

Сутність цієї програми лояльності полягає у тому, що клієнт після закінчення строку дії депозитного договору повторно розміщує вільні кошти у банку, підписує з банком депозитний договір, в якому процентна ставка за вкладом збільшена на розмір бонусу. Новий депозитний договір укладається на строк не менше ніж 6 місяців. У випадку дострокового розірвання депозитного договору дострокова виплата бонусу здійснюється на тих самих умовах, що і виплата основних процентів за депозитним договором.

Програма лояльності не розповсюджується на депозити, які розміщені за акційними програмами та згідно з депозитними планами з капіталізацією відсотків, а також у разі дострокового розірвання зі сторони клієнта діючого депозитного договору.

Програма лояльності для фізичних осіб (програма заохочення клієнтів-фізичних осіб) – за допомогою можливості отримати бонус до процентної ставки діючої на момент укладання договору банківського вкладу при повторному розміщенні коштів на депозит за умови дотримання таких вимог:

- новий договір банківського вкладу повинен укладатись на строк не менше 6 місяців та на суму не менше, ніж визначена банком;

- переоформлення вкладу здійснюється у підрозділі банку, в якому був відкритий попередній депозит;

- оформлення вкладу здійснюється в день фактичного зняття готівкових коштів з попереднього вкладу або якщо за умовами попереднього вкладу кошти після закінченню договору були перераховані на поточний, картковий рахунок та за цей період не знімалися (перераховувалися) з цього рахунка.

Бонус на депозитний рахунок клієнта нараховується шляхом збільшення стандартної ставки за договором банківського вкладу на суму бонусу. Бонус не надається за договорами з можливістю капіталізації процентів та за вкладками, строком розміщення 3 роки.

Концепція інтегрованих маркетингових комунікацій передбачає ретельно організовану та координовану роботу всіх каналів комунікацій для формування чіткого, послідовного та переконливого сприйняття комерційного банку та його продуктового ряду.

Інтегровані маркетингові комунікації дозволяють ефективно обрати засоби комунікацій та забезпечити ефективний продаж банківських продуктів і послуг, скоординувати дії банку і, таким чином, створити цілісний позитивний корпоративний імідж.

Процес розробки комунікаційної політики банку повинен починатися з аналізу альтернатив можливих контактів, які виникають між цільовими клієнтами, з одного боку, і продуктивним портфелем банку та банком, з іншого. Наприклад, клієнт, який бажає взяти споживчий кредит на купівлю домашнього кінотеатру, може обговорити це питання зі своїми знайомими, проглянути рекламу, відвідати Інтернет-сайти банків, що надають таку послугу, порівняти їх пропозиції. Маркетолог комерційного банку повинен оцінити вплив кожного з цих видів комунікацій на відповідному етапі прийняття клієнтом рішення про необхідність використання споживчого кредиту. Послідовність аналітичних дій маркетолога є основою ефективнішого бюджетування заходів комунікаційної політики банку.

Реклама є невід'ємною частиною загальної системи маркетингу банку. Вона формує попит на банківські продукти і послуги, активно впливає на їх трансформацію, сприяє досягненню ефективних результатів діяльності банку. Реклама вимагає оперативності і якості, мальовничості, яскравості, вона повинна запам'ятовуватись своїм девізом, який є ідеєю просування відповідного продукту (послуги), або позиціонування банку загалом.

Процес розробки рекламних заходів містить:

- складання профілю цільових клієнтів;
- постановку цілей стратегічного планування, визначення ринкових меж, прийняття рекламного бюджету, розробки планів використання рекламних засобів;
- прийняття тактичних рішень з кошторису витрат при виборі засобів реклами, розробки графіка рекламної кампанії;
- складання рекламних оголошень, серед яких написання тексту, підготовка макету, художнє оформлення, їх виробництво;
- вибіркоче тестування рекламних заходів з метою перевірки ефективності їх цільової дії;
- планування дій засобів масової інформації;
- оцінку ефективності рекламної кампанії.

Умовами ефективного впливу рекламних заходів на цільових клієнтів є чітка адресність рекламних заходів, їх помітність, недокучливість, акцент на емоції клієнта.

Основними видами реклами вважається товарна і престижна, усі інші виконують допоміжні функції.

Товарна реклама інформує клієнта про характеристики банківських продуктів і послуг, формує зацікавленість безпосереднього у продукті (послуді) та у встановленні контактів з банком.

Престижна реклама – це реклама банку, яка підкреслює особливості діяльності, що вигідно відрізняють банк від конкурентів, створює позитивний корпоративний імідж банку.

Види реклами, які виконують допоміжні функції, такі:

- реклама у пресі (газети, журнали загального призначення та спеціальні, галузеві журнали, довідники тощо);
- друкована реклама (проспекти, каталоги, буклети, плакати, листівки, календарі);
- екранна реклама (кіно, телебачення, слайд-проекції, поліекран);
- радіореклама (реклама, яка транслюється за допомогою радіомовлення);
- зовнішня реклама (великогабаритні плакати, мультимедійні плакати, електрифіковані панно, реклама з використанням програмного забезпечення);

– реклама на транспорті (рекламні написи на зовнішній поверхні транспортних засобів, друковані оголошень у салонах транспортних засобів, вітрини з рекламними буклетами на вокзалах і в аеропортах);

– комп'ютерна реклама (реклама в мережі Інтернет з використанням технології WorldWideWeb).

Усі види реклами передбачають незначні перебільшення позитивних якостей банківських продуктів і послуг, замовчування їх від'ємних характеристик. Однак не дозволяється прямий обман клієнтів, що підпадає під класифікацію несумлінної реклами і переслідується законом.

Переваги використання радіомовлення як засобу реклами банку полягають у забезпеченні масовості, високої географічної та демографічної вибіркості, порівняно низької вартості.

Для підвищення ефективності реклами створюються спеціальні графіки рекламних виступів, які визначають час і періодичність публікацій та демонстрацій реклами, тривалість демонстрацій плакатів і панно. Тому надзвичайно важливо визначити періоди (роки, місяці, тижні, дні, години і хвилини), коли рекламні повідомлення потенційні клієнти сприйматимуть ефективніше.

Реалізація зв'язків з громадськістю здійснюється через спеціальні відділи, які виконують такі основні функції:

- встановлення та підтримка зв'язків з пресою;
- популяризація конкретних продуктів чи послуг;
- суспільні заходи: формування та підтримання взаємовідносин з громадськістю в місцевому чи загальнонаціональному масштабі;
- лобювання: співпраця з представниками законодавчої та виконавчої влади для впливу на прийняття законів та впровадження їх у життя;
- відносини з інвесторами: підтримання відносин з акціонерами та іншими суб'єктами фінансового ринку.

Основною особливістю пропаганди є незалежність, а тому об'єктивність інформаційного джерела, що збільшує довіру потенційних клієнтів комерційного банку.

Формами пропаганди є: контакти із засобами масової інформації; проведення ювілейних заходів; консультування реальних і потенційних клієнтів; громадські спонсорські заходи; корпоративна ідентичність (однотипне оформлення приміщень, фасадів офісів, умеблювання, уніформи співробітників, типові візитки, календарі, блокноти, ручки, поштові конверти з логотипом, адресою, факсом та телефонами тощо); Інтернет-сайт банку.

Стимулювання збуту банківських продуктів і послуг поєднує широке коло заходів: знижки, купони, пільгові кредити, премії, подарунки, сувеніри, гарантії, проведення спеціальних семінарів, тренінгів, сертифікаційних програм навчання для підвищення кваліфікації персоналу мережі філій банку, персоналу торговельних мереж, які є партнерами банку тощо [8, с. 14].

На етапі впровадження нових або трансформованих банківських продуктів і послуг особливого значення набуває персональний продаж.

Існує три типи персонального продажу:

- прийняття замовлення – обробка замовлень наявних банківських продуктів і послуг;
- отримання замовлень – визначення перспективних клієнтів, забезпечення їх інформацією з метою переконання в необхідності використання певного банківського продукту чи послуги;

– забезпечення збуту – ідентифікація перспективних клієнтів, задоволення їх потреб через пропозицію нових банківських продуктів і послуг.

Персональний продаж є інструментом комунікаційної політики банку, який забезпечує збільшення обсягів продажу безпосередньо під час особистого контакту з клієнтами. Перше враження клієнта про співробітника банку складається у перші 4–5 хвилин спілкування і залишається таким протягом подальших контактів. Тому важливими є професійна майстерність, привітність, пунктуальність, ввічливість, спокійність банківського службовця.

Процес персонального продажу пов'язаний з можливими ускладненнями, а саме: запереченням клієнтів, які стосуються характеристик продукту (послуги), сервісу, ціни, зобов'язань тощо. Існує кілька способів подолання заперечень клієнтів, а саме:

– погодитись із запереченням, але обернути його на власну користь;

– відкласти розгляд заперечення, запропонувати повернутися до нього згодом, після обговорення інших можливих проблем та моментів;

– погодитись із запереченням і нейтралізувати його, якщо воно не є важливим, навівши необхідні обґрунтування;

– прийняти заперечення, погодитися з ним, запропонувавши докладніше обговорення;

– рішуче відкинути заперечення, якщо воно не є справедливим;

– проігнорувати заперечення, якщо клієнт наводить несуттєві аргументи.

Сутність прямого маркетингу розкривається у таких аспектах:

– прямий маркетинг – це інтерактивна система, тобто потенційний клієнт може вступити у зворотний з банком зв'язок;

– замовлення може бути зроблене у будь-який зручний для клієнта час;

– результати прямого маркетингу кількісно вимірюються;

– прямий маркетинг вимагає наявності інформаційних клієнтських баз даних.

Прямий маркетинг забезпечує персоналізацію та гнучкість відносин банку з клієнтами.

Висновки і пропозиції. Дослідженням доведено, що маркетингові комунікації є невід'ємною частиною формування конкурентоспроможності банку, а проблема підвищення ефективності маркетингових комунікацій є спільною для усіх українських банків.

Важливим у цьому аспекті є розроблення комплексної групи заходів у сфері просування, які будуть базуватися на поєднанні усіх засобів комунікацій з метою підвищення власної привабливості. Особливу увагу слід звернути на «паблік рілейшнз», оскільки,

на нашу думку, сьогодні цей елемент комунікаційної політики є найбільш впливовим у формуванні ставлення потенційних клієнтів до банку. Не варто забувати й про традиційну рекламну діяльність (на телебаченні, радіо, зовнішню рекламу), однак слід надавати їй лише інформативного та імпульсивного характеру. Важливим сьогодні є використання маркетингу в Інтернеті як способу, який дозволяє забезпечити більш тісну та ефективну співпрацю клієнта з банком, а також розширює можливості просування власних продуктів. Банку слід визначити певні індивідуальні підходи до співпраці з потенційними клієнтами з метою підвищення конкурентоспроможності на ринку. Не менш важливим є розроблення певних заходів щодо підтримання вже наявних зв'язків з клієнтами з метою їх утримання, оскільки в сучасних умовах на ринку ведеться сильна конкуренція за клієнта.

Перспективи подальших досліджень полягатимуть в аналізі майбутнього стану функціонування банківської системи та змін у сприйманні клієнтами комунікаційних заходів, які здійснює банк. Банку в сучасних умовах необхідно часто проводити аналіз ефективності власної комунікаційної діяльності з метою виявлення впливу змін її окремих елементів. Дуже важливим є подальше розроблення заходів та програм, які сприятимуть зацікавленості клієнта у користуванні банківськими послугами та підвищать конкурентоспроможність банку загалом.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гальянова Л. Рейтинг бизнес-доверия в банковской сфере / Л. Гальянова // Маркетинговые исследования в Украине. – 2010. – № 5(42). – С. 64–69.
2. Косар Н.С. Особенности маркетинговых стратегий банков в современных условиях / Н.С. Косар, Е.О. Угольков, А.Б. Гайдук // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 6. – С. 184–187.
3. Кричевський Н.А. Основные пути развития клиентской базы банка / Н.А. Кричевський // Финансы. – 2010. – № 9. – С. 23–25.
4. Міланокіс Дж. Аналіз клієнтів банків та оцінювання послуги іпотечного кредитування: наслідки політики сегментації ринку / Дж. Міланокіс // Банки та банківські системи. – 2007. – № 3. – С. 150–165.
5. Примаєк Т.А. Исследование рекламы в Украине: рациональный и эмоциональный аспекты / Т.А. Примаєк // Маркетинг и реклама. – 2010. – № 10(170). – С. 46–52.
6. Пугачевська К.І. Сучасні тенденції та стан конкурентного середовища в економіці України / К.І. Пугачевська // Інноваційна економіка. – 2011. – № 22. – С. 95–98.
7. Романенко Л.Ф. Деякі аспекти комунікаційної політики українських комерційних банків / Л.Ф. Романенко, М.В. Баханова // Матеріали другої міжнародної науково-практичної конференції «Розвиток наукових досліджень 2006». – Т. 11. – Полтава, 2010. – С. 17–20.
8. Щукін Л. Створення позитивного іміджу банківської системи в умовах кризи / Л. Щукін // Вісник НБУ. – 2011. – № 2. – С. 14–15.

УДК 664:347.431

Сергєєва О.Р.*кандидат наук з державного управління,
доцент кафедри «Товарознавство і торговельне підприємництво»
Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля*

ЕКОНОМІЧНИЙ ЗМІСТ ІНВЕСТУВАННЯ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Здійснено аналіз економічних процесів, зокрема й інвестиційної діяльності. Досліджено підходи до трактування інвестицій. Визначено, що розвиток ринкових відносин пов'язаний з розвитком різноманіття об'єктів інвестування, до складу яких входять різні види реальних активів і фінансових інструментів.

Ключові слова: економічна природа інвестицій, інвестиція, реальні та фінансові інвестиції, фінансові інструменти, промислові підприємства, інвестування.

Сергеева Е.Р. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ ИНВЕСТИРОВАНИЯ НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Осуществлен анализ экономических процессов, в том числе и инвестиционной деятельности. Исследуются подходы к трактовке инвестиций. Определено, что развитие рыночных отношений связано с развитием многообразия объектов инвестирования, в состав которых входят различные виды реальных активов и финансовых инструментов.

Ключевые слова: экономическая природа инвестиций, инвестиции, реальные и финансовые инвестиции, финансовые инструменты, промышленные предприятия, инвестирование.

Sergeeva E.R. ECONOMIC CONTENTS INVESTMENT IN INDUSTRIAL ENTERPRISES

The paper analyzes the economic processes, including investment. Studied approaches to the treatment of investments. Determined that the development of market relations associated with the development of the diversity of investees which include various types of real assets and financial instruments.

Keywords: economic nature of investments, investment, real and financial investments, financial instruments, industry, investment.

Постановка проблеми. У сучасній економічній науці недостатньо уваги приділяється вивченню економічного змісту процесу інвестування на промислових підприємствах, що є вкрай важливою проблемою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Фундаментальний теоретичний аспект інвестування на підприємствах проводився у працях Дж.М. Кейнса, Л.Дж. Гітмана, М.Д. Джонка, В. Шарпа, Дж.Р. Хікса, М. Портера. За умов формування ринкових відносин ця проблема розробляється багатьма вітчизняними вченими, про що свідчать роботи О.І. Амоши, Л.М. Безчасного, І.А. Бланка, О.Д. Василика, О.В. Гаврилюка, М.С. Герасимчука, О.І. Дація, Н.І. Демчук, О.А. Джусова, С.І. Дорогунцова, А.О. Заїнчківського, М.І. Іванова, М.Х. Крупки, І.І. Лукінова, О.М. Паламарчука, А.А. Пересади, В.Я. Шевчука та інших.

Метою статті є визначення економічного змісту інвестиційного процесу на промислових підприємствах. В умовах стабільного розвитку економіки інвестиції відіграють важливу роль у здійсненні індивідуального і суспільного відтворення

Виклад основного матеріалу. Невід'ємною частиною будь-якої економічної системи є інвестиційні відносини, тобто відношення між власниками капіталу – інвесторами, і тими суб'єктами економіки (підприємствами), які цього капіталу потребують, – об'єктами інвестування. Причому залежно від типу економічної системи ці відносини різні, оскільки в кожній системі по-своєму вирішуються основні економічні питання: що, як і для кого виробляти.

У ринковій економіці інвестиційні відносини характеризуються альтернативністю та регулюються відповідними ринковими інститутами: фондовим ринком та його учасниками. У плановій же економіці інвестиційні відносини (так як і інші розподільні і перерозподільні відносини) мають характер прямого розподілу, що здійснюється державою в особі органів державної влади.

Для підтримки життєдіяльності підприємства, переходу до виробництва конкурентноздатної продук-

ції та активізації інвестиційної діяльності необхідно, щоб на підприємстві постійно здійснювався інвестиційний процес [2]. З метою ґрунтовного дослідження важливим моментом є визначення суті категорії «інвестиційний процес» за допомогою опису характеристик і взаємозв'язку елементів, її складових: безпосередньо поняття «інвестиції», сторін (або учасників) інвестиційного процесу, які виступають на стороні попиту, так і на стороні пропозиції, відносин, що виникають між сторонами в процесі прийняття інвестиційних рішень.

Інвестиції є відносно новим для нашої економіки термін. При централізованій плановій системі використовувалося поняття «валові капітальні вкладення», під якими розумілися всі витрати на відтворення основних фондів, включаючи витрати на їх ремонт [1].

Початок ринкових перетворень в Україні спричинив реформування підходів до аналізу економічних процесів, у тому числі й інвестиційної діяльності, підсилив інтерес до результатів наукових досліджень у країнах розвинутої ринкової економіки.

З початком ринкових перетворень з'явилися і нові підходи до трактування інвестицій.

Зокрема, А.А. Пересада у своїй монографії «Інвестиційний процес в Україні», обґрунтовуючи відмінність інвестицій від капітальних вкладень, стверджує, що «економічна природа інвестицій трохи інша, ніж капітальних вкладень. По-перше, інвестиції – це значно більш широка економічна категорія, ніж довгострокове вкладення капіталу в економіку (виробничі фонди), оскільки вони можуть здійснюватися в різноманітних формах: реальній, фінансовій, інтелектуальній й інноваційній. По-друге, на відміну від капітальних вкладень, інвестиції здійснюються тільки у високоефективні проекти, результатом яких є прибуток, дохід, дивіденди» [10, с. 9]. З цим можна цілком погодитися.

Наведене визначення інвестицій має синтетичний характер і є досить об'ємним. Воно, на жаль, перенасичене зайвими повтореннями об'єктів вкладення інвестиційних ресурсів.

Синтетичний характер поняття «інвестицій» відображається й у Законі України «Про інвестиційну діяльність». У ньому зафіксовано: «Інвестиціями є усі види майнових і інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької й інших видів діяльності, у результаті яких створюється прибуток (доход) чи досягається соціальний ефект» [5].

Наведене визначення, по-перше, враховує динамізм інвестицій, розкриває їх взаємозв'язок, процес перетворення інвестиційних ресурсів у вкладення, тобто у витрати; по-друге, дає досить широку класифікацію інвестицій і об'єктів інвестиційної діяльності.

Водночас наведене визначення, на нашу думку, не враховує всіх аспектів інвестицій як економічної категорії і допускає неточності в розумінні майнових і інтелектуальних цінностей.

У монографії «Інвестиції», підготовленій У. Шарпом та іншими американськими вченими визначається: «У найбільш широкому розумінні термін «інвестувати» означає розставатися з грошима сьогодні для того, щоб одержати велику їх суму в майбутньому» [11, с. 10].

Близьке за змістом визначення інвестицій наводиться в монографії Л. Гітмана і М. Джонка «Основи інвестування»: «...інвестиція – це спосіб розміщення капіталу, що повинен забезпечити заощадження чи збільшення суми капіталу» [2, с. 10].

Більш розгорнуті визначення можна простежити в працях: І.А. Бланка «Основи фінансового менеджменту» [1, с. 10], А.В. Мертенса «Інвестиції» [6, с. 3–4], А.П. Михайленко «Інвестування і реформування форм власності» [7, с. 7], та інших авторів.

Проведений нами аналіз трактувань терміна «інвестиції» у закордонній економічній літературі показує, що різні визначення інвестицій зумовлені специфікою сформованих шкіл і напрямів економічної думки, мають загальну суттєву рису, що характеризує це економічне поняття – зв'язок інвестицій з одержанням доходу як цільової установки інвестора.

У найбільш загальному вигляді інвестиції розуміються як вкладання капіталу з метою його збільшення в майбутньому. Такий підхід до визначення поняття «інвестиції» є панівним як у європейській, так і в американській методології [3, с. 8; 2, с. 220].

Водночас нерідко прстежуються позиція, відповідно до якої пропонується розрізняти категорії «інвестиції», з одного боку, і «вкладання капіталу», з іншого, на тій підставі, що характерною ознакою інвестицій, на думку її представників, є продуктивний характер цієї категорії. Виявляється, як правило, придбання засобів виробництва, а під вкладаннями капіталу – купівля фінансових активів. Зокрема, у навчальних курсах «Економікс» при всіх розходженнях у трактуванні терміна «інвестиції» більшість авторів підкреслює матеріально-речовинний зміст інвестицій або як «витрат на будівництво нових заводів, на верстати й устаткування з тривалим терміном служби», або як «приросту будь-яких матеріальних цінностей – усіх витрат, що безпосередньо сприяють зростанню загальної величини капіталу в економічній системі» [4, с. 32; 11, с. 11].

Існує й інший підхід до визначення інвестицій, зумовлений збільшенням значення ринку цінних паперів як механізму, що опосередковує переміщення реального капіталу в країнах розвиненої ринкової економіки. У його межах інвестиції визначаються як вкладання в цінні папери.

Слід зазначити, що розвиток ринкових відносин пов'язаний з розвитком різноманіття об'єктів інвестування, до складу яких входять як різні види реальних активів, так і фінансових інструментів. Водночас за зауваженням У. Шарпа, «у примітивних економіках основна частина інвестицій належить до реальних, у той час як у сучасній економіці велика частина інвестицій представлена цінними паперами» [11, с. 4]. У спеціальних дослідженнях, присвячених проблемам інвестування, інвестиції визначаються як «спосіб розміщення капіталу, що повинний забезпечити збереження чи зростання вартості капіталу і (чи) принести позитивну величину доходу. Інвестиція – це будь-який інструмент, у який можна помістити гроші, розраховуючи зберегти чи помножити їхню вартість і забезпечити позитивну величину доходу» [3 с. 8; 6, с. 5]. Відтак облік різноманітних форм інвестицій здійснюється на основі більш широкого трактування інвестицій як будь-якого вкладання капіталу, спрямованого на його приріст.

Такий підхід визначає як суттєву ознаку інвестицій не характер вкладань, а зв'язок інвестицій зі зростанням капіталу (одержанням доходу). Слід зазначити, що продуктивний характер належить не тільки вкладанням у реальні активи, що становлять групу капіталотворюючих інвестицій (вкладання в основний капітал, приріст оборотного капіталу, земельні ділянки й об'єкти природокористування, нематеріальні активи – патенти, ліцензії, програмні продукти, науково-дослідні й дослідно-конструкторські розробки), але і вкладанням у визначені фінансові інструменти, що опосередковують рух капіталотворювальних інвестицій (наприклад, цінні папери підприємств реального сектора, що дозволяють залучити капітал у сферу підприємницької діяльності).

Розвиток ринкових відносин в українській економіці зумовив необхідність перегляду тлумачення категорії «інвестиції» відповідно до нових умов.

Отже, характерними рисами ринкового підходу до розуміння сутності інвестицій, є:

- зв'язок інвестицій з одержанням доходу як мотиву інвестиційної діяльності;
- розгляд інвестицій у єдності двох сторін: ресурсів (капітальних цінностей) і вкладань (витрат);
- аналіз інвестицій не в статичній, а в динамічній, що дозволяє об'єднати в межах категорії «інвестиції» ресурси, вкладання й віддачу вкладених коштів як мотиву цього об'єднання;
- включення до складу об'єктів інвестування будь-яких вкладань, що дають економічний (соціальний) ефект [1, с. 445; 3, с. 10;].

Ринковий підхід до аналізу сутності, форм і принципів здійснення інвестиційної діяльності знайшов своє відображення при визначенні терміна «інвестиції» в українському законодавстві.

Відповідно до Закону України «Про інвестиційну діяльність в Україні» від 18 вересня 1991 року інвестиціями є всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, в результаті якої створюється прибуток (доход) або досягається соціальний ефект [5].

Такими цінностями можуть бути: кошти, цільові банківські вклади, паї, акції та інші цінні папери; рухоме та нерухоме майно (будинки, споруди, устаткування та інші матеріальні цінності); майнові права інтелектуальної власності; сукупність технічних, технологічних, комерційних та інших знань, оформлених у вигляді технічної документації, навиків та

виробничого досвіду, необхідних для організації того чи іншого виду виробництва, але не запатентованих («ноу-хау»); права користування землею, водою, ресурсами, будинками, спорудами, обладнанням, а також інші майнові права; інші цінності.

Інвестиції можуть мати різні форми: грошові кошти та їх еквіваленти; земля; будівлі, споруди, машини, устаткування, апарати, оснащення, інструменти та інше майно, яке використовується у виробництві або має ліквідність [5].

Реальні інвестиції є довгостроковим вкладенням капіталу в різні сфери й галузі народного господарства з метою створення нових капітальних благ і одержання завдяки цьому додаткового прибутку; а капітальними вкладеннями є довгострокові витрати капіталу на просте і розширене відтворення основних фондів.

Оскільки процес виробництва і накопичення цих засобів неможливо здійснити в короткий строк, то слід говорити про велику тривалість процесу інвестування.

Відтак інвестиції є довгостроковим вкладенням капіталу в конкретне підприємство, справу, сукупність довготривалих фінансових, трудових і матеріальних витрат, використання наявних засобів на споживання в поточному періоді винагородити його за ризик, відшкодувати втрати від інфляції в майбутньому періоді.

За характером активів виділяються інвестиції у фінансові та нефінансові активи. Інвестиції в нефінансові активи часто називають реальними інвестиціями.

Реальні інвестиції припускають вкладення коштів у фізичні і нематеріальні активи. Існують такі види реальних інвестицій [1, с. 153]:

1. Вимушені (обов'язкові) інвестиції. Вони пов'язані із задоволенням різних стандартів і нормативів (екологічні стандарти, стандарти безпеки продукту і т.д.).

2. Інвестиції, пов'язані із зниженням поточних витрат, – інвестиції для поточного вдосконалення технологічного процесу і продукції.

3. Інвестиції в оновлення основного капіталу (інвестиції на заміну вибуття).

4. Інвестиції в розширення виробництва – інвестиції в збільшення одиниць і вартості виробничого апарату в рамках діючих виробничих площ.

5. Інвестиції в нове будівництво.

6. Інвестиції в нові товари, технології, ринки.

7. Інвестиції в ризикові науково-дослідження і **досвідчено** конструкторські роботи (НДДКР).

Фінансові інвестиції є вкладенням в активи грошового ринку і ринку капіталів. До них належать короткострокові фінансові інструменти (ощадні рахунки і депозити, короткострокові векселі), облігації, акції, фінансові ф'ючерси, опціони та ін.

До фінансових інвестицій можна віднести також вкладення в реальні (невиробничі) активи такі, як дорогоцінні метали, предмети мистецтва, антикваріат, з розрахунку на підвищення цін.

Реальні інвестиції взаємопов'язані з фінансовими інвестиціями. Підприємство, направляючи засоби, виручені від продажу акцій, на купівлю нового устаткування, проводить реальну інвестицію.

Інвестування та інвестиції можуть бути прямими та непрямими. Пряме інвестування припускає безпосередню участь інвестора в процесі вкладення коштів. Непряме інвестування здійснюється через участь посередників у виборі напрямів вкладення коштів, наприклад, придбання паю пайового інвестиційного фонду.

Іноземний капітал може бути залучений у формі прямих і портфельних інвестицій, а також у вигляді кредитів і позик.

Під прямими іноземними інвестиціями прийнято розуміти капіталовкладення в реальні активи (виробництво) в інших країнах, в управлінні якими бере участь інвестор. Інвестиції можуть вважатися прямими, якщо іноземний інвестор володіє не менше ніж 50% акцій підприємства, або їх контрольним пакетом, величина якого може варіюватися в достатньо широких межах залежно від розподілу акцій серед акціонерів.

Прямі іноземні інвестиції – це щось більше, ніж просте фінансування капіталовкладень в економіку. Вони представляють спосіб підвищення продуктивності та технічного рівня українських підприємств. Розміщуючи свій капітал в Україні, іноземні компанії приносять з собою нові технології, нові способи організації виробництва і прямий вихід українських підприємств на світовий ринок.

Портфельними іноземними інвестиціями прийнято називати вкладення капіталу в акції зарубіжних підприємств, які не дають права контролю над ними, а також вкладення в облігації та інші цінні папери іноземної держави і міжнародних валютних фінансових організацій.

Висновки. В умовах стабільного розвитку економіки інвестиції відіграють важливу роль у здійсненні індивідуального і суспільного відтворення. Вони, по-перше, забезпечують економічне зростання економіки. По-друге, інвестиції дають можливість формувати структуру національної економіки, що відповідає вимогам ринкової кон'юнктури. По-третє, вони слугують засобом для вирівнювання соціально-економічного розвитку регіонів. По-четверте, інвестиції використовуються суб'єктами господарювання для досягнення стабільності виробництва і конкурентоспроможності, а державою – для забезпечення економічного зростання й успішного вирішення соціальних проблем. По-п'яте, інвестиції вимагаються для впровадження досягнень науково-технічного прогресу. По-шосте, вони допомагають забезпечити неухильне зростання рівня і якості життя як меги суспільства.

Державні інвестиції в ринковій економіці можуть бути досить важливі в окремих галузях, наприклад, коли державна підтримка необхідна для здійснення структурних перетворень, здійснення перспективних досліджень або підтримці галузей, які не здатні на швидку віддачу вкладених коштів, але розвиток, яких дуже важливий в стратегічному або соціальному плані.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бланк І.А. Основи фінансового менеджмента: в 2 т. / І.А. Бланк. – К.: Ника-Центр, 1999. – Т. 2. – 512 с.
2. Гитман Л., Джонк М. Основи інвестування: пер. с англ. / Л. Гитман, М. Джонк. – М.: Дело, 1997. – 1008 с.
3. Демчук Н.І. Ефективність та джерела інвестиційного процесу на промислових підприємствах / Н.І. Демчук // Держава та економіка. – 2006. – № 11. – С. 8–11.
4. Дребот Н. Інвестиційна стратегія підприємства: засади і особливості її формування в сучасних умовах / Н. Дребот // Регіональна економіка. – 2000. – № 1. – С. 63–69.
5. Про інвестиційну діяльність: Закон України № 1560-ХІІ від 18 вересня 1991 року // Відомості Верховної Ради. – 1991. – № 47. – С. 646–657.
6. Мертенс А.В. Інвестиції: курс лекцій / А.В. Мертенс. – К.: Изд-во «Киевское инвестиционное агентство», 1997. – 416 с.
7. Михайленко О.П. Інвестування і реформування форм власності / О.П. Михайленко. – Х.: Основа, 2000. – 250 с.

8. Мілевський В. Теоретичні засади визначення ефективної інвестиційної політики в перехідній економіці / В. Мілевський // Економіст. – 2001. – № 9. – С. 30–33.
9. Насыров М. Определение финансово-экономической эффективности инвестиций с использованием принципов ЮНИДО : учебно-метод. пособие / М. Насыров. – Казань : Казанский гос. техн. ун-т, 1995. – С. 82.
10. Пересада А.А. Инвестиционный процесс в Украине / А.А. Пересада. – К. : Лібра, 1998. – 392с.
11. Шарп В., Александер Г., Бейли Д. Инвестиции : пер. с англ. / В. Шарп, Г. Александер, Д. Бейли / – М. : ИНФРА-М, 1997. – 1024 с.

УДК 331.101.3:658

Шильникова З.М.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту*

Луганського національного університету імені Тараса Шевченка

МОТИВАЦІЯ ПЕРСОНАЛУ ЯК СКЛАДОВА ЕФЕКТИВНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

У статті розглянуто актуальні проблеми мотивації праці персоналу в сучасних умовах господарювання та визначено їх вплив на ефективність діяльності підприємства. Виявлено, що для посилення мотиваційного впливу на персонал підприємства слід більше уваги приділяти поєднанню матеріальної та нематеріальної мотивації працівників. Доведено, що при вдалому поєднанні різних методів мотивації можна активізувати роботу працівників, підвищити їх інтерес до неї, що сприятиме самовдосконаленню і самореалізації, а також вплине на ефективність діяльності підприємства.

Ключові слова: мотив, мотивація, мотивування персоналу, матеріальне мотивування, нематеріальне мотивування, мотиваційний механізм.

Шильникова З.Н. МОТИВАЦИЯ ПЕРСОНАЛА КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ ЭФФЕКТИВНОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

В статье рассмотрены актуальные проблемы мотивации труда персонала в современных условиях хозяйствования и определено влияние на эффективность деятельности предприятия. Выведено, что для усиления мотивационного влияния на персонал предприятия нужно больше внимания уделять сочетанию материальной и нематериальной мотивации работников. Доказано, что при удачном объединении разных методов мотивации можно активизировать труд работников, повысить их интерес к нему, что будет содействовать самосовершенствованию и самореализации, а также повлияет на эффективность деятельности предприятия.

Ключевые слова: мотив, мотивация, мотивирование персонала, материальное мотивирование, нематериальное мотивирование, мотивационный механизм.

Shilnikova Z.N. PERSONNEL MOTIVATION AS A CONSTITUENT PART OF DOMESTIC ENTERPRISES EFFICIENT FUNCTIONING IN MODERN ECONOMIC CONDITIONS

The article investigates actual problems of personnel activity motivation in modern conditions of enterprise effective economic functioning. It has been found out that to increase motivation influence on personnel one should pay more attention to combining employees material and immaterial motivation. It has been proved that when different ways of motivation are combined successfully one could stir the employees to work harder, to increase their interest to work which will contribute to their self-perfection and self-realization and will influence the enterprise economic effectiveness as well.

Keywords: motive, motivation, personnel motivation, material motivation, nonmaterial motivation, motivation mechanism.

Постановка проблеми. Трудова мотивація працівника – важливий фактор його результативної роботи, і в цій якості вона складає основу трудового потенціалу працівника. Мотивація відіграє роль пускового механізму, що визначає, які здібності й у якому ступені працівник захоче і зможе розвивати і використовувати в процесі праці.

Для забезпечення ефективності діяльності підприємства необхідні відповідальні, високоорганізовані та ініціативні працівники з прагненням до трудової самореалізації, професійного зростання, задоволеності від досягнутих результатів діяльності, відповідальності та можливостями вияву ініціативи.

Для того щоб спонукати людей працювати якісно, недостатньо вивчити потреби персоналу і провести їх ранжування. Потрібно розробити механізми мотивації, які будуть викликати у людей бажання працювати ефективно на користь організації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблему мотивування персоналу досліджено в роботах таких вітчизняних вчених, як Л.О. Антоненко,

В.Д. Бондар, Н. Газенко, В. Галенко, П. Журавльова, С. Занюк, А.М. Колот, О.Г. Мельник, М.Й. Малік, А.В. Токар та ін. Окремим аспектам мотиваційного механізму приділяли увагу такі вчені, як А. Колот, О. Синицька, В. Співак, С. Шапиро та ін. Вагомим є внесок у дослідження мотиваційних проблем та вивчення матеріальних і нематеріальних умов трудової діяльності вітчизняних вчених М. Бунге, І. Вернадського, С. Вовканича, В. Гуменюка, М. Козоріз, А. Колоти, О. Кузьміної, І. Сороки, Н. Тарнавської, М. Туган-Барановського, Ф. Хміля та ін.

Мета статті. Поглиблення теоретичних засад дослідження мотиваційних процесів на прикладі вітчизняних підприємств та напрацювання рекомендацій, які спрямовані на удосконалення мотивування праці в системі управління підприємством.

Виклад основного матеріалу дослідження. У цілому трудова діяльність членів суспільства піддається впливу різноманітних чинників, як внутрішнього так і зовнішнього характеру. Внутрішніми спонукальними чинниками є потреби й інтереси,

бажання і прагнення, цінності і ціннісні орієнтації, ідеали, мотиви і стимули. Усі вони є структурними елементами складного соціального процесу мотивування трудової діяльності. А формування цих внутрішніх спонукальних сил трудової поведінки являє собою суть процесу мотивування трудової діяльності.

В економічній літературі мотив трактується по-різному. Найчастіше вчені розуміють мотив як усвідомлене спонукання особи до дії з метою задовольнити свої потреби [1, с. 28; 2, с. 204].

Немає й однотайності в трактуванні поняття «мотивування персоналу», хоча більшість визначень є подібними. На думку О.С. Виханського і А.І. Наумова, «мотивування – це сукупність внутрішніх і зовнішніх руйнівних сил, що спонукають людину до діяльності, задають межі, форми і спрямування діяльності з орієнтацією на досягнення визначених цілей» [3, с. 133]. Деякі автори наголошують на усвідомленні вибору людиною визначеної лінії поведінки [4, с. 11]. Інші вчені розглядають мотивування як процес управлінської діяльності, спрямованої на стимулювання працівників для досягнення цілей підприємства чи організації [5, с. 156; 6, с. 12].

У загальному розумінні мотивація праці – це сукупність заходів, які активізують та спонукають працівника або трудовий колектив до виконання певних дій. Сьогодні існує чимало підходів до мотивації праці. До початку ХХ ст. були досить поширені такі підходи, як владне примушення і стимулювання мінімальним заробітком та метод «батога і пряника», який і домінував в Україні на початку економічних перетворень. Однак ці методи мають загальні недоліки: практично не стимулюють творчу працю і розвиток працівників; не створюють передумов для діючої мотивації управлінської праці. Окрім того, спрямовані, головним чином, на задоволення первинних органічних потреб, що для сучасної людини недостатньо [7, с. 118]. У зв'язку з цим з'явилися такі підходи щодо мотивації праці, як змістовні (теорія ієрархії потреб Маслоу, теорія Альдерфера, теорія двох факторів Герцберга, теорія набутих потреб Мак-Клелланда), засновані на використанні спонукальних мотивів, що змушують працівника діяти у визначеному напрямку, і процесуальні (теорія очікувань В. Врума, теорія справедливості С. Адамса, модель Портера-Лоулера), що враховують поведінку працівників з урахуванням сприйняття і пізнання їхніх потреб.

З економічної точки зору, люди є надзвичайно дорогим ресурсом, а, отже, повинні використовуватися з максимальною ефективністю для забезпечення економічної безпеки підприємства. Керівник зобов'язаний зрозуміти, що існує і моральний чинник. Усе рівно врахувати розходження в смаках і особистих думках кожного працівника вдасться рідко, тому керівник, як правило, прагне до підвищення інтегральної продуктивності. З приведеними нижче чинниками в керівника є шанс дістати згоду максимальної кількості свій підлеглих. Отже, ідеальна робота повинна:

- мати цілісність, тобто приводити до визначеного результату як окремого працівника, так і підприємства в цілому;

- оцінюватися службовцями як важлива і що заслуговує бути виконаною;

- давати можливість приймати рішення, необхідні для її виконання, тобто повинна бути автономія (в установлених межах);

- забезпечувати зворотний зв'язок із працівником, оцінюватися залежно від ефективності його праці;

- приносити справедливу, з погляду працівника, винагороду, як матеріальну, так і нематеріальну [8].

В контексті ефективного управління мотивування персоналу необхідно розрізняти поняття «система мотивування» та «мотиваційний механізм діяльності».

Систему мотивування можна розглядати як комплекс складових підсистем, які містять згруповані у певному порядку мотиви. С.Й. Вовканич та О.Т. Риндзак зазначають, що «найчастіше виділяють тричотири групи мотивів як складові ланки системи: матеріального, соціального та духовно-інтелектуального характеру. Параметри системи, як правило, є сталими» [9, с. 49].

Мотиваційний механізм представляє собою механізм реалізації праці, тобто це комплексний цілісний інструментарій по перетворенню мотивації-потенції в мотивацію-реальність, в безпосередню дію. Мотиваційний механізм реалізує, перетворює набір факторів, принципів, стимулів, мотивів, ціннісних орієнтацій, сподівань, поведінкових реакцій із лінійного дискретного значення у замкнутий постійно повторювальний процес. Стосовно економічної, потребної мотивації, мотиваційний механізм представляє собою економічний механізм реалізації і відтворення єдності соціально-економічних функцій праці: як засобу до життя, функціонуючому на кожній стадії своєї завершеності в певній системі макро- і мікро-економічних координат. Окрім того, мотиваційний механізм є своєрідною силою мотивації, точніше він забезпечує умови само стимулювання, перетворює мотивацію із можливості у реальність [10].

Отже, ефективний мотиваційний механізм повинен опиратися насамперед на діючу систему матеріального і нематеріального мотивування, а також бути узгодженим зі стратегією розвитку підприємства (рис. 1). Безперечно, висока оплата праці як мотиваційний механізм дозволить підвищити продуктивність праці персоналу. Але все ж постійне збільшення рівня оплати праці не сприяє збільшенню трудової активності, а навпаки, з часом персонал звикає до такого роду мотивації. Рекомендується використовувати підвищення оплати праці як короткостроковий метод мотивації. Тому останнім часом керівники почали опановувати нематеріальні методи мотивації [11].

Для побудови сучасної системи мотивування персоналу дуже важливо визначити основні мотиви, які примушують фахівців працювати ефективно і з повною віддачею для досягнення цілей організації і створити відповідну систему мотивування персоналу. На нашу думку, ентузіазм найманих працівників залежить від упевненості в тому, що: ефективна робота призведе до досягнення запланованої професійної мети; професійні успіхи будуть оцінені і винагороджені працедавцем.

Виходячи з цих чинників, ефективна система мотивування персоналу повинна бути зорієнтованою не на те, щоб купувати лише час працівників, а на те, щоб купувати виключно ефективний результат їх праці, а також заздалегідь виділити можливі демотивуючі причини та мінімізувати ризики в управлінні персоналом.

Для реалізації можливості залучати й утримувати необхідних фахівців, а також орієнтувати їх на ефективну роботу й досягнення цілей організації, необхідно, щоб системне мотивування включало: систему базових окладів; систему преміювання на основі ключових показників ефективності; соціальний пакет; програму нематеріального мотивування.

Ефективне системне мотивування повинно виражати залежність розмірів матеріальних виплат співробітників від статусу їх посади, авторитету, результатів діяльності, аналізу ринку праці і результатів досягнення цілей організації. Така система відіграє значну роль в управлінні персоналом, а саме: в залученні, мотивуванні і збереженні співробітників відповідної кваліфікації, стимулює працівників до підвищення продуктивності праці, що призводить до підвищення ефективності використання людських ресурсів і зниження витрат на пошук, добір і адаптацію працівників.

Матеріальна мотивація – це найбільш очевидний спосіб винагороди працівників. Особливо актуальною є проблема матеріальної мотивації для країн з ринковою економікою, до яких належить і Україна. Це зумовлене принаймні двома причинами: низьким рівнем доходів, деформаціями в їхній структурі та диференціації; 2) необхідністю становлення нових змістових форм і методів матеріального стимулювання зайнятих в економіці [12, с. 140].

Пряме матеріальне мотивування праці за своїм змістом є нічим іншим, як нарахуванням певних розмірів заробітної плати і премій. Таке нарахування базується на комплексі показників. У загальному вигляді цей комплекс повинен охоплювати результативність показника, результативність досягнення цілі, загальну результативність і базовий оклад працівника.

Непряме матеріальне мотивування – це так званий компенсаційний, або соціальний пакет, що надається працівникові залежно від рівня його посади, професіоналізму, авторитету і т. п. У вітчизняній практиці система непрямого матеріального мотивування має форму додаткових не грошових компенсацій працівникам. Зараз ця система обмежується лише обов'язковими видами компенсацій, регламентованих трудовим законодавством: оплата листків непрацездатності, оплата щорічних відпусток, обов'язкове медичне страхування, оплата жінкам допологової і післяпологової відпустки, відпустки з догляду за дитиною, відрахування на обов'язкове пенсійне страхування.

Рішення про впровадження непрямого матеріального мотивування (крім використання обов'язкового соціального пакета) є дуже відповідальним. Ефективна система компенсацій разом із грамотно побудованою системою матеріального мотивування дозволить підприємствам динамічно розвиватися, забезпечувати себе висококваліфікованими фахівцями і мати значну конкурентну перевагу порівняно з іншими працедавцями.

Нематеріальна мотивація – це процес, спрямований на немонетарне заохочення та формування корпоративного духу працівників, що сприяє підвищенню зацікавленості персоналу в якості своєї роботи та підвищенні економічної безпеки підприємства



Рис. 1. Схема мотиваційного механізму, який опирається на діючу систему матеріального і нематеріального мотивування

Джерело: власна розробка

За допомогою нематеріальної мотивації підприємство проявляє увагу до особистих потреб персоналу. Її метою є зробити так, щоб працівники поділяли загальні цінності і норми відношення до свого підприємства, пишалися працею на ньому та розуміли значення економічної безпеки підприємства [13, с. 144].

Концепція нематеріальної мотивації персоналу ґрунтується на реалізації не стільки первинних потреб, скільки потреб вищого порядку. Вона передбачає активізацію людської свідомості, самокоригування працівником своєї трудової поведінки для отримання результатів, у яких зацікавлений як він сам, так і підприємство в цілому. Можна стверджувати, що нематеріальна мотивація персоналу є актуальним та економічно доцільним напрямом імплементації стратегії підвищення ефективності праці, що здійснює довгостроковий вплив на людину, змінює структуру її ціннісних орієнтацій та інтересів і на цій основі забезпечує формування людського капіталу [14].

Нематеріальна мотивація складається з цілого комплексу аспектів – починаючи з самомотивації співробітника і оцінки колегами його заслуг і закінчуючи внутрішнім кліматом організації, можливістю

проявити себе в різних аспектах життя організації, можливість навчитися чомусь, що є корисним для самого співробітника. Методи нематеріальної мотивації можуть застосовуватися до конкретного співробітника або реалізовуватися безадресно. До останньої відноситься проведення спільних корпоративних заходів, а також надання різних пільг так званого соціального пакету. На сьогоднішній день соцпакет є одним з найефективніших способів мотивації співробітників: організація безкоштовного харчування, медична страховка, оплата транспорту та мобільного зв'язку, пільгові або безкоштовні путівки в санаторій за станом здоров'я, а також можливість підвищити кваліфікацію або пройти навчання за рахунок організації.

Ще одним методом нематеріальної мотивації є покращення умов праці: забезпечення персоналу новітніми технологіями, створення комфортних робочих зон, покращення дизайну інтер'єру, встановлення кондиціонування та опалення приміщення і т. д. Важливим інструментом також можуть стати корпоративні свята, навіть із залученням сімей співробітників. У зарубіжній практиці існує таке поняття, як *team building* (командоутворення). До основних складових процесу створення команд відносяться:

– формування та розвиток навиків командної праці (*team skills*) – спрямованість загальної цілі з персональними, прийняття відповідальності за результати команди і т. д.;

– формування командного духу (*team spirit*) – сукупність психологічних відносин співробітників до колег та організації. Основні заходи, спрямовані на розвиток довіри між робітниками, посилення відчуття єдності, підвищення неформального авторитету керівників;

– формування команди (*team building*) – механічні дії по підборі, оптимізації структури команди та функціонально-рольового розподілу; створення робочої обстановки, налагодження горизонтальних зв'язків усередині колективу, регіональних підрозділів [15].

Сьогодні співробітники повинні відчувати увагу керівника до кожного з них, і відношення до них має бути не як до безликої маси, адже одна з причин демотивації співробітника – це деперсоналізація.

На сьогоднішній день використання матеріального заохочення без орієнтування на нематеріальну мотивацію не принесе такого ефекту як при використанні цих двох методів. Тому що нематеріальна мотивація повинна бути постійним пріоритетом та частиною культури організації, яка базується на емоційних та внутрішніх потребах працівників, а монетарна мотивація повинна носити додатковий преміальний характер та підсилювати загальний мотиваційний механізм [16].

Висновки. Посилення конкуренції примушує керівників підприємств і організацій замислюватися над впровадженням сучасних технологій і нових підходів до організації управління ними. Сьогодні на підприємствах поширене матеріальне мотивування. У той самий час нематеріальна мотивація спонукає працівників до досягнення кращих результатів у довгостроковій перспективі, дозволяє їм максимально

розкрити і реалізувати свій трудовий потенціал. Для працівника важливо знати, що він працює там, де його цінують, поважають, прислуховуються до його думки, там, де з ним рахуються і дозволяють почувати себе «своїм» в колективі.

Глибоке розуміння того, що мотивує, а що позбавляє мотивування співробітників, є ключем до ефективної роботи, а позитивне мотивування виникає в тих випадках, коли корпоративна культура спонукає співробітників добровільно брати на себе відповідальність в умовах повної завантаженості і задоволеності роботою. В цьому випадку грошова винагорода, умови роботи, соціальна захищеність будуть додатковими чинниками в системі, а мотивуватимуть до роботи чітке розуміння відповідальності і повноважень, визнання, кар'єрне зростання, а також вплине на ефективність діяльності підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Еськов А.Л. Индивидуализация системы нематериального стимулирования в современных условиях / А.Л. Еськов, В.Е. Брижченко // Вісник технологічного університету. Поділля. – 2002. – № 5. – С. 27–30.
2. Шаульська Л.В. Мотиваційний механізм ефективного використання трудового потенціалу / Л.В. Шаульська, Н.В. Романов // Вісник технологічного університету. Поділля. – 2003. – № 4. – Ч. 1. – Т. 2. – С. 203–207.
3. Виханський О. С. Менеджмент : учебник / О.С. Виханский, А.И. Наумов ; 3-е изд. – М.: Гардарики, 1998. – 528 с.
4. Дишлюк Н. Мотивація і поведінка людини в сфері праці / Н. Дишлюк // Україна: аспекти праці. – 1997. – № 3(4). – С. 9–11.
5. Кузьмін О.С. Основи менеджменту : підручник / О.С. Кузьмін, О.Г. Мельник. – К.: Академвидав, 2003. – 414 с.
6. Мерманн Э. Мотивация персонала. Инструменты мотивации для успеха организации / Э. Мерманн; пер. с нем. – Х.: Гуманитарный центр Е.И. Высочина, 2007. – 184 с.
7. Набока Р.М. Вплив мотивації на ефективність використання трудового потенціалу підприємства / Р.М. Набока // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/25_NNP_2009/Economics/50639.doc.htm.
8. Павлова І.І. Нематеріальна мотивація як чинник економічної безпеки підприємства / І.І. Павлова // Соціально-трудові відносини: теорія та практика. – 2013. – № 2(6). – С. 197–203.
9. Вовканич С.Й. Активізація наукової діяльності молоді в системі інноваційного розвитку / С.Й. Вовканич, О.Т. Риндзак. – Львів: ІРД НАН України, 2006. – 186 с.
10. Вавнук В. Мотиваційний механізм підприємництва АПК в ринковій економіці / В. Вавнук // Вісник Львівського університету. Серія «Економіка». – 2008. – Вип. 40. – С. 56–60.
11. Полукаров В.Л. Основы менеджмента : учеб. пособие / Полукаров В.Л. – М.: КноРус, 2009 – 240 с.
12. Яковенко В.Г. Мотивація персоналу як один з факторів підвищення ефективності роботи підприємства / В.Г. Яковенко, В.І. Куделя // Вісник НТУ «ХП». – 2014. – № 32(1075). – С. 137–141.
13. Дуда С.Т. Мотивація та результативність праці персоналу підприємства: їх сутність та взаємозв'язок / С.Т. Дуда, Х.Р. Кіцак // Науковий вісник НЛТУ України: Збірник науково-технічних праць. – 2010. – Вип. 20.14 – С. 188–193.
14. Зіновчук В.В. Нематеріальна складова мотивації персоналу сільськогосподарських підприємств / В.В. Зіновчук, Т.В. Штерма // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.znau.edu.ua/visnik/2011_2_2/226.pdf.
15. Дімітрієва С.Д. Шляхи підвищення мотивації персоналу / С.Д. Дімітрієва // Культура народів Причорномор'я. – 2011. – № 216. – С. 46–49.
16. Саннікова С.Б. Нематеріальна мотивація персоналу підприємства / С.Б. Саннікова // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://eztuir.ztu.edu.ua/6930/1/462.pdf>.

СЕКЦІЯ 5

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 658:631.11(477.85)

Белей С.І.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри туризму та економічної теорії
Буковинського державного фінансово-економічного університету*

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГО ТУРИЗМУ ТА ЇХ ВПЛИВ НА РОЗВИТОК СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ КАРПАТСЬКОГО РЕГІОНУ

Сучасний розвиток національної економіки не відображає тенденцій економічного, соціального та екологічного розвитку сільських територій. Модель розвитку сільських територій повинна ґрунтуватися на основних складових гео-економічних змін (результати глобалізаційних процесів), а саме: економічних, соціальних та екологічних. У період глобальних змін споживчої поведінки і фокусування на цінностях сталого розвитку, сільський туризм виступає інструментом згладжування різниці між більш розвиненими урбанізованими регіонами і менш розвиненими сільськогосподарськими.

Ключові слова: сільське господарство, сільська територія, сільський туризм, економіка, кластер, кластерна модель.

Белей С.И. ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОГО ТУРИЗМА И ИХ ВЛИЯНИЕ НА РАЗВИТИЕ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ КАРПАТСКОГО РЕГИОНА

Современное развитие национальной экономики не отражает тенденций экономического, социального и экологического развития сельских территорий. Модель развития сельских территорий должна основываться на главных составляющих геоэкономических изменений (результаты глобализационных процессов), а именно: экономических, социальных и экологических. В период глобальных изменений потребительского поведения и фокусировки на ценностях устойчивого развития, сельский туризм выступает инструментом сглаживания разницы между более развитыми урбанизированными регионами и менее развитыми сельскохозяйственными.

Ключевые слова: сельское хозяйство, сельская территория, сельский туризм, экономика, кластер, кластерная модель.

Belei S.I. FEATURES OF RURAL TOURISM DEVELOPMENT AND THEIR IMPACT ON RURAL DEVELOPMENT OF CARPATHIAN REGION

Modern development of the national economy does not reflect trends in economic, social and environmental development of rural areas. The model of rural development should be based on the main components of geo-economic changes (results of globalization), namely: economic, social and environmental. In the period of global changes of consumer behavior and focus on the values of sustainable development, rural tourism is an instrument smoothing out differences between more developed urbanized regions and less developed agricultural ones.

Keywords: agriculture, rural areas, rural tourism, economy, cluster, cluster model.

Постановка проблеми та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Важливою складовою подальшого розвитку сільських територій є облік сутності процесів глобалізації, які безпосередньо значно впливають на внутрішні економічні процеси. Глобалізаційні процеси характеризуються сукупністю конкурентних переваг окремої країни на світовому рівні в економічних, соціальних та екологічних напрямках. У розвинених країнах світу (США, Канаді, країнах ЄС) пріоритетом забезпечення розвитку сільських територій насамперед є зростання добробуту населення і формування унікальних конкурентних переваг сільських територій, які не можуть повторюватися в інших країнах. Сучасний розвиток національної економіки не відображає тенденцій економічного, соціального та екологічного розвитку сільських територій. Все це актуалізує необхідність виявлення взаємозв'язку між розвитком сільського туризму та сільськими територіями в нинішній ситуації, яка пов'язана з недостатнім інноваційним розвитком сільських територій, які опинилися у стані фактичного занепаду, а також розробки наукових рекомендацій, спрямованих на виправлення ситуації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання розвитку сільського туризму розглянуто у працях

Ф. Котлера, Д. Белла, М. Кастельса, К. Ловлока, Т. Хілла, Е. Жільцова, О. Любіцевої. Значний внесок у вивчення системи сільського туризму зробили такі дослідники, як: В. Азар, М. Біржаков, В. Васильєв, А. Виноградська, М. Волошин, В. Гуляев, І. Зорін, В. Євдокименко, В. Квартальнов, В. Кравців, С. Мельниченко, Н. Десятова, Х. Роглев, В. Федорченко та ін. Окремі аспекти сільського зеленого туризму висвітлено у дослідженнях вчених у галузях права, історії, туризмознавства, соціології, економіки й географії, зокрема: Ю. Алексєєва, В. Євдокименко, А. Король, М. Лендела, В. Мікловди, М. Пітюлича та ін. дослідників.

Основну увагу науковці приділяють питанням методології розробки і практики реалізації Державної та регіональної політики щодо розвитку туризму. Поряд з цим в наукових дослідженнях недостатньо розглянуто вплив розвитку сільського туризму на розвиток сільських територій. З огляду на це, актуальності набуває дослідження особливостей розвитку сільського туризму як форми підприємництва на місцевому, регіональному та державному рівнях в контексті посилення економічної компоненти його впливу на стан сільських територій

Постановка завдання. Метою статті є показати роль і місце сільського туризму у рівні соціально-економічного розвитку сільських територій Карпатського регіону.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Як показує практика розвинених країн, у подоланні негативних тенденцій, які склалися на селі, значну роль можуть зіграти несіельськогосподарські види діяльності, а насамперед ті, які не потребують державних капіталовкладень, і можуть задовольнятися використанням наявних сільських територій, приватного житлового фонду, матеріального достатку, а саме сільський туризм.

Історія розвитку сільського зеленого туризму бере свій початок у XVIII ст., коли на околицях Монблану (території французьких і швейцарських Альп) почали з'являтися перші гостьові будинки-шале. Масового поширення цей вид туризму набув у другій половині XX ст., коли у США і Великобританії популярними стали послуги з тимчасового проживання і харчування «Bed&Breakfast» («В&В»). Наприкінці 40-х рр. авангардом організаторів «В&В» стали родини фермерів, що жили уздовж магістральних автодоріг, у яких були добротні великі житлові будинки з вільними окремими кімнатами. У 50-х рр. у США вища освіта отримала значні державні субсидії для розвитку і стала більш доступною для синів і дочок фермерів, що також сприяло вивільненню «виробничих» приміщень у житлових будинках під «В&В». Це стало другим етапом розвитку інституту «В&В». Третьому етапові розвитку «В&В» у США широко сприяла урбанізація міст у 60–70-ті рр. Міста в США стрімко зростали як за кількістю населення, так і за економічними показниками. Діти фермерів, здобувши вищу освіту, залишилися жити в містах. Тим часом наприкінці 70-х рр. інтенсивний спосіб життя урбанізованих міст сприяв зростанню популярності відпочинку городян у рекреаційних зонах сільських територій у так званих «будиночках у селі» (farm vacation home) [1].

Основна ідея сільського туризму – персоналізований підхід з надання послуг розміщення, проживання, харчування у сільській місцевості, ознайомлення зі способом життя, культурою, побутом. На території Європейського Союзу сільський туризм отримав широкий розвиток і є одним з найбільш привабливих видів відпочинку. Фермери в менш розвинених країнах ЄС використовують туризм як інструмент диверсифікації агробізнесу. Тому в більшості країн Європи заняття сільським туризмом заохочується на державному рівні. Сільський туризм переконливо довів, що він є важливим стимулюючим фактором розвитку сільських територій: зростання зайнятості на селі, розвиток сільської інфраструктури, отримання стабільних та вагомих доходів селян, зростання бюджету сільських поселень.

Модель розвитку сільських територій повинна ґрунтуватися на основних складових гео економічних змін (результати глобалізаційних процесів), а саме: економічних, соціальних та екологічних. У період глобальних змін споживчої поведінки і фокусування на цінностях сталою розвитку, сільський туризм виступає інструментом згладжування різниці між більш розвиненими урбанізованими регіонами і менш розвиненими сільськогосподарськими.

Сучасний етап функціонування економіки України супроводжується появою нових ринкових сегментів та видів підприємницької діяльності. Це стосується і аграрного сектора. Одним із напрямів

розвитку агропромислового комплексу стає сільський туризм – апробоване явище у багатьох країнах світу. Специфіка сільського туризму як виду економічної діяльності полягає не тільки у задоволенні потреб споживачів у відпочинку, а й у здійсненні вагомого впливу на інші сектори сільської економіки через диверсифіковані зв'язки.

Сільський зелений туризм – явище багатостороннє. Один з його аспектів (враховуючи сучасний стан розвитку села) – соціальний, оскільки він сприяє соціально-економічному розвитку села. Його слід розглядати як один із засобів диверсифікації джерел доходів сільського населення, як компонент комплексного розвитку сільських територій та сільської інфраструктури, а також як один із чинників стратегії подолання бідності в сільській місцевості. Саме тому в країнах, що розвиваються, сільський зелений туризм активно підтримує і заохочує держава, доступ до діяльності в цій сфері максимально спрощений. Суб'єкти, що надають послуги у сфері зеленого туризму, отримують переваги, зокрема й податкові.

Другий аспект полягає в отриманні додаткових можливостей для селян, що є підставою для визнання сільського туризму суспільно цінною та корисною сферою відносин, яка заслуговує всебічної підтримки з боку держави. Сільський туризм потенційно може зробити значний внесок в економіку села у вигляді нових робочих місць, збільшення надходжень від зовнішньоекономічної діяльності, поповнення державного бюджету через сплату податків, сприяння зниженню імпорту та інтенсифікації використання місцевих сировинних ресурсів. Іноземні туристи, шанувальники відпочинку в українському селі, як і регіональні споживачі, сплачують усі відповідні податки, зокрема на додану вартість та акцизний збір, і заохочують до сплати податків інших суб'єктів господарювання.

Сільський зелений туризм – індустрія експорту, яка відрізняється від інших експортних галузей одним важливим аспектом: більшість експортерів вивозять свої товари з країни до споживача, а в туризмі споживач прибуває в країну для того, щоб придбати і спожити вироблені продукти та послуги. Це створює додаткові надходження до сільського бюджету. Крім безпосередніх господарів, які надають послуги сільського зеленого туризму, робочі місця можуть отримати більшість населення села, яке займається вишивкою, ткацтвом, різьбленням, розписом писанок, ковальським справою, овочівництвом, садівництвом, бджільництвом, тваринництвом, зокрема конярством.

Отже, системний вплив сільського туризму на економіку сільських територій відбувається через системні ефекти (економічний, соціальний, етнокультурний, особистісний, екологічний) та системні зв'язки з суб'єктами інших видів економічної діяльності (сільськогосподарськими підприємствами, виробниками продуктів харчування, магазинами, закладами розміщення, будівельними компаніями, майстрами народних промислів, перевізниками, мисливськими, рибними та кінними господарствами тощо). В результаті цих впливів утворюється синергія сільського туризму, що забезпечує багатофункціональний (диверсифікований) соціально-економічний розвиток сільської економіки. Процес розбудови синергії сільського туризму носить поетапний характер, залучаючи до створення комплексних туристичних продуктів все більше коло учасників. При цьому максимальний позитивний ефект для сільської території може бути забезпече-

ний за умов стійкої, системної та цілеспрямованої співпраці всіх зацікавлених сторін – суб'єктів туристичного підприємництва, органів влади та місцевого самоврядування та інших, тобто процесу структуризації економічних відносин та створення формальних інститутів взаємодії (громадських організацій, кластерів, асоціацій тощо) у сфері сільського туризму. На нашу думку, сільський туризм доповнює розвиток сільських територій (рис. 1).



Рис. 1. Взаємозв'язок сільського туризму і сільської території

Джерело: власні дослідження

На основі проведеного дослідження, виявлена необхідність збалансованого розвитку сільського туризму як галузі регіональної економіки та дотичних до нього підгалузей з метою підвищення якості життя сільського населення, що в результаті призведе до підвищення конкурентоспроможності та соціально-економічного зростання сільських територій. Складові забезпечення збалансованого розвитку сільських територій прикордонного регіону показано на рис. 2.

Для розвитку сільського зеленого туризму, як катализатора розвитку сільських територій в Україні, вкрай необхідно створити відповідну законодавчу базу. Проте досі все ще не прийнято закон про сільський зелений туризм. У створенні сприятливого правового середовища для діяльності, для залучення інвестицій в розбудову інфраструктури сільських територій важливу роль має відіграти Міністерство аграрної політики та продовольства України. Одним з елементів механізму розвитку і функціонування сільського зеленого туризму є транскордонні кластери сільського зеленого туризму, в яких об'єднуються представники бізнесу, місцевої влади, освіти, науки та громадських організацій. Інтеграційні процеси в світі створюють передумови для формування міжнародних кластерів. Транскордонний кластер розглядається як організація територіально

взаємопов'язаних і взаємодоповнюючих підприємств розташованих по обидві сторони кордону (включаючи спеціалізованих постачальників, а також виробників туристичних послуг і покупців), об'єднаних навколо науково-інноваційного центру, яка пов'язана вертикальними зв'язками з місцевими органами влади з метою підвищення конкурентоспроможності підприємств, сільських територій Карпатського регіону та національної економіки. Зарубіжний досвід свідчить про ефективність кластерної політики та її позитивний вплив на рівень розвитку сільських територій.

Вперше «кластер» почали використовувати у промисловості [2]. Кластер – це система галузей, що взаємодіють між собою, підтримуючи один одного в процесі удосконалення продукції, впровадження інновацій та глобальної конкуренції шляхом розвитку кооперації між фірмами. При цьому кластери можуть бути одногалузевими, які формуються з представників однієї галузі, і багатогалузевими. Кластери сприяють об'єднанню в єдину систему підприємств, наукових установ, громадських організацій, органів місцевої влади, власників садиб, які спільними зусиллями створюють і реалізують якісний продукт, досягають спільної мети, що в результаті веде до підвищення конкурентоспроможності продукції, розвитку територій. Дуже швидко це поняття з'явилося і в туризмі. Оскільки окреме господарство практично не може самостійно формувати і реалізувати привабливий турпродукт.

Для створення туристичного продукту сільського туризму необхідні зусилля багатьох людей і представників багатьох галузей, пов'язаних між собою спільною метою. До туристичних кластерів зараховують групи підприємств, сконцентровані в межах певної території, які спільно використовують туристичні ресурси, спеціалізовану туристичну інфраструктуру, локальні ринки праці, здійснюють спільну маркетингову та рекламно-інформаційну діяльність [3].

В узагальненому вигляді, на нашу думку, під туристичним кластером слід розуміти взаємодію різних туристичних підприємств, які використовують загальні туристичні ресурси і сконцентровані на певній території. Кластер сільського зеленого туризму можна визначити, як сконцентровану на певній території групу взаємопов'язаних підприємств, установ та організацій сфери туризму та гостинності (туроператори, турагенти, засоби розміщення, харчування) та інших, пов'язаних з нею галузей (транспорт і зв'язку, освіти, культури, торгівлі, охорони здоров'я та ін.), місцевих органів влади та громадських об'єднань, які взаємодіють і взаємодоповнюють один одного при створенні комплексного зеленого турпродукту території [4].

Основним завданням кластерної моделі є забезпечення співробітництва між трьома секторами: влада – бізнес – сільська територія. Така модель сприяє оптимізації інформаційних потоків при ухваленні відповідних управлінських рішень, як наслідок, досягається вища ефективність діяльності як окремих господарств, так і регіону в цілому за рахунок низки чинників. Тому до партнерської коопераційної мережі кластера необхідно включити агроєкосадиби регіону, заклади культури, освіти та охорони здоров'я, фермерські господарства, підприємства малого та середнього бізнесу, туристичні фірми, сільські школи,

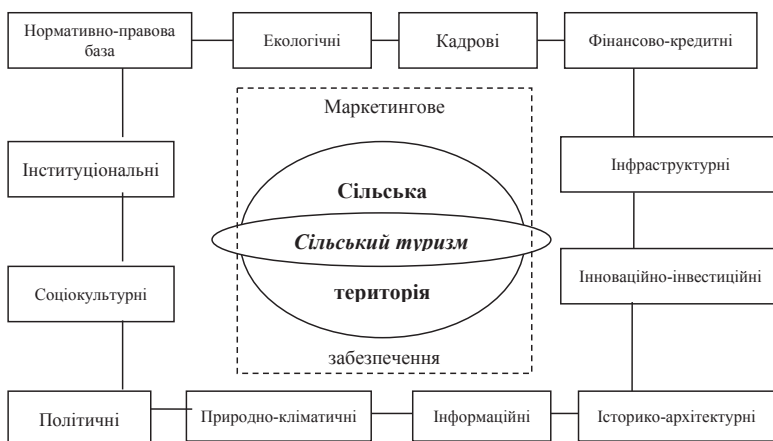


Рис. 2. Складові забезпечення збалансованого розвитку сільських територій прикордонного регіону

Джерело: власні дослідження

органи місцевого управління та самоврядування, поміж них і сільські ради, громадські об'єднання, асоціації та ін.

Переваги створення кластеру суб'єктів сільського туризму полягають в тому, що з розрізнених підприємців – власників садиб, місцевих майстрів, представників сфери послуг, громадськості та місцевого самоврядування і т.п. – утворюються об'єднання, які шляхом координації спільних зусиль створюють і реалізують туристичний продукт сільського туризму, що в результаті призводить до розвитку сільських територій за рахунок ефективного використання ресурсів. Для всієї економіки Карпатського регіону транскордонні кластери в сільському зеленому туризмі виконують роль локальних точок зростання внутрішнього ринку, призводять до створення нових кластерів, а це значно посилює міжнародну конкурентоспроможність регіону і країни в цілому. Тому транскордонні кластери доречно розглянути, як потенційні чинники зростання рівня міжнародної конкурентоспроможності економіки Карпатського регіону. Згідно з чинним законодавством, під транскордонним співробітництвом розуміють спільні дії, спрямовані на встановлення і поглиблення економічних, соціальних, науково-технічних, екологічних, культурних та інших відносин між територіальними громадами, їх представницькими органами, місцевими органами виконавчої влади України та територіальними громадами, відповідними органами влади інших держав у межах компетенції, визначеної їх національним законодавством [5].

Розвиток ефективної системи транскордонного співробітництва з впровадженням транскордонних кластерів за участю регіональних кластерів України та сусідніх країн, дозволяє краще ідентифікувати та використовувати на практиці шанси, які виникають внаслідок активізації інтеграційних процесів. Завданням транскордонних кластерів сільського туризму має бути не тільки формування спільними зусиллями туристичного продукту сільського туризму, а й навчання, маркетинг, фінансування та підтримка подальшого розвитку сільських територій. Однак в Україні поки відсутня узгоджена і послідовна стратегія і політика забезпечення кластерного економічного розвитку [7].

Додамо, що перешкоди у формуванні та розвитку транскордонних кластерів за участю регіональних кластерів як форм транскордонного співробітництва можуть створювати, наприклад, такі обставини: чи нечітко визначені сектори економіки, види господарської діяльності та напрямки досліджень, де необхідно кооперування; мовні бар'єри; відмінності в ментальності учасників обраної форми транскордонного співробітництва; інституційна дистанція між органами влади та іншими установами й організаціями регіонів сусідніх країн; несистематизована транскордонна статистична інформація та ін. На нашу думку, для розвитку транскордонних кластерів на території необхідно здійснити такі заходи:

- розробка національної та регіональних програм розвитку транскордонних кластерів;
- удосконалення законодавства, спрямованого на розвиток транскордонних кластерів;
- забезпечення створення системи навчання фахівців, орієнтованих на створення і зміцнення кластерних структур;
- вивчення передового світового досвіду створення нових робочих місць, підвищення продуктивності праці та поліпшення соціального клімату в прикордонних регіонах і на цій основі формування сприятливого клімату

Кластерна модель розвитку сільського туризму формує мультиплікатор продажів (додатковий обсяг продажів в результаті збільшення туристичних витрат), мультиплікатор зайнятості (створюються додаткові робочі місця або забезпечується роботою сільське населення), мультиплікатор доходів (додаткові доходи, створені в результаті зростання витрат туристів), мультиплікатор виробництва (коефіцієнт непрямого впливу туризму на сферу виробництва та випуск продукції).

Висновки та перспективи подальших розвідок. Проведені дослідження дозволили запропонувати нове вирішення визначених наукових проблем і зробити певні висновки.

Подолання соціально-економічних проблем села можливе за рахунок розвитку юридичних осіб сільського туризму, при цьому необхідна спільна діяльність і координація зусиль представників місцевої влади, бізнесу, закладів освіти та культури, громадських організацій, які будуть спрямовувати спільні зусилля на формування та реалізацію туристичного продукту сільського туризму, підтримку його розвитку в місцевості, регіоні та державі в цілому. Для формування та розвитку транскордонних кластерів необхідно використовувати потенціал євро регіонів та розвивати механізми стимулювання процесів кластеризації в економіці Карпатського регіону. Водночас в реальності транскордонні кластери в сільському туризмі в Карпатському регіоні існують поки з приставкою «потенційний». Це обумовлено низкою факторів:

- відсутність нормативного визначення категорії кластера, його видів, комплексу заходів щодо створення кластерів, серед них і транскордонних, а також нормативно-правового та інституційного середовища їх функціонування;
- відсутність належного інформаційного забезпечення створення та функціонування кластерів серед суб'єктів підприємництва;
- недостатня зацікавленість малих і середніх підприємств в об'єднанні у великі виробничі мережі в результаті неправильного й неповного розуміння принципів діяльності кластерних об'єднань;
- відсутність досвіду функціонування кластерів у результаті недостатнього вивчення світового досвіду формування кластерної політики розвитку держави, участі держави в процесі підтримки та реалізації ініціатив створення кластерів в сільському туризмі, переваг і можливостей від участі в кластерах підприємств, громадських організацій та навчальних закладів;
- відсутність очікуваної кількості інвесторів у зв'язку з недостатньою інвестиційною привабливістю та депресивністю окремих сільських територій Карпатського регіону.

Додатковими перешкодами для створення транскордонного туристичного кластеру є відмінності в ментальності учасників обраної форми транскордонного співробітництва та інституційна дистанція між органами влади та іншими установами та організаціями регіонів сусідніх країн, а також не систематизована транскордонна статистична інформація.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Горішевський П.В. Сільський зелений туризм: організація надання послуг гостинності / П.В. Горішевський, В.П. Васильєв, Ю.В. Зінко. – Івано-Франківськ: Місто НВ, 2003. – 148 с.
2. Портер М. Конкуренція: учебное пособие / М. Портер; пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2003. – 495 с.
3. Можливості працевлаштування молоді у сфері зеленого туризму: методичні рекомендації щодо започаткування влас-

- ної справи / [за заг. ред. О.В. Кулініча]. – Х. : Інститут соціальної політики регіону, 2011. – 124 с.
4. Voynarenko M.P. 2003. Investment Attraction. In: Regional forum "Social aspects and financing of industrial restructuring". Moscow, Russian Federation, 26–27 novem. 2003. Topic 6. Regional dimension of industrial restructuring. United Nations Economic Commission for Europe. [online] Available at: <http://www.unecce.org>.
 5. Вишнеvsька О.М. Процеси глобалізації та перспективи соціально-економічного розвитку сільських територій [Електронний ресурс] / О.М. Вишнеvsька. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/6_PNI_2011/Economics/12_80152.doc.htm.
 6. Про транскордонне співробітництво: Закон України № 1861–IV від 24. 06. 2004 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi:javascrpt:OpenDoc\('1861-15'\)](http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?main.cgi:javascrpt:OpenDoc('1861-15')).
 7. Кужель О.В. Деякі грані української національної ідеї [Електронний ресурс] / О.В. Кужель. – К. : Аналітичний центр «Академія». – Режим доступу : http://www.academia.org.ua/index.php?p_id=98&id=26.

УДК 332.1:338.49

Гутафель В.В.

кандидат економічних наук,

старший викладач кафедри економіки підприємства

Чернівецького торговельно-економічного інституту

Київського національного торговельно-економічного університету

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ РЕГІОНУ

Досліджено основні сутнісні характеристики економічної інфраструктури регіону. Також розглянуто основні ознаки економічної інфраструктури. Досліджено основні структурні елементи, які формують ефективну інфраструктуру, що забезпечить розвиток економіки регіону.

Ключові слова: економічна інфраструктура регіону, ринкова інфраструктура, транспортна інфраструктура, інформаційно-аналітична інфраструктура, фінансова інфраструктура, організаційно-складська інфраструктура.

Гутафель В.В. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ РЕГИОНА

Исследованы основные сущностные характеристики экономической инфраструктуры региона. Также рассмотрены основные признаки экономической инфраструктуры. Исследованы основные структурные элементы, которые формируют эффективную инфраструктуру, которая обеспечит развитие экономики региона.

Ключевые слова: экономическая инфраструктура региона, рыночная инфраструктура, транспортная инфраструктура, информационно-аналитическая инфраструктура, финансовая инфраструктура, организационно-складская инфраструктура.

Hutafel V.V. THEORETICAL ASPECTS OF THE FORMATION OF REGIONAL ECONOMIC INFRASTRUCTURE

The article investigates the basic essential characteristics of the economic infrastructure of the region. The article reviews the main features of the economic infrastructure. It studies the basic structural elements that form an effective infrastructure that will provide regional economic development.

Keywords: economic infrastructure of the region, market infrastructure, transport infrastructure, information and analytical infrastructure, financial infrastructure, organization and storage infrastructure.

Постановка проблеми. Інфраструктура займає ключове місце в розвитку економіки регіону, оскільки її існування пов'язане зі станом продуктивних сил і територіальним поділом праці, а також ефективністю функціонування сфери матеріального виробництва. Інфраструктурне забезпечення розвитку економіки регіону залежить від темпів її модернізації, але також виступає фактором економічного зростання. Стан економічної інфраструктури регіону впливає на динаміку розвитку всіх основних галузей національної економіки. На сучасному етапі розвитку економічних відносин, сформована та розвинена економічна інфраструктура регіону забезпечує залучення більшого обсягу інвестицій у реальний сектор економіки, зменшення рівня безробіття, ефективне використання економічного потенціалу регіону, зростання рівня доходів населення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Загальні теоретичні підходи до визначення поняття «інфраструктури» досліджували у своїх працях такі відомі вчені, як А. Сміт, К. Маркс, Р. Йохімсен, П. Розенштейн-Родан, П. Самуельсон та інші. До основних російських науковців, що досліджували проблематику розвитку інфраструктури та її основні

ознаки можна віднести Р. Шніппера, А. Шаріпова, В. Стаханова, В.П. Федько, Н.Г. Федько, І. Беляєвського. Серед вітчизняних науковців, що приділяли увагу формуванню інфраструктури та визначали її вплив на розвиток економіки регіону, варто виділити Л. Кузьменко, І. Ковельську, І. Рекуненку, І. Бутирську, М. Коваленко, А. Ткача.

Мета статті. Розгляд теоретичних аспектів формування інфраструктури, що забезпечить економічний розвиток регіону. На основі викладеного можна сформулювати завдання статті, яке полягає у визначенні сутнісних характеристик економічної інфраструктури регіону та дослідженні основних ознак і виявленні головних елементів, що забезпечать формування дієвої економічної інфраструктури регіону.

Виклад основного матеріалу. Загалом сутність інфраструктури полягає у забезпеченні умов існування певного процесу або явища. Своєю чергою, від економічної інфраструктури залежить ефективність функціонування та взаємодії елементів національної економіки країни. А отже, актуальним є теоретичне усвідомлення основних аспектів формування ефективної економічної інфраструктури регіону.

На початку ХХ ст. термін «інфраструктура» був синонімом поняття «забезпечення» і застосовувалася у військовій термінології. Але необхідно зазначити, що ще у ХІХ ст. існували спроби економістів узагальнити та сформувати загальне уявлення про економічну сутність даної категорії. Так, А. Сміт в своїй роботі «Дослідження про природу та причини багатства народів» зазначав необхідність створення «загальних споруд та установ, необхідних для суспільного виробництва, але не вигідних для приватного капіталу» [1]. Своєю чергою, К. Маркс підкреслює наявність матеріальних умов праці як невід'ємної складової процесу праці: «Прямо умови праці не входять в процес праці, але без них він або абсолютно неможливий, або може відбуватися лише у недосконалому вигляді» [2]. Також необхідно зазначити, що з середини минулого століття економічна сутність терміну «інфраструктура» здебільшого була пов'язана із виробничим обслуговуванням промислового та сільськогосподарського виробництва, але з часом її тлумачення перетворилася у сукупність галузей та видів діяльності, які обслуговують виробничу і невиробничу сфери економіки.

Сучасні наукові підходи до тлумачення економічної інфраструктури регіону можливо розглядати відповідно до основних сутнісних характеристик.

Інституційна характеристика. Основні ідеї викладені у роботах А.А. Ткача [3], Р. Йохімсена [4], Н.А. Журавльової [5] та ін. Відповідно до цієї характеристики, економічна інфраструктура регіону розглядається як суспільно-ринковий інститут. Тобто сукупність особливих інституцій, що надають спеціалізовані послуги із забезпечення економічних зв'язків між суб'єктами господарювання у регіоні.

Економіко-виробнича характеристика. Найбільшого розвитку ця характеристика одержала у працях З.В. Герасимчук [6], І.В. Бутирської [7] та ін. Суть цієї характеристики полягає у тому, що економічна інфраструктура регіону розглядається як комплекс умов, які забезпечують розвиток виробництва в основних галузях економіки регіону з метою задоволення потреб населення та створення нормальних економічних умов задля функціонування ринку.

Структурно-функціональна характеристика. Основні дослідження проводилися у працях П.Ю. Беленського [8], В.П. Федько [9] та ін. Відповідно до цієї характеристики економічна інфраструктура регіону розглядається як комплекс галузей національної економіки, що мають обслуговуючий характер. А саме ця характеристика визначає економічну інфраструктуру як систему об'єктів, транспортних і технічних засобів, які забезпечують просування товарів на ринок регіону. Вона передбачає раціоналізацію транспортно-складських процесів, матеріальних, фінансових та інформаційних потоків у сфері товарного обігу. Ґрунтуючись в основному на матеріально-технічному аспекті руху товарів, ця характеристика не приділяє належної уваги проблемам внутрішніх і зовнішніх взаємозв'язків суб'єктів ринку.

Наведені характеристики відображають свої, специфічні підходи до розуміння сутності економічної інфраструктури регіону. Але доцільно зазначити, що економічна інфраструктура регіону виступає сукупністю певних інституцій, що функціонують з метою створення сприятливих умов розвитку регіону шляхом здійснення специфічних функцій, що об'єднують та забезпечують ефективне функціонування галузей економіки, сприяють їх стабілізації і збалансованому розвитку, впливають на підвищення ефективності процесів товарного та грошового обігу, нада-

ють суб'єктам господарювання комплексу ринкових послуг. Відповідно інфраструктура регіону визначається завданнями, функціями та об'єктами, які вони виконують задля забезпечення розвитку економіки регіону, будучи складовою певної території і держави загалом.

Відповідно до розглянутих характеристик доцільним є визначення основних ознак економічної інфраструктури регіону, а саме:

1. Виробнича ознака. Економічна інфраструктура регіону значно впливає на ефективність виробництва матеріальних благ. Елементи економічної інфраструктури забезпечують рух матеріальних ресурсів, сировини, матеріалів, палива та товару, що, своєю чергою, стимулює розвиток виробничої галузі в регіоні.

2. Багатоаспектність. Розвинута економічна інфраструктура та її окремі елементи використовуються всіма учасниками ринкових відносин незалежно від форм власності, галузевої приналежності та видів діяльності.

3. Капіталомісткість. Формування розвинутої економічної інфраструктури регіону та всіх її елементів потребує значних інвестиційних вкладень з доолі великим терміном окупності.

4. Мінливість. Враховуючи постійні та швидкі зміни економічного розвитку суспільства, спостерігається необхідність у формуванні нових елементів інфраструктури регіону та оновлення старих задля забезпечення ефективної їх роботи.

5. Комерційна ознака. Елементи сформованої економічної інфраструктури забезпечують надійний та ефективний рух товарів до кінцевого споживача, чим виступаючи посередником між виробником та споживачем продукції.

6. Фінансова ознака. Елементи сформованої економічної інфраструктури у вигляді банків, кредитних установ, бірж, страхових компаній здійснюють фінансове забезпечення розвитку регіону.

Враховуючи розглянуті ознаки та характеристики інфраструктури, доцільним є дослідження елементів, з яких складається інфраструктура загалом та які забезпечують сталий розвиток економіки регіону. Комплексне та ефективне використання всіх елементів інфраструктури регіону призведе до раціонального розміщення продуктивних сил; збільшення економічного і соціального розвитку регіону; зростання економічного потенціалу регіону; організації економічного простору; реалізації переваг територіального поділу праці. Відповідно до основних елементів економічної інфраструктури регіону слід віднести: ринкову інфраструктуру; транспортну інфраструктуру; інформаційно-аналітичну інфраструктуру; фінансову інфраструктуру; організаційно-складську інфраструктуру (рис. 1).

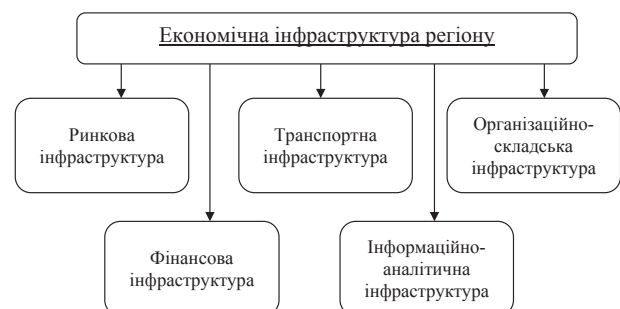


Рис. 1. Структурні елементи економічної інфраструктури регіону

Розроблено автором на основі джерел [7; 8; 9]

1. Ринкова інфраструктура. Загалом ринкова інфраструктура забезпечує організаційне оформлення та ефективне функціонування регіону за допомогою об'єктів ринкових відносин, таких як ринки, біржі, торгові доми, аукціони, комплекси роздрібної та оптової торгівлі, ярмарки, торговельні палати та ін. Адже розвиток економіки регіону вимагає наявності великих торговельних мереж, об'єктів логістичного забезпечення виробництва та реалізації товарів.

Доцільно зазначити, що ринкова інфраструктура має низку важливих завдань, що загалом забезпечать збалансований розвиток економіки регіону: доведення товару до кінцевого споживача; забезпечення зворотного зв'язку між виробництвом і споживанням товарів; зменшення часу реалізації товарів; пришвидшення часу обігу грошових коштів; надання післяпродажних послуг.

Варто зазначити, що ринкова інфраструктура забезпечується через функціонування насамперед торговельних підприємств. Вони здійснюють низку важливих функцій: реалізація товарів безпосередньо споживачам, укладення договорів, контрактів на постачання товарів, просування товарних потоків, регулювання збуту та обслуговування економічної системи. З огляду на це розвиток економіки регіону забезпечується ефективністю функціонування торговельних підприємств.

2. Транспортна інфраструктура. Транспортна інфраструктура виконує важливу роль у забезпеченні економічного розвитку регіону та ефективності матеріального виробництва, адже за рахунок транспортної системи формується і функціонує більшість матеріальних потоків товарів, що забезпечують соціально-економічний розвиток усієї країни і окремого регіону.

Варто зазначити, що транспортна інфраструктура не може функціонувати без прив'язки до матеріального виробництва у регіоні. Адже транспортна система розглядається як важливий та необхідний інфраструктурний елемент виробничої галузі регіону, а також транспортна система має власну, доволі розгалужену інфраструктуру, що дозволяє їй ефективно функціонувати. Відповідно, постійно існує дисбаланс у темпах розвитку виробничої галузі та розвитку транспортної інфраструктури. Вирішення цієї проблеми є узгодження рівня розвитку регіональної транспортної інфраструктури до обсягів виробництва у регіоні.

Історично склалося, що транспортна інфраструктура є одним з провідних факторів, що визначають рівень економічного розвитку регіону, адже розвиток мегаполісів неможливий без ефективної транспортної розв'язки. На сучасному етапі розвитку вплив транспортної інфраструктури на економічний розвиток регіону став більш складним та багатоаспектним, враховуючи різноманітність господарських зв'язків між суб'єктами ринку, розвитку виробничої галузі та інформаційної забезпеченості процесу виробництва та реалізації продукції.

3. Інформаційно-аналітична інфраструктура. Інформаційно-аналітична інфраструктура регіону є набором інструментів, інститутів та видів діяльності, що забезпечують та створюють умови для пошуку, оброблення, зберігання та використання необхідної інформації стосовно функціонування провідних галузей економіки регіону. Вона є найбільш капіталомістким структурним елементом інфраструктури регіону, що, з одного боку, характеризує стан економіки, а з іншого – повинен випереджати розвиток економіки, щоб не стримувати розвиток матеріального виробни-

цтва. Основними суб'єктами інформаційно-аналітичної інфраструктури регіону виступають інформаційні та довідкові системи стосовно продукції, виробників та споживачів, умов поставки та цін, а також аналітичні агентства, маркетингові та консалтингові фірми, державні інформаційні служби. Функціонуючи як самостійні суб'єкти на ринку, вони забезпечують інформаційний зв'язок між іншими суб'єктами ринку – виробничими і торговельними підприємствами, державними і комерційними структурами, домогосподарствами, споживачами.

Варто зазначити, що вплив інформації на економічний розвиток регіону стає більш складним, різнобічним за рахунок розширення ринків, регіоналізації виробництва, та виходу підприємств регіону на міжнародні ринки за рахунок об'єктивних процесів інтернаціоналізації. Відповідно, інформацію доцільно розглядати як інфраструктурне забезпечення матеріального виробництва регіону тому, що вона сприяє раціональному та ефективному використанню матеріальних, фінансових та трудових ресурсів регіону. А отже, для ефективного розвитку виробничої галузі неодмінно необхідний розвиток інформаційно-аналітичного комплексу, як інструменту передачі зростаючих обсягів інформації виробничої та торговельної діяльності підприємств регіону.

4. Фінансова інфраструктура. Фінансова інфраструктура – це важливий елемент інфраструктури регіону, що представлений фінансово-кредитними установами, фондовими біржами, страховими, юридичними, аудиторськими фірмами, банками, які забезпечують безперерійність розрахунків при купівлі-продажу товарів та послуг, фінансують створення необхідних товарних запасів та матеріальних резервів, а також акумулюють вільні фінансові ресурси з метою їх інвестування у розвиток матеріально-технічної бази підприємства, що загалом сприяє сталому економічному розвитку регіону. Адже наявність фінансової інфраструктури, з одного боку, забезпечує якісний контроль за використанням вкладених фінансових ресурсів, а з іншого – впливає на розвиток перспективних напрямів господарської діяльності в економіці регіону.

Варто зазначити, що у кожному регіоні складається власна, притаманна тільки йому фінансова інфраструктура, яка має забезпечити відповідні умови розвитку всієї регіональної інфраструктури.

5. Організаційно-складська інфраструктура. Організаційно-складська інфраструктура регіону є важливим елементом, що забезпечує безперерійну роботу і зв'язок виробничих та торговельних підприємств шляхом здійснення збереження товарних запасів, постачання виробництва всіма необхідними матеріалами, доукомплектування товарів для подальшої їх постачання, організація видачі і доставки вантажів підприємствам та відвантаження готової продукції. До організаційно-складської інфраструктури відносяться складське господарство, таропакувальні системи, вантажно-розвантажувальні та транспортні системи.

Висновок. На сучасному етапі трансформаційних процесів, ефективна та дієва економічна інфраструктура регіону є сукупністю інституцій, що формується з метою створення сприятливих умов розвитку регіону шляхом здійснення специфічних функцій, що об'єднують та забезпечують ефективне функціонування галузей економіки, сприяють їх стабілізації і збалансованому розвитку, впливають на підвищення ефективності процесів товарного і грошового обігу, надають суб'єктам господарювання комплексу ринкових послуг. До основних елементів, що забезпечать

формування та ефективне функціонування економічної інфраструктури регіону слід віднести ринкову, транспортну, інформаційно-аналітичну, фінансову та організаційно-складську інфраструктуру.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – М. : Эксмо, 2007. – 960 с.
2. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. Т. 1. – Кн.1: Процесс производства капитала // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. – Т. 23. – М. : Госполитиздат, 1960. – С.43-784.
3. Ткач А.А. Інституціональна економіка. Нова інституціональна економічна теорія : навчальний посібник / А.А. Ткач. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 304 с.
4. Jochimsen R. Theorie der infrastructur / R. Jochimsen. – Tubingen, 1996. – P. 57.
5. Журавлева Н.А. Развитие концепции инфраструктуры в экономической науке / Н.А. Журавлева // Проблемы современной экономики : Евразийский международный научно-аналитический журнал. – 2009. – № 4(32) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=2831>.
6. Герасимчук З.В. Інноваційна інфраструктура регіону: методологія формування і розвитку / З.В. Герасимчук, Н.Т. Рудь // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 3(105). – С. 197– 207.
7. Бутирська І.В. Інфраструктурне забезпечення регіонального розвитку: проблеми та шляхи їх вирішення : монографія / І.В. Бутирська. – Чернівці : Книги –ХХІ, 2006. – 238 с.
8. Беленький, П.Ю. Інфраструктурне забезпечення конкурентної економіки регіонів (методологія і механізми) : монографія / П.Ю. Беленький, О.Л. Вальдрат, Н.І. Гомольська, У.Я. Грудзевич, Н.А. Мікула. – Львів : ІРД НАН України, 2002.– 308 с.
9. Федько В.П. Инфраструктура товарного рынка / В.П. Федько, Н.Г. Федько. – Ростов н/Д. : Феникс, 2000. – 512 с.

СЕКЦІЯ 6 ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 336.76

Глушко А.Д.
*кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів і банківської справи
Полтавського національного технічного
університету імені Юрія Кондратюка*

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВНІ НАПРЯМИ МОДЕРНІЗАЦІЇ ІНФРАСТРУКТУРИ ФОНДОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Досліджено особливості та проблеми розвитку інфраструктури фондового ринку, зокрема біржового сегменту, а також обґрунтовано перспективних напрямів підвищення її ліквідності та ефективності. Проведено аналіз діяльності фондових бірж в Україні у 2014–2015 роках в умовах несприятливої соціально-економічної ситуації. Встановлено основні проблеми формування ефективної інфраструктури фондового ринку та запропоновано напрями їх подолання. Зокрема, способами забезпечення надійного і ефективного функціонування інфраструктури фондового ринку визначено консолідацію бірж, захист прав та активізація внутрішніх інвесторів, удосконалення механізмів державного регулювання.

Ключові слова: фондовий ринок, інфраструктура, фондова біржа, фінансові інструменти, депозитарна система.

Глушко А.Д. СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ МОДЕРНИЗАЦИИ ИНФРАСТРУКТУРЫ ФОНДОВОГО РЫНКА УКРАИНЫ

Исследованы особенности и проблемы развития инфраструктуры фондового рынка, в частности биржевого сегмента, а также обоснование перспективных направлений повышения ее ликвидности и эффективности. Проанализирована деятельность фондовых бирж в Украине в 2014–2015 годах в условиях неблагоприятной социально-экономической ситуации. Установлены основные проблемы формирования эффективной инфраструктуры фондового рынка и предложены направления их преодоления. В частности, способами обеспечения надежного и эффективного функционирования инфраструктуры фондового рынка определено консолидацию бирж, защиту прав и активизация внутренних инвесторов, совершенствование механизмов государственного регулирования.

Ключевые слова: фондовый рынок, инфраструктура, фондовая биржа, финансовые инструменты, депозитарная система.

Hlushko A.D. MODERN STATE AND FUTURE DIRECTIONS OF MODERNIZATION OF INFRASTRUCTURE OF UKRAINIAN STOCK MARKET

The aim of the article is to study the peculiarities and problems of development of stock market infrastructure, in particular the exchange segment, as well as to provide the rationale for promising directions to improve its liquidity and efficiency. The activities of stock exchanges in Ukraine in 2014–2015 under adverse socio-economic situation have been analysed. The basic problems of establishing an effective infrastructure of the stock market and the ways to overcome them have been identified. In particular, methods of ensuring the reliable and efficient functioning of the stock market infrastructure are believed to be consolidation of exchanges, protection of rights and activation of domestic investors, improvement of mechanisms of state regulation.

Keywords: stock market, infrastructure, stock exchange, financial instruments, depository system.

Постановка проблеми. В умовах несприятливої соціально-економічної ситуації в Україні, а також поглиблення інтеграційних процесів, що потенційно несуть ризики для національної економіки, ефективне функціонування та розвиток фондового ринку є необхідною умовою забезпечення економічної стабільності в країні. Фондовий ринок повинен функціонувати як регульований елемент цілісної фінансової системи, синхронізований з банківським сектором і системою державних фінансів.

Світовий досвід свідчить, що використання новітніх інформаційних технологій та сучасних фінансових інструментів для забезпечення ефективного функціонування фондового ринку неможливе без налагодження взаємодії системоутворювального комплексу взаємопов'язаних інститутів інфраструктури ринку цінних паперів. У зв'язку з цим питання формування оптимальної інфраструктури фондового ринку України набуває особливої актуальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам розвитку та функціонування фондового ринку присвячені наукові дослідження вітчизняних та зарубіжних вчених. Серед вітчизняних науковців

слід зазначити Л.М. Алексеєнко, О.І. Барановського, О.Д. Василика, О.В. Герасименка, В.М. Гриньової, Б.А. Карпінського, Г.А. Крамаренко, О.І. Кіреєва, О.В. Любкіної, І.О. Лютого, В.М. Опаріна, В.О. Поворозник, О.Р. Романенка, О.Ю. Смолянської, Є.О. Федорова, В.П. Ходаківської, В.М. Шелудько, О.П. Шитко, С.П. Ярошенка та ін. Серед зарубіжних вчених, які досліджують проблеми розвитку фондового ринку, слід відмітити Ф. Алена, П. Баренбойма, Т. Бека, Р. Бернарда, Б. Борна, А. Бута, Е. Деміргук-Кунта, М. Квинтина, Р.Левіна, А.Маддалоні, Я. Міркіна, А. Рота, С. Тадессе, М.У. Тейлора, П. Хартмана, Г.Дж. Шиназі та інших. Незважаючи на значну кількість публікацій із зазначеної проблематики, питання сучасного стану та перспективних напрямів розвитку інфраструктури фондового ринку України потребує подальших досліджень.

Метою статті є дослідження сучасного стану та тенденцій розвитку інфраструктури фондового ринку України.

Виклад основного матеріалу. Інфраструктура фондового ринку України представлена значною кількістю професійних учасників: торгівців цінними

паперами, компаній з управління активами, організаторів торгівлі на фондовому ринку, депозитаріїв та організацій, які здійснюють кліринг, реєстраторів і зберігачів, за безпосередньої участі яких забезпечується випуск та обіг цінних паперів [5, с. 37]. Центральною ланкою інфраструктури фондового ринку, на яку покладені завдання оптимізації та регулювання взаємовідносин між елементами системи, є Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку (НКЦПФР).

Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку України як регулюючий та наглядовий орган державної влади веде реєстр професійних учасників фондового ринку. За допомогою реєстру НКЦПФР відслідковує стан розвитку фондового ринку України та забезпечує високу якість регулювання і контролю за діяльністю учасників фондового ринку [6]. Станом на кінець 2014 року загальна кількість ліцензій на торгівлю цінними паперами становила 502, порівняно з даними на кінець 2013 року цей показник зменшився на 52 ліцензії. Насамперед це свідчить про більш ретельний підхід НКЦПФР до процедури видачі ліцензій та підвищення вимог регулятора до професійних учасників. За результатами проведеної модернізації депозитарної системи в Україні наприкінці 2014 року функціонувало 312 депозитарних установ, тоді як на кінець 2013 року цей показник становив 319. Відмітимо і зниження кількості професійних учасників, що здійснюють діяльність з управління активами: станом на 31.12.2013 року кількість ліцензованих учасників становила 349, тоді як на кінець 2014 року цей показник становив 344 [3]. Така динаміка пояснюється нестабільною економічною ситуацією країни загалом, що, своєю чергою, має значний вплив на ринок інституційних інвесторів зокрема.

Найбільш важливою ланкою інфраструктури фондового ринку є організатори торгівлі – фондові біржі, діяльність яких спрямована на створення організаційних, технологічних, інформаційних, правових та інших умов для збирання та поширення інформації стосовно попиту і пропозицій, проведення регулярних торгів фінансовими інструментами за встановленими правилами, централізованого укладення і виконання

договорів щодо фінансових інструментів, зокрема здійснення клірингу та розрахунків з ними, та вирішення спорів між членами організатора торгівлі [1].

Сьогодні в Україні функціонують: ПАТ «Українська біржа», ПАТ «Східно-європейська фондова біржа», ПАТ «Фондова біржа «Перспектива», ПрАТ «Українська міжбанківська валютна біржа», ПрАТ «Українська міжнародна фондова біржа», ПАТ «Київська міжнародна фондова біржа», ПАТ «Фондова біржа ПФТС», ПрАТ «Придніпровська фондова біржа», ПрАТ «Фондова біржа «ІННЕКС», ПрАТ «Українська фондова біржа».

Незважаючи на несприятливу ринкову кон'юнктуру, загалом у 2014 році спостерігалась висока активність біржового сегменту й відбулось збільшення обсягів операцій з цінними паперами. Про це свідчить показник капіталізації лістингових компаній, який збільшився на 20% порівняно з минулим роком. Також збільшився – на 35,82% порівняно з відповідним періодом 2013 року – обсяг біржових контрактів з цінними паперами за результатами торгів на організаторах торгівлі. Цей показник у 2014 році становив 629,43 млрд. грн., тоді як у 2013 році – 463,43 млрд. грн. Динаміка обсягу біржових контрактів з цінними паперами на організаторах торгівлі протягом січня–грудня 2014 року представлена на рис. 1.

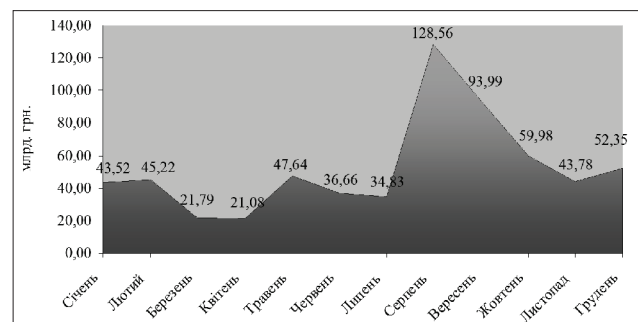


Рис. 1. Динаміка обсягу біржових контрактів з цінними паперами на організаторах торгівлі протягом січня-грудня 2014 року, млрд. грн.

Побудовано автором за даними НКЦПФР [3]

Таблиця 1

Обсяг біржових контрактів з фінансовими інструментами на організаторах торгівлі протягом січня-грудня 2014 року, млн. грн.

Період	Фінансові інструменти									
	Акції	Облігації підприємств	Державні облігації України	Облігації місцевої позики	Інвестиційні сертифікати	Деривативи	Іпотечні облігації	Ощадні (депозитні) сертифікати	Опціонні сертифікати	Усього
Січень	2003,46	2707,48	37428,99	2,22	272,3	1108,82	0,27	0	0	43523,54
Лютий	676,47	1463,85	41984,87	3,37	48,76	1040,02	0,26	0	1,91	45219,53
Березень	1078,41	1692,93	17086,07	16,22	888,7	1033,72	0,36	0	3,59	21799,99
Квітень	2087,22	1992,36	15769,96	4,54	263,53	966,3	4,5	0	0,99	21089,38
Травень	1377,07	1660,41	43759,01	2,61	93,32	749,02	0,23	0	1,52	47643,17
Червня	1084,21	4205,67	30285,12	6,8	310,05	760,77	0	0	0	36661,03
Липня	1462,24	2584,41	29551,24	2,8	92,19	127,98	0	1000,2	12,03	34833,15
Серпень	1355,43	5510,69	120894,80	2,97	180,96	591,39	0	0	22,3	128558,54
Вересень	3439,70	2432,10	86141,52	523,09	399,94	1041,78	0	0	8,23	93986,36
Жовтень	4617,77	3656,44	50557,72	9,7	489,45	640,62	0	0	9,94	59981,65
Листопад	4597,16	3081,10	34950,37	2,38	323,07	787,94	0	0	41,43	43783,46
Грудень	2817,96	2816,94	44881,67	3,59	889,95	763,1	0	0	176,36	52349,58
Усього	26597,10	33804,38	553291,34	580,3	4252,21	9611,45	5,61	1000,2	286,71	629429,38

Побудовано автором за даними НКЦПФР [3]

Водночас найбільший обсяг торгів за фінансовими інструментами на організаторах торгівлі протягом періоду зафіксовано з державними облигаціями України – 553,29 млрд. грн. (87,9% від загального обсягу біржових контрактів на організаторах торгівлі у січні-грудні поточного року) та облигаціями підприємств – 33,80 млрд. грн. (5,37% від загального обсягу біржових контрактів на організаторах торгівлі у січні-грудні поточного року) (табл. 1).

Отже, зростання обсягів біржових контрактів на фондовому ринку у 2014 році відбулось насамперед за рахунок подальшого підвищення активності на ринку державних облигацій.

Проте на початку 2015 року ситуація на фондовому ринку України змінилася: відбулося скорочення обсягів біржових торгів на 38,62% порівняно із аналогічним періодом 2014 року. Так, у січні 2015 року обсяги біржових контрактів склали 26,7 млрд. грн., тоді як у січні 2014 року цей показник становив 43,5 млрд. грн. Найбільший обсяг торгів за фінансовими інструментами на організаторах торгівлі у січні 2015 року зафіксовано з державними облигаціями (24,5 млрд. грн.), акціями (651 млн. грн.) та облигаціями підприємств (585 млн. грн.).

Як зазначалося, згідно з даними НКЦПФР сьогодні в Україні зареєстровано 10 організаторів торгів на фондовому ринку. У світі не так багато країн, яким притаманна така кількість фондових бірж. Проте кількість аж ніяк не впливає на якість послуг, навпаки, призводить до децентралізації попиту та пропозиції на цінні папери, провокує процес маніпулювання цінами на ринку, призводить до встановлення різних правил укладення та виконання біржових договорів [4].

В Україні мережа фондових бірж як система не існує, біржова структура характеризується високою фрагментарністю. Аналізуючи діяльність фондових бірж у січні 2015 року, правомірно зазначити, що найбільша частка укладених угод в біржовому сегменті, як і за аналогічний період 2014 року, належить ПАТ «Фондова біржа «Перспектива» (23,5 млрд. грн.) та ПАТ «Фондова біржа ПФТС» (2,1 млрд. грн.) (рис. 2).

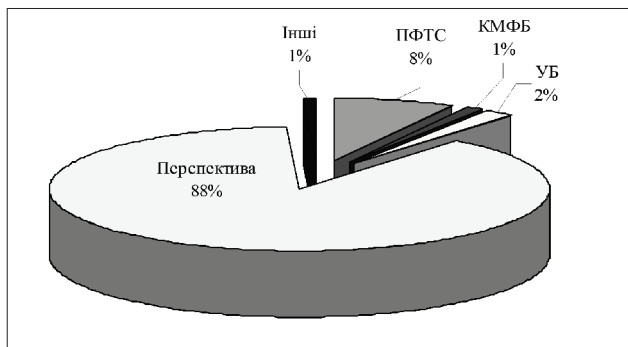


Рис. 2. Розподіл обсягів укладених угод в біржовому сегменті у січні 2015 року за організаторами торгівлі

Побудовано автором за даними НКЦПФР [3]

Отже, на дві біржі в Україні у 2015 році припадає 96% загального обсягу торгів. Частка інших фондових бірж в загальному обсязі торгів за той же час склала лише 4% або 1,1 млрд. грн. Зважаючи на історичні статистичні дані НКЦПФР, доцільно відмітити, що з 10 діючих фондових бірж в Україні потреба у 5 площадках незначна. Наявність такої кількості торгових площадок ускладнює контроль над операціями з цінними паперами та сприяє розпо-

всюдженню маніпулювання вартістю цінних паперів, що котируються [4]. У зв'язку з цим доцільною є консолідація фондового ринку України.

Результати дослідження діяльності фондових бірж свідчать також про те, що більшість із них сьогодні є дотаційними об'єктами. Навіть ПАТ «Фондова біржа «Перспектива», ПАТ «Фондова біржа ПФТС», ПАТ «Українська біржа» через високий рівень операційних витрат є умовно прибутковими. Біржовий сегмент фондового ринку продовжує виконувати другорядну роль в економіці України. Про це свідчать незначні показники порівняно з країнами Центральної та Східної Європи. Динаміка біржового фондового ринку не корелюється з об'єктивними процесами і тенденціями функціонування та розвитку національної економіки.

Цілісності біржової системи заважає також слабка взаємодія фондових бірж з інституціями виконання біржових договорів, а відсутність досконалих механізмів клірингу створює додаткові труднощі для учасників ринку, інвесторів і для держави загалом. Диспропорції фондового ринку, які виявляються в істотному переважанні неорганізованого фондового ринку над організованим, зовнішніх інвесторів над внутрішніми, значній концентрації ринку за обсягами торгівлі і за показниками капіталізації, потребують забезпечення надійного і ефективного функціонування ринкової інфраструктури, насамперед біржового сегменту [2].

Гостро постає проблема формування ефективною депозитарної системи, що є необхідною умовою забезпечення всього комплексу законних прав та інтересів інвесторів, а також є засобом стимулювання нагромаджень і трансформації заощаджень в інвестиції. З прийняттям Закону України «Про депозитарну систему України» розпочалася реформа депозитарної системи, проте нині відкритими залишаються питання удосконалення механізмів виплати доходів за цінними паперами, впровадження міжнародних стандартів з питань провадження депозитарної діяльності.

На основі проведеного аналізу стану інфраструктури фондового ринку України правомірно виокремити такі перспективні напрями його модернізації:

- консолідація бірж з метою усунення будь-яких дестабілізуючих факторів, які можуть гальмувати ефективне функціонування ринків;
- внесення змін до правил функціонування фондових бірж з метою забезпечення повної пре- та постторгівельної прозорості;
- прийняття положення щодо співпраці між фондовими біржами з метою мінімізації сфери міжбіржових порушень;
- запровадження вимог щодо наявності регулярних мінімальних обсягів торгівлі на фондовій біржі як умови провадження професійної діяльності на фондовому ринку;
- розвиток послуг фондових бірж для широкого кола інвесторів, зокрема для дрібних інвесторів як інструмента масового залучення інвестицій в економіку країни;
- забезпечення захисту прав зовнішніх та внутрішніх інвесторів, зокрема шляхом здійснення фондовими біржами ефективних процедур нагляду за діяльністю своїх членів, прийняття закону про облигації за європейськими стандартами, де будуть врегульовані процедури реструктуризації і дефолту;
- активізація внутрішніх інвесторів, водночас основними фінансовими інструментами визначити облигації внутрішньої державної позики, викорис-

тання яких сприятиме мінімізації боргових ризиків і зменшення фінансових витрат у процесі управління державним боргом у довгостроковому періоді [2].

Для залучення інвесторів на фондовий ринок необхідно постійно підвищувати якість послуг, що надаються професійними учасниками фондового ринку, у зв'язку з чим потребують удосконалення вимоги стосовно провадження професійної діяльності на фондовому ринку, а насамперед постійне підвищення пруденційних нормативів з метою наближення пруденційного та консолідованого нагляду до європейських стандартів.

Висновки. Проведені дослідження свідчать про те, що Україна має достатній економічний потенціал для розбудови національного фондового ринку, темпи зростання якого випереджатимуть динаміку росту валового внутрішнього продукту. Проте нині він не може бути повністю реалізований у зв'язку з несприятливою та нестабільною соціально-економічною ситуацією в країні. Поетапне впровадження зазначених заходів модернізації інфраструктури фондового ринку дозволить забезпечити ефективне її функціонування, створити сприятливе середовище

для розвитку фондового ринку України загалом та його інтеграції у світовий простір.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про цінні папери та фондовий ринок : Закон України від 23.02.2006 р. № 3480-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon4.rada.gov.ua>.
2. Проект програми розвитку фондового ринку України на 2015–2017 роки «Європейський вибір – нові можливості для прогресу та зростання» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nssmc.gov.ua/fund/development/plan>.
3. Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nssmc.gov.ua>.
4. Краснова І.В. Фондовий ринок в Україні: стан та перспективи розвитку / І.В. Краснова // Проблеми економіки. – 2014. – № 1. – С. 129–134.
5. Рекуненко І.І. Інфраструктура фінансового ринку України: сучасний стан та перспективи розвитку: монографія. – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2013. – 411 с.
6. Чайковська В.П. Інфраструктура фондового ринку України: сучасний стан та тенденції розвитку / В.П. Чайковська // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». – 2014. – № 1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2692>.

УДК 65.012.8:368.914

Доценко І.О.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів та банківської справи
Хмельницького національного університету*

СТРУКТУРА МЕХАНІЗМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ СУБ'ЄКТІВ ФІНАНСОВОГО РИНКУ

Досліджено фінансовий ринок як один з інструментів фінансової безпеки держави. Розкрито організаційно-методичні аспекти формування механізму фінансової безпеки суб'єктів фінансового ринку. Запропоновано визначення механізму через систему економічних відносин суб'єктів фінансового ринку і держави. Виділено структурні компоненти механізму забезпечення фінансової безпеки суб'єктів фінансового ринку. Наведено способи організації економічних відносин у сфері забезпечення безпеки фінансового ринку із визначенням суб'єктів, об'єктів таких відносин, фінансових інтересів, які підлягають захисту в таких відносинах, а також конкретних інструментів.

Ключові слова: фінансова безпека, фінансовий ринок, механізм забезпечення фінансової безпеки, суб'єкти фінансового ринку.

Доценко И.О. СТРУКТУРА МЕХАНИЗМА ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СУБЪЕКТОВ ФИНАНСОВОГО РЫНКА

Исследован финансовый рынок как один из инструментов финансовой безопасности государства. Раскрыты организационно-методические аспекты формирования механизма финансовой безопасности субъектов финансового рынка. Предложено определение механизма через систему экономических отношений субъектов финансового рынка и государства. Выделены структурные компоненты механизма обеспечения финансовой безопасности субъектов финансового рынка. Приведены способы организации экономических отношений в сфере обеспечения безопасности финансового рынка с определением субъектов, объектов таких отношений, финансовых интересов, которые подлежат защите в таких отношениях, а также конкретных инструментов.

Ключевые слова: финансовая безопасность, финансовый рынок, механизм обеспечения финансовой безопасности, субъекты финансового рынка.

Dotsenko I.O. STRUCTURE OF THE MECHANISM OF PROVIDING FINANCIAL SECURITY OF SUBJECTS OF FINANCIAL MARKET

Financial market as one of the instruments of financial security of the state is investigated. The organizational and methodical aspects of formation of the mechanism of financial security of subjects of financial market are exposed in the article. The author offers determination of the mechanism through the system of economic relations of subjects of financial market and state. The structural components of mechanism of providing financial security of subjects of financial market are distinguished. The article specifies methods of organization of economic relations in the field of providing security of financial market with determination of subjects, objects of such relations, financial interests subjected to protection in such relations, and also concrete instruments.

Keywords: financial security, financial market, mechanism of providing financial security, subjects of financial market.

Постановка проблеми. Сучасні тенденції глобалізації фінансової сфери, що проявляються через створення європейської валютної системи, посилення ролі фінансових установ, розширення асортименту фінансових послуг сприяють виникненню нових непередбачених наслідків, які мають як позитивний, так і негативний вплив на розвиток економіки України. Необхідною умовою розвитку фінансової системи є наявність правових та організаційно-економічних інститутів, що утворюють інфраструктуру фінансового ринку й забезпечують переливання і розповсюдження фінансових ресурсів між його суб'єктами. Вважається, що фінансовий ринок є одним з необхідних складових ринкової інфраструктури, взаємопов'язаним з ринком засобів виробництва, ринком праці, робочої сили та може слугувати ефективним механізмом фінансової безпеки держави. Відтак проблема забезпечення фінансової безпеки суб'єктів фінансового ринку стає особливо актуальною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання безпеки у фінансовій сфері на різних рівнях, включаючи національний та міжнародний, присвячена низка публікацій вітчизняних та зарубіжних авторів. Ідеологія фінансової безпеки висвітлюється у працях О. Ареф'євої, О. Барановського, І. Бланка, Н. Ващенко, О. Груніна, Л. Донець, Т. Клебанової, Г. Козаченко, Т. Кузенка, В. Нижника, Є. Олейникова, В. Пономаренка, В. Тамбовцева, А. Шегди, О. Яременко та ін. Чільне місце у формуванні теоретичного підґрунтя механізму забезпечення фінансової безпеки займають роботи І. Борисова, Е. Дмитренко, І. Рєвак, О. Судакової, О. Яришко, В. Шелест, В. Федосов, С. Юрій та ін. У працях зазначених фахівців є ґрунтовні напрацювання стосовно визначення сутності економічної та фінансової безпеки, класифікації загроз рівню фінансової безпеки. Однак взаємозв'язок розвитку фінансового ринку та рівня фінансової безпеки залишається малодослідженим.

Метою статті є розкриття організаційно-методичних аспектів формування механізму забезпечення фінансової безпеки суб'єктів фінансового ринку.

Виклад основного матеріалу. На фінансовому ринку здійснюється мобілізація тимчасово вільних коштів його учасників, їх концентрація, розподіл і перерозподіл на комерційній основі між секторами економіки. Фінансовий ринок є відображенням поступального економічного розвитку суспільства, його соціальним інститутутом з відповідною системою економічних відносин.

Безпека фінансового ринку в розрізі його складових залежить як від економічної активності, збалансованості доходів і витрат суб'єктів фінансового ринку, так і від державної політики в бюджетній, податковій, грошово-кредитній та інших сферах, що обслуговують фінансові потоки в державі. Зважаючи на те, що сутність механізму забезпечення фінансової безпеки суб'єктів фінансового ринку в економічній літературі поки що недостатньо висвітлена, проаналізуємо підходи вчених до тлумачення цього поняття.

Поняття «механізм» дуже часто використовується в сучасній економічній літературі у таких словосполученнях, як «господарський механізм», «економічний механізм», «ринковий механізм» «фінансовий механізм» та багато інших. Це означає, що поняття «механізм» є широкоживаним і визначає особливу послідовність дій, спеціальні методи або засоби їх виконання. Від точності визначення, чіткості тлумачення поняття «механізм» і його змісту в різних

словосполученнях, які використовуються в управлінській та економічній літературі, залежить однозначність, конкретність розуміння і використання цих понять.

С. Юрій, В. Федосов під «механізмом забезпечення фінансової безпеки» держави розуміє систему організаційних та інституційно-правових заходів впливу, спрямованих на своєчасне виявлення, попередження, нейтралізацію та ліквідацію загроз фінансовій безпеці держави [1]. Проте, на нашу думку, в цьому визначенні необхідно уточнити суб'єктів, які будуть здійснювати заходи, спрямовані на забезпечення фінансової безпеки.

Натомість М. Єрмошенко розглядає механізм забезпечення фінансової безпеки держави більш узагальнено, а саме як «системну сукупність організаційної структури, методів, технологій та інструментів, завдяки якій забезпечується фінансова безпека» [2]. У своєму визначенні автор зазначає в складі механізму забезпечення фінансової безпеки організаційну структуру, завдяки якій забезпечується безпека. Вважаємо таке доповнення доволі влучним, оскільки у різних суб'єктів фінансового ринку така структура матиме специфічну будову, тож її необхідно враховувати при формалізації механізму забезпечення фінансової безпеки.

Е. Дмитренко пояснює сутність механізму забезпечення фінансової безпеки як «сукупність різних засобів (економічних, політичних, кадрових, інформаційних, наукових, оперативних-розшукових, правових), за допомогою яких забезпечується захист фінансових інтересів держави, суспільства, особи від внутрішніх і зовнішніх загроз» [3]. На думку Е. Дмитренко, до складу механізму забезпечення фінансової безпеки можуть входити різнопланові засоби, використання яких, однак, спрямоване на досягнення єдиної мети – захисту фінансових інтересів.

І. Борисова сутність механізму забезпечення фінансової безпеки суб'єктів господарювання трактує як «систему фінансових важелів, що забезпечують організацію, планування і стимулювання використання фінансових ресурсів», практичне використання якого пов'язує з цілеспрямованою діяльністю держави щодо управління фінансами [4].

О. Яришко під механізмом забезпечення фінансової безпеки підприємства розуміє «систему управління фінансовими відносинами підприємства через важелі забезпечення за допомогою методів забезпечення» [5]. Як зазначає Н. Цікановська [6], що з таким поглядом важко погодитися, оскільки механізм забезпечення фінансової безпеки ототожнюється з фінансовим механізмом підприємства.

І. Біломістна переконана в тому, що до складу функцій механізму забезпечення фінансової безпеки необхідно включати функції планування і прогнозування; обліку і контролю; організації і регулювання; мотивації та стимулювання [6]. Запропонований автором перелік є обмеженим та не враховує інші важливі функції механізму забезпечення фінансової безпеки, такі як превентивна, яка спрямована на запобігання негативним впливам ризиків і загроз на стан фінансової безпеки, та захисна, зміст якої полягає у мінімізації таких впливів у разі неможливості їх нейтралізації або уникнення. Оскільки суб'єкти фінансового ринку сприяють взаємодії між його інвесторами та споживачами. Що краще вони виконуватимуть свої функції, то більша ймовірність того, що власники заощаджень будуть зацікавлені у наданні своїх коштів. Сприяючи формуванню такої ситуації, ефективно працюючі фінансові ринки допо-

магають у досягненні забезпечення безпеки фінансової системи держави, що призводить до прискорення економічного зростання.

Підводячи підсумки аналізу поглядів окремих вчених на сутність та склад механізму забезпечення фінансової безпеки, зазначимо, що ці питання досі лишаються дискусійними. Одні дослідники розглядають зазначений механізм з позицій системного підходу, визначаючи його як систему, системну сукупність або системне поєднання певних елементів. Інші дослідники підходять до визначення цього механізму з позицій структурного підходу, пояснюючи його сутність як сукупність певних засобів, із застосуванням яких забезпечується фінансова безпека [7].

Незважаючи на різні позиції щодо визначення механізму забезпечення фінансової безпеки суб'єктів фінансового ринку, структура розроблена вченими цілком логічна, проте потребує певних уточнень щодо створення та застосування в умовах діяльності конкретного суб'єкта фінансового ринку.

Механізм забезпечення фінансової безпеки включає: завдання; важелі, інструменти, суб'єкти та об'єкти забезпечення, їх взаємозв'язки, інструменти, методи та функції. Структурно-функціональна схема механізму забезпечення фінансової безпеки суб'єктів фінансового ринку представлена на рисунку 1.

Проте при побудові механізму забезпечення фінансової безпеки суб'єктів фінансового ринку необхідно враховувати специфіку їх діяльності, зокрема те що стан фінансової безпеки суб'єктів фінансового ринку залежить від капіталізації фінансової системи країни, яка дозволяє забезпечити стійкий фінансовий стан емітентів, власників, покупців, організаторів торгівлі, торговців, інститутів спільного інвестування, посередників, консультантів, реєстраторів, депозитаріїв, зберігачів тощо. Нестабільний фінансовий стан будь-якого суб'єкта фінансового ринку або їх групи є індикатором незадовільного рівня безпеки фінансового ринку, а, значить, і фінансової безпеки загалом.

Зниження рівня фінансової безпеки суб'єктів фінансового ринку відбувається під впливом різноманітних загроз, які генеруються як чинниками зовнішнього середовища, так і внутрішнього [8]. Сьогодні основними внутрішніми загрозами для України є неефективна фіскальна політика, нерациональна боргова політика, проблеми розвитку банківської системи та валютно-курсowego регулювання, зростання неофіційного сектору економіки тощо. Такий комплекс внутрішніх чинників робить уразливішим рівень фінансової безпеки до загроз, які генеруються зовнішніми чинниками, – найменша нестабільність у сфері міжнародних фінансів негативно впливає на рівень національної фінансової безпеки.

Висновки. Фінансова безпека суб'єктів фінансового ринку є невід'ємним елементом економічної політики держави, яка має ґрунтуватись на принципах захисту грошової одиниці від зовнішніх коливань, дотриманні стабільності відсоткових ставок, підтриманні капіталізації фінансового ринку на



Рис. 1. Структурно-функціональна схема механізму забезпечення фінансової безпеки суб'єктів фінансового ринку

належному рівні та оптимальному фіскальному регулюванню економіки. Її метою є збереження стабільності внутрішньої фінансової системи, підвищення конкурентоспроможності, залучення більших обсягів інвестиційного капіталу.

Запропонована структурно-функціональна схема механізму забезпечення фінансової безпеки суб'єктів фінансового ринку ґрунтується на врахуванні ролі органів державного нагляду для захисту фінансових інтересів учасників фінансового ринку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Фінанси : підручник / С.І. Юрій, В.М. Федосов, Л.М. Алексеєнко та ін. ; за ред. С.І. Юрія, В.М. Федосова. – К. : Знання, 2008. – 611 с.
2. Єрмошенко М.М. Фінансова безпека держави: національні інтереси, реальні загрози, стратегія забезпечення / М.М. Єрмошенко. – К. : Київ. нац. торг.-ек. ун-т, 2001. – С. 309.
3. Дмитренко Е.С. Юридична відповідальність суб'єктів фінансового права у механізмі правового забезпечення фінансової безпеки України : монографія / Е.С. Дмитренко. – К. : Юрінком Інтер, 2009. – 592 с.
4. Борисова І.С. Використання фінансового механізму в регулюванні ринкових відносин / І.С. Борисова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/3.2/225.pdf>.
5. Яришко О. Теоретичні аспекти фінансової безпеки підприємств / О. Яришко, Є. Ткаченко, В. Березін // Економічний аналіз. – 2011. – Вип. 9. – Ч. 3. – С. 371–374.
6. Біломісна І.І. Механізм забезпечення фінансової безпеки промислових підприємств / І.І. Біломісна, В.Є. Хоречко // Інноваційна економіка. Всеукраїнський науково-виробничий журнал. – 2012. – № 6(32). – С. 305–307.
7. Цікановська Н.А. Формалізація механізму забезпечення фінансової безпеки недержавних пенсійних фондів / Н.А. Цікановська // Вісник Української академії банківської справи. – 2013. – № 2(35). – С. 26–31.
8. Паєнтко Т.В. Безпека фондового ринку в контексті зміцнення фінансової безпеки держави / Т.В. Паєнтко, М.В. Поплавська // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – № 2. – 2011. – С. 215–221.

УДК 330.567.25:330.322(477)

Драган О.О.*кандидат економічних наук,**доцент кафедри фінансів та фінансово-економічної безпеки
Українського державного університету фінансів та міжнародної торгівлі*

ЗАОЩАДЖЕННЯ ДОМОГОСПОДАРСТВ ЯК ДЖЕРЕЛО ІНВЕСТИЦІЙ У НАЦІОНАЛЬНУ ЕКОНОМІКУ

Визначено роль інвестицій домогосподарств в економічному розвитку країни, проведено аналіз динаміки заощаджень населення, виявлено проблеми трансформації заощаджень домогосподарств в інвестиційні ресурси та запропоновано шляхи їх вирішення.

Ключові слова: заощадження, доходи, витрати, домогосподарства, інвестування, інвестиційні ресурси, економічний розвиток.

Драган О.О. СБЕРЕЖЕНИЯ ДОМОХОЗЯЙСТВ КАК ИСТОЧНИК ИНВЕСТИЦИЙ В НАЦИОНАЛЬНУЮ ЭКОНОМИКУ

Определена роль инвестиций домохозяйств в экономическом развитии страны, проведен анализ динамики сбережений населения, выявлены проблемы трансформации сбережений домохозяйств в инвестиционные ресурсы и предложены пути их решения.

Ключевые слова: сбережения, доходы, расходы домохозяйств, инвестиционные ресурсы, экономическое развитие.

Drahan O.O. HOUSEHOLD SAVINGS AS A SOURCE OF INVESTMENT IN NATIONAL ECONOMY

The article defined the role of household investment in economic development, analyzed the dynamics of household savings, identified problems of transformation of the household savings into the investment resources and offered the ways to solve them.

Keywords: savings, income, household spending, investment resources, economic development.

Постановка проблеми. Для забезпечення сталого економічного розвитку Україна нині відчуває гостру потребу в інвестиційних ресурсах. За низького рівня іноземних інвестицій заощадження домашніх господарств стають одним з найвагоміших джерел інвестицій.

Заощадження домогосподарств виконують важливу роль в економічних процесах, оскільки визначають перспективи розвитку національного господарства загалом. Своєю чергою, досягнення та підтримання стабільних темпів економічного зростання є пріоритетним завданням економічної політики уряду будь-якої країни світу. Домогосподарства забезпечують економіку країни вільними грошовими ресурсами за рахунок своїх заощаджень, вони ж створюють основний попит на різноманітну продукцію, яка виробляється суб'єктами господарювання і самі беруть участь у задоволенні цього попиту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У сучасній та класичній науковій економічній літературі проблема заощаджень є однією з найважливіших. Детальні та всебічні дослідження знайшли своє відображення в працях класиків економічного вчення, зокрема А. Сміт, Д. Рікардо, Дж.Р. Хікс, Дж.М. Кейнс, П. Самюельсон і ін. Вітчизняні вчені в останні роки активно досліджують заощадження, серед них варто зазначити праці таких учених, як М. Алексеєнко, О.З. Ватаманюк, Н. Дорофєєва, С. Панчишин, М. Савлук, Т.С. Смозженко, М. Маламед та ін. Вони розглядали проблеми та чинники, які впливають на обсяг заощаджень та стимулювання заощаджень. Однак, теоретичні та практичні аспекти проблеми заощаджень потребують більш глибокого та комплексного дослідження. Сьогодні є поширеною думка залучення іноземних інвестицій, і, на жаль, мало уваги приділено можливості залучення внутрішніх коштів, які акумулюються для інвестування за кордон, а якщо всередині країни, то, як правило, в безпечні об'єкти. Залучення заощаджень населення до інвестиційних процесів, тобто переведення їх з неорганізованої (готівкової) форми в організовану (вклади у банківських уста-

новах; вклади у небанківських депозитних установах; придбання цінних паперів; вкладення у страхові поліси [3, с. 229]) є важливим питанням для України протягом усього періоду розвитку її економіки.

Використання грошових заощаджень громадян як джерела інвестиційних ресурсів сприяє зміцненню економічної безпеки країни, зниженню рівня інфляції національної грошової одиниці та соціальної напруги в суспільстві, що і обумовлює актуальність досліджуваної проблеми [7].

Мета статті. Основним завданням статті є аналіз динаміки доходів і витрат домогосподарств протягом останніх років, факторів, що впливають на обсяг заощаджень, розробка пропозицій щодо стимулювання заощаджень домогосподарств та залучення приватних доходів до інвестування економіки України.

Виклад основного матеріалу. Загалом під заощадженнями населення розуміється частина грошових доходів (надходжень) населення, яка не використовується на поточне споживання з метою накопичення в майбутньому. Так само заощадження населення розглядаються як невикористана за певний період частина грошових доходів фізичної особи або домашнього господарства [10].

Відповідно до основного положення класичної економічної теорії основними чинниками формування заощаджень є величина отриманого доходу, витрати на споживання, об'єктивні та суб'єктивні фактори, що впливають на схильність людини до заощаджень, а також величина процентних ставок комерційних банків, рівень оподаткування, рівень довіри до інститутів фінансового ринку, політична стабільність тощо.

Основою формування заощаджень домогосподарств є динаміка та структура доходів. Розглянемо обсяг доходів населення України у 2006–2013 рр. та джерела їх формування (рис. 1).

Проаналізувавши рисунок бачимо, що обсяги доходів за досліджуваний період постійно збільшувались та їх збільшення відбувалося достатньо рівномірно. Загальний дохід населення України збільшився з 472061 млн. грн. у 2006 р. до 1529406 млн. грн. у

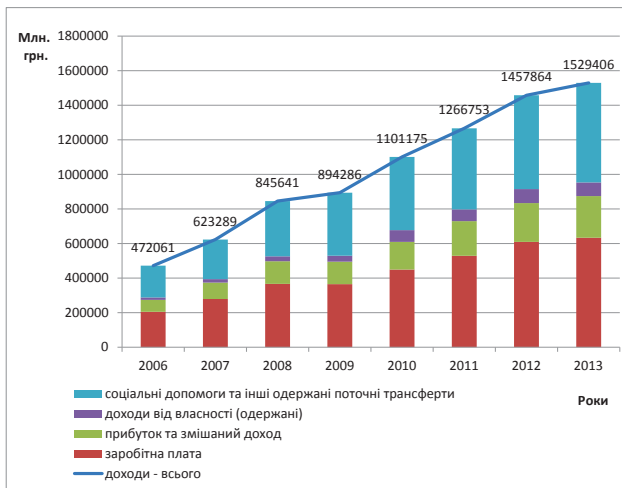


Рис. 1. Обсяг доходів населення України у 2002-2011 рр.

Складено за даними [9]

2013 р., тобто на 323,9%. Зрозуміло, що значний вплив на постійне підвищення обсягів доходів населення має інфляція. В структурі доходів найбільше значення має заробітна плата – 41,4% в середньому, що є достатньо типовим для країни, де більша частина населення є найманими працівниками.

Значну частину займають соціальні допомоги та інші одержані поточні трансферти – 37,6% в середньому, що можна пояснити більшою соціальною спрямованістю політики уряду за останні роки.

Частина населення займається підприємницькою діяльністю, що знайшло своє відображення і в структурі доходів, 15,7% яких отримано саме за рахунок цього виду активності.

Доходи від власності поки що не виконують суттєвої ролі – лише 5,2% в середньому за період. Це може бути пов'язано із нерозвиненістю фондового ринку як основного можливого джерела подібних доходів. Також потрібно враховувати, що в подібній статистиці не враховуються неофіційні доходи громадян, які формуються за рахунок оренди житла.

Також доцільно проаналізувати динаміку наявного доходу населення, щоб визначитись скільки домогосподарства можуть реально витратити та заощаджувати, якщо виключити усі відрахування. Наявний дохід – це максимальний обсяг грошових доходів, які призначені для використання домашніми господарствами на придбання споживчих товарів та оплату послуг.

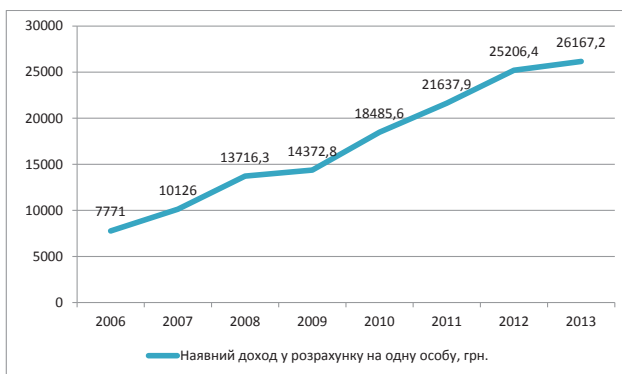


Рис. 2. Обсяг наявного доходу населення України (на одну особу) в 2006–2013 рр.

Складено за даними [9]

Наявний обсяг доходів населення зріс з 7771 грн. з розрахунку на одну особу до 26167,2 грн., або на 336,7%, водночас приріст наявного доходу був найбільшим в 2010 році порівняно з попереднім, він збільшився на 29%, а найменший приріст спостерігався в 2009 році – збільшення всього на 5%.

Далі проаналізуємо витрати та заощадження населення України за 2006–2013 рр. та порівняємо ці дві складові доходів населення (рис. 3). Витрати населення відображають витрати на придбання товарів та послуг; сплачені доходи від власності, поточні податки на доходи, майно та інші поточні трансферти. Заощадження – це нагромадження основного капіталу та матеріальних оборотних коштів, а також приріст фінансових активів у вигляді заощаджень у вкладках, в іноземній валюті тощо.

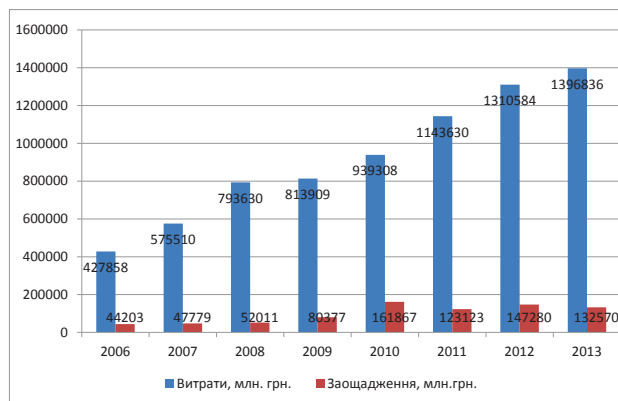


Рис. 3. Порівняння витрат та заощаджень населення України в 2006-2013 рр.

Складено за даними [9]

Динаміку заощаджень, які складаються з фінансових та не фінансових активів наведено на рисунку 4.

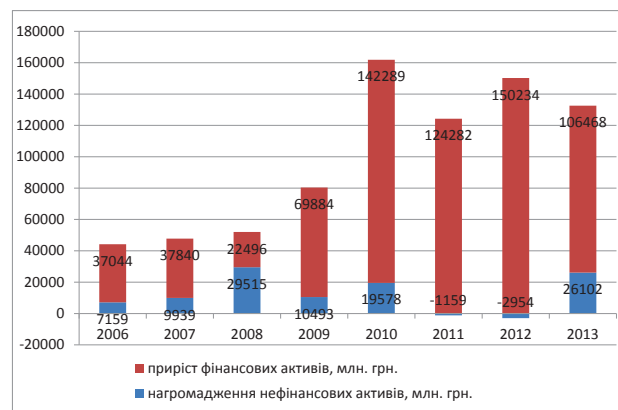


Рис. 4. Динаміка заощаджень населення України у 2006-2013 рр.

Складено за даними [9]

Аналізуючи динаміку заощаджень у період 2002–2010 рр. зауважимо, що починаючи з 2010 р. почалось істотне зростання заощаджень, які представлені фінансовими активами. В 2011 році заощадження українців скоротилися на 31,5% порівняно з попереднім роком. Негативні показники торкнулися передусім нагромадження нефінансових активів. Суттєво впав і приріст фінансових активів – на 14,4% в порівнянні з 2010 роком. Упродовж 2013 року також спостерігається негативна тенденція до скорочення заощаджень населення України (зменшилися на

10%), це можна пояснити складною економічною та політичною ситуацією, що склалася в країні.

Згідно з розрахунками, здійсненими на основі даних Держстату [9], гранична схильність до заощадження в Україні не є високою, у 2006–2012 роках частка заощаджень у доході домогосподарств України становила від 8,2% до 12,2% (єдиним винятком був 2010 рік – перший рік відновлення економіки після глибокої кризи 2008–2009 років, коли частка заощаджень досягла майже 17%, що пояснювалося необхідністю повертати банківські кредити, сума яких стрімко зростала в попередні роки) [5].

Одним з найактуальніших питань сьогодні залишається проблема трансформації заощаджень населення в інвестиції. Необхідно зазначити, що в силу низьки обставин залучення фінансових ресурсів для формування заощаджень українськими домогосподарствами не використовується в повному обсязі своїх можливостей. Відтак за даними досліджень 53% жителів України як і раніше вважають за краще зберігати свої заощадження вдома, 7% довіряють банківським депозитам, і лише 0,4% наших співвітчизників заробляють за допомогою інструментів фондового ринку [1].

Така ситуація яскраво демонструє наявність проблемних аспектів у цій сфері. Як свідчать дані опитувань, вітчизняні домогосподарства не мають фінансової можливості взагалі здійснювати заощадження – 76% опитаних, значна частка респондентів (14%) до головної перешкоди у формуванні заощаджень віднесли відсутність довіри до фінансових установ [1, с. 28]. Істотно вплинула на ситуацію економічна криза 2008 р., наслідки якої є ще досить відчутними, зокрема у поверненні довіри населення до різних фінансових інститутів.

Значимим фактором є так звана «фінансова неграмотність» населення, адже в ринкових умовах господарювання заощадження домогосподарств виступають безпосереднім об'єктом управління, що вимагає від населення володіння певним арсеналом хоча б мінімальних знань щодо основ функціонування фінансового ринку та можливих шляхів формування й інвестування заощаджень [1, с. 18].

Крім того, населення майже не користується послугами інвестиційних фондів – установ, які, з огляду на мету функціонування, значно спростили б процес ефективного управління заощадженнями для населення.

Відсутність інвестиційного інтересу домашнього господарства до цих інвестиційних інститутів можна пояснити такими причинами.

По-перше, рівень доходів населення залишається невисоким, кількість бідних громадян залишається значною (за даними Міністерства соціальної політики України за період 9 місяців 2013 р. близько половини бідного населення перебувало у стані крайньої бідності (47,0%), тобто мало сукупні еквівалентні витрати нижче 938 грн. на одну особу на місяць. Майже кожне третє домогосподарство з дітьми не «дотягує» до межі відносної бідності, а у кожному четвертому сукупні еквівалентні витрати є нижчими від офіційно встановленого прожиткового мінімуму на одну особу).

По-друге, залишається велика частка населення з доходами нижче прожиткового мінімуму, сильна галузева та регіональна диференціація доходів населення.

По-третє, значний вплив на фінансову поведінку домогосподарств має високий рівень тіньової економіки, прихованих доходів підприємницької діяльності, корупція.

Не менш важливим чинником є недостатній рівень розвитку фінансового ринку, що характеризується обмеженістю фінансових продуктів і відсутністю необхідних норм, правил, інститутів (захист прав власності, відкритість та достовірність інформації, регуляторна політика тощо), що, своєю чергою, обумовлює відсутність довіри до фінансових інститутів та нерозвиненість інвестиційної стратегії домогосподарств. Також в Україні відсутня державна політика щодо захисту учасників фінансових відносин забезпечення соціально-економічної та політичної стабільності в суспільстві [6].

Висновки. В Україні існує значний нереалізований інвестиційний потенціал домогосподарств. Низька інвестиційна активність населення передусім зумовлена втратою довіри до українських цінних паперів, неможливістю вкладень в іноземні цінні папери, слабкістю фінансових інструментів, нерозвиненістю фондових ринків, фінансовою неграмотністю населення. Для покращення ситуації необхідно застосовувати комплексний підхід, що передбачає підвищення рівня оплати праці населення із запровадженням зниженого податкового тиску на доходи фізичних осіб та зберіганням ємної податкової бази; розвиток та підтримку малого підприємництва і сімейного бізнесу; активізацію вторинного ринку цінних паперів; розвиток інститутів спільного інвестування, насамперед – структур відкритого типу; створення інфраструктури ринку цінних паперів для здійснення прямих інвестицій населення в цінні папери; розвиток системи державного захисту інтересів індивідуальних інвесторів; створення умов діяльності економічних суб'єктів, які будуть підсилювати їхню економічну активність та забезпечувати максимум вигод від роботи в легальному секторі працевлаштування, найманим робітникам і самозайнятим громадянам; проведення просвітницької та роз'яснювальної роботи серед населення щодо можливостей та переваг фінансових інструментів, а також доцільності використання послуг персональних фінансових менеджерів та фінансових консультантів, що дасть змогу домогосподарствам більш ефективно управляти власними фінансовими ресурсами.

Банківські установи, своєю чергою, мають пропонувати своїм клієнтам максимально зручні умови розміщення, збереження і гарантування вкладів, гнучкі відсоткові ставки, високу якість обслуговування та індивідуальний підхід. У процесі залучення депозитних коштів банками головними пріоритетами є надання якісних банківських послуг, довгострокова та взаємовигідна співпраця з клієнтами та партнерами.

Лише за таких обставин підвищення рівня національних заощаджень може трансформуватись у підвищення темпів економічного зростання.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бонд Р. Фінансова грамотність та обізнаність в Україні: Факти та висновки / Р. Бонд, О. Куценко, Н. Лозицька. – Вид. 2-ге, доповнене та виправлене. – К.: USAID, 2010. – С. 41
2. Ватаманюк О.З. Заощадження в економіці України: макроекономічний аналіз: монографія / О.З. Ватаманюк. – Львів: Видав. центр Львів. Нац. ун-ту ім. Івана Франка, 2007. – С. 189.
3. Доходи і заощадження в перехідній економіці України / В. Бандера, В. Буняк, О. Ватаманюк, Н. Дорофеева, Г. Коротка та ін.; за ред. С. Панчишин, М. Савлук. – Львів: Видав. центр ЛНУ ім. Івана Франка, 2003. – С. 243.
4. Кізіма Т.О. Фінанси домогосподарств: сучасна парадигма та доміанти розвитку: монографія / Т.О. Кізіма; вст. слово С.І. Юрія. – К.: Знання, 2010. – 431 с.

- Кравчук К. Трудова міграція як фактор економічного зростання в Україні. Аналітична записка / Інститут економічних досліджень та політичних консультацій. – 2014
- Кузів І.В. Пріоритетні напрями інвестування заощаджень домашніх господарств в Україні // Формування ринкових відносин в Україні. – 2007. – № 10. – С. 68–72.
- Лебідь В.М. Проблеми формування та використання інвестиційного потенціалу домогосподарств в Україні / В.М. Лебідь, О.М. Гайдамака, Ф.Т. Міколяш // Економічний вісник Донбасу. – 2011. – № 3(25).
- Марець О.Р. Межі поширення виробничої функції домогосподарств в Україні / О.Р. Марець // Доходи та заощадження в умовах трансформації економіки України : наук. зб. / за ред. З.Г. Ватаманюка. – Л. : Інтереко, 2002. – С. 193–199.
- Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrcensus.gov.ua.
- Рамський А.Ю. Інвестиційний потенціал заощаджень фізичних осіб та механізми його реалізації / А.Ю. Рамський // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 5. – С. 174.
- Янель Ю.А. Заощадження домогосподарств України та їх мотивація / Ю.А. Янель, К.О. Соломянова // Економіка, фінанси, право. – 2006. – № 6. – С. 9–13.

УДК 336.71 (477)

Дрозд І.В.

*аспірант кафедри фінансів і кредиту
Інституту магістерської та післядипломної освіти
Університету банківської справи Національного банку України*

ОСОБЛИВОСТІ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ У ФУНКЦІОНУВАННІ БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Досліджено особливості трансформаційних процесів у функціонуванні вітчизняного банківського сектору. Визначено їх напрями відповідно до сучасних тенденцій розвитку національного та світового банківництва. Проаналізовано погляди вітчизняних та зарубіжних вчених з питання становлення та розвитку банківської діяльності, факторів, які впливають на трансформації у банківському секторі економіки України.

Ключові слова: банківський сектор, інтеграція, консолідація банківського капіталу, спеціалізація, трансформаційні процеси, універсалізація.

Дрозд І.В. ОСОБЕННОСТИ ТРАНСФОРМАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В ФУНКЦИОНИРОВАНИИ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ

Исследованы особенности трансформационных процессов в функционировании отечественного банковского сектора. Определены их направления в соответствии с современными тенденциями развития национального и мирового банковского дела. Проанализированы взгляды отечественных и зарубежных ученых по вопросу становления и развития банковской деятельности, факторов, влияющих на трансформации в банковском секторе экономики Украины.

Ключевые слова: банковский сектор, интеграция, консолидация банковского капитала, специализация, трансформационные процессы, универсализация.

Drozdz I.V. THE FEATURES OF TRANSFORMATION PROCESSES IN THE FUNCTIONING OF THE BANKING SECTOR OF UKRAINE

The article investigates the features of transformation processes in domestic banking sector. Author clarifies the direction of its processes in accordance to modern trends in the development of national and global banking. Also in present research the analysis of views of domestic and foreign scholars on the formation and development of banking activity and factors that influence the transformation in the domestic banking sector of Ukraine are given.

Keywords: banking sector, integration, consolidation of banking capital, specialization, transformation processes, universalization.

Постановка проблеми. Формування сучасного банківництва відбувається в умовах поглиблення глобалізаційних процесів, інтеграції фінансових ринків, функціонування фінансових конгломератів та транснаціональних банків. Такі динамічні процеси розвитку банківської діяльності накладають специфічні особливості на функціонування національних банківських секторів, які характеризуються ідентичністю і неповторністю. Банківська діяльність, яка виходить за межі окремої країни, стає викликом для світової спільноти і для національних економік, банківські сектори яких можуть стати майданчиком концентрації банківських ризиків та розповсюдження кризових явищ. Глобальна фінансова криза змінила основні засади функціонування банківських та небанківських фінансових установ, посилила вимоги до управління та нагляду за системними банками та інтегрованими фінансовими посередниками.

У сучасних умовах успішність функціонування банківського сектору залежить від ступеня довіри економічних суб'єктів та їх повноцінної взаємодії з банками, оскільки саме ці чинники стимулюватимуть розбудову національної економіки і забезпечення фінансової стабільності економічних суб'єктів.

У таких умовах особливої актуальності набувають дослідження сутності та особливостей трансформаційних процесів у функціонуванні національного банківського сектору, їх ролі у забезпеченні подальшого стійкого та ефективного розвитку економіки України.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженням проблематики функціонування банківського сектору економіки України в сучасних умовах та питанням удосконалення діяльності комерційних банків присвячено праці відомих вітчизняних учених: О. Барановського, З. Васильченко, О. Вовчак, А. Дроб'язко, О. Константинової, А. Кузнецової,

А. Мороза, Р. Пустовіта, С. Реверчук, М. Савлука, Т. Смовженко, А. Степаненка та ін. Структурна формування банківських систем та специфічні особливості функціонування банківських секторів різних країн світу стали предметом дослідження відомих закордонних учених і дослідників, серед яких: В. Поляков, Х. Рахді, А. Турбанов, А. Тютюнник, Р. Шенін. Питання впливу глобалізаційних процесів та інтеграції фінансових ринків на функціонування національного банківського сектору досліджуються відомими вітчизняними та зарубіжними вченими: В. Гець, О. Козьменко, В. Корнеєва, О. Лаврушин, Б. Шолтес, О. Чуб та ін.

Враховуючи значні здобутки вітчизняної та зарубіжної науки з цієї проблематики, варто зазначити, що проблема неефективного функціонування вітчизняного банківського сектору на сучасному етапі стоїть надзвичайно гостро та потребує подальших досліджень.

Метою статті є визначення сутності, ролі та особливостей трансформаційних процесів у національному банківському секторі, а також розробка перспективних шляхів удосконалення функціонування банківської системи та банківської діяльності в Україні.

Виклад основного матеріалу. У сучасному світі банки займають одну з найважливіших позицій у процесі забезпечення економічного зростання країни. Основною функцією банків є трансформація заощаджень домогосподарств та коштів суб'єктів господарювання в інвестиції, що, відповідно, формує нові можливості для розвитку реального сектору економіки та зростання валового внутрішнього продукту (ВВП). З поступовим зростанням ВВП покращуються умови життя населення, рівень заробітної плати, знижується соціальне напруження в країні.

На цьому етапі ринкова економіка, її циклічність та наслідки фінансово-економічних криз вимагають постійного удосконалення принципів ведення та організації банківської діяльності, функціональних особливостей різних видів банків, методів управління їхньою діяльністю, забезпечення повноцінної взаємодії між комерційними банками та Національ-

ним банком України (НБУ). Такі зміни необхідні для попередження кризових явищ, нівелювання наслідків надто ризикової банківської діяльності та мінімізації втрат під час неминучих криз у фінансовій та інших сферах життя. Будь-які зміни у внутрішньому або зовнішньому банківському середовищі ведуть до трансформації діяльності національного банківського сектору. Особливості таких процесів повною мірою залежать від рівня розвитку банківського сектору, який, своєю чергою, сформований відповідно до територіального розміщення країни, історичних подій.

У сучасній економічній науці немає єдиного підходу до визначення таких категорій, як «трансформація», «структурна трансформація», «структурне зрушення», «організаційні перетворення», «реформування», «реструктуризація», хоча їх використання є надзвичайно популярним серед учених і дослідників для висвітлення процесів перехідної економіки та структурних зрушень у ній. Словникова література, яка описує походження категорії «трансформація» (від латинського «transformatio» – зміна), характеризує її як процес перетворення структури, форм і способів, зміну цільової спрямованості діяльності; зміна, перетворення виду, форми, істотних властивостей чого-небудь [1]. На нашу думку, синтез визначення процесу трансформації та специфіки банківської діяльності дає змогу сформулювати сутність трансформаційних процесів у функціонуванні банківського сектору як систему структурних якісних та кількісних змін, метою яких є перебудова попередньо неефективної моделі банківського функціонування на ефективно орієнтовану, удосконалення принципів ведення й організації банківської діяльності, враховуючи різноманіття факторів впливу та тенденцій розвитку банківського бізнесу.

Трансформації банківського сектору економіки характеризуються різноманіттям вияву, що, відповідно, формує декілька напрямів таких процесів, зокрема:

1. Трансформації, пов'язані зі зміною організації банківської діяльності та структурної побудови банківської системи.

Таблиця 1

Трансформаційні процеси в організації банківської діяльності

№ п/п	Назва організаційної форми банківської діяльності	Особливості організації банківської системи	Характеристика організації банківського сектору	Країни-організатори окремої форми банківської діяльності
1.	Банківська система адміністративно-командного типу	централізоване управління із застосуванням адміністративних методів впливу на грошово-кредитний ринок	банки перебувають у державній формі власності. Держава контролює розподіл грошових ресурсів між галузями народного господарства через систему спеціалізованих державних банків	банківська система СРСР
2.	Банківська система перехідного типу економіки	управління банківською системою на початкових стадіях здійснюється за допомогою адміністративних методів з поступовим переходом до директивного управління	послідовне збільшення кількості банків, які створюються та функціонують з різними формами власності. Розширення, урізноманітнення та вдосконалення спектру банківських продуктів	банківські системи країн пострадянського простору
3.	Банківська система ринкового типу економіки	банківська система організована на ринкових засадах щодо регулювання грошово-кредитної системи	банківський сектор сформований великою кількістю банків з децентралізованою системою управління. Банки створюються здебільшого у формі публічних акціонерних товариств. Серед банків панує жорстка конкуренція за клієнта, активно впроваджуються новітні банківські технології	практично всі країни, що перейшли на ринкові засади розвитку економіки

Джерело: складено автором на основі опрацювання [3, с. 23–25; 2, с. 81]

2. Трансформація ролі банків внаслідок зміни функціональних особливостей ведення банківської діяльності, удосконалення моделі банківського функціонування.

3. Трансформації діяльності комерційних банків, принципів та особливостей її ведення шляхом поглиблення інтеграційних процесів та функціонування світового фінансового простору.

Перший напрям трансформаційних процесів функціонування національного банківського сектору зумовлений змінами в організації банківської діяльності та структурній побудові банківської системи. Досліджуючи організацію грошово-кредитних відносин суспільства, О. Дзюблюк відповідно до типу економічних відносин визначає три організаційні форми діяльності банківських інститутів [2, с. 81]: банківська система адміністративно-командного типу (розподільча централізована банківська система); банківська система перехідного типу економіки; банківська система ринкового типу економіки. Окреслимо особливості попередньо визначених форм організацій банківської діяльності та зумовлених на цій основі змін у функціонуванні банківського сектору економіки (таблиця 1).

Можна стверджувати, що такі форми організації банківської діяльності ілюструють розвиток банківських систем у країнах, які були у складі СРСР та в подальшому формували власні банківські системи на теренах пострадянського простору. Кожна нова форма стала перехідним етапом у становленні ринкової економіки. Однак практика економічно розвинених країн засвідчує, що неможливо абсолютизувати

дію ринкових інструментів та методів в процесі управління банками та банківською системою. Циклічність ринкової економіки вимагає збалансування ринкових та неринкових методів регулювання з метою забезпечення надійності та стабільності банківської діяльності.

До факторів, які визначають значний вплив на організаційну структуру та правове регулювання банківської системи, належать [4, с. 12]: історичні, політичні та національні традиції; рівень розвитку товарно-грошових відносин; загальний економічний розвиток країни; засоби регулювання грошового обігу. Враховуючи зазначене, вчені розрізняють за формою структурної побудови однорівневу та дворівневу банківські системи. Перша форма полягає у виконанні функцій банківської системи або єдиним центральним банком, або сукупністю банків, які взаємодіють між собою. Прикладами таких банківських систем були банківські системи Радянського Союзу та докапіталістичних економік. За другою формою банківська система є структурною сукупністю центрального банку (I рівень) та комерційних банків, які формують банківський сектор (II рівень). В такій формі функції банківського сектору та центрального банку чітко розмежовуються: банки займаються пропозицією банківських продуктів та послуг; центральний банк – стабілізацією грошово-кредитної сфери.

У результаті змін в організації банківської діяльності та структурній побудові банківської системи трансформувалися також особливості функціонування банківського сектору. В таких умовах у кожній окремій країні були сформовані характерні осо-

Таблиця 2

Специфіка організації банківських секторів різних країн світу

Назва країни	Структура банківських секторів	Специфічні особливості побудови банківських секторів
Європейські країни		
Великобританія	депозитні банки (клірингові банки, фінансові будинки), облікові будинки, акцентні будинки (британські торгові будинки), дисконтні будинки, консорціальні банки, іноземні банки	система комерційних банків є диференційованою та створеною за принципом спеціалізованих банків; високий рівень концентрації банківського капіталу
Німеччина	універсальні банки: приватні банки (банки федерального значення; банки регіонального значення; прями банки; будівельні ощадні банки; кооперативні банки; поштовий банк Postbank); приватні комерційні банки; публічно-правові кредитні установи; кооперативні банки, спеціалізовані банки	особливий характер, заснований на значному переважанні універсальних кредитних організацій
Франція	депозитні банки; інвестиційні банківські фірми; банки середньострокового та довгострокового кредитування	спостерігається універсалізація банків; значна частка національних банків
Італія	комерційні банки (депозитні банки, банки рухомого майна, інвестиційні банки); спеціалізовані банки (група народних банків): ділові банки, іпотечні банки, ощадні каси	значна частка національного сектору; банки та інші кредитні установи поділяються на інститути коротко-, середньо- та довгострокового кредиту
Країни Північної Америки		
США	комерційні банки (депозитні банки); інвестиційні банки; ощадні інститути, взаємно-ощадні інститути; ощадно-позичкові асоціації; кредитні союзи; закордонні банки	різноманіття банківських установ; відокремлення банківських операцій; висококонцентрований банківський сектор, монополізм невеликої групи гігантських банків
Канада	чартерні банки; транснаціональні банки; приватні комерційні банки; приватні привілейовані банки; торгові банки (широко диверсифікована інвестиційно-банківська фірма)	складна банківська інституційна структура; домінування універсалізації банківських функцій, створення банківських консорціумів
Азіатсько-Тихоокеанський регіон		
Японія	комерційні банки: місцеві банки; регіональні банки; транс-банки; банки довгострокового кредитування; іноземні банки з японським капіталом	активна інтернаціоналізація банківської сфери; розмежування банківської сфери від інших фінансових операцій; активна політика міжнародної експансії
Китай	приватні банки; комерційні банки; спеціалізовані державні банки; місцеві кредитні банки; місцеві та сільські кредитні кооперативи	низький рівень конкуренції між іноземними та місцевими банками за рахунок суворих законодавчих обмежень у відношенні клієнтів та видів діяльності

Джерело: складено автором на основі опрацювання [5, с. 41–326]

бливості побудови системи комерційних банків, які вказували на національну неповторність банківського бізнесу (таблиця 2).

Проведене дослідження специфічних особливостей у створенні банківських секторів різних країн світу свідчить про розподіл системи комерційних банків за двома принципами: сегментування (США, Японія) та універсальності (країни Західної Європи). Варто зазначити, що тенденція універсалізації банківського бізнесу та високої концентрації банківського капіталу є домінуючою в економічно розвинених країнах. Безумовно, метою розвитку універсальних банків є пропозиція широкого кола послуг, які на деякому етапі розвитку економічних відносин перестають обмежуватись банківською діяльністю та концентрують у собі значні ризики. З іншого боку, процес універсалізації банків можна трактувати як еволюційний, який формується відповідно до потреби банків отримувати надприбутки в поєднанні з максимальним задоволенням вимог та потреб клієнтів. Як свідчить практика розвинених країн, універсалізація банківського сектору є ефективною за умови, якщо фінансовий сектор демонструє повноцінну взаємодію банківських та небанківських фінансових інститутів.

Специфіка формування банківського сектору вітчизняної економіки тяжіє до універсальності банківського бізнесу. Беручи до уваги те, що в Україні станом на 01.01.2015 функціонувало 163 банки (-9,4% протягом 2014) [6], банківський сектор залишається низько концентрованим, що, своєю чергою, ускладнює ефективне банківське регулювання та нагляд, обмежує прибутковість банків та відповідно знижує обсяг капіталу. Збитковість діяльності вітчизняного банківського сектору, яка станом на 01.01.2015 склала 52 млрд. грн [6], зростання частки простроченої заборгованості за кредитами до 13,5% (+5,8 п.п. протягом 2014) [6], зростання резервів за активними операціями банків до 204,9 млрд. грн (+56,1%) [6] та скорочення коштів фізичних осіб і суб'єктів господарювання свідчить про: неефективність банкінгу в вітчизняній економіці; нову хвилю недовіри економічних суб'єктів до банків та банківської системи; недоцільність існування наявної структури комерційних банків. Зважаючи на банкоцентризм фінансового сектору економіки України, подальше економічне становище країни напряму залежить від ефективного функціонування банківського сектору.

Другий напрям трансформаційних процесів у функціонуванні національного банківського сектору полягає у переосмисленні ролі банківської діяльності, удосконаленні моделі банківського функціонування, урізноманітненні клієнтоорієнтованих банківських послуг. Еволюція економічних відносин зумовила поглиблення взаємозв'язку між банками та економічними суб'єктами та стимулювала розширення меж банківської діяльності. Банки на сучасному етапі є: установами, які займаються пропозицією специфічних банківських продуктів; активними провідниками кредитних відносин; посередниками на фінансовому ринку; інтегрованими фінансовими посередниками на глобальному рівні. Важливе місце банків у забезпеченні економічного зростання та посиленні позиції країни на міжнародній арені зумовлено широким спектром функцій банківської діяльності.

Мета банківської діяльності зводиться до отримання прибутку, що формує ринкову сутність та економічний статус банку. Однак сам собою банк не може існувати. З метою отримання прибутку банкам необ-

хідно узгоджувати особливості власної діяльності з представниками реального сектору економіки, населенням та державою. Безумовно, банківський сектор не в змозі функціонувати без: домогосподарств, які фактично є джерелом ресурсів для банку; підприємств, які є переважними користувачами залучених коштів; наглядових органів в особі державних або недержавних установ, які встановлюють правила щодо правомірного та транспарентного банківського функціонування. В цьому контексті слід погодитися з А. Турбановим та А. Тютюнником, які вважають, що «погляд на банк тільки через призму визначення, що фіксує функції кредитної організації, часто призводить до омані, яка отримала доволі широке поширення: банкам ставиться в провину, що вони не досить активно кредитують реальний сектор економіки. Однак не можна закликами або примусово змусити банки кредитувати кого-небудь. Кредитування можливе, якщо воно дає певну норму прибутку для банків: кредити, відповідно, є поворотними, а ставка банківського відсотка – «справедливою» і прийнятною для економіки» [7, с. 34].

Досліджуючи довготривалий розвиток банківництва, можна зазначити трансформацію ролі банківської діяльності з суто економічної та комерційної до соціально-економічної та соціально-комерційної. Такі трансформації зводяться до пошуку балансу між комерційною метою та соціальною відповідальністю банківського бізнесу. Соціальна роль банків виявляється в таких аспектах: підвищення рівня життя населення через кредитування реального сектору економіки, появи нових робочих місць та збільшення ВВП країни; пропозиції банківських продуктів, які найбільш повно задовольняють потреби клієнтів та підвищують соціальний статус населення; забезпечення правил корпоративної соціальної відповідальності. С. Єгоричева вбачає три рівні здійснення соціальної відповідальності банківського бізнесу [8]: добросовісне виконання взятих на себе зобов'язань перед суспільством з точки зору регулярної виплати заробітної плати, дотримання норм трудового законодавства; своєчасної та повної сплати податків; розвиток партнерських внутрішньофірмових відносин з урахуванням інтересів працівників на основі цільових соціальних інвестицій у професійну підготовку та підвищення кваліфікації персоналу, охорону його праці та здоров'я; програми та заходи, сфера яких виходить за межі компанії (як приклад, благодійна діяльність), що є одним із шляхів згладжування нерівності матеріального стану різних верств суспільства і, зрештою, веде до укріплення його основ.

Водночас, систематизуючи функції банківської діяльності, Н. Меда розрізняє соціальну функцію за умови максимального врахування сутності банківської діяльності. Соціальна функція в інтерпретації автора є функцією забезпечення соціальної допомоги та захисту прав учасників банківського ринку. «Соціальний аспект банківської діяльності проявляється у: стимулюванні реалізації банками пільгових програм кредитування для незахищених верст населення (багатодітних сімей; неповносправних громадян; ветеранів війни; інвалідів дитинства; пенсіонерів тощо); в організації розробки програм фінансової підтримки сектору малого і середнього бізнесу, підприємств фізичних осіб, фермерів; в активізації розвитку іпотечного кредитування, зокрема молодіжного іпотечного кредитування тощо» [9, с. 152].

Відтак відповідно до зазначеного, можна прослідкувати три напрями «соціалізації» банківської діяльності:

– повноцінне соціальне партнерство між банками та економічними суб'єктами шляхом налагодженого механізму здійснення банківської діяльності та «справедливо» визначеної ринкової ціни на банківські операції;

– соціальна відповідальність банківського бізнесу у напрямі виконання власних зобов'язань перед працівниками та розробки системи заохочення та стимулів до розвитку здібностей персоналу (інвестиції в персонал);

– соціальна відповідальність банківського бізнесу, яка направлена на розробку та фінансування різноманітних соціальних проектів.

Отже, сучасні реалії вимагають переформатування банківського бізнесу з суто комерційного на соціально-орієнтований, який стане стимулюючим фактором у процесі відновлення довіри населення до банків, повноцінного задоволення потреб економічних суб'єктів та отримання банками максимального прибутку.

Третій напрям трансформаційних процесів у функціонуванні національного банківського сектору полягає у зміні особливостей ведення діяльності комерційних банків шляхом поглиблення інтеграційних процесів та функціонування світового фінансового простору. Враховуючи процес укріплення засад ринкової економіки, характерними особливостями трансформаційних процесів у створенні банківського сектору економічно розвинених країн світу стали: універсалізація банківських операцій в поєднанні з частковою спеціалізацією (територіальною, функціональною, клієнтською); концентрація банківського капіталу в сукупності невеликої кількості банків; інтеграція фінансових посередників внаслідок кооперації банківських та небанківських інститутів. «Лібералізація фінансових ринків і прогрес в комунікаційних та комп'ютерних технологіях створили сприятливі можливості для постійного розширення наданих послуг, а висока конкуренція в сфері банківських послуг посунула банки до об'єднання з іншими фінансовими інститутами» [5, с. 33]. Концентрація капіталу та лібералізація фінансових ринків дали поштовх до формування та розвитку банківських установ абсолютно нового рівня – транснаціональних банків, фінансових супермаркетів, фінансових конгломератів тощо.

Інтеграція фінансових посередників та консолідація банківського капіталу (наприклад, через угоди злиття і поглинання) розширює можливості щодо об'єднання фінансових активів, залучення різноманітного клієнтського контингенту, оптимізації витрат за рахунок ресурсів учасників. Попри тенденції консолідації капіталу у вигляді інтегрованих фінансових посередників на світовому фінансовому ринку, основними чинниками (мотивами), що супроводжують ці процеси на рівні національних банківських секторів є [10, с. 15]:

– додаткові переваги для органів управління компанією. Вдаючись до злиттів і поглинань, менеджери можуть прагнути досягти особистих цілей, які не обов'язково збігаються з метою максимізації доходів акціонерів;

– «ризик зараження» (чим більшим і сильнішим є конгломерат, що функціонує на ринку, тим більшим є ризик);

– можливості уникнення державного регулювання та застосування схем із «відмивання грошей»;

– ризик того, що сторона будуть більшою мірою вдаватися до ризикованої поведінки з причин існування певних домовленостей або контрактів. Цей

ризик може проявлятися в кількох напрямках. По-перше, нерегульована організація може намагатися отримати доступ до банківської системи гарантій (таким, як страхування депозитів та вигідні умови кредитора останньої інстанції) за рахунок того, що вона асоціюється з цим банком як учасники однієї групи. По-друге, конгломерат може досягти настільки великих розмірів, що сприйматиметься учасниками ринку як «занадто великий, щоб збанкрутувати»;

– конфлікт інтересів. Взаємодіючи зі своїми клієнтами, конгломерат виконує безліч ролей, які потенційно можуть вступати в конфлікт. Передача інформації про клієнтів між організаціями групи може порушувати закони приватності;

– зловживання економічною владою. Фінансові конгломерати можуть призводити до більшої концентрації на ринку банківських послуг, зменшення конкуренції та зниження ефективності банківської системи. Вони мають більше джерел доходів і тому перебувають у кращому становищі в боротьбі з конкурентами. Зниження рівня конкуренції, в свою чергу, може негативно вплинути на інновації.

Активізація нагромадження банківського капіталу, інтеграція фінансових посередників, стирання кордонів між суто банківською та фінансовою діяльністю, концентрація капіталу на світовому фінансовому ринку, вплив фінансових конгломератів на розвиток та ефективність національних банківських секторів стали визначальними факторами у зміні особливостей регулювання та нагляду за банківською діяльністю. Зокрема, глобальна фінансова криза 2007–2009 років та подальше банкрутство системно-утворюючих банків зумовили визначення серед світових спільнот необхідності ґрунтовних змін у банківському регулюванні та нагляді, а також умов функціонування дуже великих банків. На увагу стали заслужувати банки, які в умовах кризи могли б виявитися занадто великими, щоб збанкрутувати (*too-big-to fail*), занадто дорогими, щоб їх зберегти (*too-costly-to save*), занадто складними для вирішення проблем (*too-complex-to resolve*). Криза стала перехідним етапом від розпорошеної системи банківських установ різних за рівнем капіталу до консолідації банківських секторів та укрупненні банківської діяльності за значної участі держави в цих процесах. Однак абсолютно зрозумілим є факт того, що банки концентрують в собі ризики, які набувають масштабу національних та навіть глобальних. В таких умовах пошук балансу між рівнем концентрації банківського капіталу в «руках» невеликої кількості банків, бажанням отримувати надприбутки та повноцінного задоволення потреб економічних суб'єктів та економіки є першочерговими для вирішення.

Також слід погодитися з А. Кузнецовою [11, с. 87–94], яка акцентує на зростаючій проблемі розширення тіньового банківського бізнесу, що набрав оборотів після світової фінансової кризи. В таких умовах традиційний банківський бізнес фактично блокується та замінюється продуктами нетрадиційних фінансових інститутів (наприклад, хедж-фондами), які мають менше регуляторних обмежень до розміру капіталу та ліквідності. Крім того, з'являються альтернативні моделі ведення банківського бізнесу (як приклад, пірингове кредитування), які ставлять під загрозу роль традиційного банкінгу в економіці країни. Суть моделі пірингового кредитування (*peer-to-peer*) полягає у тому, що кредиторами в ній виступають приватні особи, які мають тимчасово вільні кошти, а «ком-

панія пірингового кредитування» є просто майданчиком, що зводить разом кредиторів і позичальників, та надає технічні послуги типу кредитного скорингу, і робить весь процес швидким і ефективним. Така бізнес-модель в чомусь нагадує модель функціонування соціальних мереж. Однак, переведення процедури оцінки кредитоспроможності позичальника та надання кредиту на режим он-лайн мають характер концентрації операційних ризиків, зокрема через надання недобросовісної інформації позичальником та технічних збоїв під час оцінки кредитоспроможності. Фактично ризики кредитування залишаються однакові за традиційного так і нетрадиційного банкінгу. А зважаючи на те, що система нагляду та регулювання за нетрадиційним банкінгом не набула кінцевого узгодження на законодавчому рівні у різних країн, питання розвитку подібних структур також містить значні ризики.

Отже, на сучасному етапі значний вплив на становлення, розвиток та організацію банківської сфери кожної країни мають дуже багато факторів, які трансформують функціонування банківського сектору та налагоджують взаємодію банків з суб'єктами економіки. Враховуючи тенденції розвитку банківського сектору України, необхідно зазначити, що на сучасному етапі неможливо абстрагуватись від глобальних факторів впливу та розвивати банківську сферу, не враховуючи зміни у світовому банківництві. Водночас розвиток вітчизняного банківського сектору наразі блокується гострою політичною та економічною кризою, що подвоює ризикованість здійснення банківських операцій, зокрема у напрямі стрімкого зниження купівельної спроможності населення та зростання цін як на кредитні ресурси, так і на інші банківські послуги. Такі реалії у вітчизняному банківництві зумовлюють гостроту та актуальність проведення реформування та трансформації його функціонування (рис. 1).

По-перше, акцентуючи на важливості розбудови національної економіки та підвищенні міжнародного рейтингового оцінювання України, банківський сектор має охоплювати диференційовану систему банків залежно від ролі їх функціонування та взаємодії з населенням та реальним сектором економіки. Він має бути представлений переважною банківською універсалізацією з частковою спеціалізацією. Досвід окремих країн показує надзвичайно велику ефективність у побудові такого банківського сектору. Однак все це має спрацювати в умовах реальних «справедливих» процентних ставок, правомірної та транспарентної банківської діяльності, чітко юридично сформованих вимог з питання регулювання та нагляду за банками.

По-друге, банки в Україні мають бути не «сліпо» комерційно орієнтованими установами, а й соціально відповідальними. Поєднання комерційної та соціальної мети повинно стати інструментом зближення банків з населенням та представниками реального сектору економіки. Саме у напрямі підвищення довіри населення та інших економічних суб'єктів до вітчизняного банківського сектору, великої актуальності набувають такі трансформаційні процеси. Крім того, при побудові стратегічних планів банкам слід розробляти клієнтоорієнтований продуктивний ряд, що першочергово включатиме інтерес та фінансові можливості клієнтів.

По-третє, відповідно до глобалізаційних та інтеграційних викликів в Україні має бути сформована дійсно конкурентоспроможна система комерційних банків, яка за рівнем розвитку та якістю надаваних послуг буде адекватним аналогом представникам розвинутого міжнародного банкінгу. Актуального характеру набуває проблема низької концентрації банківського капіталу, яка звужує можливості кредитувати реальний сектор економіки України. З огляду на зниження рейтингових позицій вітчизняної економіки, іноземні інвестори та банки не зацікавлені інвестувати в економіку України в цілому і

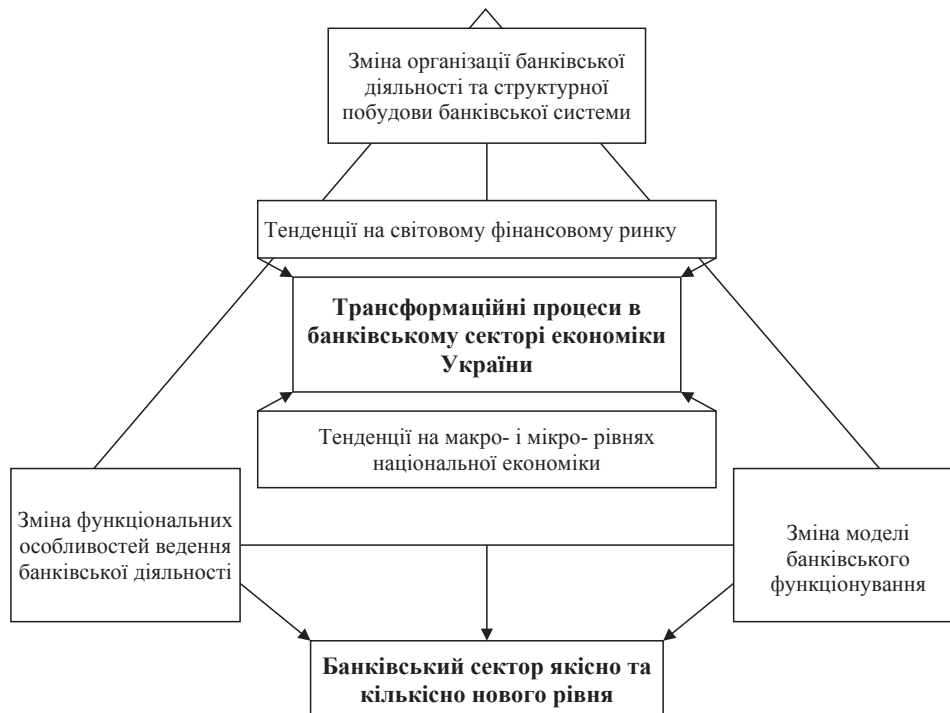


Рис. 1. Трансформаційні процеси у функціонуванні банківського сектору економіки України

Джерело: розробка автора

в банківську сферу зокрема. В цьому контексті цілком зрозумілим є те, що в Україні на законодавчому рівні має бути створена система захисту інвесторів, кредиторів та позичальників.

Висновки. Складний, довготривалий та динамічний процес еволюції банків та важливе позиціонування останніх в функціонуванні економіки та економічних суб'єктів зумовлює актуальність подальших досліджень щодо удосконалення банківського функціонування. Проведення дослідження є доказом того, що банківський сектор трансформується відповідно до різноманітних факторів, які, своєю чергою, є наслідком відповідного рівня економічного розвитку та зовнішньоекономічної політики держави, історичних подій, територіального розміщення та традицій ведення банківського бізнесу.

Особливу увагу потрібно зосередити на подальшому удосконаленні та реформуванні вітчизняного банківського сектору, яке полягатиме в таких заходах: створення спеціалізованих банків, які фінансуватимуть новий і діючий бізнес в економіці; удосконалення мережі регіональних банків, які фінансово забезпечуватимуть потреби регіонів; виведення неплатоспроможних банків з ринку з мінімальними шкідливими наслідками для населення та інших клієнтів банків; забезпечення ефективного банківського регулювання та нагляду з метою недопущення легалізації банками доходів, отриманих злочинним шляхом, та приховування реального фінансового стану банків; проведення консолідаційних процесів в банківському секторі з метою підвищення їх прибутковості та капіталізації.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Вікіпедія – вільна енциклопедія [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://uk.wikipedia.org/>.
2. Дзюблук О. Організація грошово-кредитних відносин суспільства в умовах реформування економіки/ О. Дзюблук. – К. : Поліграф-книга, 2000. – 512 с.
3. Банківська система : підручник / за ред. д.е.н., проф. С.К. Реверчука. – Львів : «Магнолія 2006», 2013. – 400 с.
4. Кузнєцова С.А. Банківська система : навч. посіб. / С.А. Кузнєцова, Т.М. Болгар, З.С. Пестовська ; за ред. С.А. Кузнєцової. – К. : «Центр учбової літератури», 2014. – 400 с.
5. Банковские системы стран мира : учебное пособие / Р.К. Щенин. – М. : КНОРУС, 2010. – 400 с.
6. Сайт Національного банку України [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>.
7. Банковское дело: Операции, технологии, управление / А. Тербанов, А. Тютюнник. – М. : Альпина Паблишерз, 2010. – 682 с.
8. Єгоричева С. Соціальна роль та соціальна відповідальність комерційних банків / С. Єгоричева. – 2008 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://dspace.uabs.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/557/1/Egoricheva_vyabs_1_2008.pdf.
9. Меда Н.С. Систематизація функцій банківської діяльності в сучасних умовах / Н.С. Меда // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2014. – № 1(19). – С. 149–152.
10. Козьменко О., Козирев В. Трансформування банківської системи України під впливом іноземних фінансових конгломератів/ О. Козьменко, В. Козирев // Вісник Національного банку України. – 2014. – № 8(222). – С. 12–18.
11. Кузнєцова А.Я. Консолідаційні процеси в банківських системах країн Західної Європи / А.Я. Кузнєцова // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : збірник наукових праць. – Суми. – 2014. – № 39. – С. 87–94.
12. Banking structures report // European Central Bank. – 2013. – С. 39.
13. Введение в мегаэкономику: теория, методология, практика : монографія / Г. Багратян, И. Кравченко. – К. : УБД НБУ, 2012. – 158 с.
14. Ревенчук О. Банківський сектор та його структура в Україні / О. Ревенчук // Формування ринкової економіки в Україні. – 2009. – Вип. 19. – С. 420–424.
15. Смовженко Т., Кравченко І., Багратян Г. Макроекономічна політика України в 2014–2019 рр.: банківська та фінансова сфери / Т. Смовженко, І. Кравченко, Г. Багратян // Вісник Національного банку України. – 2014. – № 10. – С. 20–24.

УДК 336.12.23:608.2(330.34)

Ермошкіна О.В.

*доктор економічних наук,
завідувач кафедри економічного аналізу та фінансів
Національного гірничого університету*

ФІНАНСОВІ ІННОВАЦІЇ ЯК ОСНОВА РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

У статті досліджено основні тенденції розвитку фінансового ринку України. Визначено перспективи інтенсифікації впровадження фінансових інновацій. Запропоновано напрями удосконалення фінансового механізму стимулювання фінансових інновацій в умовах кризи.

Ключові слова: фінансові інновації, фінансовий механізм, стимулювання, схильність до заощаджень, фінансова культура.

Ермошкіна Е.В. ФИНАНСОВЫЕ ИННОВАЦИИ КАК ОСНОВА РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВОГО РЫНКА УКРАИНЫ

В статье исследованы основные тенденции развития финансового рынка Украины. Определены перспективы интенсификации внедрения финансовых инноваций. Предложены направления совершенствования финансового механизма стимулирования финансовых инноваций в условиях кризиса.

Ключевые слова: финансовые инвестиции, финансовый механизм, стимулирование, склонность к сбережениям, финансовая культура.

Yermoshkina O.V. FINANCIAL INNOVATIONS AS A BASIS FOR DEVELOPMENT OF THE FINANCIAL MARKET OF UKRAINE

The basic trends in the development of the financial market of Ukraine were discovered in the article. Prospects for intensifying the implementation of financial innovation were defined. The directions for improvement of the financial mechanism to stimulate financial innovation under crisis conditions were proposed.

Keywords: financial innovations, financial mechanism, stimulation, propensity to save, financial culture.

Постановка проблеми. Ризики, з якими нині зіткнулася Україна, не можна порівняти з будь-якими подіями, що відбувалися за роки незалежності. Однак політичні аспекти сьогодення не є індульгенцією для кволих реформ та відсутності механізмів інтенсифікації та активізації розвитку, у т.ч. на фінансовому ринку. Нестабільність фінансового ринку, різкі коливання курсу національної валюти, суттєвий відтік фінансових ресурсів з банківської системи вимагають пошуку принципово нових рішень щодо активізації розвитку фінансового ринку. На тлі необхідності приведення внутрішніх фінансових процедур до стандартів ЄС це питання набуває особливої актуальності.

Слід також підкреслити, що, не дивлячись на розвиток фінансового та фондового ринку дотепер українське суспільство характеризується доволі низьким рівнем фінансової культури, яка відображається у неповернених кредитах, низькій депозитній активності, спекулятивних вибухах на валютному ринку, недовірливому ставленні до нових продуктів та інструментів фінансового ринку. Відповідно, дослідження основних тенденцій розвитку фінансового ринку України та виявлення напрямів удосконалення фінансового механізму стимулювання створення та споживання фінансових інновацій є актуальним питанням, яке потребує ретельного вивчення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розвиток фінансового ринку в Україні супроводжувався ретельною роботою вітчизняних вчених щодо вивчення його сутності, побудови його механізмів та створення ефективних фінансових механізмів розвитку та регулювання. Так, серед вчених, які присвячували свої роботи цим питанням, варто виділити роботи В. Базилевича, О. Галушко, А. Гальчинського, В. Гейця, В. Опаріна, В. Ходаківської, І. Лютого та багатьох інших, але питання полягає не стільки у дослідженні власне самого фінансового ринку, скільки у визначенні ролі фінансових інновацій у стимулюванні фінансового ринку до розвитку. Саме у цій сфері вітчизняних досліджень, на відміну від закордонних, доволі мало. Так здебільшого науковці приділяють увагу фінансовим інноваціям лише у процесі розгляду інноваційного процесу в цілому, не акцентуючи у достатній мірі увагу на особливостях та інноваційного процесу саме на фінансовому ринку. Так, фінансові інновації у контексті інноваційного процесу розглядаються у роботах О. Галушко [1], С. Ізляшенка [2], М. Крупки [3]. Причому у роботах зазначених авторів підкреслюється важливість впровадження інновацій у всіх сферах життя суспільства, оскільки саме інновації є запорукою інтенсивного росту та розвитку економіки держави.

Останнім часом з'явилися публікації Г. Азаренкової [4], Г. Карпенка [5], які зосереджують увагу саме на фінансових інноваціях, як особливому виді інноваційної діяльності фінансово-кредитних установ. Однак ці спеціалізовані дослідження є не чисельними, не носять комплексного характеру й не дозволяють оцінити роль та вплив фінансових інновацій на темпи та напрями розвитку фінансового ринку України.

Інша глибина дослідження фінансових інновацій у світовій економічній науці. Питання фінансових інновацій є не тільки об'єктом пильної уваги науковців, але й об'єктом регулювання на міжнародному рівні. Так, наприклад, згідно з правилами Basel III [6], банківським установам наполегливо рекомен-

дується обмежити використання фінансових інновацій, що обумовлено високим рівнем їх ризикованості та негативним впливом на фінансову сталість банківських установ та інших фінансових посередників. У даному випадку, у наслідок світової фінансової кризи 2008–2009 рр. переважило негативне ставлення до фінансових інновацій (*innovation fragility view*), прихильниками якого є М. Брунемейер. Він зазначає, що інтенсивне використання фінансових інновацій на іпотечному ринку призводить до нерозважливого ставлення до кредитного ризику, що, у свою чергу, обумовлює штучне зростання вартості заставного майна, буму на будівельному ринку та переоцінки привабливості з боку банків іпотечних кредитів [7]. Аналогічної думки дотримується колектив авторів на чолі із Н. Дженайолі [8], який також підкреслює нерозважливість учасників фінансового ринку у ставленні до фінансового ризику, який стає «прихованим» завдяки використанню фінансових інноваційних інструментів. Найбільш радикальною є думка П. Волкера, голови Консультативної ради з економічного відновлення при Президенті США, який зауважує в інтерв'ю Wall-Street Journal, що практично єдиною корисною інновацією, яку винайшли банкіри за останні 25 років є банкомат [9]. Більш того, П. Волкер зауважує, що неможливо навести практично жодного прикладу, коли б впровадження фінансових інновацій призвело до економічного зростання у державі. І знову основною причиною негативного ставлення до фінансових інновацій є зневаження ризику, незрозумілість послуг та відсутність явної корисності від їх впровадження. Також у фінансових інноваціях вбачають причину високої ймовірності колапсу на ринку у наслідок незрозумілості механізму реалізації більшості інноваційних продуктів та непрозорості ціноутворення на інноваційні послуги на тлі зневаження різних ризиків, які напрями або опосередковано супроводжують процес впровадження та споживання фінансових інновацій [10].

Цілком іншої думки дотримуються вчені та практики – прихильники оптимістичної теорії інновацій (*innovation growth view*). До авторів, які розглядають фінансові інновації, як основу інтенсифікації розвитку фінансового ринку, слід віднести П. Труфано, Д. Шнайдера, Дж. Урбана, В. Куадріні, Р. Мертона, А. Бергера, Ф. Алена та ін. Так серед таких досліджень слід виділити три ключові групи, які розглядають різні позитивні аспекти розробки, впровадження та споживання фінансових інновацій, зокрема:

i) фінансові інновації дозволяють нівелювати ризик та забезпечити інвесторів від традиційних та незвичайних видів ризиків, перелік яких постійно збільшується, що обумовлюється глобалізаційними процесами у світовій фінансовій системі [11];

ii) фінансові інновації забезпечують підвищення якості наданих фінансових послуг та розширюють їх асортимент, залучаючи нових клієнтів та утримуючи існуючих клієнтів, що забезпечує сталий розвиток банківських установ та інших фінансових посередників [12; 13; 14];

iii) фінансові інновації є основою для підвищення ефективності інвестування [15] та фактично закладають основу для стабільного економічного розвитку, зменшують волатильність економічної активності [16; 17], регулюють попит на готівкові грошові кошти, забезпечуючи саморегуляцію ринку [18; 19].

Найбільш поміркованим підходом до оцінки ролі фінансових інновацій у забезпеченні розвитку фінансового ринку та стабільності економічної сис-

теми є підхід, викладений у роботі Торстена Бека та ін. [20], який, оцінюючи як позитивні, так і негативні боки фінансових інновацій, зауважує на необхідності більш ретельного вивчення впливу фінансових інновацій на суб'єктів ринку, показники їх діяльності та особливості регулювання ринку фінансових інновацій.

Таким чином, можна зробити висновок, що на сьогоднішній день не існує єдиної позиції науковців та практиків щодо доцільності або шкідливості впровадження фінансових інновацій. Практично всі дослідники приходять до висновку, що процес створення, впровадження та споживання фінансових інновацій потребує більш ретельного вивчення.

Постановка завдання. На основі вищевикладеного можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає у встановленні тенденцій розвитку фінансового ринку України та виявленні найбільш перспективних напрямів його розвитку у контексті створення механізмів стимулювання фінансових посередників до впровадження фінансових інновацій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Функціонування фінансового ринку за роки незалежності переживали як періоди значного зростання, впровадження нових фінансових послуг та інструментів, так і тривалі періоди спаду, які характеризувалися значним падінням курсу національної валюти, високим рівнем інфляції, стрімким підвищенням процентних ставок по кредитним ресурсам, практично повним знищенням фондового ринку. Такі процеси не могли не відобразитися у структурних та інституційних викривленнях, які й натеper існують на фінансовому ринку України. Варто підкреслити, впровадження фінансових інновацій відбувалося здебільшого у періоди зростання, коли фінансові інститути могли накопичувати відповідні фінансові ресурси для фінансування інноваційних розробок.

Особливістю фінансового ринку України на протязі багатьох років було те, що фінансові інструменти та банківські продукти, які для вітчизняного споживача виглядали як інноваційні, для розвинутих фінансових ринків були вже давно традиційними, а деякі з них практично вже зникли, оскільки були застарілими. Однак структурні викривлення фінансо-

вої системи були лише віддзеркаленням структурних викривлень реального сектора економіки, де переважало сировинне виробництво, що не дозволяло створювати достатній обсяг доданої вартості для впровадження інновацій у різних секторах економіки.

У процесі дослідження впливу фінансових інновацій у фінансову систему України потрібно перш за все встановити основні тенденції розвитку фінансового ринку. Порівняльний аналіз базових показників фінансового ринку України з аналогічними показниками Польщі та Європейського союзу (табл. 1) свідчить про значне відставання вітчизняного фінансового ринку від Польщі та ЄС.

Порівнюючи наведені показники, можна стверджувати, що вітчизняний фінансовий ринок на протязі аналізованого періоду характеризувався достатньо низькою (близько 15%) схильністю економічних суб'єктів до заощадження, що значно ускладнює здатність фінансових посередників залучати фінансові ресурси, що, відповідно, призводить до обмеження доступу фізичних та юридичних осіб до кредитних ресурсів, обмежуючи та уповільнюючи економічне зростання. Цікавою є тенденція до рівня кредитної активності фінансових посередників на вітчизняному ринку. За відносними показниками рівень кредитної активності вітчизняних фінансових посередників (87,5% у 2012 р.) навіть є більшим за рівень Польщі (63,0% у 2012 р.).

Однак варто враховувати, що кожному із наведених ринків властиві певні особливості. Так, великий обсяг кредитування в Україні пов'язаний не стільки з кредитною активністю, скільки з великими обсягами сумнівних та проблемних кредитів у банківських установах, причому деякі з них виникли ще у період Світової фінансової кризи 2008–2009 рр. Особливістю фінансового ринку Польщі є, по-перше, специфічна поведінка польських позичальників, які намагаються мінімізувати запозичені ресурси, здебільшого розраховуючи на власні фінансові ресурси, що позитивно сказалося у період фінансової кризи і фінансовий ринок Польщі є найменш постраждалим ринком серед країн ЄС унаслідок фінансової кризи. По-друге, фінансовий ринок Польщі характеризується великою часткою іноземного капіталу, що дозволяє фінансовим посередникам, залучаючи фінансові ресурси на польському ринку, інвестувати їх закордоном. Фінансовий ринок ЄС, навпаки, характеризується доволі високим рівнем запозичення фінансових ресурсів на зовнішніх ринках. Таким чином, є очевидним, що структурні передумови для інтенсифікації фінансового ринку позикових ресурсів не є достатньо сприятливими.

Звертає також на себе увагу низький рівень розвитку фондового ринку в Україні (табл. 1). Так, у порівнянні з фондовим ринком Польщі, рівень капіталізації якого складає 35,8% ВВП, або ЄС (60,3%), вітчизняний фондовий ринок знаходиться практично на початковій стадії розвитку (11,7%), яка триває вже практично 20 років. При цьому обсяг торгів складає лише 5,2% ВВП (для порівняння: Польща – 42,6%, ЄС – 46,5%).

Усі ці макроекономічні структурні дисбаланси обумовлюються як нерозвиненістю фінансового ринку України, так і браком інноваційних та квазіінноваційних продуктів. До останніх треба відносити традиційні фінансові інструменти та продукти, які широко використовуються у розвинених економічних системах, але досі не знайшли широкого розповсюдження або взагалі відсутні на вітчизняному фінансовому ринку.

Таблиця 1
Базові показники активності фінансового ринку,
% від ВВП

Показники	2010	2011	2012
Валові накопичення			
Європейський Союз	20,4	21,0	20,7
Польща	16,2	17,9	17,9
Україна	17,5	15,3	15,6
Кредити, надані фінансовими інститутами в межах країни			
Європейський Союз	153,9	150,5	150,7
Польща	62,6	65,0	63,0
Україна	93,9	87,1	87,5
Ринкова капіталізація			
Європейський Союз	62,3	51,1	60,3
Польща	39,9	25,4	35,8
Україна	28,9	15,6	11,7
Обсяги торгів на фондовому ринку			
Європейський Союз	55,7	56,0	46,5
Польща	47,6	58,4	42,6
Україна	7,5	14,1	5,2

Джерело: складено за даними Світового Банку
www.worldbank.org

Нааявність таких квазіінноваційних фінансових продуктів та інструментів обумовлена як структурними дисбалансами та викривленнями, так і психо-емоціональним спротивом економічних суб'єктів до впровадження інновацій. Такий спротив відображається й у структурі грошової маси країни (табл. 2).

Таблиця 2
Порівняльна структура грошової маси 2013 р.,
% до загального обсягу

Складові грошової маси	Україна	Польща	ЄС
Грошові кошти в обігу поза банками	26,2%	12,8%	5,2%
Переказні депозити та кошти на поточних рахунках	21,8%	45,0%	26,2%
Інші депозити	51,7%	41,2%	22,3%
Монетарні цінні папери	0,3%	1,0%	46,3%

Джерело: складено за даними НБУ (<http://bank.gov.ua>), Narodowy Bank Polski (<http://www.nbp.pl>) та European Central Bank (<http://www.ecb.europa.eu>)

Аналіз свідчить, що вітчизняний фондовий ринок характеризується високим обсягом грошових коштів поза банками (26,2%), тоді як у Польщі цей рівень складає лише 12,8%, а в ЄС – 5,2%. У той же час строкові депозити, які створюють основу для формування довгострокових кредитних ресурсів в Україні складають 52,0%, однак 82,3% з них – терміном до 1 року. Тобто реально довгострокових ресурсів лише 9,2%. У той самий час у Польщі довгострокові ресурси складають 37,6% усієї грошової маси, а в ЄС – 59,2%.

Якщо розглядати інноваційні фінансові інструменти фондового ринку, більшість з яких належить до похідних фінансових інструментів, то в Україні на такі операції припадає близько 1% чистих активів фінансових корпорацій (табл. 3).

Таблиця 3
Частка активів за похідними фінансовими інструментами фінансових корпорацій (окрім НБУ) у сукупному обсязі їх чистих активів, %

Види контрагентів	2010	2011	2012	2013
Вимоги до нерезидентів	-	0,993%	0,851%	1,009%
Вимоги до центральних органів державного управління	-	-	0,636%	0,309%
Вимоги до резидентів (окрім центральних органів державного управління)	0,059%	0,061%	0,053%	0,075%

Джерело: розраховано за даними НБУ (<http://bank.gov.ua>)

Слід підкреслити, що фінансові інновації не є вже таким принциповим напрямом інвестування у європейських країнах (табл. 4). За підсумками 2011 року, середній обсяг інвестицій у створення фінансових інновацій складав від найнижчого у Польщі (0,30% від сукупних інвестицій в НДКР) до найвищого серед країн ЄС рівня у Великобританії (1,74%). Однак, не дивлячись на доволі низькі обсяги інвестицій, рівень розвитку та споживання фінансових інновацій залишається високим.

У країнах ЄС рівень онлайн-банкінгу сягнув середнього рівня в 44% від усіх банківських операцій [21] (для порівняння у США – 78,5%). При цьому найвищий рівень використання онлайн-банкінгу у 2014 р. спостерігався у Ісландії (91%), Нор-

Таблиця 4
Інвестиції у створення інновацій у фінансовому секторі

Країна	Одиниці виміру	Роки		
		2009	2010	2011
Польща	млн дол.	20,727	8,352	5,868
	% R&D	1,49%	0,55%	0,30%
Німеччина	млн дол.	415,080	291,945	335,094
	% R&D	0,74%	0,50%	0,51%
Великобританія	млн дол.	580,321	504,105	434,863
	% R&D	2,43%	2,17%	1,74%
Чехія	млн дол.	35,315	35,943	34,881
	% R&D	1,70%	1,64%	1,35%

Джерело: розраховано за даними <http://stats.oecd.org/>

вегії (89%), Фінляндії (86%), а найнижчий – в Болгарії (5%) та Румунії (4%).

Отже, аналіз засвідчив, що розвиток та споживання фінансових інноваційних продуктів вимагає декількох передумов:

- інституціональна відповідність процесів та правил механізмам розробки, впровадження та функціонування фінансових інновацій, тобто інституціональна та інфраструктурна відповідність;
- структурна готовність різних секторів економіки та домогосподарств до споживання нових фінансових послуг, інструментів та продуктів, тобто суспільний запит на інновації;
- фінансова культура споживання традиційних та інноваційних фінансових інструментів, продуктів, послуг.

Розглянемо більш детально можливість стимулювання суспільного запиту на фінансові інновації на прикладі стимулювання заощаджень, оскільки саме вони створюють ресурсну базу для подальшого розвитку фінансової системи.

Безумовно, що схильність економічних суб'єктів до заощадження визначається багатьма факторами й не останню роль відіграє у цьому процесі фінансові інновації. Так, у роботі П. Труфано та Д. Шнейдера [22] наводиться докладний аналіз механізмів та інструментів інноваційного стимулювання фізичних осіб до формування заощаджень, які згруповані за ступенем примусу економічного суб'єкту, на прикладі фінансових інноваційних інструментів США та Великобританії, зокрема: примус до заощадження (фіскальні інструменти); неможливість ухилення від заощадження (ефект натовпу); полегшення процесу заощадження (нові канали просування); преміювання за заощадження (бонусна система); просування заощаджень через соціальні мережі; забезпечення привабливості та навіть захоплення від процесу заощадження (конкуренція між клієнтами за найкращі умови, знижки, премії).

Однак варто зважати на те, що схильність до заощаджень підпадає під суттєвий вплив інституціональних правил та процесів, і ті інструменти та механізми, які працюють в країнах з розвинутою та стабільною фінансовою системою, у період кризи та економічного спаду є доволі сумнівними та мало дієвими. У період кризи стимулювання економічних суб'єктів повинно відбуватись на тлі реалізації комплексного підходу, який буде охоплювати побудову інституціональної інфраструктури, правил та контрактів. У даному аспекті на перші шпальта виходить питання рівня фінансової культури економічних суб'єктів [24]. При цьому фінансова культура економічних суб'єктів неможлива без відповідного законодавчого забезпечення, яке представляє

основу інституціональної інфраструктури та визначає правила гри на фінансовому ринку та у економічній системі в цілому. У даному аспекті однією з базових характеристик, яка відображає рівень законодавчого захисту економічних суб'єктів, може бути індекс захищеності майнових прав [25], який враховує дотримання всіма суб'єктами ринку принципу гарантування права власності (табл. 5).

Таблиця 5
Місце країн у світовому рейтингу захищеності майнових прав

Країна	2010	2011	2012	2013	2014
Україна	100	99	97	94	93
Польща	48	42	42	42	41
Великобританія	17	17	2	2	2
Німеччина	3	2	2	2	2

Джерело: [25]

Як видно з наведених даних, у Великобританії у 2012 р. відбувся значний стрибок у рівні гарантованості прав власності. При цьому, за статистичними даними [26], рівень заощаджень у Великобританії зріс з 6,5% до 7,2%, що при стабільній економіці представляє значне зростання. Звичайно, не можна стверджувати, що гарантування прав власності є єдиною причиною, яка обумовила зростання заощаджень. Так, наприклад, на тлі поглиблення фінансової кризи та інтенсифікації корупційних процесів у 2010-2013 рр. в Україні рейтинг захищеності майнових прав зростав, однак це було здебільшого обумовлено погіршенням показників «сусідів» по рейтингу. Відповідно, захищеність майнових прав може бути лише одним з багатьох чинників, які обумовлюють схильність економічних суб'єктів до заощаджень.

Як зазначається у роботах Д. Нортона [27], Дж. Ходжсона [28], Ф. А. Хайека [29], Р. Коуза [30] та інших представників інституціональної теорії, на прийняття економічних рішень суттєво впливають операційні правила, які визначають поведінку та відносини між окремими економічними суб'єктами, у тому числі їх схильність до прийняття опортуністичних рішень [27; 30]. Якщо ці опортуністичні рішення носять масовий характер, то можна стверджувати, що дана економічна система характеризується низьким рівнем фінансової культури, що практично унеможлиблює впровадження фінансових інновацій, оскільки робить ненадійними та високо ризикованими навіть традиційні фінансові операції. Відповідно, формування ефективних операційних правил, як явних, так і прихованих, можливе лише за умов забезпечення, стимулювання та розвитку відповідного рівня фінансової культури, яка повинна охоплювати такі ключові елементи:

1) фінансова грамотність, яка передбачає створення інтегрованої комплексної системи фінансової освіти, яка охоплює всі верстви населення починаючи з молодшого дошкільного віку, коли повинно формуватися ставлення до грошей, фінансових відносин, та надалі протягом всього життя людини за системою Life-Long-Learning та Self Development у сфері інвестування, кредитування, використання розрахункових фінансових послуг, ставлення до національної валюти тощо;

2) фінансова відповідальність, формування якої неможливе без відповідного рівня фінансової грамотності усіх економічних суб'єктів. При цьому фінансова відповідальність повинна охоплювати не тільки споживачів фінансових послуг, продуктів

та інструментів, а й у першу чергу постачальників таких послуг, що повинно бути забезпечене відповідним правовим полем, однак не обмежувати здатність фінансових посередників до створення нових інноваційних продуктів та інструментів;

3) культура фінансового планування, яка є наслідком фінансової грамотності та фінансової відповідальності та передбачає формування культури страхування та бюджетування життєдіяльності як окремих економічних суб'єктів, так і економічної системи в цілому;

4) фінансова інноваційність, тобто здатність до удосконалення та розвитку, яка заснована на попередніх трьох елементах й дозволяє постійно підвищувати рівень розвитку та якість фінансової системи та фінансових відносин в економічній системі.

На основі формування та розвитку зазначених вище елементів у концепції формування фінансової культури економічних суб'єктів в Україні буде поступово забезпечуватися симетричність розвитку сегментів фінансового ринку, оскільки на сьогоднішній день, як було зазначено вище, на жаль, фінансова система України, недостатньо виконує необхідні функції та характеризується структурними системними викривленнями та дисбалансами.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, до основних результатів представленого дослідження можна віднести, зокрема, такі:

1) фінансові інновації є специфічним інструментом забезпечення розвитку фінансової системи країни, однак їх розробка та впровадження потребують особливих умов та ставлення з боку як фінансових інститутів, так і споживачів цих послуг та інструментів. Зокрема, до необхідних умов створення фінансових інновацій належать відповідний рівень схильності економічних суб'єктів до заощадження та запит на нові більш складні та мобільні фінансові продукти;

2) у світі ставлення до фінансових інновацій є практично діаметрально протилежним: від необхідної умови розвитку фінансової та економічної системи до повного спростування будь-якого позитивного ефекту від їх впровадження. При цьому аргументи, які наводяться обома сторонами, є доволі суттєвими та розважливими, однак, як свідчить практика, істина знаходиться десь посередині. Тобто на практиці впровадження фінансових інновацій потребує створення певних критичних умов, коли необхідність у створенні нового фінансового продукту чи інструменту стає умовою розвитку, забезпечення комфорту, а іноді й виживання економічних суб'єктів;

3) аналіз показників розвитку фінансової системи України засвідчив, що на сьогоднішній день фінансова система України у порівнянні з країнами ЄС характеризується низьким рівнем розвитку, наявністю суттєвих структурних викривлень та дисбалансів, які обмежують можливість до розвитку як самої фінансової системи, так й економіки в цілому. При цьому фінансові інновації, особливо на ринку корпоративних послуг та фондовому ринку, носять характер квазіінновацій, які вважаються інноваціями лише унаслідок низького рівня розвитку фінансового ринку України;

4) створення та розвиток фінансових інновацій суттєво обмежений без формування відповідного рівня фінансової культури всіх економічних суб'єктів, система якої повинна бути комплексною, інтегрованою у суспільне життя та охоплювати підсистему фінансової грамотності, фінансової відпо-

відальності, культуру фінансового планування та підсистему забезпечення та стимулювання фінансової інноваційності. Формування такої системи буде здатне забезпечити створення відповідних умов для подолання існуючих структурних викривлень та дисбалансів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Галушко О.С. Створення фінансового механізму стимулювання інноваційного розвитку – необхідна умова євроінтеграції України / О.С. Галушко // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2008. – № 606 – С. 251-256.
2. Ілляшенко С.М. Управління інноваційним розвитком: проблеми, концепції, методи / С.М. Ілляшенко. – Суми : Університетська книга, 2003. – 278 с.
3. Крупка М.І. Фінансово-кредитний механізм інноваційного розвитку економіки України. – Львів : Вид. центр ЛНУ імені Івана Франка, 2001. – 608 с.
4. Азаренкова Г.М. Фінансові інновації: напрямки застосування та досвід впровадження / Г.М. Азаренкова // Стан і проблеми трансформації фінансів та економіки регіонів у перехідний період : зб. наук. пр. III Міжнар. наук.-практ. конф. – Чернівці : Букрек, 2005. – Ч. 1. – С. 6-8.
5. Карпенко Г.В. Фінансові інновації: питання теорії та можливості впровадження в економіку країни / Г.В. Карпенко, А.П. Данькевич // Фінанси України. – 2008. – № 9. – С. 111-118.
6. International regulatory framework for banks (Basel III) // Basel Committee on Banking Supervision [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bis.org/bcbs/basel3.htm> [Заголовок з екрана].
7. Brunnermeier M.K., Deciphering the liquidity and credit crunch 2007-2008 / Brunnermeier, Markus K. // Journal of Economic Perspectives, 2009. – № 23. – P. 77-100.
8. Gennaioli N. Neglected risks, financial innovation, and financial fragility / N. Gennaioli, A. Shleifer, R.E. Vishny // Journal of Financial Economics [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nber.org/papers/w16068> [Заголовок з екрана].
9. Murray A. Paul Volcker: Think More Boldly / A. Murray // The Wall-Street Journal, 2009 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.wsj.com/articles/SB10001424052748704825504574586330960597134> [Заголовок з екрана].
10. Henderson B. J. The dark side of financial innovation: a case study of the pricing of a retail financial product / B.J. Henderson, N.D. Pearson // Journal of Financial Economics. – 2011. – № 100. – P. 227-47.
11. Allen F. Financial Innovation and Risk Sharing. 1994. MIT Press, Cambridge, MA. / F. Allen, D. Gale [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://mitpress.mit.edu/books/financial-innovation-and-risk-sharing> [Заголовок з екрана].
12. Merton R. C. Financial innovation and economic performance / R. C. Merton // Journal of Applied Corporate Finance. – 1992. – № 4. – P. 12-22.
13. The economic effects of technological progress: evidence from the banking industry / Allen N. Berger // Journal of Money, Credit and Banking. – 2003. – № 35. – P. 141-176.
14. Grinblatt M. Financial innovation and the role of derivative securities: An empirical analysis of the Treasury STRIPS program / M. Grinblatt, F. A. Longstaff // Journal of Finance. – 2000. – № 55. – P. 1415-1436.
15. Houston J. Regulatory Arbitrage and International Bank Flows / J. Houston, Chen Lin, Yue Ma // Journal of Finance [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1525895 [Заголовок з екрана].
16. Dynan K.E. Can financial innovation help to explain the reduced volatility of economic activity? / K.E. Dynan, D.W. Elmendorf, D.E. Sichel // Journal of Monetary Economics. – 2006. – № 53. – P. 123-150.
17. Urban J. Financial Innovations and Macroeconomic Volatility / J. Urban, V. Quadrini // September 26, 2006. – 34 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.frbsf.org/economic-research/events/2006/november/financial-innovations-real-economy/6_Quadrini.pdf.
18. Akhvein J. The Diffusion of Financial Innovations: An Examination of The Adoption of Small Business Credit Scoring by Large Banking Organizations / J. Akhvein, W.S. Frame, L.J. White // The Wharton Financial Institutions Center [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.frbatlanta.org/research/publications/wp/2001/01_09.aspx/wp0109.pdf.
19. Rauf S. A. The Effect of Financial Innovation on Cash Demand / Shahnaz A. Rauf, Muhammad Saad Masud Khan // Journal Of Business & Economics. – 2012. – Vol. 4 – № 1 (Jan-June 2012). – P. 89-105.
20. Beck T. Financial Innovation: The Bright and the Dark Sides / T. Beck, T. Chen, C. Lin, F. M. Song // January 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1991216 [Заголовок з екрана].
21. Online banking penetration in selected European markets in 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.statista.com/statistics/222286/online-banking-penetration-in-leading-european-countries/> [Заголовок з екрана].
22. Tufano P. Using Financial Innovation to Support Savers: From Coercion to Excitement / P. Tufano, D. Schneider // Working papers 08-075 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.hbs.edu/faculty/Publication%20Files/08-075_175a6fd6-84d3-46af-96a6-4aff348deb27.pdf.
23. Peto D. Finding Clients Who Are Open to Innovation Even in Risk-Averse Markets / D. Peto // The Entrepreneur [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.entrepreneur.com/article/237439> [Заголовок з екрана].
24. Dudley C. W. Enhancing Financial Stability by Improving Culture in the Financial Services Industry // C.W. Dudley [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.newyorkfed.org/newsevents/speeches/2014/dud141020a.html> [Заголовок з екрана].
25. Index of Economic Freedom [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.heritage.org/index/> [Заголовок з екрана].
26. Household saving ratio in the United Kingdom (UK) from 1st quarter 2008 to 4th quarter 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.statista.com/statistics/311648/uk-households-saving-ratio/> [Заголовок з екрана].
27. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт; пер. с англ. А.Н. Нестеренко; Российская академия наук. – М. : Фонд экономической книги «НАЧАЛА», 1997. – 156 с.
28. Ходжсон Дж. Экономическая теория и институты: Манифест современной институциональной экономической теории / Дж. Ходжсон; пер. с англ. – М. : Дело, 2003. – 464 с.
29. Хайек Ф.А. Частные деньги / Ф.А. Хайек; Пер. с англ. Б. Верпаховского; под ред. П. Капелюшниковой, М. Козловской / Ин-т Национальной Модели Экономки. – М. : БАКОМ, 1996. – 118 с.
30. Коуз Р. Фирма, рынок и право / Р. Коуз. – М. : Catallaxy, 1993. – 192 с.

УДК 338.658.82

Верхоглядова Н.И.*доктор экономических наук, профессор,
заведующий кафедрой учета, экономики и управления персоналом предприятия
Приднепровской государственной академии строительства и архитектуры***Щеглова О.Ю.***кандидат технических наук, доцент кафедры учета, экономики и управления персоналом предприятия
Приднепровской государственной академии строительства и архитектуры***Жиленко Т.Д.***студентка экономического факультета
Приднепровской государственной академии строительства и архитектуры*

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В УКРАИНЕ

Статья посвящена изучению тенденций ценовой политики и в основном касается проблем, которые возникли в результате затяжного экономического кризиса. Рассмотрены основные проблемы выбора и построения политики ценообразования, предложены направления оптимизации принятия управленческих решений по определению цены на предприятии с использованием маркетингового подхода.

Ключевые слова: ценовая политика, экономический кризис, финансовые результаты, спрос, предложение, концепция маркетинга.

Верхоглядова Н.И., Щеглова О.Ю., Жиленко Т.Д. СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ЦІНОУТВОРЕННЯ В УКРАЇНІ

Стаття присвячена вивченню тенденцій цінової політики і переважно стосується проблем, які виникли у результаті затяжної економічної кризи. Розглянуто основні проблеми вибору і побудови політики ціноутворення, запропоновано напрями оптимізації прийняття управлінських рішень щодо визначення ціни на підприємстві з використанням маркетингового підходу.

Ключові слова: цінова політика, економічна криза, фінансові результати, попит, пропозиція, концепція маркетингу.

Verkhohliadova N.I., Schehlova O.Y., Zhylenko T.D. MODERN PROBLEMS OF PRICING IN UKRAINE

Article examines trends in pricing and is mainly concerned with the problems that have arisen as a result of the protracted economic crisis. The article deals with the basic problems of choosing and building a pricing policy, offers directions to optimize management decision-making as to determination of the price in the company, using the marketing approach.

Keywords: pricing policy, economic crisis, financial results, demand, supply, marketing concept.

Постановка проблеми. В условиях экономического кризиса, когда привычные в прошлом подходы и методы по установлению цены действуют неэффективно, проблемы ценообразования являются весьма актуальными для всех предприятий, поскольку от объективного выбора верной ценовой политики в значительной степени зависят конечные финансовые результаты их деятельности. Это обуславливает необходимость перехода предприятий от традиционного и качественно нового подхода в процессе определения ценовой политики – подхода, основанного на концепции маркетинга.

Анализ последних исследований и публикаций. Теоретическим и практическим аспектам ценообразования, проблемам совершенствования осуществления процесса управления ценовыми рисками посвящено много научных исследований. Так, особенности политики ценообразования на предприятиях исследовали многие ученые, в том числе Ф. Котлер, Л. Шкварчук, С. Дугина, А. Наумчик, А. Волощенко, А. Покатаев, А. Варченко, Б. Пасхавер, А. Ливинский, В. Котляренко, Н. Негода, С. Бескорвайная, Н.З. Васильева и многие другие.

Формирование целей статьи. Целью статьи является определение сущности политики ценообразования, использование маркетингового подхода с учетом объективной необходимости применения комплексного анализа деятельности предприятия и существующих тенденций мирового опыта. Для этого необходимо выяснить роль ценовой политики в реализации товаров и услуг, рассмотреть модели ценовой политики предприятий в рыночных условиях, определить правовые основы ценовой политики в Украине, обосновать необходимость внедрения системы приня-

тия стратегических решений по ценовой политике, учесть мировой опыт по исследованию условий и факторов формирования ценовой политики.

Изложение основного материала. При рыночном ценообразовании реальный процесс формирования цен происходит не на производстве, не на предприятии, а в сфере реализации продукции, то есть на рынке под действием спроса и предложения, товарно-денежных отношений [2, с. 33]. Цена товара и его польза проходят проверку рынком и окончательно формируются на рынке. В условиях рыночной экономики возрастает роль ценовой политики, что обусловлено обострением конкурентной борьбы, повышается важность управленческих решений касательно цен, поскольку цены значительно влияют на конечные финансовые результаты и рыночное положение предприятия. В то же время ценовая политика отечественных предприятий довольно часто еще осуществляется бессистемно и неквалифицированно. Таким образом, предприятия используют затратный подход к ценообразованию, при формировании цен не учитываются спрос покупателей и цены конкурентов, цена используется без связи с другими элементами комплекса маркетинга, цены не приспособлены к изменениям рыночной конъюнктуры. Это обуславливает необходимость перехода от традиционного к качественно новому подходу в процессе формирования ценовой политики предприятий – подхода, основанного на концепции маркетинга.

Актуальность выбранной темы статьи вызывают проблемы, существующие в процессе ценообразования, которые упомянуты выше. Их недостаточное освещение в отечественной экономической литературе дали основание для их анализа.

К основным проблемам ценообразования относятся :

- отсутствие стратегического подхода в ценообразовании;
- несовершенство информационного обеспечения процесса ценообразования;
- нестабильность законодательной базы;
- отсутствие (или неэффективность) маркетинговых исследований как основы для принятия ценовых решений;
- низкий уровень оценки факторов ценообразования;
- отсутствие комплексной оценки ценовой чувствительности потребителей;
- игнорирование мониторинга цен конкурентов в процессе разработки ценовой политики;
- необоснованный выбор целей ценообразования;
- нехватка квалифицированных кадров, обладающих современной методологией ценообразования;
- отсутствие единого подхода к механизму ценообразования на предприятиях;
- использование затратного подхода в ценообразовании;
- несвоевременность и неэффективность мер по корректировке цен;
- отсутствие связи цены с другими элементами комплекса маркетинга [5, с. 115].

В классическом понимании цена – это денежное выражение стоимости товара. Она всегда колеблется вокруг цены производства (превращенная форма стоимости единицы товара равна сумме издержек производства и средней прибыли) и отображает уровень общественно необходимых затрат труда.

На государственном уровне политика ценообразования должна быть направлена на обеспечение:

- равных экономических условий и стимулов для развития всех форм собственности, экономической самостоятельности предприятий, организаций и административно-территориальных регионов республики;
- сбалансированного рынка средств производства товаров и услуг;
- противодействия монопольным тенденциям изготовителей продукции, товаров и услуг;
- объективных соотношений в ценах на промышленную и сельскохозяйственную продукцию, обеспечивающих эквивалентность обмена;
- расширения сферы применения свободных цен;
- повышения качества и безопасности продукции;
- социальных гарантий, в первую очередь для низкооплачиваемых и малообеспеченных граждан, а также системы компенсационных выплат в связи с ростом цен и тарифов;
- создания необходимых экономических гарантий для производителей;
- ориентации цен внутреннего рынка на уровень мирового рынка;
- установления государственных фиксированных и регулируемых цен и тарифов, которые утверждаются соответствующими органами государственного управления.

В Украине основу действующей системы цен образуют свободные цены, складывающиеся под влиянием спроса и предложения, и исключают вмешательство в ценообразование сторонних юридических и физических лиц. Регулируется в Украине всего около 8% товарных цен, в то время как в США – 20%, а в Японии – 40%. Учитывая разрушенность, разбалансированность и высокий уровень колониза-

ции внутреннего рынка, надлежащих оснований для такой высокой доли свободных цен в Украине нет. Расширение сферы применения свободных цен, по меньшей мере, должно иметь определенные предпосылки. Как, например, в Китае существует также низкая доля фиксированных и регулируемых цен. Но «отпуску» цен на товары определенной группы предшествуют экспертиза рыночной конъюнктуры и достижение равновесия спроса и предложения. Если же после такого «отпуска» цены начинают быстро расти, устанавливаются «административные» (твердые) цены, чтобы в дальнейшем попытку повторить. Наши властные структуры не утруждают себя подобными заботами и «отпустили» практически все цены одновременно. А это нанесло стране большой вред.

В настоящее время развитие инфляции распространяется через изменение валютных курсов, повышение стоимости энергоносителей, основных средств производства, всех видов ресурсов при их тотальном ограничении. Это обуславливает необходимость поиска нового подхода к процессу формирования ценовой политики предприятий.

Управление процессом ценообразования на этапе определения цены является наиболее сложным и требует значительных затрат на систематизацию, подбор и обучение кадров, и тому подобное. Предприятие ставит целью получение конкурентного преимущества, желает избежать давления на цены, в результате которого они снижаются, и хочет стать ценовым лидером в своей отрасли, должно систематизировать алгоритм принятия управленческих решений (рис. 1) [3, с. 248].

Принимая решение относительно политики ценообразования на предприятии, необходимо уделять особое внимание таким экономическим категориям, как спрос, предложение, расходы, понимать влияние других макропоказателей и факторов и их соотношение между собой. Так, И.В. Липсиц считает, что «... выработать хорошо ценовое решение возможно только при условии учета всех четырех категорий существенно важной информации: о расходах, о покупателях, о конкурентах и о правительственной политике» [5, с. 252].

Существующий подход в формировании цен в современных условиях нельзя назвать оптимальным, потому что он актуален только в стабильной ситуации, но без его применения не будет желаемого результата, так как он позволяет аппарата управления предприятием создать четкий алгоритм решения задач ценообразования. В кризисных условиях применение только этого подхода нелогично, поскольку он не учитывает текущего спроса и поэтому не дает возможности установить оптимальную цену. Маркетинговый подход основывается на анализе собственных расходов и учитывает информацию о мнении потребителей и уровень конкуренции на рынке. Именно этот подход позволяет избежать затоваривания и удерживать цену на максимальном уровне [8, с. 101]. Снижая цену, предприятие не получит постоянного преимущества, а увеличивая ее, рискует, ведь конкуренты не последуют этому примеру. Придется выбирать: потерять потребителей или вернуться к предыдущим ценам. Исходя из основного закона маркетинга: «Производить то покупают, а не продавать то, что производишь», предприятие должно ориентироваться не на объем производства продукции, а на правильное определение потребностей и запросов потребителей и путей достижения их удовлетворения. Поэтому именно использование маркетингового подхода побуждает пред-

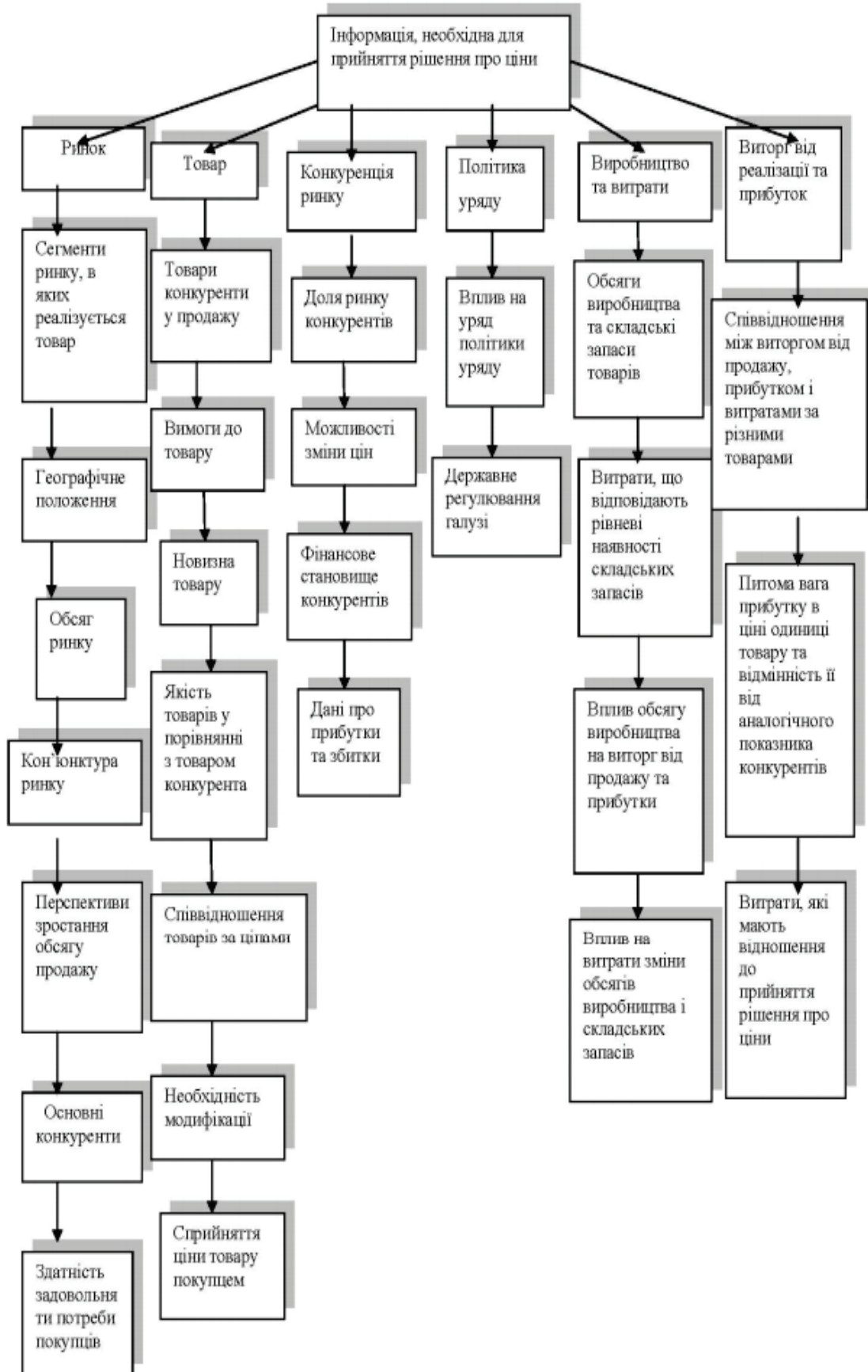


Рис. 1. Інформація, необхідна для прийняття рішень о цене

приятие постоянно изучать конъюнктуру рынка и требования потребителей к качеству продукта. Если учитывать при этом еще и уровень спроса, то предприятие сможет планировать не только цены, но и объемы реализации и производства.

Как видно из вышесказанного, ценовой менеджмент характеризуется большой сложностью. Чаще всего недостатки (ценообразование чрезмерно ориентировано на издержки, цены слабо приспособлены к изменению рыночной ситуации и т.д.) вызваны наследием плановой экономики, когда цены определялись директивно, недостатком знаний в области маркетинга. Поэтому исследования в области ценообразования и разработка маркетинговых подходов являются важными и необходимыми для предприятия в деятельности украинских предприятий. Ценовая политика для предприятия – второй, после характеристик товара, существенный элемент маркетинговой деятельности.

Выбор политики ценообразования в целом направлен на установление справедливых цен на продукцию (товары, услуги) в зависимости от рыночной конъюнктуры, которые позволят получить запланированный предприятием объем прибыли и выполнить другие стратегические и оперативные задачи. Именно поэтому оптимизация ценовой политики – это та сторона деятельности, которой нужно уделять самое пристальное внимание со стороны руководства любого предприятия [6, с. 403]. При выборе ценовой политики руководители предприятия должны выявить и проанализировать все ценообразующие факторы (спрос и предложение, эластичность, потребителей, конкурентов, государственное регулирование цен и т.п.). Со стороны государства главной целью является создание таких условий, при которых цена устанавливается и регулируется законами рыночной экономики. При этом она не должна мешать конкуренции, свободному развитию отношений между производителями и продавцами.

Выводы. В общем, политика ценообразования направлена на установление цен на товары и услуги в зависимости от конъюнктуры рынка, что направит на получение запланированного объема прибыли и решит другие стратегические и оперативные задачи. Цена является составной частью эко-

номической и социальной политики государства и обеспечивает равные экономические условия и стимулы для развития, экономической самостоятельности предприятий, положительно влияет на сбалансирование рынка средств производства, товаров и услуг способствует повышению качества продукции. Именно ценовая политика занимает второе место после характеристик товара в градации элементов маркетинговой деятельности для предприятий. Именно поэтому оптимизация ценовой политики – это та сторона деятельности, которой нужно уделять самое пристальное внимание со стороны руководства любого предприятия. При выборе ценовой политики руководители предприятия должны выявить и проанализировать все ценообразующие факторы (спрос и предложение, эластичность, потребителей, конкурентов, государственное регулирование цен и т.п.). Что касается государственной политики ценообразования, то ее политика должна быть направлена на создание таких условий, при которых цена устанавливается и регулируется законами рыночной экономики. При этом она не должна мешать конкуренции, свободному развитию отношений между производителями и продавцами.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Безкоровайна С.В. Дослідження підходів до формування цінової стратегії підприємства // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 2(20). – С. 49-52.
2. Васильева Н.З., Козлова Л.И. Формирование цены в рыночных условиях. – М. : АО «Бизнес-школа «Интел-Синтез». – 1995. – 62 с.
3. Дугіна С.І. Маркетингова цінова політика : навч. посіб. – К. : КНЕУ, 2005. – 393 с.
4. Котлер Ф., Армстронг Г., Сондерс Дж., Вонг В. Основы маркетинга. – К. : Вильямс, 1999. – 1055 с.
5. Липсиц И.В. Коммерческое ценообразование : учеб. – М. : Издательство БЕК. – 353 с.
6. Нэгл Т.Т. Стратегия и тактика ценообразования / Т.Т. Нэгл. – СПб. : Питер, 2004. – 544 с.
7. Сергеев В.В. Экономика предприятия. – М. : Финансы и статистика, 1997. – 315 с.
8. Фомичев В.И. Международная торговля : учебн. / В.И. Фомичев. – М. : ИНФРА-М, 1998.
9. Шкварчук Л.О. Ціни і ціноутворення : навч. посіб. – К. : Кондор, 2005. – 214 с.

УДК 336.722.8 (477)

Тарасова О.В.

кандидат економічних наук,

старший викладач кафедри фінансового менеджменту та фондового ринку
Одеського національного економічного університету

СУТНІСТЬ РИНКУ ЗЛИТТЯ-ПОГЛИНАННЯ В УКРАЇНІ ТА ЙОГО СТРУКТУРНІ ЕЛЕМЕНТИ

Стаття присвячена виявленню сутності злиття-поглинання компаній. Визначення ринку злиття-поглинання в Україні. Дана характеристика структурних елементів цього ринку. Визначені суб'єкти ринку злиття-поглинання. Розкрито взаємозв'язок з різними видами ринків.

Ключові слова: ринок злиття-поглинання, Україна, структура, компанія-ініціатор, компанія-мета.

Тарасова О.В. СУЩНОСТЬ РЫНКА СЛИЯНИЯ-ПОГЛОЩЕНИЯ В УКРАИНЕ И ЕГО СТРУКТУРНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ

Статья посвящена выявлению сущности слияния-поглощения компаний. Определение рынка слияния-поглощения в Украине. Дана характеристика структурных элементов этого рынка. Определены субъекты рынка слияний-поглощений. Раскрыта взаимосвязь с различными видами рынков.

Ключевые слова: рынок слияния-поглощения, Украина, компания-инициатор, компания-цель.

Tarasova O.V. DETERMINATION OF THE M&A MARKET IN UKRAINE AND ITS STRUCTURAL COMPONENTS

This article is devoted to revealing the essence of mergers and acquisitions, determination of the M&A market in Ukraine. It represents the structural characteristic of elements of the market. The subjects of the M&A market are identified. The interrelation of different types of markets is disclosed.

Keywords: mergers and acquisitions market, Ukraine, initiating company, target company.

Постановка проблеми. Необхідно відзначити, що для українського ділового співтовариства, а також враховуючи правове регулювання, процеси придбання контролю над компанією і процеси реорганізації компанії є новим явищем для України. Протягом усього періоду існування України як держави спостерігався цілий ряд угод, які за правовою структурою можуть бути віднесені саме до процесів злиття-поглинання (конгломератних, горизонтальних, вертикальних, як дружнього, так і ворожого характеру). Історія формування найбільших компаній і фінансово-промислових груп в Україні, таких як СКМ (SystemCapitalManagement, SCM), «Приват» і інших, служить яскравим прикладом угод злиттів-поглинань. Одним з чинників зростання попиту на процеси злиттів-поглинань виступає глобальна конкуренція, що змушує компанії об'єднуватися в боротьбі за виживання і лідерство.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню процесів злиття-поглинання присвячені роботи А. Дамодарана, Д. Кідуелла, Т. Коупленда, Л. Крушвица, У. Шарпа та інших. Дослідження російських та українських вчених, що торкаються проблеми інноваційного розвитку в умовах трансформації та кризових явищ в економіці, а також пошуку джерел нагромадження капіталу представлені роботами К.Е. Едонца, М.І. Зверякова, Г.М. Азаренкової, Г.А. Шарінової, В.Е. Хаустової та ін. Роботи Д. Бліка, К.Ф. Черкашиної, Д. Ернста присвячені аналізу причин, які призводять до активізації процесів злиттів-поглинань.

Постановка завдання. Аналіз наукових напрацювань дозволив визначити, що існує значна кількість питань, які не знайшли достатнього висвітлення, зокрема, недостатньо досліджені основні характеристики процесів злиття-поглинання, ринку злиття-поглинання в Україні та складових цього ринку. А також розуміння того, що злиття-поглинання являють собою процес зміни власника компанії або структури власності, будучи кінцевою ланкою в процесі її реструктуризації.

Виклад основного матеріалу. Серед провідних економістів в області корпоративних фінансів та

оцінки вартості компаній не має єдиної думки з приводу визначення термінів «злиття», «поглинання», тому для формування особистого ставлення до цього питання та подальшого дослідження нами були проаналізовані існуючі в економічній літературі визначення та погляди. Узагальнюючи існуючі підходи, пропонується під дефініцією «злиття-поглинання» (M&A) компаній розуміти процес, метою якого є розширення сфери впливу та господарської влади однієї компанії (компанії-ініціатора) шляхом взяття під контроль іншої компанії (компанії-цілі), придбання повного або часткового права власності на її активи, підвищення добробуту власників акцій (акціонерів) та захист їх прав, отримання можливості зміни ризикованості грошових потоків об'єднаної компанії та досягнення конкурентних переваг на ринку за рахунок раціоналізації розміщення окремих частин відтворювальних процесів, концентрації та централізації капіталу і орієнтації на збільшення ринкової вартості компанії. Таке розуміння становить основи наукового обґрунтування положень з оцінки вартості публічних акціонерних товариств (ПАТ). Економічна сутність процесу злиття-поглинання полягає в тому, що він є проявом концентрації і централізації капіталу і одним із сучасних ефективних механізмів транснаціоналізації виробництва, що, в свою чергу, забезпечує міждержавний, внутрішньо- і міжгалузевий перелив капіталу, конкуренцію за найбільш прибуткове вкладення капіталів і раціоналізує розміщення окремих частин відтворювальних процесів не тільки в глобальному масштабі, а й на регіональному рівні [1].

З метою розширення своїх можливостей компанії можуть створювати стратегії диверсифікації та реструктуризації. Наслідком цього є те, що угоди щодо корпоративного контролю – це природна реакція корпорацій на мінливі світові ринки, яка необхідна компаніям для постійної адаптації до умов мінливої економіки.

Компанії, які обрали експансію і/або диверсифікацію як стратегії розвитку, повинні визначитися, якими конкретними способами будуть завойовувати нові ринки. З альтернативи: розвивати власне вироб-

ництво або купувати/злитися з діючою компанією – багато компаній в Україні пішли по другому шляху. Активізація злиттів-поглинань в посткризовий період в Україні є логічним продовженням поліпшення ситуації у світі. Збільшення кількості M&A спостерігається з 2012 р. Так, кількість зростає з 30 у 2011 р. до 150 у 2012 р., а в 2013 р. досягло 160. У грошовому вираженні збільшення в 2013 р. становить приблизно 8 млрд. дол. США, що в кілька разів перевищує результат 2012 р., який склав 2810 млн. дол. США. Однак треба зазначити, що таке збільшення відбулося завдяки двом великим угодам: продажі InterMediaGroup структурам Group DF більш ніж за 2 млрд. дол. США та перепродажу «Укртелекому» структурам СКМ – 1,3 млрд. дол. США [1]. Дані угоди склали половину від усього обсягу угод. На жаль, показники 2014 р. частково відрізняються від світових трендів, що є наслідком політичної нестабільності та не найкращого середовища для інвесторів на сході країни. Однак спостерігається зміна лідерів на цьому ринку в бік таких галузей, як торгівля та агробізнес. Тому можна констатувати, що в цілому головною тенденцією є зростання кількості угод при відносному зменшенні розміру транзакцій в грошовому вираженні.

Потенціал для збільшення ринку злиттів-поглинань в Україні пов'язаний з низькою консолідацією окремих секторів, таких як агропромисловий сектор, одним з чинників зростання є подальше збільшення цін на сировину і матеріали, а також здатність великих компаній витримувати конкуренцію на внутрішньому і зовнішніх ринках. Важливими чинниками, які вплинуть на розвиток вітчизняного ринку M&A і зростання обсягу операцій злиттів-поглинання в Україні, також є: приватизація низки державних компаній; збільшення кількості угод, що здійснюються фондами прямих інвестицій та іноземними інвесторами і спрямованих на залучення інвестицій і підвищення інвестиційного клімату України; зростання кількості придбань стратегічних активів за кордоном великими українськими бізнес-групами.

Розглядаючи процеси злиття-поглинання, необхідно визначення ринку, на якому ці процеси відбуваються.

В першу чергу ринок злиттів-поглинань – це економічний простір, на якому реалізуються економічні інтереси суб'єктів господарювання шляхом укрупнення бізнесу, а об'єктом виступає специфічний товар (бізнес; компанія і її складові елементи, акції і корпоративний контроль, який дає той чи інший пакет). Це система різних економічних, фінансових відносин між потенційним продавцем і потенційним покупцем з приводу перерозподілу капіталу та руху прав власності на активи/акції, в тому числі змін складу суб'єктів (які здійснюють контроль над угодою злиття-поглинання), заснована на безлічі принципів, головні з яких конкурентні умови і свобода економічної діяльності.

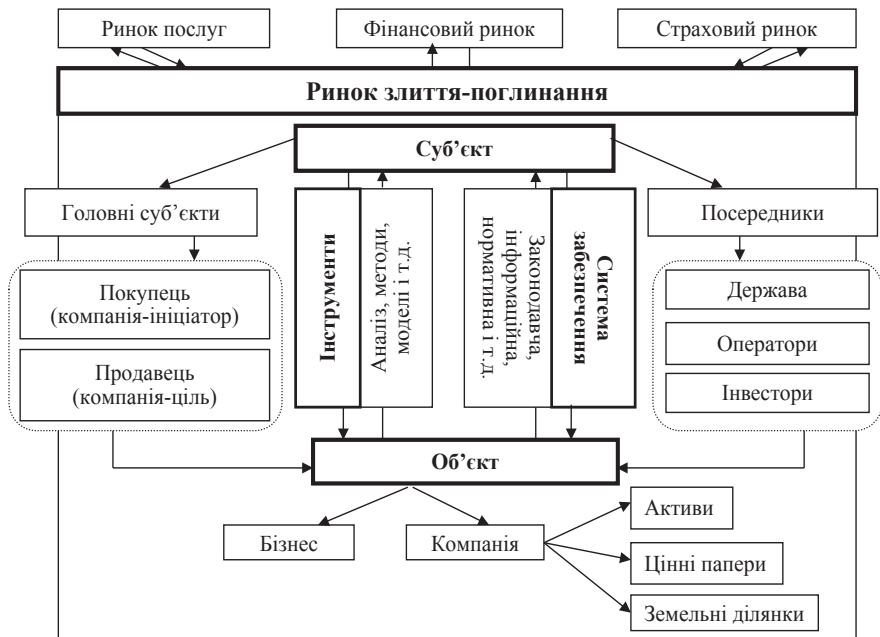


Рис. 1. Структура ринку злиття-поглинання

Розроблено автором

Таким чином, пропонуємо під ринком M&A розуміти сукупність економічних відносин, що виникають між компанією-ініціатором і компанією-метою в процесах злиття-поглинання з урахуванням ряду факторів, основними з яких є: попит, пропозиція і ціна, конкуренція.

Визначимо структуру ринку злиттів-поглинань (рис. 1).

Головними суб'єктами ринку злиття-поглинання є, з одного боку, продавці (компанії, які готові передати право власності на об'єкт угоди злиття-поглинання) – компанії-цілі, і покупці (компанії, які готові придбати право власності на цей об'єкт), з іншого боку – компанії-ініціатори. Кожна зі сторін діє у відповідності з певними мотивами, які стають причиною вибору об'єкта майбутньої угоди.

Ринок злиттів-поглинань тісно пов'язаний з ринком послуг (ринком купівлі-продажу специфічних товарів – різних видів послуг, таких як: рекламно-інформаційні, консультативні, проведення Due Diligence (всесторонні перевірки), планування, структурування та оцінки майбутньої угоди злиття-поглинання), страховим ринком (надання послуг у сфері страхування), фінансовим ринком (операції у сфері цінних паперів, кредитування, вкладів та інвестицій).

На ринку злиттів-поглинань, крім головних суб'єктів, існують певні групи посередників. З боку держави регулювання ринку M&A здійснюється за допомогою державних програм, оподаткування, фінансово-кредитної та банківської систем, трудового та антимонопольного законодавства.

Діяльність професійних консультантів (операторів угод злиття-поглинання) охоплює не лише стратегічне консультування (структурування угоди злиття-поглинання, оцінка вартості бізнесу, збір інформації щодо потенційного інвестора, проведення переговорів, інформаційна підтримка клієнта), але і технічну сторону проведення угоди.

В умовах сучасного ринку злиттями-поглинаннями як одним з ключових напрямків діяльності займаються інвестиційні компанії та банки, а також спеціалізовані відділи консалтингових компаній,

юридичних та спеціалізованих компаній, що надають консультаційні та інші послуги в галузі структурування та фінансування в корпоративному секторі. Головною функцією є представлення інтересів однієї із сторін і забезпечення підтримки клієнтів протягом всього процесу M&A. На відміну від них компанії-маклери є посередниками між сторонами, вони сконцентровані на встановленні контакту між сторонами угоди і в більшості випадків обмежуються операціями з незначною вартістю.

Як наслідок законодавчих обмежень на операції із застосуванням інсайдерської інформації, в області злиття-поглинання відбулося формування самостійної корпоративної та галузевої культури, а посередники на ринку M&A поділяють діяльність, пов'язану з консультуванням, і власні операції на даному ринку.

Шляхом залучення консультантів сторони, що беруть участь в угоді, прагнуть уникнути несприятливих умов договору, зайвого зволікання при здійсненні угод, скоротити можливі ризики відповідальності і проблеми інтеграції після проведення угоди, що в кінцевому підсумку сприяє досягненню максимізації/мінімізації ціни купівлі-продажу. Крім того, компанія-ціль угоди злиття-поглинання часто користується послугами посередників з метою проведення захисних антирейдерських заходів або для підтвердження обґрунтованості запропонованої ціни.

Для забезпечення підтримки в управлінні процесом M&A, використовуючи свої експертні знання з технічного виконання угод і специфіки галузі, консультанти можуть виступати в якості партнерів для менеджменту компанії.

Для успішного проведення злиття-поглинання необхідними є не тільки стратегічна компетенція і технічні знання деталей процесу, а й здатності залучення різного роду фахівців (юристів, аудиторів та ін.) для структурування та оптимізації юридичної та податкової сторін угоди.

Необхідно відзначити тісний зв'язок ринку злиттів-поглинань з фінансовим ринком, товаром на якому є гроші і різні види цінних паперів. Ринок капіталів, як складова фінансового ринку, є джерелом забезпечення довгострокових потреб у фінансових ресурсах, тому фінансування угод злиття-поглинання відбувається саме за допомогою цього ринку. Інвестори (фінансові посередники) – фінансові інститути, до функцій яких належить акумулювання грошових коштів, що належать фізичним та юридичним особам і подальше надання даних коштів у формі кредиту суб'єктам господарювання та іншим позичальникам, а також фізичним особам, готовим взяти участь у фінансуванні угоди злиття-поглинання.

Актуальним для реалій вітчизняної практики проведення трансформацій є питання законності угод злиття-поглинання, відповідно наявності системи забезпечення таких угод, а саме законодавчої, нормативної та інформаційної баз.

Досвід розвинутих країн показує, що права акціонерів можуть бути адекватно захищені тільки при дотриманні прозорості діяльності компаній та ефективного розкриття інформації, чітких законодавчо закріплених процедур структурування та проведення угод злиття-поглинання, а також ефективної роботи керуючих органів компанії.

Розкриття інформації публічною компанією в країнах з транзитивною економікою зазвичай ґрунтується на системі формальних норм. Компанії оцінюють це як надлишковий тиск з боку державних органів, а прозорість не дає поки значних переваг з

боку іміджу компанії. У країнах, що розвиваються, здійснюється пошук адекватних стимулів та заходів, спрямованих на зростання прагнення компаній працювати в умовах відкритості, ігноруючи проблему недостатньо розвинутого ринку, які поки не проявляють прагнення до відкритості інформації. Тому в цьому напрямку в країнах з транзитивною економікою існує явна відмінність вимог законодавства (доброзичливого до інвесторів) і реальної практики.

Недосконалість існуючих і відсутність необхідних законодавчих документів призводить до поширення незаконних схем придбання корпоративних прав та рейдерства (захоплення майна підприємств або часток, акцій, паїв їх власників за допомогою підроблених або вкрадених документів, печаток, штампів за схемою попередньої змови групи осіб або із застосуванням погроз і т. п.).

Ринок злиття-поглинання в Україні відрізняється доволі високим рівнем ризикованості, тому дуже важливим є зв'язок ринку злиття-поглинання та страхового ринку, на якому представлений такий специфічний товар, як страховий захист. Щоб застрахуватися від зриву угоди з поглинання, компанії іноді укладають договір умовного депонування (escrow agreement). Це передбачає, що учасники угоди (зазвичай власники компанії-цілі) переводять на рахунок компанії-ініціатора угоди певну суму, яка служить гарантією укладання угоди. На практиці учасникам угоди не потрібно вилучати гроші з обігу, бо гарантми оплати виступатимуть банки. В Україні, де в загальній сумі угод з поглинання договори умовного депонування складають приблизно 10% випадків, гарантії надають відразу кілька іноземних банків, зокрема, «ING Україна» і ReiffeisenBank. Ще одним способом страхування від зриву угоди є юридичне оформлення компенсації, яку виплачує сторона, що виступила ініціатором розриву. Саме так вчинили «ЮКОС» і «Сибнефть», коли після розірвання угоди з поглинання акціонери останньої були змушені виплатити 1 млрд. дол. США [2].

Мета оцінки процесів злиття-поглинання конкретизується тільки з урахуванням мотивів його проведення, а результат розрахунків має бути проаналізований згідно обраної моделі злиттів-поглинань і чинників формування економічних ефектів, що, в свою чергу, є стимулом до вивчення особливостей ринку злиття-поглинання в Україні та пошуку шляхів вирішення наявних проблем, в тому числі підбору необхідного інструментарію: підходів, методів і моделей аналізу та оцінки даних операцій з урахуванням специфіки фінансового ринку України.

Висновки. Проведене дослідження теоретичних підходів до визначення поняття «злиття-поглинання» довело, що більшість науковців, застосовуючи дефініції «злиття-поглинання», розглядають різні сторони цього складного явища. Такі підходи не дозволяють комплексно вирішити питання ефективного управління процесом злиття-поглинання, тому виникає необхідність узагальнення існуючих підходів, що ми спробували зробити у статті, запропонувавши своє визначення цього явища. Тип злиттів-поглинань може залежити від таких факторів, як ситуація на ринку, стратегія діяльності компанії і ресурсів, якими вони володіють. В той же час варто зазначити, що з розвитком світової економіки, поглибленням процесів глобалізації види та форми проведення злиттів-поглинань постійно змінюються, однак економічна сутність їх як інструмента перелучення капіталу та введеного К. Марксом поняття міжгалузевої конкуренції за найбільш прибуткове вкладення капіталів, не втрачається.

Крім цього, необхідним є розуміння того, що процес M&A відбувається на відповідному ринку. Ринок M&A – це сукупність економічних відносин, що виникають між компанією-ініціатором та компанією-ціллю в процесах злиття-поглинання з урахуванням попиту, пропозиції і ціни. Ця сукупність економічних відносин формує специфічну структуру зазначеного ринку, яка відкриває цілу низку проблем функціонування ринку злиття-поглинання в Україні, що відкривають перспективи подальших досліджень. Зокрема пов'язаних з необхідністю розробки та впровадження інструментарію аналізу та оцінки операцій M&A з урахуванням специфіки

фінансового ринку України, а також недосконалістю законодавчої та нормативної документації, що призводить до поширення незаконних схем придбання корпоративних прав та рейдерства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Рынок слияний и поглощений в 2013 году вырос в два раза, 24 декабря 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://economics.lb.ua/business/2013/12/24>
2. Владимир Марчук. Искусство торговли компаниями. Процедура проведения покупки предприятия [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://forinsurer.com/public/04/11/10/1594>

УДК 336.1

Фрич А.О.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів
Івано-Франківського навчально-наукового інституту менеджменту

Кіндратяк І.Т.
магістр
Буковинського державного фінансово-економічного університету

ОСОБЛИВОСТІ БЮДЖЕТНОЇ ПОЛІТИКИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ

У статті розглянуто особливості проведення бюджетної політики України та Європейського Союзу. Охарактеризовано основні недоліки й напрями змін бюджетного менеджменту України у зв'язку з євроінтеграцією.

Ключові слова: бюджетна політика, бюджет, видатки, державний борг, дефіцит.

Фрыч А.О., Киндратяк И.Т. ОСОБЕННОСТИ БЮДЖЕТНОЙ ПОЛИТИКИ В УСЛОВИЯХ ЕВРОИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ

В статье рассмотрены особенности ведения бюджетной политики Украины и Европейского Союза. Охарактеризованы основные недостатки и направления изменений бюджетного менеджмента Украины в связи с евроинтеграцией.

Ключевые слова: бюджетная политика, бюджет, расходы, государственный долг, дефицит.

Frych A.O., Kindratiak I.T. FEATURES OF BUDGET POLICY UNDER CONDITIONS OF EUROPEAN INTEGRATION CHANGES

The article deals with the features of budgetary policies of Ukraine and the European Union. The author analyzes the main weaknesses and directions of change for Ukraine's budgetary management in connection with the European integration.

Keywords: budgetary policy, budget, expenditures, national debt, deficit.

Постановка проблеми. У зв'язку з євроінтеграцією важливим завданням постає визначення можливостей гармонізувати бюджетну політику України та Європейського Союзу, виявити можливі наслідки, переваги та загрози. Пріоритетним є оцінка сучасних напрямів та реформувань бюджетної політики ЄС, можливості застосування в Україні.

Методологія побудови бюджетної політики, яку тривалий час використовують провідні країни світу, передбачає такі концепції, як щорічно збалансований бюджет, циклічна основа збалансованого бюджету та фундаментальне фінансування. Україна, перебираючи на себе цей досвід і ставши на шлях демократичних перетворень, у тому числі й трансформації фінансових відносин у соціально-економічній сфері, також намагається створити бюджетну доктрину на підставі обраної стратегії економічного і соціального розвитку. Але проблема бюджету, за оцінками провідних вітчизняних фахівців, до сьогодні залишається найуразливішим місцем української економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний вклад у розвиток фундаментальних теоретич-

них та методологічних основ інтеграційних процесів у фінансовій системі України, внесли такі вчені, як М.П. Бадида, С.Я. Боринець, З.В. Герасимчук, І.М. Вахович, О.Д. Василик, А.І. Даниленко, І.О. Лютий, В.М. Опарін, О.І. Рогач та ін. Бюджетну політику ЄС розглядають І.М. Боярко, О.В. Дейнека, Н.А. Дехтяр, О.А. Подвальникова.

Проте у зв'язку зі змінами, що відбуваються у законодавстві, і особливо у бюджетному, коли вводяться не лише нові статті й окремі положення, але й запроваджено нове податкове законодавство, що є визначальною базовою складовою у розробці політики доходів зведеного бюджету, важливо проводити дослідження з подальшого пошуку нових напрямів розвитку засад формування бюджетної політики країни.

Важливість вивчення цього питання відмічає О.Д. Василик, який вказує, що науковий підхід до розробки бюджетної політики, знання і вивчення всіх чинників, що визначають бюджетну політику, передбачають її відповідність законам суспільного розвитку, постійне врахування теоретичних положень і висновків бюджетної теорії. Порушення цієї

важливої вимоги призводить до великих втрат в економіці [1, с. 54].

Метою статті є вивчення ключових аспектів бюджетної політики в умовах євроінтеграційних перетворень, аналіз та характеристика змін, що відбулися, а також формування шляхів підвищення ефективності реалізації бюджетної політики.

Результати. Успіх ринкових реформ, які нині відбуваються в Україні, вирішальною мірою залежать від державного управління фінансами. Вся система управління фінансами базується на фінансовій політиці держави, та її важливій складовій – бюджетній політиці.

Бюджетна політика постійно знаходиться в центрі уваги суспільства – вона є ключовою ланкою економічної політики держави, а саме від ступеня її раціональності залежать темпи розвитку промисловості, сільського господарства, транспорту, зв'язку та територій держави.

В Україні розробка бюджетної політики як провідної ланки фінансової політики держави проводиться відповідно до положень Бюджетного кодексу України, прийнятого у 2010 р., а в останній час – дещо оновленому у зв'язку із внесенням, переважно у 2012–2014 рр., змін і доповнень. На сьогодні Бюджетний кодекс України – це комплексний документ, який, по суті, є бюджетною конституцією, що визначає засади формування та виконання зведеного бюджету з урахуванням особливостей регулювання міжбюджетних відносин на різних рівнях бюджетної системи [3].

Для визначення ефективності бюджетного менеджменту Європейського Союзу визначають індикатори, встановлені Маастрихським договором: оцінюють відношення між планованим та реальним бюджетним дефіцитом і ВВП (не більше 3% дефіциту до ВВП) та співвідношення між публічним боргом і ВВП (не більше 60% до ВВП). Ці ж показники визначаються українським законодавством. Більшість країн ЄС не виконують ці критерії (табл. 1) [15].

У цілому простежується скорочення дефіциту країн ЄС (стратегія виходу з фінансової кризи), проте в 2013 р. в Словенії показник становив 14,7%, в

Норвегії – 11,1%, в Греції – 12,7% [15]. ЄС активно шукає можливості скорочення видатків на споживання та зростання інвестиційних видатків, ВВП.

Щодо України, то, згідно даних Державної казначейської служби України, відношення дефіциту Державного бюджету України до ВВП у 2012 р. становило 3,8%, у 2013 та 2014 рр. – 4,5%. У 2015 р. Міністерство фінансів очікує, що дефіцит скоротиться до 3,7%.

Питання економії коштів і пошуку джерел наповнення бюджетів є також гострим та актуальним для України.

У 17 з 28 країн ЄС у 2013 р. рівень державного боргу, згідно з нормами, залишився вищим за допустимий. Лідерами Європи з боргового навантаження залишаються Греція, у якої держборг зріс у 2013 р. до 175,1% щодо ВВП проти 157,2% 2012 р., Італія (132,6%), Португалія (129%), Ірландія (123,7%), Франція (93,5%), Угорщина (80,3%). В свою чергу, найнижче навантаження в Естонії (10% ВВП), Болгарії (18,9%) та Люксембурзі (23,1%) [11]. Зауважимо, що ЄС визначає санкції для країн, які перевищують показники бюджетної та боргової безпеки, під які потрапляють і країни – лідери ЄС.

Якщо оцінити відношення боргу до ВВП країн, з якими співпрацює Європейський Союз по програмі Східного партнерства (табл. 2), то державний борг України становив 40,17% у 2013 р. і є за Вірменією другою країною з досліджуваних за величиною боргу [13]. Зазначимо, що все частіше науковці визнають, що критичний рівень боргу в Україні не 60%, а 40%, зважаючи на розвиток економіки, політичну кризу та бюджетну незабезпеченість. Водночас Мінфін України очікує зростання держборгу України в 2015 р. до 52,7% щодо ВВП [14].

Враховуючи надзвичайно високе боргове навантаження низки європейських країн, обслуговування державного боргу обходиться їм набагато дешевше, ніж Україні. Якщо подивитися на німецькі євробонди, то їх прибутковість 1,5–1,6% в порівнянні з нашими 10–12%. Прибутковість десятирічних італійських бондів зараз становить близько 3% [10].

Водночас Україна лідирує в зростанні державних витрат на душу населення у 2010–2014 рр. Підкреслимо, що більше 90% загальної суми видатків використовувалися на споживання.

Для ґрунтовної оцінки витрат ми обрали структуру видатків трьох найвпливовіших країн Європейського Союзу (Великобританія, Франція, Німеччина) та країн – сусідів України. Зауважимо, що розподіл бюджетних видатків України в цілому відповідає класифікації ЄС. Проте в Україні не ведеться загальне порівняння видатків на соціальний захист, оскільки звіти фондів соціального страхування публікуються окремо від звітів Міністерства фінансів України про проведення бюджетної політики. Для порівнюваної тенденції в таблиці 3 було підсумовано видатки Зведеного бюджету України та фондів соціального страхування [3; 6; 15].

Таблиця 1

Загальний державний дефіцит до ВВП за 2009–2013 рр., %

Країна	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.
ЄС (28 країн)	-6,9	-6,5	-4,4	-3,9	-3,3
Болгарія	-4,3	-3,1	-2	-0,8	-1,5
Чехія	-5,8	-4,7	-3,2	-4,2	-1,5
Німеччина	-3,1	-4,2	-0,8	0,1	0
Франція	-7,5	-7	-5,2	-4,9	-4,3
Угорщина	-4,6	-4,3	-4,3	-2,3	-2,2
Польща	-7,5	-7,8	-5,1	-3,9	-4,3
Румунія	-9	-6,8	-5,5	-3	-2,3
Греція	-15,2	-11,1	-10,1	-8,6	-12,2
Великобританія	-11,4	-10	-7,6	-6,1	-5,8

Таблиця 2

Консолідований борг щодо ВВП країн по програмі Східного партнерства за 2006-2013 рр., %

Країна/рік	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Білорусія	8,69	8,39	10,65	21,58	30,69	36,89	23,32	23,06
Молдова	34,00	28,35	23,47	19,37	21,48	26,83	23,60	24,40
Україна	14,80	12,30	20,00	34,80	39,90	36,30	36,60	40,17
Вірменія	24,35	19,16	16,39	16,38	40,45	39,86	42,16	44,11
Азербайджан	12,47	9,38	7,39	6,14	7,71	7,27	7,60	8,80
Грузія	37,30	27,63	22,62	25,00	33,34	33,76	32,40	31,68

Таблиця 3

Структура загальнодержавних видатків у 2013 р.

Країна	Загальнодержавні функції	Оборона	Громадський порядок, безпека	Економічна діяльність	Охорона навколишнього природного середовища	Житлово-комунальні послуги	Охорона здоров'я	Відпочинок, культура, рекреація	Освіта	Соціальний захист
Великобританія	11,6	5,1	5,3	5,3	2	1,8	16,5	2,1	13,4	36,8
Франція	11,5	3,2	3,1	6,3	1,9	3,4	14,7	2,5	10,8	42,6
Німеччина	13,6	2,4	3,5	7,8	1,5	1,2	15,5	1,8	9,4	43,3
Чеська Республіка	10,7	2,1	4,3	13,9	3,1	1,9	18,1	2,9	11,4	31,7
Угорщина	17,5	2,3	3,9	14,4	1,5	1,6	10,4	3,5	10,5	34,5
Польща	13,4	2,7	4,2	13	1,6	2	10,9	3	12,8	36,6
Словаччина	15,4	2,7	6,4	9,8	2,7	2,6	15,5	3	10,6	31,3
Туреччина	16,4	4,1	5,2	11,9	1,1	3,5	12,1	2,3	11,4	39,9
Україна	4,72	1,2	3,09	5,41	0,37	0,82	4,63	1,02	8,16	70,53

Оцінка показала, що видатки на соціальний захист в Україні є найвищими серед досліджуваних країн (70,53%). Основні видатки фінансуються з фондів соціального страхування. Так, з усіх видатків на соціальний захист видатки Пенсійного фонду України у 2011 р. становили 66,65%. При цьому видатки на пенсії зростають, а середня пенсія становила 1556 грн. у 2011 р. та 1996,3 грн. – у 2013 р. [13]. Виникає невідповідність низького рівня доходів пенсіонерів та значних витрат на соціальне забезпечення держави. При порівнянні: мінімальна пенсія у Франції та в Італії становить близько 500 євро щомісяця; у Німеччині, якщо німець за все життя не працює навіть одного дня трудового стажу, йому все одно гарантована пенсія як мінімум 350 євро. Великобританія гарантує лише мінімальну пенсію, яка для самотньої людини становить 480 євро на місяць. Середня пенсія на четвертий квартал 2012 р. у Литві становила 236 євро, в Латвії – 271 євро, в Естонії – 316 євро [12].

Водночас частка видатків на освіту в Україні займає другу по величині частку усіх державних видатків – 8,16%, що пов'язано з державною формою навчання у ВНЗ та обов'язковою загальною середньою та дошкільною освітою. В порівнянні з іншими країнами видатки на охорону здоров'я в Україні становили у 2011 р. 4,63% (11,75% Зведеного бюджету України), що нижче більше ніж у 2,5 рази усіх досліджуваних держав. Крім цього, у досліджуваних державах активно функціонує медичне страхування, тому частина видатків на медичні заклади формується зі страхових внесків населення.

Видатки на громадський порядок, безпеку та судову владу в Україні займали еквівалентну частку з іншими державами (особливо з Францією, Німеччиною, Угорщиною), проте займає лідируючі позиції в поданні скарг до Європейського суду з прав людини (більшість випадків – перевищення службових обов'язків мільйонерів та несправедливі судові рішення).

Видатки на економічну діяльність в Україні становили 5,41%. У європейських країнах у видатках на економічну діяльність більша частина споживчих видатків використовується на підтримання транспортної мережі. Україна надає більшість видатків на економічну діяльність через дотації для підприємств паливноенергетичного комплексу та для сільськогосподарства, тому постає питання в перегляді пільг, допомог галузям та їх ефективності.

Крім державного бюджету, кожна з держав Європейського Союзу надає кошти до бюджету ЄС, з якого має можливість і отримати кошти. Бюджет формується з внесків держав (до 1% від ВВП), податкових надходжень, штрафів, мита. Для України це становитиме 4–5% доходів Державного бюджету. На основі бюджету ЄС забезпечуються видатки на спільні напрями діяльності, розвитку Європейського Союзу.

Від створення організації напрями видатків змінюються. Так, у зв'язку з фінансовою нестабільністю 90х і 2007–2009 рр. зростає роль видатків на економічний розвиток та конкурентоспроможність: якщо у першому бюджеті ЄС на економічний розвиток і конкурентоспроможність було передбачено 7,3% усіх витрат, то у бюджеті – 2013 на це виділено вже 26% [5, с. 8–9], крім витрат, які здійснює кожна держава для розвитку своєї економіки. Якщо порівняти показники Державного бюджету України, то видатки на економічну діяльність у структурі становили в середньому 21,7% за 2008–2012 рр. (у 2012 р. – 12,5%).

Фінансовий стан Європейського Союзу несприятливий, тому при прийнятті бюджету Європейського Союзу на 2014 р. виникало багато дискусій щодо напрямів скорочень видатків. Рік, визначений роком суворої економії, та незважаючи на це, було збережено зростання фінансування наукових проєктів, освіти, інновацій і гуманітарної допомоги країнам Східної Європи. Так, понад 11 млрд. євро піде на стимулювання зростання та нових робочих місць; 50 млрд. – на соціальні програми та програми територіальної єдності; 56 млрд. – на гармонійний та екологічний розвиток; 6 млрд. виділено на зміцнення позицій ЄС у світі. Близько 40% видатків бюджету ЄС виділяються на підтримку сільського господарства. Проте хоча в абсолютному вираженні витрати на сільське господарство зростають і надалі, та частка в бюджеті скорочується. Пріоритетом є забезпечення сталого розвитку регіону, стійке зростання конкурентоспроможності та інноваційних процесів.

В Україні є значні сподівання на фінансову підтримку ЄС. Цільові субсидії Євросоюзу на будівництво доріг, промислових парків тощо і на дослідження та інновації сприяють збільшенню інвестицій у країнах Євросоюзу, адже гроші на ці цілі виділяються, переважно, лише частково й за умови, що держава забезпечить надходження суми, якої не вистачає для повного фінансування проєкту. Винят-

ком є аграрна сфера – селяни отримують прямі дотації ЄС, і ці кошти є життєво важливими для розвитку сільськогосподарського сектору. Наприклад, від 30 до 40% доходів французьких селян становлять саме надходження з казни Євросоюзу (а от британські селяни практично не користуються дотаціями, через що Лондон має право сплачувати менші внески до загального бюджету) [3, с. 4]. Виділяючи субсидії, ЄС обмежує ввіз товарів сільського господарства, а отже, і виробництво, визначає обов'язкові для застосування міндобрива та техніку збору врожаю, тому для сільського господарства держава повинна буде забезпечити додаткові дотації на підтримку виробників, оскільки продукція не витримає конкурентоздатності та низьких цін.

Щодо відповідності бюджетному менеджменту, то бюджетний рік України відповідає бюджетному періоду Європейського Союзу (з 1 січня до 31 грудня). Проте важливого питання набуває посилення ролі середньострокового планування. Починаючи з 2003 р. весь бюджетний процес на рівні країн ЄС здійснюється за єдиною методологією розробки, ухвалення й виконання бюджетів, яка передбачає використання середньострокового бюджетного планування. Такий підхід надає можливість бюджетного фінансування цільових програм, реалізація яких виходить за межі фінансового року, а також дозволяє планувати витрати в розрізі окремих інституцій ЄС та стратегічних і тактичних цілей розвитку [6].

Особливої уваги набуває оцінка показників результативності програм. Згідно з Бюджетним кодексом, в Україні також функціонує середньострокове планування, бюджетні програми містять показники результативності. Але ці напрями є лише директивними. Не ведеться аналіз середньострокових прогнозів розвитку економіки, узгодження цілей та стратегій розвитку держави.

Хоча за останні роки в бюджетному менеджменті України відображалися поступові реформи (формування бюджетних програм, стратегій розвитку, інформаційне забезпечення), проте темп їх впровадження визначений ЄС як дуже повільний. Сталим чинником підвищення ефективності було використання Казначейської системи – це забезпечувало покращення обліку наявності коштів, управління касовими залишками, заборгованістю та зобов'язаннями, а також підвищення якості та своєчасності подання фінансової звітності [8]. Проте 2013 р. показав роботу Казначейської служби України в ручному режимі, використання коштів бюджетних установ не за призначенням та вибірково наданням ресурсів.

Залишається ще питання в узгодженні ведення бухгалтерської звітності та аудиту. В ЄС в питанні аудиту позитивно визначається робота Рахункової палати України. Єдине, це визначають недостатню дієвість цього органу у визначенні порушень бюджетної дисципліни та виявленні відповідальних.

Одним із важливих чинників у реформуванні державних фінансів є прозорість бюджетної політики. Так, з 2005 р. проводиться аналіз Індексу відкритості бюджету. На основні розрахунків ІВР Індекс України у 2008 р. становив 55, у 2010 р. – 62 та у 2012 р. – 54. В порівнянні до інших країн Центральної та Східної Європи: Албанія – 47, Болгарія – 65, Чеська Республіка – 75, Польща 59, Румунія – 47, Росія – 74, Словаччина – 67, Туреччина – 50. Суть цього Індексу полягає в тому, щоб визначити прозорість бюджетних документів для суспільства (зрозумілість, сучасність і корисність документів).

Середня оцінка становить 43 бали для всіх досліджуваних країн [9]. Тому основні проблеми, які висвітлює цей показник, – це прозорість бюджетного процесу. З 2000 р. Закон України «Про Державний бюджет України» був вчасно прийнятий, згідно з законодавством, лише один раз – у 2003 р. (бюджет 2004 р.). Критичними були прийняття бюджету 17 лютого 2000 р. та 27 квітня 2010 р. Це призводило до дестабілізації бюджетної сфери та нефінансування капітальних видатків. Однією з причин порушення терміну прийняття законів було несвоєчасне подання його проекту до парламенту (за 2000–2014 рр. вісім разів порушувались терміни). Це призводить до скорочення часу розгляду законопроекту у Верховній Раді України (в останні два роки – до 20 хвилин), майже припинено обговорення проектів науковцями, аналітиками, журналістами. За умови порушення термінів приймається фактично той проект, який подається, без суттєвих змін. Тому потребує визначення відповідальності за порушення бюджетного законодавства та з'ясування відповідальних осіб.

Вагомого значення набула і проблема з державними закупівлями (одна з непрозорих та найкорумпованіших систем). Це знижує ефективність використання державних коштів. Публічне обговорення змін, внесення реформ галузей до напрямів бюджетної політики, а також покарання відповідальних за нецільове використання державних коштів або їх привласнення мають стати новим рівнем бюджетного менеджменту.

Одним із напрямів врегулювання бюджетної політики є зростання доходів бюджетів та валового внутрішнього продукту. Доходи державних бюджетів країн із ринковою економікою в першу чергу залежать від податкових надходжень, а отже, від розвитку бізнесу. Так, співпраця з ЄС та зона вільної торгівлі приведе до змін умов бізнесу в Україні, розуміння важливості норм стандартизації, а від цього і підвищення значення конкурентоздатності продукції на ринку. У рейтингу глобальної конкурентоспроможності за 2013–2014 рр. Україна втратила 11 позицій – з 73 до 84 (серед 144 країн світу) [2]. Власне, зниження показника відбулось вперше за три періоди.

При оцінці складових індексу конкурентоспроможності України визначили, що лідируючі позиції займають здоров'я населення та початкова освіта, вища освіта і підготовка, великі обсяги ринку забезпечені розміром держави, чисельністю населення та споживанням товарів і послуг. Гірші показники індексу в інфраструктурі, технологіях, фінансах та в бізнесі. На найнижчому рівні – інновації та управлінська сфера.

На сьогодні основними напрямками співробітництва між Україною та ЄС є енергетика, торгівля та інвестиції, юстиція та внутрішні справи, наближення законодавства України до законодавства Євросоюзу, охорона навколишнього середовища, транспортна сфера, транскордонне співробітництво, співпраця у сфері науки, технологій та космосу. На ці сфери ЄС надає кошти під різні програми.

Для українців Європейський Союз – це широкий асортимент продукції та послуг, можливості працевлаштування та навчання. За останні двадцять років українці активно мігрують до країн Євросоюзу, щороку збільшується кількість студентів з України. Важливо те, що ЄС приймає високоосвічених працівників, зокрема, технічних спеціалістостей та програмістів, активно працюють програми взаємодії з вченими, викладачами, тому виникають і виклики

для навчальних закладів: кількість учнів, студентів в Україні знижується, кількість освітян зростає.

Висновки. Отже, підсумовуючи проведене дослідження, можна стверджувати, що сучасний стан бюджетної політики і загалом державних фінансів є дуже вразливим, та потребує адаптаційного періоду в умовах євроінтеграційних перетворень. Необхідність проведення ефективних структурних реформ в економіці країни є очевидною, що стане передумовою для зростання ефективності бюджетної політики держави.

З метою поступової та гармонійної євроінтеграції України варто врегулювати проведення бюджетної політики та менеджменту. Виділимо такі основні напрями:

- узгодження реформ на економічне зростання економіки, підтримки перспективних галузей, їх модернізації, підвищення рівня життя населення з бюджетною політикою та її цілями;

- функціонування середньострокового планування для збалансування бюджетних коштів;

- розроблення заходів боротьби з нецільовим використанням державних коштів і вдосконалення системи прозорих державних закупівель;

- врегулювання структури видатків, узгодження з показниками дефіциту та державного боргу;

- забезпечення прозорого бюджетного процесу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Василик О.Д. Бюджетна система України: [Підручник] / О.Д. Василик, К.В. Павлюк. – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 544 с.
2. Аналіз індексу конкурентоспроможності України в 2013–2014 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://infolight.org.ua/content/analiz-indeksu-konkurentospro-mozhnosti-ukrayini-v-2013-2014-rr>
3. Бюджет на 2014–2020 роки має бути «поміркованим» // Євро-біюлетень. – 2012. – № 11. – С. 4.
4. Видатки Зведеного бюджету України / Звіт Державної казначейської служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?curDir=147449>.
5. Гуменюк В.І. Фінансова перспектива ЄС на 2014–2018 роки: способи впливу. Звіт, Лютий, 2010. / [А. Білоус, В. Гуменюк, К. Зарембо] [Електронний ресурс]. – Режим доступу: icps.com.ua/pub/files/55/95/MAFF_Ukr.pdf
6. Дехтяр Н.А. Порівняльна характеристика принципів реалізації бюджетної політики країн ЄС та України в частині формування державних видатків / [І.М. Боярко, О.В. Дейнека, Н.А. Дехтяр] [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.business-inform.net/pdf/2013/8_0/45_50.pdf
7. Загальнообов'язкове державне соціальне страхування та пенсійне забезпечення [Електронний ресурс]. – Режим доступу: mlsp.kmu.gov.ua/document/145902/zb.doc
8. Звіт Міжнародного банку реконструкції та розвитку / Україна: Звіт з ефективності управління державними фінансами [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/WDSP/IB/2012/07/03/000333038_20120703031330/Rendered/PDF/707990UKRAINIA070053B0PFMPReportUKR.pdf
9. Исследование открытости бюджета – 2012 Украина [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://icps.com.ua/pub/files/81/9/OBI2012-Ukraine-CS-Russian.pdf>
10. Інфографіка: держборг Єврозони продовжує бити рекорди [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://forbes.ua/ua/nation/1369986-in-fografika-derzhborg-evrozoni-prodovzhue-bitirekordi>
11. Копійка В.В. Угода про асоціацію з ЄС як чинник забезпечення національної безпеки України / В. Копійка [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://journals.iir.kiev.ua/index.php/pol_n/article/view/93
12. Малий С. Україна і Європа: зарплати і пенсії [Електронний ресурс] / С. Салий. – Режим доступу: http://www.polpravozhit.kiev.ua/2013/10/blog-post_7153.html
13. Середній розмір місячної пенсії та кількість пенсіонерів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.gorstat.kiev.ua/p.php3?c=546>
14. ENP countries: Government statistics [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/submit-ViewTableAction.do>
15. ENP countries: balance of payments [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=enpr_ecbop

СЕКЦІЯ 7 БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 657.1

Белінська С.М.*кандидат економічних наук,
доцент (б.в.з.) кафедри обліку і аудиту
Чорноморського державного університету імені П. Могили*

ІНСТИТУЦІЙНЕ ЗАБЕСПЕЧЕННЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ЗЕМЛІ

Статтю присвячено узагальненню основних підходів щодо визначення впливу інституціонального середовища на бухгалтерський облік землі. Запропоновано методологічні та методичні підходи до побудови облікового забезпечення земельних відносин. Обґрунтовано необхідність запровадження галузевого стандарту з бухгалтерського обліку земель сільськогосподарського призначення.

Ключові слова: бухгалтерський облік землі, землі сільськогосподарського призначення, земельні відносини, інституціоналізм.

Белинская С.М. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ЗЕМЛИ

Статья посвящена обобщению основных подходов к определению влияния институциональной среды на бухгалтерский учет земли. Предложены методологические и методические подходы к построению учетного обеспечения земельных отношений. Обоснована необходимость введения отраслевого стандарта по бухгалтерскому учету земель сельскохозяйственного назначения.

Ключевые слова: бухгалтерский учет земли, земли сельскохозяйственного назначения, земельные отношения, институционализм.

Belinska S.M. INSTITUTIONAL SUPPORT OF LAND ACCOUNTING

The article is devoted to the generalization of the main approaches to determining the impact of institutional environment on land accounting. Methodological and methodical approaches to building accounting support of land relations are suggested. The necessity of introducing industrial standard of agricultural land accounting is proved.

Keywords: land accounting, agricultural land, land relations, institutionalism.

Постановка проблеми. Однією з найбільш дискусійних тем, які обговорюють науковці й експерти, є реформування земельних відносин. Вагомою передумовою значимості бухгалтерського обліку землі є створення дієвого інституційного забезпечення бухгалтерських реформ. Введення земельних ділянок до економічного обороту потребує насамперед ідентифікації земель сільськогосподарського призначення та прав користування ними в системі бухгалтерського обліку та виділення окремих показників у формах фінансової звітності.

Інституціональний підхід зайняв вагоме місце у розвитку економічної науки. Напрацьовану економістами інституціональну теорію визнають у світовому науковому середовищі і застосовують на практиці. Але до цього часу не було сформовано відповідних парадигм, що дозволило б говорити про нову інституціональну теорію бухгалтерського обліку землі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Огляд попередніх досліджень засвідчує наявність певних напрацювань з облікового забезпечення землі та земельних відносин. Проблемні питання бухгалтерського обліку землі є об'єктом наукових дискусій та розглядаються в публікаціях М.Я. Дем'яненко, В.М. Жук, І.В. Замули, Г.Г. Кірейцева, В.Г. Літника, О.М. Мороз, Т.О. Осташко, П.Т. Саблука, В.Я. Соколова, М.А. Хвесик, М.Г. Чумаченка та ін. Не зменшуючи вагомості наукових напрацювань провідних вчених, питання інституційного забезпечення бухгалтерського обліку землі не знайшли достатнього опрацювання в їх дослідженнях. Це зумовлює поглиблення та розширення дослідження в напрямі розробки інституційного забезпечення бухгалтерського обліку землі.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз відповідності вітчизняних бухгалтерських реформ вимогам інституціональної теорії та розробки класифікацій та ієрархії складових інституціонального забезпечення бухгалтерського обліку землі для відпрацювання дієвих програм у цій сфері. Задля цього у статті буде:

- з'ясовано сутність земельного капіталу в призмі об'єкту бухгалтерського обліку;
- обґрунтовано доцільність запровадження інституціонального забезпечення бухгалтерського обліку землі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Земля є головною перевагою України в сучасній та особливо майбутній геополітиці. Природно-земельний потенціал нашої держави становить 6% від території Європи, з яких 42,8 млн га займають сільськогосподарські землі з найкращими у Європі властивостями. Розглядаючи питання інституційного забезпечення бухгалтерського обліку землі, насамперед варто зазначити, що мова повинна йти про весь господарський облік на різних рівнях, включаючи кадастровий, який є специфічним земельним обліком, статистичний та види бухгалтерського обліку. Всі види обліку взаємопов'язані та взаємодоповнюють один одного і створюють цілісну та регульовану ринкову систему земельних відносин. Зокрема, без ефективного земельного кадастру неможлива достовірна оцінка земельних ресурсів у фінансовому обліку з дотриманням принципу обачності, без податкового обліку неможливий перерозподіл частини ренти на користь держави, що є обґрунтованим з позиції регулювання економіки тощо.

Статистичні напрями розвитку сільського господарства України на період до 2020 р., передбачають завершення земельної реформи через включення вартості землі в економічний оборот як прибуткоутворюючого фактора [2].

Протягом останнього десятиріччя науковці під керівництвом доктора економічних наук, професора В.М. Жука сформували потужну науково-методичну базу щодо цього питання.

В.М. Жук зазначає, що в умовах ринкової економіки Земельний кадастр України виконує в основному роль інструмента бухгалтерського обліку й оподаткування у сфері землекористування [1, с. 75].

Важливим принципом є оприлюднення у Земельному кадастрі інформації щодо власників та користувачів земельних ділянок. Зараз така інформація не надається відповідно до Закону України «Про захист персональних даних». Зважаючи на державне значення та ключову роль землі в економічній безпеці країни, інформація про неї повинна бути доступною широкому колу зацікавлених та бізнесних користувачів, що сприятиме контролю унікального ресурсу.

Систему кадастрового обліку та реєстрації речових прав необхідно поєднати в одну уніфіковану систему, що, як показав аналіз, є можливим.

Центр Разумкова виокремлює такі переваги поєднання двох систем:

- усунення дублювання функцій і процедур міжвідомчого обміну інформацією, що зменшує вартість послуг і тривалість процедур для користувачів і підвищує оперативність актуалізації інформації в базі даних єдиної системи;

- субсидіюванню дохідною складовою – системою реєстрації прав – витратної складової (кадастру), що сприяє з часом самоокупності системи;

- принцип «єдиного вікна», а не встановлення та формалізація процедур обміну інформацією між відомствами [3, с. 14].

У сфері вітчизняного бухгалтерському обліку землі відбуваються радикальні перетворення інституційного характеру, що полягають у формуванні обліку землі, введенні інституту приватної власності на землю, створенні умов для розвитку підприємництва.

Однак до цього часу не вирішено облікової методології цього питання. М.Д. Рудунко, який не є фахівцем з бухгалтерського обліку, переконував опонентів, що вони не бачать джерела багатства через відсутність в «бухгалтерських книгах» землі як капіталу [6].

Важливим є привабливе представлення вітчизняного аграрного капіталу на світовій мові бізнесу, якою є бухгалтерський облік. Не менш важлива місія бухгалтерського обліку у нелегкій справі збереження для українського народу його сільських громад, безцінного вітчизняного земельного капіталу. Звідси справедливим є триєдине тлумачення земельного капіталу в бухгалтерському обліку як господарського активу, національного багатства та планетарного природного ресурсу.

Запровадження інституціонального забезпечення бухгалтерського обліку землі спонукало до побудови нової теорії обліку на засадах інституціональної теорії. В роботі «Ролі бухгалтерського обліку в організаціях та суспільстві» [8] колектив англійських вчених на чолі з Е. Хопвудом стверджує, що облік не може бути набором технічних прийомів для оцінки індивідуальних економічних величин. Вчені декларують нове сприйняття обліку як масштабнішого, цілісного та впливового механізму економічного та соціального зростання.

Зміни у бухгалтерському обліку все частіше виникають із взаємодії між інституціями, які мають соці-

альну вагомість [8, с. 19]. Пояснюється це тим, що регулярні державні органи, професійні бухгалтерські та інші інституції визначають бухгалтерські новації та є більш відкриті для впливу політичного соціального та економічного тиску, ніж безпосередньо бізнес-структури. Це вимагає інституційної побудови системи регулювання бухгалтерського обліку землі, тобто підпорядкування вітчизняних норм і стандартів обліку й звітності встановленим «правилам гри» світової економіки.

Чинники інституційного середовища, змінюючи практику і теорію обліку землі, вносять суттєві зміни в класичні концептуальні основи бухгалтерського обліку. Важливим напрямом розвитку інституційного забезпечення обліку землі стає необхідність узгодження законодавчо-правових норм і насамперед вимог облікового та податкового законодавства. Їх зближення та уніфікація дозволить відповідати на будь-які запити єдиною інформаційною базою, яку користувачі можуть інтерпретувати відповідно до своїх завдань.

Принципи обліку мають бути при цьому ідентичними з принципами податкового законодавства, для чого потрібна співпраця відповідних інституцій або організацій. Вважається, що це завдання нарешті буде виконано у зв'язку із введенням Податкового кодексу. Крім того, важливою умовою розвитку бухгалтерського обліку є його адаптація до вимог міжнародних стандартів фінансової звітності, для чого необхідне узгодження термінологічного апарату та розуміння логіки створення інформації про економічні явища і процеси, що відбуваються в економічних системах країн світової економіки. Вважається, що цьому найбільше сприятиме інституційний підхід. Із викладеного можна сформулювати кілька важливих висновків.

Практика обліку знаходиться безпосередньо у сфері розвитку економіки, тому інституційний підхід останньої перемістився до системи бухгалтерського обліку, змінюючи її практику й теорію. Зміни відбуваються під впливом різних чинників інституційного середовища, серед яких можна виокремити дві групи – суб'єктивні та об'єктивні [7]. Вони по-різному змінюють облікову систему, реалізуючись через законодавчі й нормативні акти, формалізовані й неформалізовані схеми взаємодії, відповідні зміни запитів різного роду інституцій. Характерною особливістю облікової системи в інституційному середовищі стала зміна її концептуальних основ: мети і завдань, предмету і об'єктів, принципів і регламентів тощо.

Усе це свідчить про нову тенденцію бухгалтерського обліку землі, яку можна назвати процесом формування, закріплення та удосконалення інституційних форм у системі бухгалтерського обліку, який і називається інституціоналізацією бухгалтерського обліку землі.

Розглянуті процеси продовжуватимуться й надалі, змінюючи і практику обліку землі, і облікову методологію, а з нею і облікову теорію.

Отже, потребуватиме поглиблення і класифікація чинників, що впливають на поведінку системи бухгалтерського обліку землі в інституційному середовищі.

Висновки. Розвиток бухгалтерського обліку землі базується на складній системі інституціонального забезпечення. Вітчизняні реформи в бухгалтерській сфері ігнорують філософію інституціонального забезпечення їх успішності. Прийняті в Україні Програма й Стратегія розвитку обліку концентрується на змінах у нижчих щаблях (формальних інститутах – «правилах гри») та регуляторному інституті

Міністерства фінансів України. При цьому верхні, визначальні для реформ, шаблі інституціонального забезпечення розвитку обліку землі (професійні й неформальні інститути) залишаються поза увагою, що деякою мірою пояснює консервативність стану цих інститутів, а отже, і низьку ефективність реформування національної системи обліку.

Відпрацювання дієвих програмних документів та змін до Закону України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» можливе на науковій платформі інституціональної теорії.

Вирішення проблеми розвитку бухгалтерського обліку землі потребує значного оновлення теорій. Досліджуючи західний позитивістський тренд розвитку теорії бухгалтерського обліку, ми побачили можливість його подальшого розвитку на фундаментальній платформі інституціоналізму. Інституціональна теорія є вершиною сучасної економічної думки. Вона здатна не тільки пояснити причини успішності чи неуспішності різного роду економічних систем, але й визначити фактори і шляхи подолання проблем, що створюють інститути. Вона орієнтує практику на зміну інститутів для досягнення бажаних результатів.

Нова інституціональна теорія бухгалтерського обліку землі, поєднуючи попередні напрацювання, спроможна не лише пояснити зміну сутності бухгалтерського обліку як одного з ключових компонентів економічної під класифікації соціальних інститутів, але і розбудувати платформу для забезпечення його

нової місії в сучасному світі – забезпечення довіри, порозуміння та керованості між учасниками економічних відносин. Останнє і є новим предметом науки, вбираючи у себе загальновизнане його трактування – господарські процеси і явища.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Обліково-оціночні аспекти включення землі до економічного обороту: колективна монографія / [В.М. Жук, Ю.С. Бездушна, Б.В. Мельничук та ін.]. – К. : ННЦ «Інститут аграрної економіки», 2013. – 238 с.
2. 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.
3. Кадастрово-реєстраційна система в Україні: нинішній стан та перспективи розвитку : аналітична доповідь Центру Разумкова / Національна безпека і оборона. – К. : 2011. – № 6. – С. 1–27.
4. Жук В.М. Обліково-аналітичне забезпечення земельних відносин / В.М. Жук // Агроінком. – 2011. – № 7–9. – С. 116–121.
5. Жук В.М. Інституціональна теорія бухгалтерського обліку: мотивація досліджень / В.М. Жук. – Тернопіль : ТНЕУ. – 2014. – С. 15–19.
6. Руденко М.Д. Енергія прогресу: Нариси з фізичної економії / М.Д. Руденко. – К. : Молодь, 1998. – 527 с.
7. Сльозко Т.М. Розвиток бухгалтерського обліку в інституційному середовищі / Т.М. Сльозко // Вісник КНТЕУ, 2012. – Вип. 3. – С. 84–92.
8. Burchell S., Club C., Hopwood A., Hughes J. and Nahapiet J., 1980. The roles of accounting in organizations and society. Accounting, Organizations and Society: Pergamon Press Ltd, 5(1), pp. 5–27.

УДК 657.11:633

Бондаренко Н.М.

*доцент кафедри статистики, обліку та економічної інформатики
Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара*

Барміна К.О.

*студентка економічного факультету
Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара*

ДОКУМЕНТАЛЬНЕ ОФОРМЛЕННЯ ОПЕРАЦІЙ З ВИРОБНИЦТВА ТА ЗБИРАННЯ ЗЕРНА НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

У статті розглянуто сутність документу та значення первинного обліку для ефективного управління підприємством. Досліджено особливості документального оформлення операцій з виробництва та збирання зерна на сільськогосподарських підприємствах. За результатами дослідження запропоновано основні шляхи удосконалення первинного обліку на певній ділянці, що сприятиме підвищенню ефективності організації бухгалтерського обліку на підприємстві в цілому.

Ключові слова: документ, первинний документ, документування, бухгалтерський облік, сільськогосподарське підприємство, витрати, зернові культури.

Бондаренко Н.Н., Барміна Е.А. ДОКУМЕНТАЛЬНОЕ ОФОРМЛЕНИЕ ОПЕРАЦИЙ ПО ПРОИЗВОДСТВУ И СБОРУ ЗЕРНА НА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

В статье рассмотрены сущность документа и значение первичного учета для эффективного управления предприятием. Исследованы особенности документального оформления операций по производству и уборки зерна на сельскохозяйственных предприятиях. По результатам исследования предложены основные пути совершенствования первичного учета на данном участке, что будет способствовать повышению эффективности организации бухгалтерского учета на предприятии в целом.

Ключевые слова: документ, первичный документ, документирование, бухгалтерский учет, сельскохозяйственное предприятие, расходы, зерновые культуры.

Bondarenko N.M., Barmina K.O. DOCUMENTARY REGISTRATION OF GRAIN MANUFACTURING AND COLLECTING OPERATIONS IN AGRICULTURAL ENTERPRISES

The article examines the nature of the document and the value of the primary accounting for effective enterprise management. The features of documentary registration of grain manufacturing and collecting operations in agricultural enterprises were examined here. The study offers the main ways of improving primary accounting in this sector, which will increase the efficiency of accounting in the enterprise as a whole.

Keywords: document, primary document, documentation, accounting, agricultural enterprise, costs, grain-crops.

Постановка проблеми. Виробництво продукції зернових культур в останні роки є одним з найбільш прибуткових напрямків діяльності вітчизняних сільськогосподарських підприємств. Тому збільшення обсягів виробництва продукції рослинництва та покращення її якості є актуальним питанням особливо за умов, коли світовою тенденцією є зростання вартості продукції сільського господарства та її нестача. У зв'язку з цим питання обліку в галузі рослинництва є досить вагомими, оскільки лише облік є єдиним джерелом інформації, необхідної для управління та контролю за економічними показниками виробництва продукції рослинництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивчення питання організації документування на сільськогосподарських підприємствах займалися такі вчені, як: М.Т. Білуха, М.Я. Дем'яненко, Г.Г. Кірейцев, Л.В. Коміренко, В.Г. Лінник, В.Б. Моссаковський, М.Ф. Огійчук, П.Т. Саблук, Л.К. Сук, П.Л. Сук та інші. Проте постійні зміни, що відбуваються з бухгалтерським обліком останнім часом вимагають перегляду багатьох питань щодо ведення первинної документації в сільському господарстві, а отже, зазначені питання й надалі залишаються актуальними та мають широке поле для подальших досліджень.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження документального оформлення операцій з виробництва та збирання зерна як початкової та основної стадії господарського обліку на сільськогосподарському підприємстві та внесення пропозицій щодо його вдосконалення.

Виклад основного матеріалу. Процес виробництва сільськогосподарської продукції супроводжується здійсненням великої кількості операцій, які фіксуються в спеціально призначених для цього документах. Первинні документи є підставою для відображення фактів господарського життя підприємства на рахунках у бухгалтерському обліку, носі-

ями інформації про господарсько-економічне життя підприємницького формування, а первинний облік – це початкова стадія господарського обліку. Тобто без належно оформленого документу не може бути бухгалтерського запису, а власне, від цього залежать повнота та достовірність облікової інформації для користувачів.

Що стосується терміну «документ», то вчені трактують його по-різному, тобто єдиного поняття досі немає. Так, Л. Сук та П. Сук під «документом» розуміють свідоцтво, доказ, на якому зафіксована інформація [1, с. 184].

В. Палій зазначає, що первинна документація підтверджує достовірність даних про факти господарської діяльності та за необхідності є доказом проведених операцій у цивільно-правових спорах юридичних і фізичних осіб [2, с. 19].

Ф. Бутинець наводить таке визначення бухгалтерського документа: «це письмовий доказ фактичного здійснення господарських операцій або письмове розпорядження на право її здійснення» [3, с. 227].

Відповідно до визначення, наведеного в словнику бухгалтера та аудитора за ред. Я. Ковторева, документ – це письмове свідчення про здійснення господарської операції, що надає юридичної сили даним бухгалтерського обліку. Саме слово «документ» походить від латинського, що означає свідчення, доказовість, підтвердження на їх проведення [4, с. 58].

Згідно зі ст. 1 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», первинний документ – документ, який містить відомості про господарську операцію та підтверджує її здійснення [5].

Відповідно до Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку, первинні документи – це документи, створені у письмовій або електронній формі, що фіксують та підтверджують господарські операції, включаючи

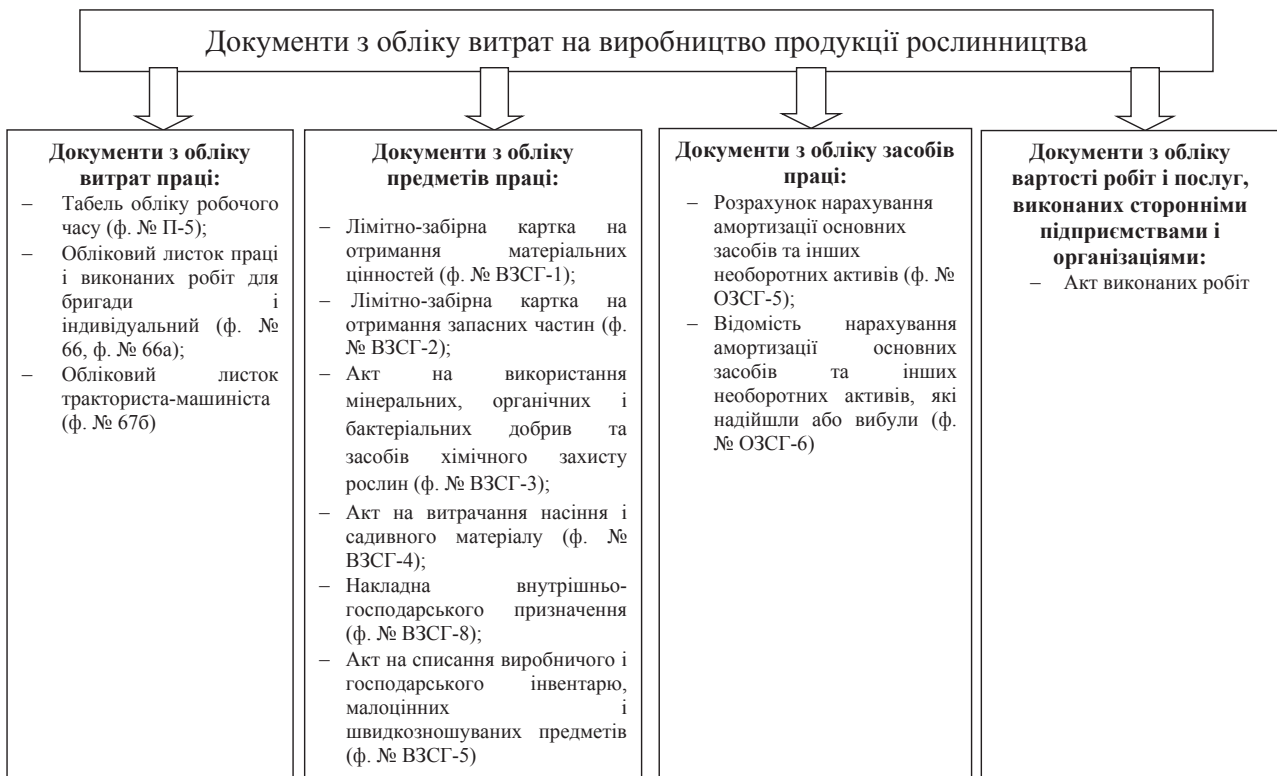


Рис. 1. Первинні документи з обліку витрат на виробництво продукції рослинництва

розпорядження та дозволи адміністрації (власника) на їх проведення [6].

Невід'ємною умовою повноти та достовірності даних бухгалтерського обліку є якісне та правильне заповнення первинних документів. Передусім якість оформлення документів залежить від наявності усіх необхідних реквізитів, які заповнені згідно з правилами ведення бухгалтерської документації.

Досягти високої ефективності виробництва у рослинництві можна за умови, що облік забезпечуватиме повне і своєчасне відображення витрат по кожному об'єкту.

В результаті дослідження було встановлено, що на сільськогосподарських підприємствах використовують досить велику кількість первинних документів, серед яких не лише типові та галузеві, але й самостійно розроблені форми. Усі записи в бухгалтерському обліку про витрати на виробництво продукції в галузі рослинництва проводяться на підставі відповідних первинних документів, які можна згрупувати наступним чином (рис. 1):

- з обліку витрат праці;
- з обліку предметів праці;
- з обліку засобів праці;
- з обліку вартості робіт і послуг, виконаних сторонніми підприємствами та організаціями.

Документи з обліку витрат праці фіксують трудові витрати на виконання конкретних робіт з вирощування культур і нараховану при цьому оплату. Від правильності організації обліку в сфері праці та її оплати залежить оперативне та об'єктивне відображення руху трудових ресурсів, відпрацьованого часу та обсягів виконаних робіт, нараховання заробітної плати і посилення її стимулюючої ролі, належний контроль за трудовою дисципліною та продуктивністю.

Основним первинним документом з обліку відпрацьованого часу та оплати праці є Табелі обліку робочого часу (ф. № П-5), затверджені наказом «Про затвердження типових форм первинної облікової документації зі статистики праці» від 05.12.2008 р. № 489 [7].

Для обліку ручних та кінно-ручних робіт призначено Обліковий лист праці та виконаних робіт, який може бути складений для бригади, де записується група працівників, що виконували відповідні роботи, або індивідуальний (ф. № 66, ф. № 66а). Для обліку робіт з обробки ґрунту (посівів) та нараховання заробітної плати за виконання такого роду робіт застосовують Обліковий лист тракториста-машиніста (ф. № 67-Б). Оскільки форми зазначених вище документів затверджені ще наказом Міністерства сільського господарства СРСР від 24.11.1972 р. № 269-2, то на практиці у сільськогосподарських підприємствах заповнюють не всі передбачені в них реквізити, що звісно впливає на достовірність та якість облікової інформації.

Документи з обліку предметів праці підтверджують витрачання в рослинництві різних матеріальних цінностей: насіння, добрив, малоцінних предметів тощо. Ця група документів затверджена наказом «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо застосування спеціалізованих форм первинних документів з обліку виробничих запасів в сільськогосподарських підприємствах» від 21.12.2007 р. № 929 [8].

Так, матеріальні цінності на сільськогосподарських підприємствах відпускаються у виробництво у межах встановлених лімітів за лімітно-забірними картами (ф. № ВЗСГ-1 і ф. № ВЗСГ-2); одноразовий

відпуск оформляється накладними внутрішньогосподарського призначення (ф. № ВЗСГ-8). Насіння відпускають кожному відділу чи бригаді відповідно до ліміту, встановленого агрохімічною службою залежно від площі та норми висіву. Підставою для списання насіння з підвіту матеріально відповідальної особи є Акт витрати насіння і садивного матеріалу (ф. № ВЗСГ-4). Акт оформляють за кожною культурою разом з доданими документами до нього (накладними внутрішньогосподарського призначення та лімітно-забірними картками) і передають бухгалтеру з обліку товарно-матеріальних цінностей. При внесенні добрив під культури, а також використанні отрутохімікатів і гербіцидів для обробки посівів складають Акт про використання мінеральних, органічних і бактеріальних добрив та засобів хімічного захисту рослин (ф. № ВЗСГ-3). У акті, складеному в двох примірниках, наводиться назва культури, під яку були внесені добрива, назва добрив чи отрутохімікатів, площа, номер поля, кількість внесених добрив. Акт затверджує керівник підприємства.

Спецодяг, малоцінні та швидкозношувані предмети на витрати виробництва списують на підставі затвердженого Акта на списання виробничого і господарського інвентарю, малоцінних і швидкозношуваних предметів (ф. № ВЗСГ-5).

Документи з обліку засобів праці фіксують витрати в рослинництві з використання основних засобів шляхом нараховання амортизації. З цією метою наказом «Про затвердження спеціалізованих форм первинних документів з обліку основних засобів та інших необоротних активів сільськогосподарських підприємств та Методичних рекомендацій щодо їх застосування» від 27.09.2007 р. № 701 [9] передбачено Розрахунок нараховання амортизації основних засобів та інших необоротних активів (ф. № ОЗСГ-5) та Відомість нараховання амортизації основних засобів та інших необоротних активів, які надійшли або вибули (ф. № ОЗСГ-6).

Проте запровадження в дію Податкового кодексу України вимагає повного перегляду системи документування операцій з обліку амортизації, оскільки він вводить обмеження щодо терміну використання об'єкта з метою продовження строку нараховання амортизації на основні засоби. Необхідність удосконалення первинних документів зумовлена ще й тим, що вони втратили свій початковий зміст та не задовольняють вимоги користувачів інформації стосовно системи амортизаційної політики підприємства, в напрямку нараховання й ефективності використання амортизаційних коштів як основного джерела відтворення основних засобів підприємства [10].

Документи з обліку вартості робіт і послуг, виконаних сторонніми підприємствами та організаціями, фіксують вартість таких робіт і послуг. Це рахунки на оплату, акти приймання виконаних робіт, товарно-транспортні накладні. На підставі цих документів відображають витрати щодо конкретних об'єктів обліку рослинництва.

Збирання врожаю – одна з найвідповідальніших робіт для сільськогосподарського підприємства. Головне його завдання – не допустити втрат під час збирання, транспортування та доробки зерна. Однією зі складових цього процесу є забезпечення правильного обліку на всіх етапах вищезазначених робіт.

Облік урожаю зерна, зібраного комбайнами і відправленого на токи, в комори та інші місця постійного і тимчасового зберігання можна здійснювати трьома варіантами (рис. 2). Кожне підприємство вибирає найбільш прийнятний саме для нього спосіб

обліку продукції, та головне – забезпечити контроль на кожному етапі.

Облік зібраного урожаю зерна в першому випадку здійснюється так: до початку збирання кожному комбайнерові та водію видають під розпис пронумеровані талони комбайнера (сільгоспоблік, ф. № 77в) та талони водія (сільгоспоблік, ф. № 77б) відповідно.

Після завантаження зерна для транспортування водій і комбайнер обмінюються талонами. На зернотокку вагар зважує автомашини та визначає вагу зерна. На підставі талону виданого водієм проводить запис у Реєстрі приймання зерна від водія (сільгоспоблік, ф. № 71ф), який виписується щоденно в одному примірнику на кожного водія й протягом робочого дня постійно перебуває в нього. Після внесення вагарем даних до Реєстру талон повертають водієві. А кількість зерна відображають у Журналі вагара.

Після зважування транспортного засобу із зерном завідувач току записує номери талонів комбайнерів, прийнятих від водія, прізвище водія, який доставив зерно, номер транспортного засобу та інші дані до Реєстру приймання зерна вагарем (сільгоспоблік, ф. № 78). Наступного дня підписаний завтоком чи комірником Реєстр потрапляє до бухгалтерії.

На підставі Реєстрів завідувач току або комірник щодня складає відомість руху зерна та іншої продукції (сільгоспоблік, ф. № 80) і Книгу складського обліку (ф. № ВЗСГ-10).

Талони комбайнера та водія завідувач току разом із Відомістю руху зерна та іншої продукції та доданими до неї Реєстрами приймання зерна вагарем щоденно передає в бухгалтерію підприємства.

У другому випадку перед початком збирання урожаю бухгалтерія видає кожному комбайнеру під розписку бланки реєстрів.

Під час завантаження зерна комбайнер виписує реєстр, перший екземпляр якого залишає в себе, а другий і третій передає шоферу під розписку на першому екземплярі.

Шofer відвозить зерно на тік і третій екземпляр реєстру передає завідувачеві током, а другий залишає в себе.

Отже, в комбайнера буде скільки реєстрів, скільки автомобілів його обслуговують. В шофера буде один реєстр на один агрегат, який підписаний комбайнером і завідувачем током під час приймання зерна від шофера на току. У завідувача током буде стільки реєстрів, скільки автомобілів возить зерно від комбайнів.

Реєстри щоденно здають в бухгалтерію підприємства: комбайнери після запису даних про кількість зібраного зерна в облікові листи тракториста-машиніста; шофери разом з подорожнім листом, завідувач током разом з Реєстром приймання зерна вагарем (сільгоспоблік, ф. № 78), а на їх підставі – Відомість руху зерна (сільгоспоблік, ф. № 80) та Книгу складського обліку (ф. № ВЗСГ-10).

У третьому випадку для обліку урожаю зернової продукції використовують путівку на вивезення продукції з поля (ф. № 77а). Перед початком збиральних робіт комбайнер одержує в бухгалтерії блокноти путівок аналогічно як і реєстрів.

Вивантажуючи бункер комбайна в кузов автомобіля, комбайнер виписує путівку в трьох екземплярах. На першому екземплярі путівки, яка залишається у комбайнера, шофер підписується за кількість отриманого зерна. Другий і третій екземпляри путівки комбайнер підписує і передає шоферу. Шофер після здачі зерна на току віддає третій екземпляр путівки завідувачеві током під час приймання-здачі зерна. Комбайнер, шофер і завідувач током щоденно здають путівки в бухгалтерію разом з іншими документами аналогічно як і реєстром.

Отже, у разі користування путівками, на кожен відправлений машину виписують окремо документ. Це приводить до того, що в період збирання урожаю потрібно складати багато документів, що ускладнює облік.

Таким чином, з перелічених способів документального оформлення обліку врожаю зернової продукції з поля, на нашу думку, найбільш зручним є перший спосіб. Адже використання талонів зменшує потребу в проведенні записів, що в свою чергу збільшує час роботи працівників.

Як бачимо, процес документального оформлення операцій з виробництва продукції рослинництва є досить складним і трудомістким, який потребує постійного вдосконалення.

Висновки з проведеного дослідження. Проведені дослідження сучасного стану первинного обліку витрат і виходу урожаю зернової продукції показали, що він має ряд недоліків, які впливають на якість та ефективність відображення інформації в обліку.

Основними недоліками первинного обліку виробництва продукції рослинництва є: застарілі форми документів; деякі з первинних документів є надзвичайно громіздкими та незручними через наявність великої кількості граф, які нерідко не заповнюються підприємством. Також

щоденне здійснення великої кількості однорідних за своєю суттю господарських операцій призводить до значного нагромадження первинних документів в бухгалтерії, що призводить до ускладнення робочого процесу.

На нашу думку, зменшення кількості форм первинних документів позитивно вплинуло б на ведення виробничого обліку на підприємстві. Це дасть змогу заощадити час, ресурси, а головне – зробить облік більш оперативним і допоможе своєчасно і правильно прийняти важливі для подальшого господарювання управлінські рішення.

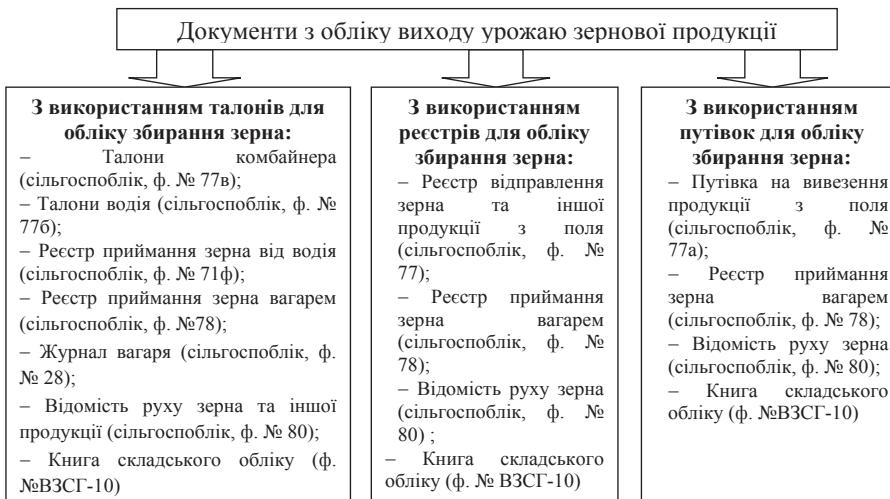


Рис. 2. Первинні документи з обліку виходу врожаю зернової продукції

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Сук Л.К. Організація бухгалтерського обліку : підруч. / Л.К. Сук, П.Л. Сук. – К.: Каравела, 2009. – С. 188–191.
2. Палий В.Ф. Теория бухгалтерского учета: современные проблемы : монография / В.Ф. Палий. – М.: Бухгалтерский учет, 2007. – С. 16.
3. Бутинець Ф.Ф. Організація бухгалтерського обліку : підруч. для студентів спеціальності 7.050106 «Облік і аудит» вищих навчальних закладів / Ф.Ф. Бутинець, О.П. Войналович, І.Л. Томашевська. – 4-те вид., доп. і перероб. – Житомир : ПП Рута, 2005. – С. 227.
4. Словник бухгалтера та аудитора / В. Пантелеєв, О. Сніжко; за ред. Я. Ковторева. – Харків: Фактор, 2009. – С. 58.
5. Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні : Закон України від 16.07.1999 р. № 996–XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.
6. Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку : наказ від 05.06.1995 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0168-95>.
7. Про затвердження типових форм первинної облікової документації зі статистики праці : наказ від 5.12.2008 р. № 489 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/FIN42212.html.
8. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо застосування спеціалізованих форм первинних документів з обліку виробничих запасів в сільськогосподарських підприємствах : наказ від 21.12.2007 р. № 929 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.uazakon.com/documents/date_by/pg_gscmoz/index.htm.
9. Про затвердження спеціалізованих форм первинних документів з обліку основних засобів і інших необоротних активів сільськогосподарських підприємств та Методичних рекомендацій щодо їх застосування : наказ від 27.09.2007 р. № 701 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/FIN32622.html.
10. Осіпчук Г.С. Система первинного обліку амортизації як джерела відтворення основних засобів підприємства / Г.С. Осіпчук // Вісник ЖНАЕУ. – 2011. – Т. 2, № 1. – С. 343–355.

УДК 657.2.016

Будько О.В.*кандидат економічних наук, доцент
Дніпродзержинського державного технічного університету***ОБЛІК В СИСТЕМІ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
УПРАВЛІННЯ СТАЛИМ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВА**

У статті охарактеризовано системоутворюючі компоненти управління. Визначено взаємозв'язок між ними та системою обліково-аналітичного забезпечення. Вказано на необхідність побудови інтегрованої системи обліково-аналітичного забезпечення управління сталим розвитком підприємства.

Ключові слова: облік, управління, сталий розвиток, інформаційне забезпечення, обліково-аналітична система.

Будько О.В. УЧЕТ В СИСТЕМЕ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ УПРАВЛЕНИЯ УСТОЙЧИВЫМ РАЗВИТИЕМ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье дана характеристика системообразующим компонентам управления. Определена взаимосвязь между ними и системой учетно-аналитического обеспечения. Указано на необходимость построения интегрированной системы учетно-аналитического обеспечения управления устойчивым развитием предприятия.

Ключевые слова: учет, управление, устойчивое развитие, информационное обеспечение, учетно-аналитическая система.

Budko O.V. ACCOUNTING IN THE SYSTEM OF INFORMATION SUPPORT OF MANAGEMENT OF SUSTAINABLE ENTERPRISE DEVELOPMENT

The characterization of management components is given. The relationship between strategic management components and the system of accounting and analytical support is defined. The need to build an integrated system of accounting and analytical support of the management of enterprise sustainable development is indicated.

Keywords: accounting, management, sustainable development, information management, accounting and analytical system.

Постановка проблеми. Сучасні умови функціонування суб'єкта господарювання потребують нових підходів до управління. Традиційні методи управління недостатньо ефективні в умовах зростаючої невизначеності та динамічності зовнішнього середовища. За цих умов система управління потребує змін методів управління як способу вдосконалення механізму управління сталим розвитком підприємства. Одним з важливих аспектів управління є створення інформаційного забезпечення системи управління, в якому ключову роль відіграє система обліково-аналітичного забезпечення.

Формування системи обліково-аналітичного забезпечення управління сталим розвитком передбачає необхідність побудови моделі управління сталим розвитком підприємства. Відомо, що сутність, структура і властивості будь-якої моделі залежать

від цілей, для досягнення яких вона створюється. Оскільки метою є встановлення зв'язку між системою обліково-аналітичного забезпечення та управлінням сталим розвитком підприємства, то, відповідно, метою такої моделі буде відображення всіх її елементів з їх властивостями, функціями, особливостями та встановлення взаємозалежностей і взаємозв'язків між ними. При формуванні системи обліково-аналітичного забезпечення для цілей управління сталим розвитком важливо враховувати взаємозв'язок її функціональних складових (облікової інформаційної системи, аналітичної інформаційної системи, контрольної інформаційної системи) зі складовими сталого розвитку (економічною, екологічною і соціальною).

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідження теоретичних і методологічних підходів до формування системи управління підприємства здійснюють

вали такі вчені, як: П. Друкер [6], М. Альберт [15], М.Х. Мескон [15], А. Файоль [19], Ф. Хедоурі [15] та інші. Питання інформаційного забезпечення управлінського процесу розглядаються в працях таких науковців, як: В.А. Верба [2], В.М. Гужва [5], В.М. Лебідь [9], М.Г. Твердохліб [18] та інші. Проблеми вдосконалення бухгалтерського обліку та його впливу на управлінські рішення досліджено у працях Б.І. Валуєва [1], І.В. Кальницької [10], М.В. Кужельного [11], С.А. Кузнецової [12], О.А. Лаговської [13], С.В. Пономарьової [16], В.В. Сопка [17] та інших. Водночас питання взаємозв'язку між системою управління та обліково-аналітичною системою підприємства в умовах сталого розвитку потребують більш поглибленого дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є визначення взаємозв'язку між системою управління підприємства, обліково-аналітичною системою і складовими сталого розвитку з метою побудови інформаційної системи обліково-аналітичного забезпечення управління сталим розвитком підприємства.

Вклад основного матеріалу дослідження. Визначення напрямків вирішення проблем обліково-аналітичного забезпечення управління сталим розвитком підприємства вимагає дослідження системи управління підприємством. Теоретичний аспект формування моделі управління сталим розвитком полягає в розгляді її системоутворюючих факторів, до яких слід зарахувати: визначення управління, види управління, стратегію, принципи, суб'єкти і об'єкти, функції, метод, технологія, управлінські рішення, оцінку результативності і ефективності управління.

З позицій менеджменту під управлінням розуміють вплив на господарський процес, об'єкт або систему для збереження їх стійкості або переведення з одного стану в інший відповідно до визначених цілей. Відповідно, під управлінням сталим розвитком слід розуміти комплекс заходів впливу на економічні, екологічні і соціальні процеси, об'єкти і системи з метою гармонізації економічної, екологічної та соціальної складових діяльності підприємства. Управління сталим розвитком підприємства – це нова концепція управління, яка в умовах необхідності вирішення назрілих глобальних проблем соціального характеру (зниження якості життя населення, загострення соціальних конфліктів в суспільстві на основі майнової нерівності), економічного характеру (світова фінансова криза, зниження ролі держави як регулюючого інституту в зв'язку з формуванням наднаціональних економічних фігурантів

(транснаціональних корпорацій), нерегульованість фінансових спекуляцій на світових фінансових ринках), екологічного характеру (збільшення кількості викидів забруднюючих речовин, формування озонових шарів, зменшення площі суші, погіршення екологічних показників) набуває все більшого значення в економічній науці [7, с. 187].

Виходячи з цього, інтегроване управління сталим розвитком підприємства полягає в комплексі заходів щодо гармонізації економічної, екологічної та соціальної складових діяльності на основі обґрунтованих даних, сформованих інформаційними підсистемами управління (рис. 1).

У кожній підсистемі можна виділити більш деталізовані рівні управління. Враховуючи складність, в підсистемі економічної діяльності ми виділили рівні управління виробництвом, маркетингом, фінансами.

Управління може бути як стратегічним, так і оперативним. В умовах інформаційної економіки стратегічне управління слід визначити як управління підприємством, яке опирається на людський потенціал як основу підприємства, орієнтує виробничу діяльність на запити споживачів, гнучко реагує і здійснює своєчасні зміни на підприємстві, які відповідають викликам з боку оточення і дозволяють досягати конкурентних переваг, що в сукупності дає можливість підприємству вижити в довгостроковій перспективі, досягаючи при цьому своїх цілей [3, с. 32].

Під оперативним управлінням підприємством слід розуміти сукупність взаємопов'язаних і взаємообумовлених методів технічного забезпечення виробництва, організації, планування, обліку, аналізу і регулювання процесу виробництва з метою забезпечення комплексного і своєчасного виконання плану виробництва і постачань продукції або надання послуг при найкращому використанні наявних у розпорядженні підприємства ресурсів.

Важливим системоутворюючим компонентом моделі управління є вибір стратегії як уявлення про спосіб досягнення мети підприємства, що враховує зовнішні і внутрішні умови його існування та відображає основні етапи досягнення мети. На сьогодні перед підприємствами постала необхідність вибору стратегії сталого розвитку на мікрорівні, яка є складовою стратегії сталого розвитку країни.

Принципи управління окреслюють вихідні положення будь-якої теорії. До універсальних принципів управління можна зарахувати науковість, раціональність, безперервність, комплексність і системність, гнучкість, цілеспрямованість, відповідність, ієрархічність рівнів управління. Задля формування інформаційного забезпечення управління сталим розвитком підприємства в межах кожної складової можуть бути запропоновані специфічні принципи, зокрема, для економічної діяльності – принцип ритмічності (рівномірність випуску продукції), незалежності (ступінь складності системи управління виробництвом не повинен залежати від розміру підприємства) та ін.; для соціальної діяльності – принцип перспективності (врахування перспектив розвитку підприємства), оптимальності (вибір найбільш сприятливих умов праці) та ін.

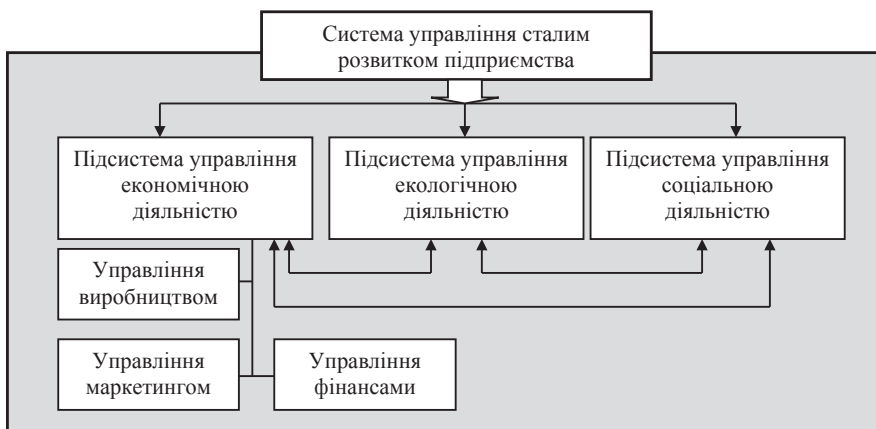


Рис. 1. Система управління сталим розвитком підприємства

До головних компонентів формування моделі управління підприємством слід зарахувати суб'єкт і об'єкт управління. Суб'єкт управління – це керівник або група керівників, наділений повноваженнями приймати управлінські рішення, а об'єкт управління – це те, на що спрямовано вплив функцій управління. Особливим об'єктом при цьому слід виділити обліково-аналітичну інформацію для цілей управління економічною діяльністю, обліково-аналітичну інформацію для цілей управління екологічною діяльністю та обліково-аналітичну інформацію для цілей управління соціальною діяльністю.

Управління – це процес, який віддзеркалюється через виконання функцій. Основоположником функціонального підходу в управлінні вважається А. Файоль, який згрупував усі види управлінської діяльності в такі основні функції управління, які залишаються актуальними і на сьогодні: планування (вибір цілей і плану дій щодо їх досягнення), організація (розподіл завдань між окремими підрозділами або працівниками та встановлення взаємодії між ними), розпорядництво (отримання найбільшої користі і вигоди з підлеглих керівнику працівників в інтересах підприємства в цілому), координування (досягнення відповідності та узгодженості між різними частинами організації шляхом встановлення раціональних зв'язків у виробництві), контроль (співвідношення досягнутих результатів з тими, що були заплановані) [19, с. 5]. Пропонуються також такі функції управління: прогнозування (планування), організація і координування, стимулювання і активізація, моніторинг [2, с. 406]. Американські вчені: М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоурі, до основних функцій управління зараховують планування, організацію, мотивацію та контроль [15, с. 48].

Таким чином, в теорії управління відсутні єдині погляди щодо складу функцій управління. Ця проблема актуальна ще і тим, що до кінця не з'ясовано місце обліку в системі управління підприємством. Вченими виділяються такі підходи до її вирішення: виділення обліку в самостійну функцію, об'єднання обліку з фінансовою діяльністю, об'єднання обліку з контролем, виключення обліку з числа функцій управління, виключення обліку зі складу загальних функцій управління, визначення обліку як важливої складової частини в інформаційній системі, розгляд обліку як найважливішої функції управління [1, с. 6].

Аналізуючи ці підходи, слід вказати на те, що облік не може бути об'єднаний з фінансовою діяльністю, оскільки облік – це процес, який охоплює всі види діяльності, а не тільки фінансову, з якою об'єднаний.

Недоречним є і об'єднання обліку з контролем, оскільки «господарський облік ведеться з метою контролю за господарською діяльністю, а контроль здійснюється за даними, які отримані з господарського обліку, отже облік та контроль – дві частини єдиного цілого, які невід'ємні одна від одної» [14, с. 28].

Проте, незважаючи на це, все ж частіше облік виключений зі складу загальних функцій управління. Окремі вчені облік виключають зі складу загальних функцій управління, проте не заперечують, що він бере участь в управлінському процесі та виступає спеціальною функцією, яка діє в межах загальних функцій. Так, С.В. Івахненко пропонує такі функції управління:

– планування, у межах якого визначають мету ринкової діяльності, необхідні для цього засоби, роз-

робляють методи, найбільш ефективні в конкретних умовах;

– організація, завданням якої є формування структури підприємства, забезпечення її всім необхідним для нормальної роботи: кадрами, матеріалами, обладнанням, спорудами, грошовими коштами тощо. Організація спрямована на створення необхідних умов для досягнення запланованої мети;

– мотивація, що передбачає організацію працівників, спонукаючи їх до ефективної праці, щоб досягти поставленої мети. Для цього впроваджують різноманітне матеріальне та моральне стимулювання, створюють умови для виявлення творчого потенціалу і розвитку працівників;

– контроль, завдання якого полягає у кількісній та якісній оцінці й обліку результатів роботи. Головні інструменти цієї функції – спостереження, перевірка всіх складових діяльності підприємства, облік і аналіз. Контроль виступає в системі управління елементом зворотного зв'язку. На основі його даних здійснюють корегування прийнятих рішень, планів, норм і нормативів;

– координація – функція менеджменту, яка гарантує безперервність дій. Мета координації – досягти узгодженості в роботі всіх ланок організації (підприємства) шляхом встановлення між ними оптимальних зв'язків (комунікацій) [8, с. 28].

Крім цих функцій, вчений беручи до уваги зарубіжний досвід, доповнює перелік такими функціями, як: інформування (комунікація) і прийняття рішень.

Таким чином, більшість науковців виділяють такі загальні функції управління: планування, організація, регулювання, стимулювання і контроль.

Проте без інформації, яка отримана за допомогою обліку, неможливо здійснити узагальнення для вироблення тактики і стратегії діяльності підприємства. Саме ці висновки і є підґрунтям для того, щоб визначити облік як рівноправну функцію управління, що й підтверджує М.В. Кужельний, який вказує, що покращання господарського механізму можливе через удосконалення функцій планування, організації, регулювання, стимулювання, обліку і контролю [11, с. 142].

Актуальним є також підхід щодо визначення обліку як важливої складової частини в інформаційній системі. Господарський облік необхідно визначити як важливу складову частину інформаційної системи, як інструмент управління зі здійснення зворотного зв'язку між об'єктом управління й управлінською системою, а не як функцію управління [1, с. 25]. На це вказує і російська дослідниця І.В. Кальницька, яка зазначає, що функціонування кожної облікової інформаційної системи (фінансової, управлінської, податкової), спрямовано на інформаційне забезпечення управлінських потреб [10, с. 3]. Тут доречно погодитися з Б.І. Валугевим, який вважає, що «розглядати облік як інформаційну систему можна лише за умови, якщо управління розглядається як власне інформаційний процес. Якщо ж під управлінням розуміється процес дії на об'єкт, то буде правильним розглядати облік як функцію управління» [1, с. 25–26].

Отже, облік є самостійною функцією управління, що реалізується через функціонування системи, яка здатна забезпечити менеджмент актуальними, повними та достовірними даними. Поряд з обліком, слід виділити і економічний аналіз, як функцію управління, яка завершує управлінський цикл і тим самим створює підстави для розробки управлінських

рішень. Функції управління та їх прояви за складовими сталою розвитку наведено у таблиці 1.

Процес гармонізації економічних, екологічних та соціальних параметрів діяльності підприємства ускладнює процес управління відповідними об'єктами, які відображаються в системах бухгалтерського обліку, економічного аналізу та контролю. Відповідно, в межах кожної діяльності необхідно формувати інформаційне забезпечення, що обумовлює необхідність його організації.

Реалізація функцій управління здійснюється за допомогою певних методів. У загальноприйнятому значенні під методом розуміється сукупність прийомів і способів пізнання об'єкта дослідження. Слід виділити такі методи управління: організаційно-адміністративні, засновані на прямих директивних вказівках; економічні, зумовлені економічними відносинами; соціально-психологічні, застосовувані з метою підвищення соціальної активності працівників.

Технологія управління – це процес, який спрямований на досягнення цілей функціонування і розвитку підприємства через реалізацію певних функцій. Основним інструментом технології управління є управлінське рішення. Згідно з концепцією сталою розвитку слід виділяти управлінські рішення в економічній діяльності, управлінські рішення в екологічній діяльності та управлінські рішення в соціальній діяльності, результати яких потім впливають на досягнення цілей стратегії сталою розвитку.

Управлінські рішення визначено як необхідний компонент для реалізації всіх функцій управління, зокрема обліку, контролю й аналізу, та як своєрід-

ний механізм їх здійснення. Ключова роль управлінських рішень в системі управління підприємством узгоджується з визначенням управління як сукупності системоутворюючих компонентів, спрямованих на реалізацію управлінських технологій, кінцевим результатом яких є процес прийняття управлінських рішень. Зміст управлінських рішень доречно розширити за допомогою їх декомпозиції як методу, що допоможе розчленувати складні явища, до яких належать управлінські рішення, на більш прості, тим самим забезпечуючи глибоке проникнення в суть явища і визначення його змісту [10, с. 25]. Виходячи з цього, найбільш оптимальним підходом до формування системи обліково-аналітичного забезпечення управління сталим розвитком підприємства, є точне визначення переліку управлінських рішень з подальшим визначенням потреби в обліково-аналітичній інформації.

Завершальним етапом технології обґрунтування, розробки і реалізації управлінських рішень є оцінка їх результативності та ефективності, яка дозволяє визначити якість управлінського рішення. Під якістю управлінського рішення розуміється сукупність параметрів, що забезпечують виконання його призначення в моделі управління підприємством. До цих параметрів належать обґрунтованість, своєчасність, несуперечливість, оптимальність, стислість і ясність, конкретність у часі, результативність, ефективність. Результативність управління визначається як здатність системи управління забезпечити досягнення кінцевих результатів, які відповідають поставленій цілі, що задовольняють конкретну потребу

Таблиця 1

Функції управління за складовими сталою розвитку

Складова сталою розвитку		Функція управління
1. Економічна діяльність:		
– виробництво		– планування обсягу виробництва; – організація виробничого процесу; – регулювання виробничої діяльності; – стимулювання збільшення обсягів виробництва
	блок обліково-аналітичного забезпечення управління	– облік виробництва продукції; – аналіз обсягів виробництва та резервів їх зростання; – контроль виробничих витрат
– маркетинг		– планування обсягів продажів; – організація збору маркетингової інформації; – регулювання маркетингової діяльності; – стимулювання зростання обсягів продажів
	блок обліково-аналітичного забезпечення управління	– облік реалізації продукції; – аналіз обсягів продажів та резервів їх зростання; – контроль раціональності продажів
– фінанси		– фінансове планування; – організація фінансової діяльності; – регулювання фінансової діяльності; – фінансове стимулювання
	блок обліково-аналітичного забезпечення управління	– облік грошових потоків; – аналіз ефективності використання грошових потоків; – контроль за ефективністю використання грошових потоків
2. Екологічна діяльність		
	блок обліково-аналітичного забезпечення управління	– планування екологічних доходів і витрат; – організація проведення природоохоронних заходів; – регулювання природоохоронної діяльності; – стимулювання екологоорієнтованої поведінки
	блок обліково-аналітичного забезпечення управління	– облік екологічної діяльності; – аналіз показників екологічної діяльності; – контроль заходів щодо здійснення екологічної діяльності
3. Соціальна діяльність		
	блок обліково-аналітичного забезпечення управління	– планування кадрового складу; – організація набору персоналу; – регулювання соціальних заходів – стимулювання напрямків соціального розвитку; підприємства
	блок обліково-аналітичного забезпечення управління	– облік заробітної плати, нарахувань та утримань з неї, інших витрат, пов'язаних із соціальною діяльністю; – аналіз ефективності здійснення соціальних заходів; – контроль за здійсненням соціальних заходів

людини, суспільства, держави і створюють умови для сталого розвитку підприємства. Під ефективністю управління розуміють відносну характеристику результативності діяльності конкретної керівної системи, яка відображається в різних показниках як об'єкта управління, так і управлінської діяльності [4, с. 211]. Відповідно, завершальним системоутворюючим компонентом формування моделі управління підприємством є визначення системи показників оцінки результативності та ефективності управління економічною, екологічною і соціальною діяльністю.

Формування моделі управління сталим розвитком підприємства забезпечить визначення ролі, місця та значення інформації. Більша частина інформації для цілей управління формується в обліковій інформаційній системі (ОІС), аналітичній інформаційній системі (АІС) і контрольній інформаційній системі (КІС).

За цих умов інформаційну систему управління сталим розвитком слід розглядати як функціонування та взаємозв'язок облікової, контрольної та аналітичної інформаційних систем та системоутворюючих компонентів, серед яких функції управління складовими сталого розвитку. Кожна складова має свою мету та завдання, які повинні досягатися в межах підсистем управління: економічної, екологічної та соціальної (рис. 2).

Також для успішної розробки інформаційної системи управління сталим розвитком підприємства, крім визначення системоутворюючих компонентів та призначення облікової, аналітичної і контрольної інформаційних систем, слід чітко визначити роль, значення та місце кожної складової сталого розвитку (економічної, екологічної, соціальної) в діяльності підприємства. Для цього необхідно встановити та обґрунтувати зміст екологічної і соціальної діяльності в установчих документах; здійснювати розробку екологічної та соціальної політики, які будуть тісно взаємопов'язані з економічною політикою підприємства; визначити стратегію діяльності підприємства, в якій пріоритетними напрямками її здійснення будуть екологічні та соціальні заходи, що буде прямо впливати на економічні показники діяльності підприємства.

Висновки. Отже, теоретичні та організаційні аспекти системи управління сталим розвитком підприємства є основою для формування системи обліково-аналітичного забезпечення з метою управління сталим розвитком підприємства. Відповідно, взаємозв'язок інформаційної концепції обліково-аналітичної системи (облікової, аналітичної і контрольної інформаційних систем) і системоутворюючих компонентів управління сталим розвитком підприємства забезпечить формування та функціонування інтегрованої системи обліково-аналітичного забез-

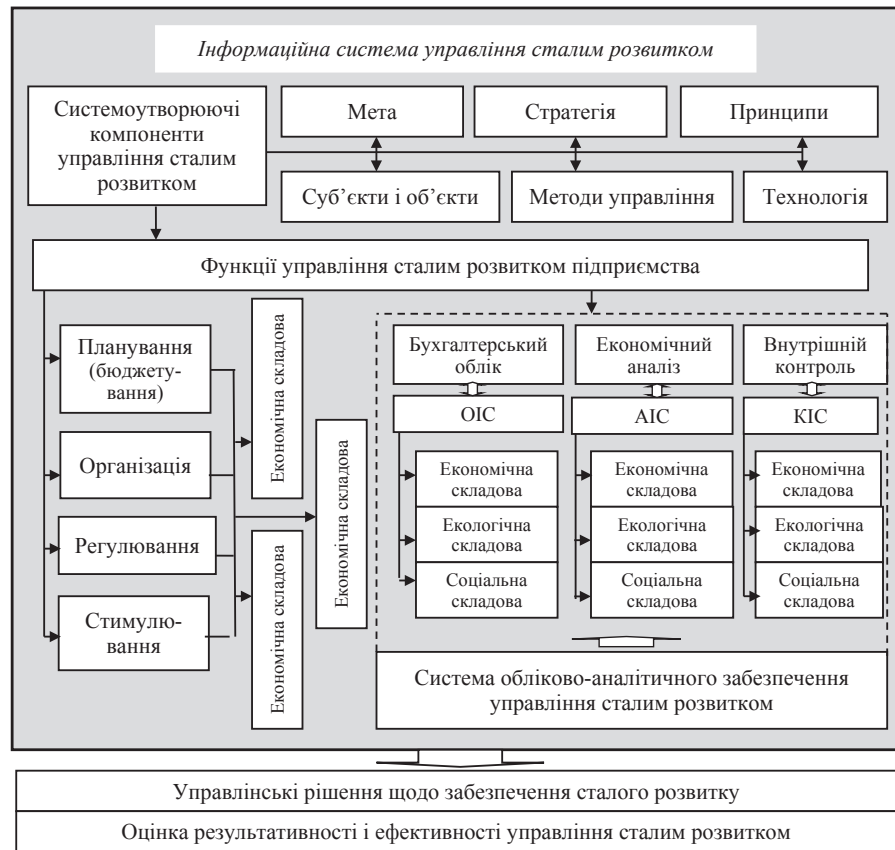


Рис. 2. Формування інформаційної системи управління сталим розвитком підприємства

печення з метою управління сталим розвитком підприємства, в якій облік, аналіз і контроль, як функції управління, пронизують всі ланки управління і потрібні для виконання кожної функції управління, що в підсумку надає можливість приймати оперативні та стратегічні управлінські рішення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Валуев Б.И. Проблемы развития учета в промышленности / Б.И. Валуев. – М. : Финансы и статистика, 1984. – 215 с.
2. Верба В.А. Підсистема управління розвитком на підприємстві: концептуальні засади створення і функціонування / В.А. Верба; гол. ред. О.П. Степанов // Стратегія розвитку України (економіка, соціологія, право). – Вип. 1–2. – К. : Книжкове вид-во НАУ, 2009. – С. 404–411.
3. Виханский О.С. Стратегическое управление : учебник / О.С. Виханский. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Экономистъ, 2006. – 296 с.
4. Грибов В.Д. Менеджмент : учебное пособие / В.Д. Грибов. – М. : КНОРУС, 2007. – 280 с.
5. Гужва В.М. Інформаційні системи і технології на підприємствах : навч. посіб. – К. : КНЕУ, 2001. – 400 с.
6. Друкер П.Ф. Менеджмент : учебное пособие / П.Ф. Друкер, Дж.А. Макьярелл; пер. с англ. – М. : ООО «И.Д. Вильямс», 2010. – 704 с.
7. Євдокимов В.В. Концепція управління економічною безпекою суб'єктів господарювання в контексті теорії сталого розвитку : монографія / В.В. Євдокимов, О.В. Олійник, Д.О. Грицишен, О.О. Грищенко. – Житомир : ЖДТУ, 2013. – 252 с.
8. Івахненко С.В. Інформаційні технології в організації бухгалтерського обліку та аудиту: навч. посіб. / С.В. Івахненко. – 4-те вид., випр. – К. : Знання-Прес, 2008. – 348 с.
9. Лебідь В.М. Організаційно-економічні основи інформаційно-аналітичного забезпечення екологічно сталого розвитку : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.08.01 / В.М. Лебідь. – Суми, 2006. – 20 с.
10. Кальницкая И.В. Учетно-аналитическая концепция интегри-

- рованной информационной системы для целей управления организацией: теория и методология : автореф. дис. на соискание науч. степени доктора экон. наук : спец. 08.00.12 «Бухгалтерский учет, статистика» / И.В. Кальницкая. – Екатеринбург, 2009. – 42 с.
11. Кужельный Н.В. Бухгалтерский учет и его контрольные функции / Н.В. Кужельный. – М. : Финансы и статистика, 1985. – 215 с.
 12. Кузнецова С.А. Організація облікової інформації в управлінні діяльністю суб'єктів господарювання: монографія / С.А. Кузнецова. – Мелітополь : ТОВ «Видавничий будинок ММД», 2008. – 224 с.
 13. Лаговська О.А. Обліково-аналітичне забезпечення вартісно-орієнтованого управління: теорія та методологія : монографія / О.А. Лаговська. – Житомир : ЖДТУ, 2012. – 676 с.
 14. Макаров В.Г. Теория бухгалтерского учета / В.Г. Макаров. – М. : Финансы и статистика, 1983. – 254 с.
 15. Мескон М.Х. Основы менеджмента / М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури ; пер. с англ. – М. : Дело, 1992. – 702 с.
 16. Пономарева С.В. Методология формирования системы учетно-контрольной информации для управления стоимостью компаний сферы интеллектуальных бизнес-услуг : автореф. дис. ... доктора экон. наук : спец. 08.00.12 «Бухгалтерский учет, статистика» / С.В. Пономарева. – М., 2013. – 42 с.
 17. Сопко В.В. Бухгалтерський облік в управлінні підприємством : навч. посіб. / В.В. Сопко. – К. : КНЕУ, 2006. – 526 с.
 18. Твердохліб М.Г. Інформаційне забезпечення менеджменту : навч. посіб. / М.Г. Твердохліб. – 2-ге вид, доп. та перероб. – К. : КНЕУ, 2002. – 224 с.
 19. Файоль А. Общее и промышленное управление / А. Файоль ; пер. с фр. ; науч. ред. и предисл. Е.А. Кочерина. – М. : Контролинг, 1992. – 111 с.

УДК 657.24

Гудзенко Н.М.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри організації обліку та звітності
Вінницького національного аграрного університету*

ДОКУМЕНТАЛЬНЕ ОФОРМЛЕННЯ ДОХОДІВ ВІД РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОДУКЦІЇ

Стаття присвячена важливості достовірного відображення інформації про доходи підприємства. Особлива увага приділяється документальному оформленню доходів від реалізації продукції. Розглядається їх нормативно-правове регулювання, зміни в законодавстві щодо документування доходів, особливості їх відображення в обліку.

Ключові слова: дохід, дохід від реалізації, документування, первинні документи, звітність.

Гудзенко Н.М. ДОКУМЕНТАЛЬНОЕ ОФОРМЛЕНИЕ ДОХОДОВ ОТ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ

Статья посвящена важности достоверного отражения информации о доходах предприятия. Особое внимание уделяется документальному оформлению доходов от реализации продукции. Рассматривается их нормативно-правовое регулирование, изменения в законодательстве по документированию доходов, особенности их отражения в учете.

Ключевые слова: доход, доход от реализации, документирования, первичные документы, отчетность.

Hudzenko N.M. DOCUMENTATION OF PRODUCT SALES REVENUE

The article is dedicated to the importance of fair representation of information about revenues of the enterprise. Special attention is paid to documenting sales revenues. The author considers their legal regulation, changes in legislation as to revenue documentation, especially reporting.

Keywords: revenue, sales revenue, documentation, source documents, reports.

Постановка проблеми. Доходи підприємства є одним із найважливіших інструментів у діяльності господарюючого суб'єкта, оскільки від правильного його формування та використання залежать можливості розвитку підприємства у довгостроковій перспективі. У сучасних умовах науково-технічного розвитку та інформатизації суспільства, що використовується в ринковій економіці, підвищується роль процесу документування для надання інформації управлінському персоналу всіх рівнів. Проте дослідження питання документування є неповним, оскільки рідко розглядалося в розрізі об'єктів бухгалтерського обліку, зокрема, доходів підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченню економічної сутності доходів підприємства присвячені праці таких науковців, як: П.К. Бечко, С.Ю. Бірюченко, А.С. Гладун, І.М. Динько, Т.Г. Камінська та ін., водночас зміни чинного законодавства, що відбулись, визначають необхідність подальших досліджень цього питання. Проблемою класифікації доходів підприємства займалися багато видатних вітчизняних та іноземних науковців, зокрема: В.А. Дерій, Т.М. Ковбич, Я.В. Лебедзевич, Ю.В. Борисейко, а також науковці, які роз-

глядали це питання в навчальній літературі, а саме: В.І. Нашкерська, В.К. Орлова, В. Сопко та багато інших. Крім того, велика увага науковців (В.І. Блонська, Л.П. Дядечко, І.А. Маринич, Н.М. Шмиголь) приділена питанням, пов'язаним з управлінням доходами підприємства, оскільки дохід залишається важливим показником в діяльності будь-якого суб'єкта господарювання. Також актуальність документування підтверджується висвітленням цього питання в наукових працях Н.О. Пронь, Н.А. Канцедал, С.В. Кучер, О.А. Лаговської та багато інших.

Мета статті. На основі викладеного можна сформулювати мету статті, яка полягає в детальній описовій характеристиці системи документування бухгалтерського обліку доходів підприємства.

Виклад основного матеріалу. Документування є першим етапом фінансового обліку, тому від його достовірності та повноти залежать всі інші етапи облікового процесу та ефективність ухвалення управлінських рішень щодо діяльності підприємства. Тобто документування – це спосіб первинної реєстрації об'єктів обліку [1, с. 8]. Господарські операції відображаються у бухгалтерському обліку методом їх суцільного і безперервного документування.

Термін «документ» був уведений у науковий обіг відомим бельгійським ученим Полем Отле, у значенні, близькому до трактування поняття «книга» [2]. З того часу підходи до трактування документу дещо змінилися. Сьогодні документ – це матеріальний носій, що містить інформацію, основними функціями якого є її збереження та передавання у часі та просторі [3]. Процес документування чітко визначається на законодавчому рівні. Основними нормативно-правовими документами, які регулюють процес документування операцій, зокрема з обліку доходу підприємства, є Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність», Закон України «Про інформацію» та Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку (таблиця 1).

Саме за рахунок наведених в таблиці 1 та інших нормативно-правових актів щодо регулювання бухгалтерського обліку та правових відносин визначається процес документування бухгалтерського обліку доходів залежно від здійснених видів діяльності підприємства. Відповідно до вимог законодавства критеріями юридичної доказовості документа слід визнати [5]:

- мову, на якій складено документ;
- наявність матеріального носія, що забезпечує ідентифікацію та однозначне трактування наявної у ньому інформації;
- використання бланку типової, спеціалізованої чи самостійно виготовленої форми;
- наявність обов'язкових та додаткових реквізитів.

Тобто належно оформленим вважається документ, складений відповідно до вимог щодо мови, виду, форми матеріального носія та наявності всіх реквізитів.

Основні вимоги до складання бухгалтерських документів викладені в Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» та Положенні про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку № 88. Відповідно до Положення усі первинні документи, облікові реєстри і бухгалтерська звітність повинні складатись українською мовою. Документи, які складені іноземною мовою та є підставою для записів у бухгалтерському обліку мають бути перекладені на державну мову. Підприємство може складати та зберігати первинні документи, реєстри бухгалтерського обліку та фінансову та податкову звітність в електронному вигляді, проте на вимогу інших учасників господарських операцій,

правоохоронних органів та інших відповідних органів у межах їх повноважень повинно виготовляти за свій рахунок їх копії на паперових носіях.

Підставою для обліку господарської операції є первинні документи, складені під час здійснення господарської операції, а якщо це неможливо – після її закінчення. Відтак первинні документи – це документи, створені у письмовій або електронній формі, що фіксують та підтверджують господарські операції, включаючи розпорядження та дозволи адміністрації (власника) на їх проведення [5].

При фіксації господарської операції у первинному документі повинні бути використані реквізити, які є обов'язковими незалежно від форми та виду документу. Також можуть використовуватися додаткові реквізити залежно від характеру операції та технології обробки даних. Поєднання обов'язкових та додаткових реквізитів первинного документу дозволяє досить повно охарактеризувати господарську операцію та менше витратити часу на його складання. При використанні засобів комп'ютерної техніки реквізити заносяться у вигляді коду.

Первинні документи складаються на бланках типових і спеціалізованих форм, затверджених відповідним органом державної влади. Документування господарських операцій може здійснюватись із використанням виготовлених самостійно бланків, які повинні містити обов'язкові реквізити чи реквізити типових або спеціалізованих форм. Всі первинні документи на підприємстві підлягають обов'язковій перевірці обліковими працівниками. Забороняється приймати документи, які суперечать законодавству. Такі документи передаються керівнику для прийняття рішення [5]. Порядок приймання документів відображено на рисунку 1.

Тобто документи, відповідно до рисунку 1, можуть бути використані для обліку господарської операції, якщо вони складені за формою, згідно із законодавчо-нормативними документами та підписані уповноваженою особою.

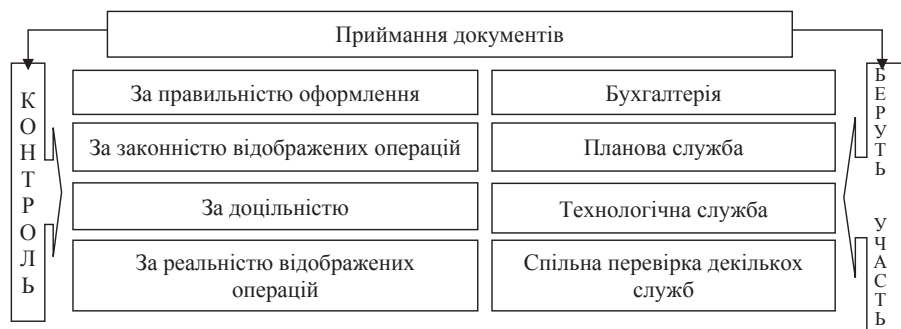


Рис. 1. Порядок приймання первинних документів

Джерело: [7, с. 96]

Таблиця 1

Нормативно-правові документи щодо регулювання процесу документування операцій з бухгалтерського обліку

№ з/п	Назва документу	Загальні положення
1	Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» [4]	Визначає правові засади регулювання, організації та складання первинних облікових документів, реєстрів бухгалтерського обліку та фінансової звітності
2	Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку [5]	Положення встановлює порядок створення, прийняття відображення, зберігання у бухгалтерському обліку первинних документів, облікових реєстрів, бухгалтерської звітності підприємствами незалежно від форм власності
3	Закон України «Про інформацію» [3]	Регулює відносини щодо створення, збирання, одержання, зберігання, використання, охорони, захисту інформації, основним носієм якої є документ

Згідно із Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» інформація, що міститься у прийнятих до обліку первинних документах, систематизується на рахунках бухгалтерського обліку в регістрах синтетичного та аналітичного обліку шляхом подвійного запису їх на взаємопов'язаних рахунках бухгалтерського обліку [8]. Облікові регістри – це носії спеціального формату (паперові, електронні) у вигляді відомостей, ордерів, книг, журналів, машинограм тощо, призначені для хронологічного, систематичного або комбінованого нагромадження, групування та узагальнення інформації з первинних документів, що прийняті до обліку.

Підприємства, які складають облікові регістри в електронному вигляді, повинні забезпечити умови для їх зручного читання.

Господарські операції повинні бути відображені в облікових регістрах у тому звітному періоді, в якому вони були здійснені. Ця інформація переноситься з регістрів бухгалтерського обліку до фінансової звітності.

Фіксування усіх господарських операцій, здійснених підприємством, у первинних документах, облікових регістрах та звітності повинен забезпечувати його керівник. Також він затверджує перелік осіб, які мають право підписувати складені документи. Ці особи несуть відповідальність за несвоєчасне складання первинних документів і звітності та за недостовірність даних, які в них відображені.

Документування операцій з обліку отриманого підприємством доходу характеризується різноманітністю бухгалтерських та юридичних документів, які можуть бути розпорядчими і виконавчими. Облікову інформацію про отримані доходи управлінський персонал може отримати з первинних документів, облікових регістрів, Головної книги та форм фінансової та податкової звітності. Така інформація є важливою для обчислення прибутку до оподаткування та ухвалення управлінських рішень щодо шляхів отримання доходу.

Перелік первинних документів, на підставі яких відображаються доходи підприємства від операційної, фінансової та інвестиційної діяльності, наведений в таблиці 2.

Виходячи з даних таблиці 2, можна сказати, що первинні документи, на основі яких

обліковуються отримані підприємством доходи є типовими.

Основним обліковим регістром, де відображаються доходи підприємства, є Журнал 6, затверджений Міністерством фінансів України. Проте цей журнал не повністю задовольняє користувачів, оскільки відображає лише інформацію облікового характеру і мало придатний для аналізу та управління. Тому, доцільно удосконалити цей журнал, а саме відобразити в аналітичних даних суми, які включаються до доходів за Податковим кодексом України. Це не лише полегшить роботу бухгалтера при заповненні Декларації з податку на прибуток, а й дозволить надавати рекомендації керівництву щодо підготовки документації за певним видом діяльності, підготовки аналітичної інформації для ухвалення рішень управлінським персоналом. Також у Журналі 6 до аналітичних даних доцільним є внесення інформації по доходах від припиненої діяльності, що полегшить роботу бухгалтера під час заповнення нової форми звіту про сукупний дохід, де таку інформацію варто надавати.

З метою упорядкованості руху та своєчасного одержання первинних документів наказом керівника встановлюється графік документообороту, в якому вказуються дата створення або одержання від інших підприємств та установ документів, прийняття їх до обліку, передавання в обробку та до архіву.

Тобто під документооборотом розуміють організовану систему створення, перевірки та обробки первинних документів в бухгалтерському обліку від моменту їх створення до передачі в архів [7, с. 103].

Графік документообороту оформляється у вигляді схеми або переліку робіт із створення, перевірки та обробки документів, що виконуються кожним підрозділом підприємства, а також усіма виконавцями із зазначенням їх взаємозв'язку та термінів виконання робіт. Контроль за дотриманням графіка документообороту здійснюється головним бухгалтером.

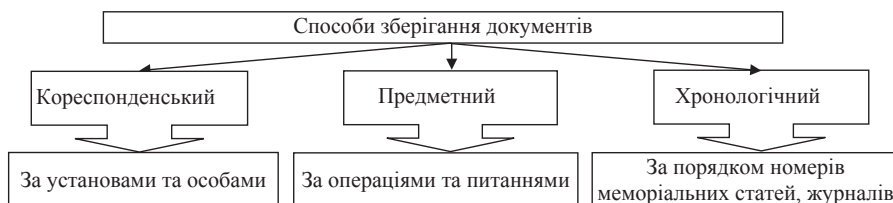


Рис. 2. Основні способи зберігання документів

Таблиця 2

Відображення доходів підприємства в первинних документах

№ з/п	Вид доходу	Первинний документ
1	Дохід від реалізації готової продукції	Прибутковий касовий ордер, Виписка банку, Рахунок-фактура, Товарно-транспортна накладна, Накладна на відпуск (внутрішнє переміщення) матеріалів, Розрахунок (довідка) бухгалтерії
2	Інші операційні доходи	Прибутковий касовий ордер, Виписка банку, Рахунок-фактура, Товарно-транспортна накладна, Накладна на відпуск (внутрішнє переміщення) матеріалів, договір оренди, Акт приймання-передачі (внутрішнього переміщення) основних засобів, Інвентаризаційний опис товарно-матеріальних цінностей, Розрахунок (довідка) бухгалтерії
3	Дохід від участі в капіталі	Розрахунок (довідка) бухгалтерії, Виписка банку
4	Інші фінансові доходи	Прибутковий касовий ордер, Виписка банку, Рахунок-фактура, Товарно-транспортна накладна, Накладна на відпуск (внутрішнє переміщення) матеріалів, Акт приймання-передачі (внутрішнього переміщення) основних засобів
5	Інші доходи	Прибутковий касовий ордер, Виписка банку, Рахунок-фактура, Товарно-транспортна накладна, Накладна на відпуск (внутрішнє переміщення) матеріалів, договір оренди, Акт приймання-передачі (внутрішнього переміщення) основних засобів, Договори та контракти із постачальниками і фінансово-кредитними установами

Завершальним етапом процесу документування на підприємстві є забезпечення зберігання документів. Первинні документи та облікові реєстри, що пройшли обробку, фінансові звіти та баланси підлягають обов'язковій передачі до архіву та зберігаються відповідно до нормативно-правових документів. Зберігання всіх документів в архіві забезпечується головним бухгалтером. Способи зберігання документів наведені на рисунку 2

Архіви, в яких зберігаються документи можуть бути паперовими та електронними. Паперові архіви займають велику площу приміщень та характеризуються низьким рівнем організації пошуку необхідної інформації. Перехід на систему електронного документообороту сприяє вирішенню цієї проблеми, але для цього паперові документи спочатку слід перевести в електронну форму [7, с. 112].

На підставі первинних документів дані про доходи підприємства відображаються в облікових реєстрах, які потім використовуються для заповнення Головної книги та фінансової звітності. Тобто для визначення фінансового результату та заповнення фінансової звітності необхідним є використання інформації не лише з первинних документів, а й зведеної інформації з облікових реєстрів та Головної книги. Взаємозв'язок даних про доходи підприємства в різних документах, наведений на рисунку 3.

Взаємозв'язок облікової інформації, наведений на рисунку 3, є важливим для спрощення процесу документування та складання фінансової звітності, а в подальшому і податкової.

Завершальним етапом процесу документування обліку доходів підприємства є їх узагальнення у звітності. Фінансова звітність – це бухгалтерська звітність, що містить інформацію про фінансовий стан, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства за звітний період. Порядок відображення доходів у звітності регулюється НП(с)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», П(с)БО 15 «Дохід» та порядком подання фінансової звітності, затвердженого Кабінетом Міністрів України та іншими документами.

З прийняттям 7 лютого 2013 року Національного П(с)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» відбулися зміни форм фінансової звітності та, зокрема, відображення в них сум отриманих доходів. Такі зміни пов'язані з наближенням національного бухгалтерського обліку до міжнародних стандартів. Суб'єкти господарювання, починаючи з I кварталу 2013 року, повинні складати та подавати фінансову звітність за новими вимогами, тобто проміжну фінансову звітність. Хоч і національним стандартом не вказано, які саме форми потрібно подавати, але у ст. 13 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» визначено, що проміжна звітність складається з балансу та звіту про фінансові результати.

Основною формою звітності, в якій відображаються суми доходів, є ф. № 2 «Звіт про сукупний дохід (Звіт про фінансові результати)», яка відображає фінансові результати (інформацію про доходи за звітний період та за аналогічний період попереднього року); величину сукупного доходу (розкриває інформацію про інший сукупний дохід та розрахунок його за період); елементи операційних витрат; розрахунок показників прибутковості акцій.

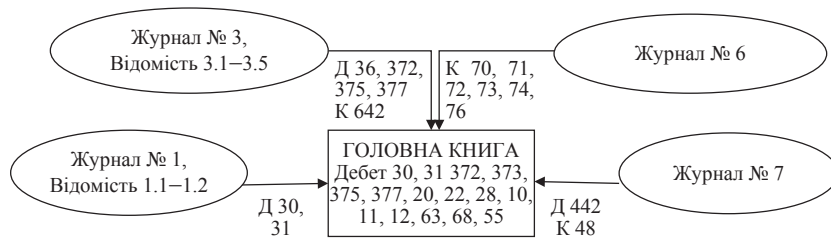


Рис. 3. Взаємозв'язок облікових реєстрів та Головної книги для відображення доходу у фінансовій звітності

З прийняттям НП(с)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» відбулися певні зміни у відображенні доходів у фінансовій звітності. Зокрема, стаття «Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)» відображає суму, яка в попередній формі розподілялася на дохід від реалізації, податок на додану вартість, акцизний збір та інші вирахування, тобто сьогодні дохід не відображається деталізовано, а в чистому вигляді. Також до складу Звіту був включений розділ про сукупний дохід. Згідно з п. 3 НП(с)БО 1 сукупний дохід – це зміни у власному капіталі протягом звітного періоду внаслідок господарських операцій та інших подій (за винятком змін капіталу за рахунок операцій з власниками). Тобто це визначення є близьким до трактування поняття «доходи», але включає і доходи, і витрати за господарськими операціями. До цього розділу відносять дооцінку (уцінку) необоротних активів, фінансових інструментів, накопичені курсові різниці, частку іншого сукупного доходу в асоційованих та спільних підприємствах, а також інший сукупний дохід. Відповідно до національного положення інший сукупний дохід – це доходи і витрати, які не включені до фінансових результатів підприємства [8]. Тобто до доходу з цього розділу включається лише позитивний результат за цими операціями.

Висновки. З наведеного можна зробити висновки, що однією з найскладніших та найважливіших ділянок обліку доходів від реалізації є процес документування. Від нього залежить визнання доходів та їх відображення у звітності. Для забезпечення можливості використання облікової інформації в процесі управління запропоновано зміни до узагальнюючих облікових реєстрів, які спростять роботу із заповнення та подання фінансової та податкової звітності. Загалом процес документування обліку доходу підприємства потребує більш чіткого законодавчого регламентування для уникнення неоднозначності трактування окремих термінів та запровадження єдиної методики оцінки отриманих доходів підприємствами різних галузей.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ловінська Л.Г. Бухгалтерський облік : навч.-метод. посібник / Л.Г. Ловінська, Л.В. Жилкіна, О.М. Голенко та ін. – К. : КНЕУ, 2002. – 370 с.
2. Садовська І.Б. Документування як основна складова інформаційних ресурсів в управлінському обліку / І.Б. Садовська. – 2011. – № 2 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.nbuv.gov.ua/Portal/soc_gum/ekfor/2011_2/68.pdf.
3. Про інформацію: Закон України від 02.10.1992 № 2657-XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2657-12>.
4. Про бухгалтерський облік і фінансову звітність : Закон України від 16.07.1999 996-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.

5. Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку № 88 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0168-95>.
6. Канцедал Н.А. Документування в системі бухгалтерського обліку: юридичний аспект / Н.А. Канцедал // Економічні науки. «Облік і фінанси». – 2012.– Вип. 9(33). – Ч. 2.
7. Бутинець Ф.Ф. Організація бухгалтерського обліку : підручник для студентів спеціальності «Облік і фінанси» вищих навчальних закладів / за редакцією проф. Ф.Ф. Бутиця. – 3-тє вид., доп і перероб. – Житомир : ПП «Рута», 2002. – 592 с.
8. НП(с)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» від 07.02.2013 № 73 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.
9. Порядок подання фінансової звітності № 419 (із змінами від 16.01.2013) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/419-2000-%D0%BF>.

УДК 657.003

Дідоренко Т.В.

кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і правового забезпечення АПВ

Тернопільського національного економічного університету

ВЕКТОР РОЗВИТКУ АКТИВНО-АДАПТИВНОЇ СИСТЕМИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В АГРОПРОМИСЛОВОМУ КОМПЛЕКСІ

Досліджено і розкрито низку заходів, спрямованих на реконструкцію системи бухгалтерського обліку з метою забезпечення її активного впливу на об'єкт управління і зовнішнє середовище у векторі розвитку активно-адаптивної системи бухгалтерського обліку в агропромисловому комплексі.

Ключові слова: активно-адаптивна система, агропромисловий комплекс, фінансовий облік, управлінський облік, інформаційна система, облікова система.

Дидоренко Т.В. ВЕКТОР РАЗВИТИЯ АКТИВНО-АДАПТАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В АГРОПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ

Исследован и раскрыт ряд мероприятий, направленных на реконструкцию системы бухгалтерского учета в целях обеспечения ее активного воздействия на объект управления и внешней среды в векторе развития активно-адаптивной системы бухгалтерского учета в агропромышленном комплексе.

Ключевые слова: активно-адаптивная система, агропромышленный комплекс, финансовый учет, управленческий учет, информационная система, учетная система.

Didorenko T.V. VECTORS OF ACTIVE ADAPTIVE SYSTEM OF ACCOUNTING IN AGRO-INDUSTRIAL COMPLEX

This paper is devoted to the study and discovery of a number of measures aimed at the reconstruction of the accounting system to ensure its active influence on subject to management and the environment in the vector of active adaptive system of accounting in agro-industrial complex.

Keywords: active adaptive system, agro-industrial complex, financial accounting, management accounting, information system, accounting system.

Постановка проблеми. В умовах глобалізації економіки посилюється роль системи бухгалтерського обліку в обґрунтуванні управлінських рішень, що приймаються інвесторами, кредиторами та управлінським персоналом. Розкриття заходів, спрямованих на реконструкцію системи бухгалтерського обліку з метою забезпечення її активного впливу на об'єкт управління і зовнішнє середовище, є проблематикою цієї статті.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематикою реконструкції та удосконаленню бухгалтерського обліку займались низка науковців, вчених та практиків. Зокрема зарубіжні, такі як: Л. Куликова, праці якої розкрили поняття актуального балансу [1], Ж. Ришар, В.Г. Ширококов, Ю.В. Алтухова займались дослідженнями категорій бухгалтерського обліку навколишнього середовища [2], А. Шигаєв досліджував методику актуарного обліку [4, 5], а також є низка досліджень у вітчизняних вчених, особливо цією проблематикою займається О. Лаговська [3].

Мета статті. Одним з найважливіших завдань обліку в сільському господарстві є формування постійної та достовірної інформації про фінансовий стан економічних суб'єктів, необхідної для вико-

ристання власниками, потенційними інвесторами, кредиторами, страховими компаніями, державними органами, а також системою менеджменту організації. Водночас значно зростає роль обліково-аналітичного забезпечення управління економічними процесами в умовах ризику і невизначеності, здійснення активного впливу на об'єкт управління і зовнішнє середовище.

Найважливішими аспектами мети є створення адекватної моделі розвитку облікової системи, а саме:

– розширення спектру функцій, виконуваних цією системою (інформаційна, контрольна, прогностична, аналітична, зворотного та прямого зв'язку);

– активізація її впливу на об'єкт управління і зовнішнє середовище.

Виклад основного матеріалу. Традиційно роль обліку в системі управління зводиться до забезпечення зворотного зв'язку між об'єктом управління і керуючою системою, пасивного постачання інформації, необхідної для контролю за виконанням прийнятих рішень. Концепція активно-адаптивної системи бухгалтерського обліку ґрунтується на альтернативному підході [5]. Характеристика ролі обліку в системі управління сучасною економікою неоднозначна,

вона не може характеризуватися виходячи тільки з інформаційної або контрольної компоненти. Бухгалтерський облік, з одного боку, є частиною інформаційного забезпечення таких функцій управління, як планування, організація, контроль і економічний аналіз. З іншого – він є самостійною функцією управління. Облік має всі властивості функції управління, які можна звести до такого. Функція обліку – це особливий вид управлінської діяльності, результат спеціалізації управлінської праці. Вона слугує основою здійснення управління загалом, цілеспрямована, водночас кінцеві цілі цієї функції збігаються із загальною метою управління.

Відмінна риса сучасного управління – його адаптивність. Стосовно управління сільськогосподарськими організаціями це означає максимальне врахування внутрішніх та зовнішніх чинників (впровадження інноваційних технологій, досягнення та можливості конкурентів, ціноутворення в умовах глобалізації економіки, зміни в податковій системі, чинники політичного, соціального, екологічного і культурного розвитку). Адаптація системи управління неможлива без модернізації обліково-аналітичного забезпечення.

Активність гнучкості системи бухгалтерського обліку полягає в більшій активізації впливу власне на об'єкт управління та зовнішнє середовище, а щодо адаптивності – в зміні елементів системи відповідно до змін зовнішнього середовища, які повинні мати попереджувальну функцію. Що стосується організаційного аспекту, це передбачає обов'язкову наявність мети, завдання, інформаційного забезпечення, зовнішніх обмежень та внутрішніх параметрів тощо.

Найважливішими аспектами проблеми є створення адекватної моделі розвитку облікової системи, а саме:

- розширення спектру функцій, виконуваних цією системою (інформаційна, контрольна, прогностична, аналітична, зворотного та прямого зв'язку);
- активізація її впливу на об'єкт управління і зовнішнє середовище.

Адаптивність облікової системи визначається здатністю придбання нової якості у зв'язку зі змінами в системі управління (у структурі керованої і керуючої підсистем, зв'язках між ними, методах і моделях управління тощо) і зовнішньому середовищі (податковій системі, внутрішньої і зовнішньої конкуренції, системі страхування, державної допомоги). Адаптивність характеризується можливістю задовольняти нові інформаційні запити, пов'язані з виникненням нових умов господарювання (кризові явища, обмеження державних дотацій тощо).

Аналіз розвитку облікової системи організацій агропромислового комплексу (АПК) у постреформенний період дозволив зробити висновок про еволюційно-запізнілий характер його розвитку. Облікова система повільно пристосовується до мінливих умов господарювання шляхом модернізації лише окремих елементів. Основними властивостями адаптивної системи є гнучкість та адекватність реакції на вплив внутрішніх і зовнішніх факторів.

Активність облікової системи повинна виявлятися в прямому впливі на об'єкт управління і зовнішнє середовище через взаємодію з комплексом управлінських функцій (планування, прогнозування, економічного аналізу, організації та контролю). При розробці облікової політики, що впливає на величину фінансових результатів, а також оцінку активів і зобов'язань, інтерпретацію звітних даних, активний вплив на зовнішнє середовище (поведінка інвесторів, кредиторів, постачальників та інших контрагентів) надає бухгалтерія. На поведінку конкурентів впли-

Таблиця 1

Результати порівняння традиційної та активно-адаптивної систем бухгалтерського обліку

Параметр порівняння	Традиційна система бухгалтерського обліку	Активно-адаптивна система бухгалтерського обліку
Ціль функціонування	Забезпечення інформаційних запитів державних органів (фіскальні органи управління, статистики і т.д)	Грамотне забезпечення інформаційних запитів внутрішніх та зовнішніх користувачів. Активний вплив на об'єкт управління і зовнішнє середовище
Характер і тип розвитку	Пасивно-еволюційний. Еволюційне введення нових елементів, які не покращують розвиток системи	Активно-адаптивний. Лабільність – зміна окремих елементів підсистем в конкретній організації при збереженні стійкості системи загалом
Реакція на зміну мети організації, стратегічних цілей, факторів внутрішнього та зовнішнього середовища	Запізніла	Випереджувальна
Момент змін і реакцій	Значно пізніше з'явилися нові інформаційні потреби	До появи інформаційних потреб
Зв'язок з іншими функціями управління	Слабкий, нестабільний	Взаємозв'язок з функціями організації, планування, контролю
Характер впливу на об'єкт управління	Пасивний	Активний вплив на об'єкт управління
Ступінь розвитку функцій	Основна функція – контрольна. Слаборозвинута – інформаційна	Комплексний розвиток інформаційної, контрольної, аналітичної, прогностичної та інших функцій
Напрямок інформаційних потоків, які формуються в системі бухгалтерського обліку	Перевага вертикального потоку інформації (від організації до державного органу)	Горизонтальні зовнішні потоки (від організації до інвесторів, контрагентам та ін.)
Структура системи	Монолітна, що складається з простих елементів	Структурована шляхом виділення окремих підсистем
Відображення даних, необхідних для прийняття рішень в умовах ризику та невизначеності	Майже не враховуються ризик та невизначеність.	Ризики враховуються у фінансовій і в управлінській бухгалтерії
Взаємозв'язок з зовнішнім середовищем	Еволюційні зміни у зв'язку із змінами зовнішнього середовища	Передбачення змін у зовнішньому середовищі і відповідна адаптація до нього

ває обґрунтування рішень про ціноутворення, відстрочках платежів, знижки, здійснюваних у системі управлінського обліку.

Інтегровані властивості активно-адаптивної облікової системи проявляються в можливості розвитку її якісних ознак, необхідних не тільки для характеристики нових типів фактів господарського життя, а й за наявності певної ймовірності виникнення потреб формування якісно нових інформаційних потоків у зв'язку з модернізацією системи управління загалом. Водночас активно-адаптивна система обліку повинна мати властивості багатомірності і багатоаспектності та ознаками різноманітності. У таблиці 1 представлена порівняльна характеристика традиційної та активно-адаптивної систем обліку.

У адаптивної системи обліку відбуваються процеси диференціації та інтеграції окремих підсистем (фінансові, управлінські, податковий облік, внутрішня і зовнішня звітність) мають об'єктивний характер. Для поліпшення якості облікової інформації про діяльність організації АПК представляється доцільною більш активна диференціація фінансового та управлінського обліку. За роки реформ, незважаючи на численні зміни в нормативному регулюванні, бухгалтерський облік у сільському господарстві продовжує функціонувати як моносистема, націлена на відображення активів, капіталу і зобов'язань з вбудованою підсистемою обліку процесів постачання, виробництва і продажів. Водночас облік активів передбачає не стільки характеристику процесу їх трансформації в економічні вигоди, а більшою мірою контроль за збереженням і їх структурою.

За цей період продовжувала удосконалюватися підсистема виробничого обліку та калькулювання собівартості. Однак сучасні системи управлінського обліку рідко застосовуються у великих інтегрованих агропромислових формуваннях.

Останнім часом питання сталого розвитку стають все більш важливими для підприємств АПК. У цьому зв'язку основними напрямками розвитку активно-адаптивної системи бухгалтерського обліку в організаціях АПК є такі:

- активізація ролі в системі управління шляхом посилення взаємозв'язку з іншими функціями управління (на методологічному, методичному і технологічному рівнях);

- адаптація до нових форм господарювання (створення консолідованої системи обліку для агрохолдингів, розробка спеціалізованої системи для сільськогосподарських споживчих, кредитних та інших кооперативів, спрощеної системи для селянських фермерських господарств (СФГ) тощо);

- оптимізація процесів диференціації та інтеграції в системі обліку (поглиблений поділ на фінансовий та управлінський облік, посилення взаємодії фінансового обліку з податковим, управлінського з оперативним-технічним обліком тощо);

- формування системи управлінського обліку та контролінгу (розробка методичних рекомендацій, які передбачають впровадження сучасних систем управлінського обліку на базі інформаційних технологій);

- адаптація до умов ризику та невизначеності (формування різних типів резервів, зокрема для покриття збитків від наслідків кризи і природних катаклізмів, облік умовних зобов'язань);

- відображення інформації про земельні ресурси як особливих видів активів та земельних відносинах;

- обліково-аналітичне забезпечення управління процесами біотрансформації (характеристика вели-

чини, якості та ефективного використання біологічних активів на різних стадіях їх життєвого циклу);

- формування інформаційного забезпечення сталого розвитку.

Функціонування активно-адаптивної системи передбачає модернізацію організаційних і методичних елементів традиційної облікової системи.

На сучасному етапі розвитку облікової системи особливу увагу необхідно приділяти якості інформаційно-аналітичного забезпечення, інвестиційної та інноваційної діяльності, а також сталого розвитку організацій. Будь-які інвестиційні фінансові рішення ухвалюються з урахуванням економічних, соціальних та екологічних наслідків для організації та суспільства загалом.

Стійкий бізнес передбачає здатність функціонування організації в довгостроковій перспективі. В економічному сенсі довгострокова стійкість передбачає створення умов для реалізації ключової економічної мети бізнесу – створення вартості. Традиційна система обліку в повному обсязі не представляє облікової аналітичної інформації для управління вартісно-орієнтованими процесами. У цьому зв'язку одним з векторів адаптації облікової системи є відображення збільшення вартості бізнесу [4]. Розвиток ринків капіталу зумовила необхідність створення системи вартісного орієнтованого управління аграрними організаціями, а отже, і нових підходів до балансового узагальнення. У цих цілях складається актуарний бухгалтерський баланс [1]. В основі цього балансу лежить оцінка активів та зобов'язань за дисконтованою вартістю. Актуарний облік націлений на формування інформації, необхідної власникам і потенційним інвесторам, банкірам та іншим кредиторам для оцінки створюваної економічної вартості і майбутніх грошових потоків під час ухвалення рішення про інвестування та кредитування. Складання актуарної звітності балансу дозволить визначити майбутню вартість підприємства як майнового комплексу.

Як зазначає О.А. Лаговська [3], актуарна концепція бухгалтерського обліку орієнтована на формування інформації щодо динаміки внутрішньогенерованої вартості підприємства як об'єкта інвестування, водночас ця концепція не є модифікованим застосуванням статичної концепції щодо оцінювання окремих об'єктів облікового відображення. Тобто ця концепція орієнтована на представлення обліковою системою інформації щодо зміни ринкової вартості підприємства в часі, враховуючи інтереси теперішніх і потенційних інвесторів при розкритті інформації в бухгалтерській звітності. В той же час актуарний облік оцінює фінансовий результат діяльності суб'єкта господарювання у взаємозв'язку з рухом грошових коштів (то визначається економічний прибуток), що показує зростання капіталу підприємства.

Висновки. Аналіз існуючої системи обліку та звітності свідчить, що відомості про сталий розвиток нині практично не формуються. З'являється необхідність розробки моделі підготовки звітності про сталий розвиток [2, 5]. Дослідження зарубіжного досвіду та вітчизняної літератури дозволили зробити висновок про необхідність відображення в похідних балансах, а також звітах про прибутки і збитки інформації про наявність природного і людського капіталу, витрати на заходи природоохоронного та соціального характеру. Особливе місце повинні займати відомості про напрями прибутку для відтворення складових сталого розвитку підприємств АПК. Характеристика

сталого розвитку повинна охоплювати не тільки економічні чи суто фінансові аспекти, а й соціальні та екологічні фактори. Частка або частина прибутку, що спрямовується на погашення зобов'язань перед природою, може використовуватися для відновлення родючості ґрунтів, організації ландшафтного землеробства тощо. Частка, що належить до людського капіталу, може спрямовуватися для вирішення завдань соціального характеру.

Одним з напрямів адаптації облікової системи в сільському господарстві є вдосконалення обліку бюджетного фінансування (дотацій, субсидій тощо). У цьому зв'язку виникає необхідність модернізувати систему обліково-аналітичного забезпечення управління ресурсами, які виділяються державою: передбачити угруповання відомостей в розрізі конкретних напрямів фінансування; розкривати в системі звітності дані про дотації і субсидії; розробити методику аналізу і контролю за ефективністю державної допомоги.

УДК 657.478.8

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Куликова Л.И. Дисконтированная стоимость активов и обязательства как основа составления актуарного баланса / Л.И. Куликова // Бухгалтерский учет: прошлое, настоящее, будущее: материалы Международной научной конференции. – Краснодар : Кубанский государственный университет ; Просвещение-Юг, 2010. – С. 130–132.
2. Ришар Ж., Широбоков В.Г., Алтухова Ю.В. Типы бухгалтерского учета окружающей среды / Ж. Ришар, В.Г. Широбоков, Ю.В. Алтухова // Международный бухгалтерский учет. – 2009. – № 4. – С. 15–25.
3. Лаговська О.А. Обліково-аналітичне забезпечення вартісно-орієнтованого управління: теорія та методологія : монографія / О.А. Лаговська. – Житомир : ЖДТУ, 2012. – 676 с.
4. Шигаев А.И. Истоки методологии и современное понятие актуарного учета за рубежом и в России / А.И. Шигаев // Международный бухгалтерский учет. – 2011. – № 5.
5. Шигаев А.И. Раскрытие информации в отчетности об устойчивом развитии согласно международным стандартам / А.И. Шигаев // Международный бухгалтерский учет. – 2011. – № 12.

Ершова Н.Ю.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри економічного аналізу та обліку

Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут»

ОПЕРАЦІЙНО-ОРІЄНТОВАНИЙ МЕТОД (ACTIVITY-BASED COSTING) ЯК БАЗА ЗНАНЬ ТА ІНСТРУМЕНТ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ В УМОВАХ ІННОВАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ

Досліджено ABC-метод як інструмент стратегічного управлінського обліку. Проведено порівняльний аналіз традиційних та функціональних облікових систем. Обґрунтовано етапи проведення та представлено результати використання ABC-методу на прикладі даних ПАТ «Азовелектросталь».

Ключові слова: стратегічний управлінський облік, методи розподілу витрат, ABC-метод, драйвер, організація етапів ABC-методу.

Ершова Н.Ю. ОПЕРАЦИОННО-ОРИЕНТИРОВАННЫЙ МЕТОД (ACTIVITY-BASED COSTING) КАК БАЗА ЗНАНИЙ И ИНСТРУМЕНТ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

Исследован ABC-метод как инструмент стратегического управленческого учета. Проведен сравнительный анализ традиционных и функциональных учетных систем. Обоснованы этапы проведения и представлены результаты использования ABC-метода на примере данных ЧАО «Азовэлектросталь».

Ключевые слова: стратегический управленческий учет, методы распределения затрат, ABC-метод, драйвер, организация этапов ABC-метода.

Yershova N.Y. ACTIVITY-BASED COSTING AS A KNOWLEDGE BASE AND A TOOL OF STRATEGIC MANAGEMENT ACCOUNTING IN THE CONDITIONS OF INNOVATIVE ECONOMY

ABC-method as a tool for strategic management accounting is investigated. Comparative analysis of traditional and functional accounting systems is conducted. The stages of the conduct are justified and the results of using the ABC-method on the example of the data obtained from JSC "Azovelectrostal" are presented.

Keywords: strategic management accounting, methods of cost allocation, ABC-method, driver, organization of stages of the ABC-method.

Постановка проблеми. В умовах інноваційної економіки затребуваними інструментами стратегічного управлінського обліку стають збалансована система показників (Balanced Scorecard), оцнадливе виробництво (Lean Manufacturing), облік за стадіями життєвого циклу продукції (Life Cycle Costing), фінансова ефективність JIT-систем, контроль за витратами, бюджетування з урахуванням результатів діяльності, облік витрат за видами діяльності (Activity-Based-Costing). Результати ABC-методу лежать в основі стратегічних рішень в області ціно-

вої політики, товарної стратегії, стратегії каналів збуту тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у дослідження проблем теорії та методології формування систем обліку витрат зробили зарубіжні та вітчизняні вчені: Х. Андерсон, А. Апчерч, А. Бернстайн, Р. Каплан, Р. Купер, П. Терни, Дж. Сигел, І. Богата, С. Бичкова, Г. Жуков, Є. Ключков, Г. Крохичева, Л. Пятов, Я. Соколов, В. Ткач, А. Щемелєв, В. Гриньова, Л. Нападовська, А. Поплюйко, М.Скрипник, Т. Сльозко, В. Сопко, М. Чумаченко,

О. Шпикуляк, М. Грещак, О. Крушельницька, Ю. Цал-Цалко, А. Череп та ін. У роботах вчених висвітлені результати дослідження сутності понять «витрати», «затрати», «метод калькулювання»; класифікації методів калькулювання собівартості продукції; розкрити їх особливості та умови практичного застосування на підприємствах різних галузей. Проте потребують подальшого удосконалення питання організації використання ABC-методу на підприємствах.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає в обґрунтуванні етапів проведення ABC-методу як інструмента стратегічного управлінського обліку та бази знань для прийняття стратегічних управлінських рішень.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ефективність управлінського рішення прямо пропорційна точності і коректності інформації, на підставі якої воно прийнято. Основним постачальником інформації про внутрішнє середовище підприємства для потреб стратегічного управління в області цінової політики, товарної стратегії, стратегії каналів збуту є система стратегічного управлінського обліку, більша частина якої націлена на отримання коректних і своєчасних даних про собівартості вироблених продуктів, вартість обслуговувань покупців, собівартість замовлень, контрактів.

Ідея системи Activity-based costing (ABC) належить Дж. Стаубсу (1971 р.). В цілісну систему управлінського обліку вона була імплементована в середині 1980-х рр. у роботах Р. Купера і Р. Каплана [1].

Таблиця 1

Результати порівняльного аналізу методів управління витратами (складено автором на основі [9-17])

Назва методу	Переваги	Недоліки	Функції управління
ABC-костинг (англ. – Activity-Based Costing)	Забезпечується оцінка ефективності витрат та підвищується обґрунтованість віднесення накладних витрат на конкретний продукт. Точніше калькулювання собівартості для цілей ціноутворення і, як результат, – підвищення конкурентоспроможності продукції. Забезпечення взаємозв'язку отримуваної інформації з формуванням витрат. Отримання інформації про прибутковість або збитковість роботи підприємства у розрізі клієнтів генерує низку показників нефінансового характеру, в основному вимірників обсягу виробництва і визначення виробничих потужностей підприємства.	Потребує істотних змін у системі бухгалтерського обліку й удосконалення систем інформаційної підтримки, що зумовлює зростання витрат на управління. Система обтяжлива для підприємств-виробників у зв'язку з наявністю довгих і складних продуктивних ланцюжків.	Стратегічне планування, організація, облік, калькулювання собівартості, стратегічний аналіз, контроль.
LCC-аналіз (розрахунок витрат за етапами життєвого циклу продукції) (англ. – Life Cycle Costing)	Забезпечує прогноз співвідношення отриманого доходу та понесених витрат щодо виробництва виробу загалом. Забезпечує стратегічне бачення структури витрат і зіставлення її зі структурою доходів.	Відсутність періодизації фінансових результатів. Наявність точних і детальних маркетингових описів стану ринку й позиціонування продукції або послуг підприємства. Потребує значну кількість додаткової інформації.	Прогнозування, планування, регулювання, координація, аналіз.
Директ-костинг (англ. – Direct Costing System)	Потрібна інформація може бути отримана з регулярної фінансової звітності без додаткових облікових процедур. Зменшується трудомісткість розподілу накладних витрат. Надає можливість провести вибір між власним виробництвом або закупівлею продукції; визначення порога рентабельності, запасу міцності підприємства та нижньої межі ціни продукту або замовлення.	Багато видів витрат не можуть бути однозначно віднесені до категорії змінних чи постійних. Слабка увага до постійних витрат. Можливе переключення фінансового результату через зменшення або збільшення вартості раніше виробленої продукції. Завищує прибутковість технологічно складних проектів, які потребують великих інвестицій. Ведення обліку у розрізі лише виробничої собівартості.	Планування, нормування, організація, облік, калькулювання собівартості, аналіз.
Стандарт-костинг (англ. – Standard Costing System)	Формування необхідної інформаційної бази для аналізу й контролю витрат. Наочність у відображенні відхилень від плану в процесі формування витрат. Мінімізація облікової роботи, пов'язаної з калькулюванням собівартості. Своєчасне забезпечення менеджерів інформацією про очікувані витрати на виробництво.	Застосування для періодично повторюваних витрат. Успішність застосування залежить від складу та якості нормативної бази. Неможливість встановити норми щодо окремих видів витрат.	Планування, нормування, організація, облік, регулювання, координація, калькулювання собівартості, аналіз, контроль, стимулювання і зменшення витрат.
Таргет-костинг (англ. – Target Costing)	Маркетингова орієнтація виробництва. Визначення цільових витрат для нових продуктів. Контроль витрат ще на стадії розроблення продукції.	Для цільового зменшення витрат може знадобитися багато часу або серйозні інвестиції. Технічні можливості підприємства не завжди дають змогу зменшити собівартість до заданого рівня.	Прогнозування, планування, нормування, організація, облік, регулювання, координація, аналіз, контроль.

У 1990-х рр. модуль ABC був введений в ряд автоматизованих систем управління бізнесом стандарту ERP-2 (зокрема, в продукт компанії SAP R3). На початку 2000-х рр. концепція ABC-костинг була розкритикована компаніями, які її використовували за високу вартість впровадження та трудомісткість збору даних про витрати та фактори витрат. Тому Р. Капланом була запропонована спрощена модифікація методу ABC, заснована на показниках часу (Time-driven Activity-based costing або Time-based costing, TBC) [2]. У цій системі операційні ставки розподілу витрат розраховуються на основі тимчасових факторів витрат. Проте ABC-метод зазнав широкого використання у практиці компаній, оскільки, як зазначає Р. Гаррисон, «...поширюється не тільки на розподіл непрямих витрат у системах калькулювання, але і на бюджетування, аналіз відхилень від гнучких бюджетів, аналіз рентабельності покупців» [3]. Такої ж думки дотримується А. Бхімані: «.. приблизно 50 % компаній у США застосовують метод ABC в тій або іншій формі» [4].

ABC-метод, як і метод PFC (облік витрат на основі руху продукту), ланцюжок цінностей та JIT (точно в строк) належать до функціональних облікових систем. На відміну від яких нормативний метод обліку витрат на виробництво і калькулювання собівартості продукції, стандарт-костинг, директ-костинг, позаказно-нормативний метод належать до традиційних [5; 6; 7; 8].

У таблиці 1 представлено результати порівняльного аналізу методів управління витратами.

Характеризуючи ABC-метод, В.Б. Івашкевич пише: «...функціональний облік витрат і результатів діяльності підприємства (activity based costing, ABC-метод) призначений для визначення вартості й інших характеристик виробів, робіт і послуг в цілому та в розрізі їх споживачів на основі систематизації витрат за функціями і ресурсів, задіяних у виробництві та збуті продукції, постачанні, маркетингу, технічному обслуговуванні, обслуговуванні покупців» [9].

У традиційних облікових системах об'єктами обліку і калькулювання виступають виробі, напівфабрикати, вузли, деталі або групи виробів, а в функціональних системах – ієрархія видів діяльності, за допомогою якої встановлюється зв'язок між продуктом і лише прямими витратами на його виготовлення і не аналізується зв'язок між продуктом і накладними витратами. Тобто, економічною основою функціональних облікових систем виступають види діяльності, етапи руху продукту, ланцюжок створення вартості продукції (товару, послуги). Використання обліку за видами діяльності дозволяє найбільш прибутково управляти виробничими потужностями, а також спрямовувати капіталовкладення на такі об'єкти, удосконалення яких принесуть найбільший прибуток. Таким чином, функціональні системи обліку і калькулювання можуть бути використані як інструмент стратегічного управлінського обліку в напрямі підвищення конкурентоспроможності продукту або послуг.

Основна концепція методу ABC полягає у розподілі непрямих витрат, скорочення

обсягу «котлових» витрат, орієнтації на економію витрат і реінжиніринг бізнес-процесів. При цьому собівартість продукції, розрахованої на основі методу ABC, не може бути абсолютно точною не тільки з причини наявності неподільних витрат, але і внаслідок неминучості експертних оцінок на етапі вибору факторних показників. Технологія функціонально-вартісного калькулювання – ABC – є інструментом, що виходить за межі системи обліку витрат і перетворюється на ефективну технологію управління витратами. Вона забезпечує накопичення і систематизацію інформації про різних фінансових показниках (витрати, доходи, активи, зобов'язання), залучених у діяльність підприємства, в розрізі основних бізнес-процесів і операцій [5; 9; 10; 11; 12 та ін.]. На відміну від традиційного підходу, в рамках якого причиною виникнення витрат є виробництво продукції, в основу ABC методу покладена ідея про опосередкований зв'язок між фінансовими показниками та об'єктами обліку через операції. Операція як основа технологічного, збутового або управлінського процесу вимагає залучення усіх видів ресурсів. А це, у свою чергу, дозволяє пов'язувати операції з активами, необхідними для їх здійснення; витратами, понесеними при їх виконанні; зобов'язаннями щодо залучення активів (рис. 1).

У роботах вітчизняних і зарубіжних науковців та фахівців багато уваги приділяється питанням організації впровадження методу ABC на підприємствах. Узагальнення підходів надає можливість відокремити такі основні етапи:

1. Визначення переліку та послідовності робіт на підприємстві шляхом розкладання складних робочих операцій на найпростіші складові паралельно з розрахунком споживання ресурсів. При цьому чим більш обґрунтовано і з максимальною деталізацією будуть виділені операції, тим більш адекватною буде картина витрат на підприємстві.

2. Визначення cost-driver витрат по кожному виявленому процесу (cost-driver – фактор, який пояснює, чому ресурси використовуються окремим процесом і, відповідно, чому процес призводить до виникнення витрат; драйвер пояснює розмір пулу витрат).

3. Розрахунок ставки драйвера витрат для всіх пулів витрат по процесах: Ставка драйвера витрат = Обсяг витрат по процесу / Драйвер витрат по процесу (кількість трансакцій).

4. Облік витрат за місцями їх виникнення. При цьому місцем виникнення витрат може бути організація в цілому, бізнес-процес, вид діяльності, струк-

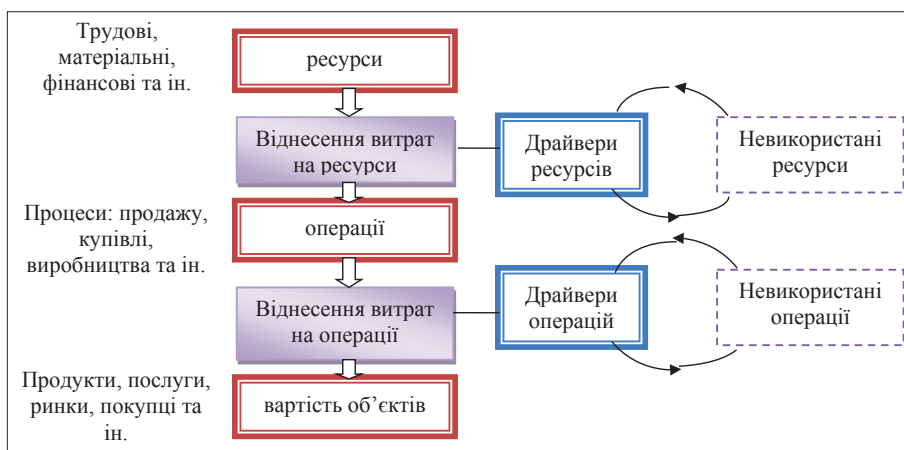


Рис. 1. Метод ABC (Activity-Based-Costing)

турна одиниця, функція, робоча операція. Специфіка методу ABC накладає відбиток на процес документального відображення витрат, їх розподілу за аналітичними і синтетичними рахунками, на утримання поточної внутрішньої звітності.

5. Розподіл витрат між об'єктами калькулювання. У складі об'єктів калькулювання можуть бути окремі види продукції, робіт, послуг або їх однорідні групи, замовлення, однорідні групи замовлень, однорідні групи замовників, канали реалізації продукції, ринки збуту, бізнес-процеси, а також окремі угоди з постачальниками, підрядниками, покупцями. Вибір об'єкта калькулювання проводиться у відповідності із загальною орієнтацією системи управління організації. Центральне місце на даному етапі займає процес розподілу непрямих (накладних) витрат.

Схема калькулювання собівартості (прямі витрати плюс розподіляються непрямі) при ABC-методі трансформується. Собівартість визначається як вартість прямих витрат плюс частка непрямих кожного виду діяльності, що включаються в собівартість цієї

продукції. У свою чергу, частка непрямих витрат визначається як добуток вартості cost-driver даного виду діяльності на його кількісну величину, співвідноситься з конкретним об'єктом калькулювання. На основі даних ПАТ «Азовелектросталь» проведемо порівняльний аналіз розподілу витрат нормативним методом та ABC-методом. Розподіл витрат нормативним методом наведено у таблицях 2-4.

Для розподілу витрат ABC-методом зафіксуємо ресурси підприємства та розподілимо витрати на виробництво за видами ресурсів та операцій (табл. 5-6).

Використання ABC-методу дозволяє угрупувати ресурси, які обходилися бізнесу за однаковою вартістю в різних періодах (витрати на заробітну плату персоналу (слюсарів, операторів верстатів, зварювальників, інженерно-технічних працівників, робітників зі збирання продукції та працівників складу), і за різною (витрати на утримання й експлуатацію обладнання (верстатів для виготовлення рами бокової, балки надресорної та дрібного вагонного литва).

Таблиця 2

Розподіл витрат на собівартість залежно від кількості продукції

Період	Кількість одиниць продукції, од.				Витрати, тис. грн	Коефіцієнти розподілу витрат		
	Всього	Рама бокова	Балка надресорна	Дрібне вагонне литво		Рама бокова	Балка надресорна	Дрібне вагонне литво
Лютий	10935	4265	2270	4400	265847,25	39,00	20,76	40,24
Березень	10967	4274	2284	4409	266494,43	38,97	20,83	40,20
Квітень	10992	4283	2292	4417	267034,42	38,96	20,85	40,18

Таблиця 3

Розподіл витрат на собівартість, тис. грн

Період	Вартість витрат, тис. грн	Коефіцієнти розподілу витрат			Розподіл на собівартість, тис. грн		
		Рама бокова	Балка надресорна	Дрібне вагонне литво	Рама бокова	Балка надресорна	Дрібне вагонне литво
Лютий	265847,25	39,00	39,00	39,00	103688,94	55187,31	106971,00
Березень	266494,43	38,97	38,97	38,97	103856,77	55500,44	107137,22
Квітень	267034,42	38,96	38,96	38,96	104049,16	55680,76	107304,50

Таблиця 4

Розподіл витрат на виручку від реалізації, тис. грн

Період	Розподіл на собівартість, тис. грн.			Виручка від реалізації, тис. грн			
	Рама бокова	Балка надресорна	Дрібне вагонне литво	Всього	Рама бокова	Балка надресорна	Дрібне вагонне литво
Лютий	103688,94	55187,31	106971,00	399091,30	69178,3	44265	285648
Березень	103856,77	55500,44	107137,22	400094,56	69324,28	44538	286232,28
Квітень	104049,16	55680,76	107304,50	400915,90	69470,26	44694	286751,64

Таблиця 5

Розподіл витрат на виробництво за видами використаних ресурсів

Вид ресурсу, тис. грн	Лютий	Березень	Квітень
Металорізальні верстати	51000,00	51100,00	51580,00
Токарно-бандажні верстати	33000,10	33047,28	33147,27
Устаткування для ковальського відділення	25040,00	25540,00	25500,00
Електрозварювальні апарати	13000,10	13000,10	13000,10
Вантожопідіймальні механізми	23300,00	23300,00	23300,00
Слюсарі	17000,00	17000,00	17000,00
Оператори верстатів	35000,05	35000,05	35000,05
Зварювальники	18007,00	18007,00	18007,00
Інженерно-технічні працівники	25000,00	25000,00	25000,00
Робітники зі збирання продукції	13500,00	13500,00	13500,00
Працівники складу	12000,00	12000,00	12000,00
Всього	265847,25	266494,43	267034,42

Наступним кроком ABC-методу є визначення операцій. За драйвер витрат обрані людино-дні та машино-дні. Розраховано, що одиниця продукції «Балки надресорна» в середньому складає 1,5 сумар-

них машино- та людино-днів, одиниця продукції «Рама бокова» 3,1 сумарних машино- та людино-днів, одиниця продукції дрібного вагонного литва – 6,2 машино- та людино-дні, із них 0,3 людино-дні

Таблиця 6

Розподіл витрат за видами операцій

Види продукції	Операція «Карта розподілу»	Операція «Виробництво»		Операція «Збирання»	Операція «Складання та відвантаження»	Всього
	Людино-дні	Машино-дні	Людино-дні	Людино-дні	Людино-дні	
Рама бокова	0,3	1	1	0,7	0,5	3,5
Балка надресорна	0	0,5	0,5	0	0,5	1,5
Дрібне вагонне литво	0,3	1,8	1,8	1,3	1	6,2

Таблиця 7

Залучення ресурсів на виробництво продукції «Рама бокова»

Види ресурсів	Операція «Карта розподілу»	Операція «Виробництво»	Операція «Збирання»	Операція «Складання та відвантаження»
Металорізальні верстати		20%		
Токарно-бандажні верстати		15%		
Електрозварювальні апарати		20%		
Вантожопідіймальні механізми		20%		
Слюсарі		20%		
Оператори верстатів		20%		
Зварювальники		20%		
Інженерно-технічні працівники	25%			
Робітники зі збирання продукції			25%	
Працівники складу				25%

Таблиця 8

Драйвери витрат для продукції «Рама бокова» та розподіл витрат на собівартість

Вид ресурсу	Драйвер витрат, %	Лютий	Березень	Квітень
Металорізальні верстати	20%	10200,00	10220,00	10316,00
Токарно-бандажні верстати	15%	4950,02	4957,09	4972,09
Електрозварювальні апарати	20%	2600,02	2600,02	2600,02
Вантожопідійм. механізми	20%	4660,00	4660,00	4660,00
Слюсарі	20%	3400,00	3400,00	3400,00
Оператори верстатів	20%	7000,01	7000,01	7000,01
Зварювальники	20%	3601,40	3601,40	3601,40
Інженерно-технічні працівники	25%	6250,00	6250,00	6250,00
Робітники зі збирання продукції	25%	3375,00	3375,00	3375,00
Працівники складу	25%	3000,00	3000,00	3000,00
Всього	-	49036,45	49063,52	49174,52

Таблиця 9

Зіставлення розподілу витрат за нормативним методом та методом ABC та корегування фінансового результату

Показники	Види продукції	Лютий	Березень	Квітень
Розподіл нормативним методом	Рама бокова	103688,94	103856,77	104049,16
	Балка надресорна	55187,31	55500,44	55680,76
	Дрібне вагонне литво	106971	107137,22	107304,5
Розподіл методом ABC	Рама бокова	49036,45	49063,52	49174,52
	Балка надресорна	24291,07	24310,79	24392,78
	Дрібне вагонне литво	192519,7	193120,1	193467,1
Розбіжність	Рама бокова	-54652,5	-54793,2	-54874,6
	Балка надресорна	-30896,2	-31189,7	-31288
	Дрібне вагонне литво	85548,74	85982,9	86162,62
Виручка від реалізації	Рама бокова	69178,3	69324,28	69470,26
	Балка надресорна	44265	44538	44694
	Дрібне вагонне литво	285648	286232,3	286751,6
Реальний фінансовий результат	Рама бокова	20141,86	20260,76	20295,74
	Балка надресорна	19973,93	20227,21	20301,22
	Дрібне вагонне литво	93128,26	93112,16	93284,53

витрачено на виготовлення технологічної карти. Далі, проведений розподіл витрачання ресурсів на кожну операцію в розрізі видів продукції (представлені дані за продукцією «Рама бокова», драйвери з нульовим значенням не наведені, табл. 7).

Сформовані драйвери розподілу витрат за видами продукції (табл. 8).

Зіставлення результатів застосування нормативного методу та методу ABC-аналізу до розподілу витрат наведено у таблиці 9.

Можна побачити, що в результаті застосування ABC-аналізу, на ПАТ «Азовелектросталь» мала місце «перехресна підтримка» трьох видів номенклатури продукції. Прибуток, який було отримано за видами продукції, наведено у таблиці 10.

Таблиця 10

Прибуток, отриманий у лютому за видами продукції

Продукція	За традиційним методом	За методом ABC
Рама бокова	-34510,64	20141,86
Балка надресорна	-10922,31	19973,93
Дрібне вагонне литво	178677,00	93128,26
Всього	133244,05	133244,05

При розподілі витрат за нормативним методом два види продукції – рама бокова та балка надресорна – виявилися збитковими. За допомогою ABC методу було правильно розподілено витрати згідно використаних ресурсів на виробництво, завдяки чому було знижено собівартість рами бокової та балки надресорної більш ніж удвічі. За рахунок правильно сформованої собівартості ці види продукції стали прибутковими.

Висновки. Проведене дослідження підтверджує, що ABC-метод є ефективним інструментом стратегічного управлінського обліку на підприємстві, оскільки забезпечує формування точної та детальної інформації про собівартість окремих видів продукції та напрямів діяльності, здійснює активний вплив на загальну культуру обліку, планування та аналітичну обробку діяльності підприємства. Реалізація ABC-методу орієнтує підприємство на управління процесом створення доданої вартості на окремих етапах

формування продукту як бази знань для прийняття стратегічних управлінських рішень в умовах інноваційної економіки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Kaplan R.S. Cost and Effect : Using Integrated Cost System to Drive Profitability and Performance. President and Fellows of Harvard College, USA, 1998.
2. Kaplan R.S. In Defence of Activity-Based Cost Management. [Text] / R.S. Kaplan // Management Accounting. – Nov.1992. – P. 58-68.
3. Garrison R.H. Managerial Accounting. Concepts for Planning, Control, Decision Making [Text] / R.H. Garrison, G.R. Chesley, R.F. Carroll. Richard D. Irwin, inc. – 1993. – 975 p.
4. Bhimani A. Management Accounting and Organizational Excellence [Text] / A. Bhimani. – UK : Management Press International Ltd., 2002.
5. Activity Based Costing Implementation Issues Armstrong Laing Group. 2001 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.armstronglaing.com/content/abmresources/abmresource.asp>.
6. Друри К. Введение в управленческий и производственный учет : учеб. пособ. / К. Друри. [Пер. с англ.] / Под ред. Н.Д. Эриашвили. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : Аудит, ЮНИТИ, 1998. – 783 с.
7. Хорнгрен Ч.Т. Бухгалтерский учет: управленческий аспект / Ч.Т. Хорнгрен. [Пер. с англ.] / Под ред. Я.В. Соколова. – М. : Финансы и статистика, 2000.
8. Скрипник М.І. Методи обліку витрат і методи калькулювання: сутність і співвідношення понять / М.І. Скрипник // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. Міжнародний збірник наукових праць. – 2009. – № 2(14). – С. 202-206.
9. Ивашкевич В.Б. Бухгалтерский управленческий учет : учеб. для вузов / В.Б. Ивашкевич. – М. : Экономистъ, 2006.
10. Ковалев С. Функционально-стоимостной анализ бизнес-процессов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.componenta.ru/info_kons_7_3_10.php.
11. Сльозко Т. Методи обліку витрат «стандарт-кост» і нормативний: історія та сучасність / Т. Сльозко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2007. – № 7. – С. 3-9.
12. Прохоренко О.О. Особенности калькулирования собівартості продукції за методом «директ-костинг» / О.О. Прохоренко, В.А. Манакина // Вісник Львівської комерційної академії. – 2009. – № 30. – С. 156-163.
13. Гриньова В.М. Функционально-вартісний аналіз в інноваційній діяльності підприємства : монографія / В.М. Гриньова. – Х. : Видавничий дім «ІНЖЕК», 2004. – 128 с.
14. Поплюйко А.М. Використання системи ABC для управління витратами // Фінанси, облік і аудит. – К., 2010. – Вип. 16. – С. 286-292.

УДК 657.9

Коваленко О.В.*аспірант кафедри бухгалтерського обліку
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана*

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ КУЛЬТУРНИХ ЦІННОСТЕЙ У БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВАХ

Стаття присвячена розгляду та формуванню теоретичних основ обліку культурних цінностей в бюджетних установах України. Висвітлено особливості організації обліку культурних цінностей у бюджетних установах (музеях). Досліджено важливість впровадження єдиних методологічних засад ведення обліку культурних цінностей, а також розглядається питання застосування в бюджетних установах національних стандартів на підставі міжнародних.

Ключові слова: культурні цінності, музей, бюджетні установи, музейний облік, джерела фінансування, Музейний фонд України, основні засоби, первісна вартість, активи спадщини.

Коваленко О.В. ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА КУЛЬТУРНЫХ ЦЕННОСТЕЙ В БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ

Статья посвящена рассмотрению и формированию теоретических основ учета культурных ценностей в бюджетных учреждениях Украины. Освещены особенности организации учета культурных ценностей в бюджетных учреждениях (музеях). Исследована важность внедрения единых методологических основ ведения учета культурных ценностей, а также рассматривается вопрос применения в бюджетных учреждениях национальных стандартов на основе международных.

Ключевые слова: культурные ценности, музей, учреждения, музейный учет, источники финансирования, Музейный фонд Украины, основные средства, первоначальная стоимость, активы наследия.

Kovalenko O.V. PECULIARITIES OF CULTURAL PROPERTY REGISTRATION IN THE PUBLIC SECTOR

The article deals with the examination and formulation of the theoretical basis for cultural property registration in the budget-funded entities in Ukraine. The paper reports on peculiarities of the cultural property registration in the state-financed institutions (museums). The author explores both the importance of introducing the unified methodological basis for registering cultural property in public sector, and implementation of the national standards under the provisions of the international standards.

Keywords: cultural values, museum, public institutions, museum records, funding sources, Museum Fund of Ukraine, fixed assets, acquisition cost, heritage assets.

Постановка проблеми. Визначальною проблемою модифікації обліку культурних цінностей у бюджетних установах в умовах ринку є відсутність дієвих механізмів єдиних підходів удосконалення системи обліку відповідно до вимог міжнародних стандартів, а також створення єдиного організаційного та інформаційного забезпечення обліку. Сьогодні ключовим напрямом реформування обліку культурних цінностей та звітності є перехід на національні стандарти, які відповідають міжнародним стандартам.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розвитку теорії і практики бухгалтерського обліку бюджетних установ сприяли роботи українських і зарубіжних науковців: С.М. Альошина, П.Й. Атамаса, А.М. Белова, Т.П. Вахненко, Є.П. Вороніна, В.І. Горелого, Є.П. Дедкова, Р.Т. Джоги, О.В. Дипканта, С.Я. Зубілевич, А.М. Кузьмінського, С.О. Нефедова, Л.Д. Сафонові, С.В. Свірко, С.І. Смірнова, І.Т. Соборнікова, Є.Ю. Шари, О. Шуляка, І.Д. Фаріона, О.О. Чечуліної, М.Г. Чумаченка та інших. Проте питанням особливостей обліку культурних цінностей у бюджетних установах науковцями не було приділено достатньої уваги.

Постановка завдання. Метою написання статті є висвітлення особливостей організації обліку культурних цінностей у бюджетних установах.

Виклад основного матеріалу. Бухгалтерський облік використовується в усіх галузях і підгалузях господарювання. Система способів та прийомів методики ведення бухгалтерського обліку, за допомогою яких обліковуються відповідні об'єкти суб'єкта господарювання, проводиться з метою контролю та управління ресурсами. У кожному виді діяльності, у кожній галузі господарювання бухгалтерський облік має певні особливості, в тому числі і в музейній справі.

Культурні цінності як будь-який актив, яким користується суб'єкт господарювання на праві влас-

ності або в оперативному управлінні (використанні), підлягають обліку з метою формування повної та достовірної інформації про діяльність установи (музею) та її майновий стан. Культурні цінності є специфічними об'єктами, що мають характерні риси, і тому дані необоротні активи потребують спеціального порядку обліку, що забезпечить їх повне та всебічне відображення.

Національним положенням (стандартом) бухгалтерського обліку в державному секторі 121 «Основні засоби» в Україні (далі – НП(С)БОДС 121) визначені методологічні засади формування в бухгалтерському обліку та розкриття у фінансовій звітності інформації про основні засоби, інші необоротні матеріальні активи та незавершені капітальні інвестиції в необоротні матеріальні активи (далі – основні засоби) для суб'єктів бухгалтерського обліку в державному секторі.

Відповідно до НП(С)БОДС 121, об'єкт основних засобів визнається активом, коли: існує ймовірність отримання суб'єктом бухгалтерського обліку в державному секторі майбутніх економічних вигід, пов'язаних з його використанням або він має потенціал корисності для суспільства; і вартість об'єкта основних засобів може бути визначена.

Музейні фонди за класифікацією основних засобів віднесені до групи «Інші необоротні матеріальні активи». Для цілей бухгалтерського обліку об'єкт основних засобів у бухгалтерському обліку в державному секторі оцінюється за первісною вартістю.

Для музеїв актуальним є отримання основних засобів безоплатно або за результатами конфіскації. Первісною вартістю основних засобів, отриманих безоплатно від фізичних та юридичних осіб (крім суб'єктів бухгалтерського обліку в державному секторі), є їх справедлива вартість на дату отримання з урахуванням витрат, передбачених даним НП(С)

БОДС 121. Первісна вартість основних засобів, отриманих безоплатно від суб'єктів бухгалтерського обліку в державному секторі, дорівнює первісній (переоціненій) вартості основних засобів суб'єкта бухгалтерського обліку в державному секторі, що їх передав, з урахуванням витрат, передбачених НП(С) БОДС 121, з наведенням нарахованої суми зносу.

Умовна вартість застосовується до активів (за відсутності активного ринку у разі використання повноважень конфіскації, безоплатної передачі), що мають історично успадковану вартість та потенціал користності, який обмежується характеристиками культурної або історичної спадщини, зокрема музейні фонди (історичні будинки та пам'ятники, археологічні ділянки, заповідники та природоохоронні зони, твори мистецтва тощо).

НП(С)БОДС 121 передбачено проведення оцінки після первісного визнання та переоцінка основних засобів.

Витрати на поліпшення об'єкта основних засобів (реконструкцію, реставрацію), збільшують його первісну вартість протягом усього строку використання, якщо існує ймовірність отримання суб'єктом бухгалтерського обліку в державному секторі майбутніх економічних вигід, що перевищують первісно оцінений рівень його продуктивності, та/або збільшення потенціалу користності цього об'єкта.

Витрати на утримання об'єкта основних засобів (проведення технічного нагляду, технічного обслуговування та ремонту), які здійснюються для відновлення або підтримання суб'єктом бухгалтерського обліку в державному секторі майбутніх економічних вигід або потенціалу користності на первісно оціненому рівні продуктивності об'єкта основних засобів, визнаються витратами звітної періоду, в якому вони були понесені.

У разі прийняття рішення суб'єктом бухгалтерського обліку в державному секторі об'єкт основних засобів може переоцінюватися, якщо залишкова вартість цього об'єкта суттєво відрізняється від його справедливої вартості на дату балансу. У разі переоцінки об'єкта основних засобів здійснюється одночасна переоцінка всіх об'єктів групи основних засобів, до якої належить цей об'єкт.

Порогом суттєвості для проведення переоцінки об'єктів основних засобів приймається величина, що дорівнює 10-відсотковому відхиленню залишкової вартості об'єктів основних засобів від їх справедливої вартості.

Переоцінена первісна вартість та сума зносу об'єкта основних засобів визначаються множенням відповідно первісної вартості і суми зносу об'єкта основних засобів на індекс переоцінки. Індекс переоцінки визначається діленням справедливої вартості об'єкта, який переоцінюється, на його залишкову вартість. Відомості про зміни первісної вартості та суми зносу основних засобів заносяться до реєстрів їх аналітичного обліку.

Сума дооцінки залишкової вартості об'єкта основних засобів суб'єктом бухгалтерського обліку в державному секторі зараховується до фонду дооцінки активів, а сума уцінки – до складу витрат звітної періоду, крім окремих випадків.

Залишок фонду дооцінки активів на дату річного балансу списується на фінансовий результат минулих звітних періодів. За НП(С)БОДС 121 музейні фонди не підлягають амортизації.

Таким чином, відповідно до чинного законодавства України, музейні предмети, музейні колекції та музейні зібрання державної частини Музейного

фонду України закріплюються за музеями на праві оперативного управління та обліковуються на позабалансових рахунках в музейних установах. Крім того, у разі отримання музейних предметів, музейних колекцій та музейних зібрань безкоштовно або за результатами конфіскацій музейні установи за НП(С)БОДС 121 «Основні засоби» мають можливість відобразити їх у складі основних засобів за первісною вартістю, що розраховується на підставі переоціненої вартості або умовної вартості активів. Даним стандартом бухгалтерського обліку передбачена методика подальшої оцінки основних засобів, а також подання додаткової інформації у примітках до фінансової звітності [4; 5].

Міністерством фінансів України запроваджується застосування в державному секторі Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку. Для основних засобів перекладений та опублікований на офіційному сайті Міністерства фінансів України МСБОДС 17 «Основні засоби». Цей Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку для державного сектору базується в основному на Міжнародному стандарті бухгалтерського обліку (МСБО) 16 (переглянутому в 1998 році) «Основні засоби», опублікованому Комітетом з Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (КМСБО).

Цей Стандарт має застосовуватися в обліку основних засобів усіма суб'єктами господарювання, які готують і подають свої фінансові звіти за принципом нарахування в бухгалтерському обліку, за винятком:

а) застосування іншого облікового підходу, прийнятого відповідно до положень іншого Міжнародного стандарту бухгалтерського обліку для державного сектору;

б) випадків, коли йдеться про активи спадщини. Однак вимоги до розкриття інформації, визначені у параграфах 73, 74 та 77, поширюються на ті активи спадщини, які є визнаними.

МСБОДС 17 «Основні засоби» застосовується до всіх суб'єктів державного сектора, за винятком Державних комерційних підприємств.

У МСБОДС 17 «Основні засоби» присвячено розділ «Активи спадщини», де наведені притаманні риси активів спадщини, можлива методика їх бухгалтерського обліку з урахуванням потенціалу користності, вимоги до розкриття інформації про такі активи.

Так, відповідно до МСБОДС 17, деякі активи визначаються як «успадковані» через їх культурне, історичне значення або певне значення для середовища. Прикладами активів спадщини можуть бути історичні будівлі і пам'ятники, місця археологічних розкопок, заповідні зони і природні заповідники, твори мистецтва.

Суб'єкти господарювання державного сектора можуть утримувати значні обсяги активів спадщини, набутих протягом багатьох років і різними способами, у тому числі шляхом придбання, у результаті дарування, заповіту та конфіскації. Ці активи рідко утримують з метою генерування грошових коштів, крім того, можуть існувати певні законодавчі або соціальні перешкоди для їх використання з такою метою.

Даний Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку не вимагає від суб'єкта господарювання в державному секторі (тобто музеїв) визнання активів спадщини, які в іншому випадку відповідали б визначенню і критеріям визнання як основні засоби. У разі визнання активів спадщини суб'єктові господарювання треба дотримуватися вимог до розкриття інформації, наведених у цьому Стандарті. У цьому

випадку суб'єкт господарювання може застосовувати вимоги оцінки, визначені цим Стандартом, але їх застосування не є обов'язковим.

Отже, за міжнародними стандартами, методика відображення в бухгалтерському обліку активів спадщини в державних установах не передбачає їх обов'язкового урахування у складі основних засобів. Такий підхід в цілому відповідає національним вимогам щодо відображення музейних цінностей в бухгалтерському обліку.

Окремо варто зазначити, що, на відміну від Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку для державного сектора, урахування корисності музейних цінностей з метою обліку, відповідними Національними стандартами бухгалтерського обліку в Україні, не передбачено [17].

Наведені в Міжнародному стандарті бухгалтерського обліку вимоги до розкриття інформації про активи спадщини передбачають значно ширший спектр інформації, ніж той, що пропонується до розкриття НП(С)БОДС 121 «Основні засоби».

Підсумовуючи вищевикладене, підхід, передбачений МСБОДС 17 «Основні засоби», є більш об'єктивним та повним у порівнянні з тим, що викладений у НП(С)БОДС 121 «Основні засоби». У зв'язку з цим установам у державному секторі (зокрема, музеям) для відображення в бухгалтерському обліку більш доречним було б використання методики передбаченої Міжнародним стандартом бухгалтерського обліку 17, основні положення якої не суперечать приписам чинного законодавства України, що регламентують здійснення музейної справи, і надають можливість відображення як в бухгалтерському обліку культурних цінностей за їх ринковою вартістю на кожну звітну дату та з урахуванням потенціалу їх корисності, так і в музейному обліку для формування об'єктивних даних про оцінку культурних цінностей в науково уніфікованому паспорті. Порядок заповнення науково уніфікованого паспорта та пропозиції до його удосконалення були розглянуті в пункті 2.1 даного розділу.

Наказом Міністерства фінансів України № 611 ввід 26.06.2013 р. затверджено нормативно-правові акти з бухгалтерського обліку бюджетних установ, серед яких: План рахунків бухгалтерського обліку бюджетних установ та Положення з бухгалтерського обліку необоротних активів бюджетних установ [8].

План рахунків бухгалтерського обліку бюджетних установ визначає склад рахунків і субрахунків, які застосовуються бюджетними установами. Порядок застосування цього Плану рахунків наведено у додатку 1 до даного Плану рахунків.

Зазначеним Порядком встановлені призначення і порядок ведення рахунків бухгалтерського обліку для узагальнення методом подвійного запису інформації про наявність і рух активів, капіталу, зобов'язань та факти діяльності бюджетних установ (далі – установи). Ведення позабалансових рахунків здійснюється за простою схемою (без застосування методу подвійного запису).

Рахунки класу 1 «Необоротні активи» призначені для узагальнення інформації про наявність і рух основних засобів, інших необоротних матеріальних активів, нематеріальних активів, довгострокових фінансових інвестицій, незавершеного капітального будівництва та зносу необоротних активів [6].

Так, рахунок 11 «Інші необоротні матеріальні активи» призначено для обліку та узагальнення інформації про наявність та рух інших необоротних матеріальних активів, які не відображені у складі об'єктів обліку на рахунку 10 «Основні засоби».

На субрахунку 111 «Музейні цінності, експонати зоопарків, виставок» обліковуються дві групи активів, одна з яких – музейні цінності (незалежно від вартості), крім предметів мистецтва та природознавства, старовини і народного побуту та експонатів наукового, історичного і технічного значення, які обліковуються у порядку, встановленому для обліку цих цінностей у державних музеях.

Отже, музейні цінності, що обліковуються на балансі бюджетних установ (музеїв), мають відображатися у складі інших необоротних матеріальних активів на рахунку 111 «Музейні цінності, експонати зоопарків, виставок» незалежно від їх вартості, крім встановлених обмежень для обліку цінностей у державних музеях.

Клас 0 «Позабалансові рахунки» призначений для обліку матеріальних цінностей, інших активів та зобов'язань, що належать установі або перебувають у тимчасовому розпорядженні. Бухгалтерський облік зазначених цінностей ведеться за простою системою, за якою записи про надходження, вибуття, використання, продаж матеріальних цінностей, бланків документів суворої звітності, утворення умовних прав і зобов'язань, списання з балансу майна внаслідок нестачі, псування та дебіторської заборгованості проводяться тільки на одному позабалансовому рахунку із зазначенням змісту і кількісно-вартісних показників операції.

Враховуючи те, що музейні предмети, музейні колекції та музейні зібрання державної частини Музейного фонду України закріплюються за музеями на праві оперативного управління, їх бухгалтерський облік ведеться на рахунку 01 «Орендовані необоротні активи», що призначений для обліку необоротних активів, прийнятих від сторонніх організацій за балансовою (залишковою) і первісною вартістю орендодавця в оренду або у користування.

Відповідно до Плану рахунків бухгалтерського обліку бюджетних установ, для відображення операцій з музейними цінностями застосовуються такі рахунки:

- 111 «Музейні цінності, експонати зоопарків, виставок»,
- 132 «Знос інших необоротних матеріальних активів»,
- 363 «Розрахунки з відшкодування завданих збитків»,
- 364 «Розрахунки з іншими дебіторами»,
- 401 «Фонд у необоротних активах за їх видами»,
- 641 «Розрахунки за податками і зборами в бюджет»,
- 675 «Розрахунки з іншими кредиторами»,
- 711 «Доходи за коштами, отриманими як плата за послуги»,
- 801 «Видатки з державного бюджету на утримання установи та інші заходи»,
- 802 «Видатки з місцевого бюджету на утримання установи та інші заходи»,
- 811 «Видатки за коштами, отриманими як плата за послуги»,
- 812 «Видатки за іншими джерелами власних надходжень»,
- 813 «Видатки за іншими надходженнями спеціального фонду».

До особливостей обліку музейних цінностей належить така характеристика, як строк корисного використання: для деяких музейних предметів вона може перевищувати кілька сотень років, а для деяких мати значно менший період. За міжнародними стандартами бухгалтерського обліку, що пропонуються до застосування для бюджетних установ (музеїв) як такі, що надають більш об'єктивну та повну інформацію

про музейні цінності (активи спадщини), при відображенні в бухгалтерському обліку має бути врахований потенціал корисності історичної спадщини, так як дана характеристика музейних цінностей впливає на їх вартість та може обмежуватися і залежить від їх фізичного стану (наприклад, руїни). Показник потенціалу корисності історичної спадщини (музейних цінностей) є аналогом загального показника строку корисного використання необоротних активів, що впливає на підходи до розрахунку зносу, а саме:

- нараховується у разі, якщо визначений кінцевий термін корисного використання,
- не нараховується у разі, якщо термін корисного використання безстроковий.

Висновки з проведеного дослідження. Підсумовуючи викладений матеріал, можна зазначити, що облік культурних цінностей у бюджетних установах має свої специфічні особливості. Саме тому при застосування міжнародних стандартів бухгалтерського обліку в національних бюджетних установах (музеях) фактор строку використання має бути врахований для відображення в бухгалтерському обліку при формуванні аналітичних даних про музейні предмети, що дозволить зосередити контроль за більш цінними коштовними екземплярами музейних предметів, які мають високий показник корисності історичної спадщини (строк використання не обмежений – безстроковий).

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. «Инструкция по учету и хранению музейных ценностей, находящихся в государственных музеях СССР». – Москва, 1984. – С. 151.
2. Брюшкова Л.П. Учет музейных ценностей // Музей. – 2009. – № 8. – С. 13-20.
3. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку для державного сектору 17 «Основні засоби» : Стандарт затверджений Комітетом з питань державного сектору Міжнародної федерації бухгалтерів [Електронний ресурс] // Верховна Рада України : [сайт]. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua/document/81063/17a.pdf> – Назва з екрану.
4. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 40 (МСБО 40) «Інвестиційна нерухомість» : Наказ Міністерства фінансів України [Електронний ресурс] // Верховна Рада України : [сайт]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_026/page – Назва з екрану.
5. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 16 (МСБО 16) «Основні засоби» : Наказ Міністерства фінансів України [Електронний ресурс] // Верховна Рада України : [сайт]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_014 – Назва з екрану.
6. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 121 «Основні засоби» : Наказ Міністерства фінансів України [від 12.10.2010р. № 121] [Електронний ресурс] // Верховна Рада України : [сайт]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1017-10> – Назва з екрану.
7. Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи» : Наказ Міністерства фінансів України [від 18.10.1999 р. № 242] [Електронний ресурс] // Верховна Рада України : [сайт]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0750-99> – Назва з екрану.
8. Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» : Наказ Міністерства фінансів України [від 27.04.2000 р. № 92] [Електронний ресурс] // Верховна Рада України : [сайт]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00> – Назва з екрану.
9. Про затвердження Плану рахунків бухгалтерського обліку бюджетних установ : Наказ Міністерства фінансів України [від 26.06.2013 р. № 611] [Електронний ресурс] // Верховна Рада України : [сайт]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1214-13> – Назва з екрану.



UDC 330.322.2:624(477)

Shoot S.O.

Director,

Institute of Development of Energy Efficiency of Ukraine

MODELING OF INVESTMENT AND CONSTRUCTION ACTIVITIES IN UKRAINE

The features of the building, as the economic process in terms of economic modeling, are considered. The modeling of this process and strategy development of condition and investment in construction are determined.

Keywords: construction, economic modeling, dynamic simulation, investment and construction activities, investment-building complex modeling processes.

Шут С.О. МОДЕЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНО-БУДІВЕЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Розглянуто особливості будівництва, як економічного процесу з точки зору економічного моделювання. Визначено методи моделювання, умови формування стратегії розвитку та інвестиційної діяльності у будівництві.

Ключові слова: будівництво, економічне моделювання, динамічне моделювання, інвестиційно-будівельна діяльність, інвестиційно-будівельні комплекси, моделювання процесів.

Шут С.А. МОДЕЛИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УКРАИНЕ

Рассмотрены особенности строительства, как экономического процесса с точки зрения экономического моделирования. Определены методы моделирования, условия формирования стратегии развития и инвестиционной деятельности в строительстве.

Ключевые слова: строительство, экономическое моделирование, динамического моделирования, инвестиционная и строительная деятельность, инвестиционно-строительные комплексы, моделирование процессов.

The problem of study. The building complex is one of the most important systems of the economy, which depends on the efficiency of the entire economic system of the country. The importance of this complex for the economy can be explained as follows: the building complex, probably more than any other sector of the economy, creates a large number of jobs and consumes the products of many industries. Moreover, noteworthy construction is known, the construction industry and construction activity – is the core of the economy. Without the intensive development of the construction can not speak confidently about the success of the economy. Activation of investment is not only a basic condition for removing the construction industry out of a deep crisis, but the most important determinant of its future development on innovation and investment basis in accordance with the requirements of time, requiring not only of institutional reforms, but also of involvement in the construction industry of large-scale investment.

Analysis of recent research and publications. Models of investment risk in investment and project management study examined following scientists: S. Karynhton, H. Semenova A. Serikov, R. Tyan, I. Hryshenko, Yu. Kirichuk Yu. Orlovska, W. Burke, V.A. Wolf, V. Savchuk, research papers which were used in writing this work.

The main of article are the features of the building, as the economic process in terms of economic modeling. The definition and justification of the priorities improving the implementation of investment policy in the construction industry, outlining the basic methods of modeling the conditions of development strategy and investment in construction are considered.

The result of research. The building complex of the country by creating a significant number of jobs and the manufacturing process using the products of many industries – provides the basis for the development of other sectors of the national economy. The structure of this complex includes the actual construction; industry mining and construction materials, manufacture of building materials, machinery and equipment for construction; organizations ensure compliance with

research and design work for various building complex, state and regional regulation of building relationships in t. h. organs of state Architectural Control; Building education. As part of the building complex is also the investment sphere entities, namely all forms of property investors, investment banks, insurance companies that specialize in insuring construction risks; Mediation and engineering organizations that provide related services to participants of building relationships [1, p. 531]. The real state of the building complex is primarily dependent on the situation in the construction, whose main task is to create and update the material assets of the economy.

The construction, being capital intensive industry, largely depends on the volume of attracted investments and investment activity; however, difficult economic conditions in our country do not contribute to the investment attractiveness of the domestic construction.

The construction activity is defined in the literature on the one hand, as a branch of material production, on the other – as the activities associated with the construction work on the other – as a branch of material production, construction and reconstruction of buildings. In terms of technical and engineering construction – a type of industrial activities related to the design and research, the construction of buildings of different values, reconstruction, modernization, refurbishment, redevelopment and others. In economic terms, construction is a branch of the national economy.

Modern concepts of investment involve investment in fixed assets under the investment project. For construction projects construction industry enterprises have multiple funding sources – own funds, funds accumulated from the sale of real estate under construction and bank loans, but the main source of funding for the further means acting project owners.

Between the options of investment attractiveness of the industry and the level of efficiency of enterprises are closely interrelated – the attractive investment climate and greater direct interest of investors in projects, the better the performance of the construction companies and larger volumes of products manufac-

tured by them [2, s. 240].

If we consider the features of the building with a systems perspective, economic and mathematical modeling, the investment and construction project as a system consists of separate elements, each of which has its own properties that achieve the goal of the system. These elements are combined and interact so as to ensure the existence of the system and an end. The most important features of the building as a dynamic system are its inertia and stochastic. The inertia is expressed through its uneven use of production resources, retention management solutions and through the influence of the environment. Stochastic system construction is expressed not only through the influence of stochastic factors, but also because of its behavior stochastic elements (tools and objects of labor, experts) [3]. This is the result of stochastic there are many options for organizational and technological solutions depending on the operating conditions of the manufacturing process. Pronounced stochastic construction requires a committed regulator and, above all, a highly efficient system of economic governance. In the construction of control can be a construction company itself, and directly manufacturing process. Construction companies of any level are dynamic systems. The dynamics of these organizations, due to the changing conditions of their operation, changing restrictions imposed on their environment. So changing types of buildings makes it necessary to modify Machines, modernize production base construction company. Feature construction output is characterized by the interchangeability of resources and ways of organizing the production process.

Multivariate methods of production makes it relevant best choice among acceptable because of limited production resources of limited production resources. In the production process involves a large number of its own units and even other organizations, as construction companies should be seen as large and complex production systems. The hierarchical structure is occurred only information processes, and the lower – information processes are closely intertwined with the real material and production processes.

The purpose of investment and construction project as a system and its elements determined, above all, its socio-economic and industrial character. The main elements of the construction system – employees in the workplace combined with some common social and business interests. Because the material resources used in the production process and the finished product its own construction company in contact with other organizations, combines them into a single economic system. The essence of the process of managing the construction process is a meaningful impact on building the organization and its divisions to achieve the goal of production. The impact of a product subject control is transferred to the facility management which aims under that influence its development towards the goal.

Economic methods of project management can build a model of the optimal evaluation of the implementation of investment projects and determine the dynamics of the effectiveness of implementation of each project. The result calculation for model allows determination of the effective implementation of the dynamics of aggregate investments in time based on funding opportunities. Economic management methods provide priority to management mechanism to improve the efficiency of operation. To assess the effectiveness of a project investment and construction method allows you to select the priority areas of investment with limited

monetary value of the fund and incomplete information on some factors. Such interdependence, in turn, makes the construction industry is very sensitive to the economic situation in the country.

Today, the level of investment attractiveness of the building is quite low. To exit the crisis and improve performance of the construction company needs is to implement effective management decisions implemented to encourage innovation in manufacturing processes, including the transition to energy- and resource-saving technologies, reduction of construction products to the relevant standards and regulations. This will improve the quality and reduce the cost of building, restore demand. It is also important to ensure a sufficient level of funding to achieve what we can improve the conditions of bank mortgage loans.

In modern conditions most acute for the construction industry faces the problem of attracting investment. Reducing construction work is happening in Ukraine in recent years, primarily due to problems arising in the banking sector, the unstable political situation in the country and the world financial crisis, which led to outflow of foreign capital. Formation of investment appeal is under the constant influence of factors internal and external environment of the company. Investment attractiveness of the concept is subjective and depends largely on the perception of the object of investment potential investor, so before doing research investment attractiveness of the investee need to decide what is such an object and that is the main purpose for the investor when making investments. Where the investee is a separate construction company assesses the relative attractiveness, which provides a basis of comparison. In this case, investors are primarily interested in the competitive environment in the market for construction services [6, p. 21]. The specificity of the construction sector is capital intensive, adequacy of investments whose lack is a determining factor for further development of enterprises. Therefore, investigating the competitive environment and conditions of construction enterprises require special attention to investment processes in the country, region and industry, where there are one or another company that is the object of study. Increasing the number of developers in the construction market and the constant lack of construction financing, due to difficult economic conditions in the country leading to increased investment competition, which can be deployed both in macro business enterprises – reflecting the investment processes at the country level and in the environment – as a result of uneven distribution of investments between companies one activity [7]. The presence of intense competition, lack of funding and low solvency of the population creates barriers for the development of construction companies. However, information obtained during the investigation of a competitive investment environment for effective enterprise management system can be an effective tool for competition.

In developing the investment and construction activities are determined by the total volume of investments using their own methods of management capabilities to attract additional financial resources. Investment projects consistent with each other on the volume of resources allocated and timing of resource flows based on the total achievement of maximum economic effect.

The investment and construction activity leads to the development model of investment behavior of certain functions or achieve functional goals. In fact, investment activities integrated into the strategic development model and indicates the most preferred functional

purposes. The main objective of the investment and construction activity is supporting the overall strategy of development. The goals by using methods is increasing the efficiency of investment. Among these methods are five main groups: – planning methods; – methods of organization; – methods of coordination; – methods of motivation; – methods of control and regulation.

The first step in the development strategy of building enterprise in the conditions of investment should be competitive assessment of factors external and internal environment of its operations to align the external environment suitable internal capabilities integrated model of harmonizing competitive environment construction company by evaluating the intensity of competition in investment macro, meso – and micro-level qualitative characteristics and quantitative indicators, to improve the process in effective managerial decisions on strategy development.

The competitive environment of the investment is proposed as complex method, which is based on determining factors of integrated external and internal environment. The methods are calculated on the basis of partial indicators of quantitative and qualitative characteristics. Methods investment analysis of the competitive environment construction firm combines a quantitative assessment (based on application performance with quantitative expression), and their qualitative assessment (through verbal descriptions of the condition or characteristics of the investment or the use of peer reviews). Methods of analysis of investment intensity of competition environmental analysis provides meso and macro environment that is proposed be based on partial indicators characterizing the concentration of investments between competitors – recipients of investment resources.

The research domestic competitive environment construction company proposed to be based on analysis of its attractiveness, using a system of financial indicators – liquidity, business activity, financial stability and profitability.

These methods are essential for the formation of investment and construction activities. Investment and construction activity determines the choice, methods and directions of realization of the most efficient ways to upgrade and expand investment potential. Integrated use of effective methods of investment activity aimed

at achieving financial stability and creating the conditions for future development and investment activities implementing plans for the future in terms of the previously indicated parameters in terms of understanding the possibilities of program-based forecasting.

Conclusions. Investment activities of construction companies included a number of dynamic factors that are uncertain and risky nature of investors, because during the investment decision is necessary to build object modeling investment flows, forecasting investment needs and evaluation of future investments to avoid losses in future. The features of the building, as the economic process in terms of economic modeling problem of choosing the aggregate investment and construction projects with limited initial value funds. The concepts for the creation of system-dynamic model in which establishes the basic assumptions and causal relationship management model implementation of investment and construction projects.

The activation of investment is not only a basic condition for removing the construction industry out of a deep crisis, but the most important determinant of its future development on innovation and investment basis in accordance with the requirements of time, requiring not only of institutional reforms, but also of involvement in the construction industry of large-scale investment. Creating conditions for a massive influx of investment in the construction industry should be an essential element of strategic investment policy today.

REFERENCES:

1. Vinnyk A. Commercial Law: Textbook / A.N. Vinnyk – 2nd ed., Change and add. – K.: Legal unity, 2008. – 766 p.
2. Vinnik T. Evaluation of investment attractiveness of construction / T.N. Vinnik // Innovative Economy. Ukrainian scientific-industrial magazine. – Ternopil Academy of Agricultural Sciences Institute of Agricultural production Ukraine, 2012. – № 9. – P. 240-244.
3. Vovk V. Optimizing the use of production capacity building organization. K.: NNMKVO, 1992. – 164 s.
4. Bibik N. Investment attractiveness of construction enterprises: economic pokaznyotsinky / N.V. Bibik // Journal of Zaporizhzhya National University. – 2014. – №1 (21). – S. 15-25, p. 21.
5. Lypych L. Evaluation of investment in direct competition environment of enterprises construction industry / L.G. Lypych, I.V. Chernuhi // Proceedings of the National University of Water Management. – Exactly National University of Water Management, 2014.

СЕКЦІЯ 8 МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

УДК 519.8

Горбачук В.М.*кандидат фізико-математичних наук,
старший науковий співробітник
Інституту кібернетики імені В.М. Глушкова
Національної академії наук України*

МОДЕЛЮВАННЯ ВПЛИВУ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ НА МІЖНАРОДНУ ТОРГІВЛЮ

Досліджено, що торгівля, зв'язана з міжнародними виробничими мережами (торгівля ланцюгів постачання, ТЛП), поєднується з істотними глобальними економічними змінами. Виявлено, що інтернаціоналізація виробництва започаткувала складні транскордонні потоки товарів, ноу-хау, інвестицій, послуг, людей, тобто ТЛП чи торгівлю глобального ланцюга цінності. Встановлено, що новий клас моделей вивчає вплив зростаючих фінансових ринків на ефекти невизначеної урядової політики.

Ключові слова: ланцюги постачання, торгівля, невизначена урядова політика, затрати–випуск, розподіл виробництва.

Горбачук В.М. МОДЕЛИРОВАНИЕ ВЛИЯНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ НА МЕЖДУНАРОДНУЮ ТОРГОВЛЮ

Исследовано, что торговля, связанная с международными производственными сетями (торговля цепочек снабжения, ТЦС), сочетается с важными глобальными экономическими изменениями. Выведено, что интернационализация производства дала начало сложным транграничным потокам товаров, ноу-хау, инвестиций, услуг, людей, то есть ТЦС или торговли глобальной цепочки ценности. Установлено, что новый класс моделей изучает влияние растущих финансовых рынков на эффекты неопределенной правительственной политики.

Ключевые слова: цепочки снабжения, торговля, неопределенная правительственная политика, затраты–выпуск, разделение производства.

Horbachuk V.M. MODELING OF GOVERNMENT POLICY IMPACT ON INTERNATIONAL TRADE

Trade related with international production networks (supply chain trade, SCT) is coupled with significant global economic changes. Internationalization of production has activated complex transboundary flows of goods, know-how, investments, services, people, i.e. SCT or Global Value Chain trade. The new class of models studies the impact of growing financial markets on the effects of uncertain government policy.

Keywords: supply chains, trade, uncertain government policy, input–output, phasing of production.

Постановка проблеми виходить з картини глобальної торгівлі ланцюгів постачання (ТЛП), що сягнула за межі тисячоліть й окреслюється різними джерелами даних, особливо світовою базою затрати–випуск (World Input-Output Database, WIOD). Особливої уваги заслуговує ТЛП Китаю. ТЛП щодня видозмінюється, на думку розробників політики, а також зосереджується на торгівлі товарами з частин і компонентів, на думку економістів [23].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. ТЛП став важливим серед багатьох країн після Другої світової війни. Наприклад, США і Канада у 1965 р. підписали автопакт (Auto Pact), що виявляє елементи ТЛП. Проте революція глобальних економічних стосунків почалася не з виробничих мереж Північ–Північ, а з відносин між високотехнологічними і низькозарплатними державами протягом 1985–1995 рр. Як наближення (непряма міра) ТЛП використовувалася частка глобального промислового імпорту, виходячи з докладних даних торгівлі для пошуку ситуацій, де держава має високі частки імпорту й експорту пов'язаних проміжних товарів (які визначаються докладною таблицею затрати–випуск (input–output, IO)) відносно світових [2]. У 1967 р. і 2007 р. для Африки цей індекс вертикальної спеціалізації був на рівні 0.1% і 0% (відповідно), для Латинської Америки – на рівні 0.2% і 0.2%, для Європи і Північної Америки – на рівні 0.9% і 1.3%, для Азії – на рівні 0.4% і 4%. Як інше наближення ТЛП застосову-

вався партнерський (двосторонній) індекс галузевої торгівлі (intra-industry trade index, ІІТ index) [14]. У 1962 р. і 2007 р. цей індекс для США–Китай був на рівні 0% і 15% (відповідно), для Японія–Азія – на рівні 0.1% і 20%, для Азія–Азія – на рівні 0% і 30%, для США–ЕС25 – на рівні 17% і 40% (ЕС25 включає 25 держав-членів Європейського Союзу (ЄС) на 2004 р., тобто всі держави-члени ЄС, крім Хорватії (вступила в ЄС у 2013 р.), Болгарії і Румунії (вступили в ЄС у 2007 р.)).

Мета статті. Пояснити структурні зміни глобальної торгівлі [3, 12, 20, 22, 28–30, 35, 49], починаючи із середини 1980-х рр.

Виклад основного матеріалу. Згідно з даними, що вказують на істотні зміни світової торгівлі. До кінця 1980-х рр. глобалізація пов'язувалася з підвищенням частки у світовій торгівлі і світовому валовому внутрішньому продукті (ВВП) держав Великої сімки (Group of seven, G7), куди входять США, Японія, Німеччина, Франція, Великобританія, Італія, Канада (у порядку величини номінального ВВП на 2013 р.). У 1948 р., 1993 р., 2008 р. частка G7 у світовому експорті становила 47%, 52%, 30% відповідно. У 1820 р., 1990 р., 2010 р. частка G7 у світовому ВВП становила 22%, 65%, 50% відповідно. Зазначені дані свідчать про інший характер глобалізації, починаючи з 1990-х рр. Коли зник розподіл виробництва Північ–Південь, то впали частки G7 в експорті й доході.

У 2010 р. частка G7 у світовому доході повернулася до свого рівня 1900 р. Протягом лише одного десятиріччя 1993–2003 рр. частка G7 у світовій торгівлі повернулася до свого рівня 1948 р., а у 2010 р. ця частка була вдвічі меншою, ніж після Другої світової війни. Тобто, глобалізація працює по-іншому в умовах розквіту розподілу виробництва Північ-Південь [9].

Приблизно водночас розвернулася політика торгової лібералізації. Країни, які розвиваються (КЯР), що раніше протягом десятків років уникали торгової лібералізації, раптом розвернулися до відкритості для сприяння міжнародному розподілу виробництва. КЯР: а) в односторонньому порядку зрізали тарифи (особливо на проміжні товари), б) підписали двосторонні інвестиційні договори (Bilateral Investment Treaties, BITs), що здебільшого стосуються односторонніх концесій фірмам багатих держав, яким потрібні об'єкти інвестицій, в) підписали регіональні торгові угоди (Regional Trade Agreements, RTAs) з поглибленими положеннями на користь ланцюгів постачання (гарантіями на інтелектуальну власність, рухи капіталу, правила конкуренції тощо). За даними Міжнародного центру для вирішення інвестиційних спорів (International Centre for Settlement of International Disputes, ICSID), число нових підписаних BITs у 1959 р., 1988 р., 1996 р., 2004 р. дорівнювало 0, 15, 200, 20 (відповідно), а обсяг прямих іноземних інвестицій (foreign direct investments, FDI) становив 0, 200, 500, 2000 млрд дол. За даними Світової організації торгівлі (WTO; World Trade Organization), число поглиблених положень RTAs у 1958 р., 1986 р., 2009 р. дорівнювало 5, 10, 40 відповідно. За даними Світового банку даних (World databank) у 1988 р. і 2008 р. просте середнє застосовуваних тарифів для Субсахари становило 20% і 13% (відповідно), для Азіатсько-Тихоокеанського регіону – 23% і 10%, для Північної Африки й Близького Сходу – 26% і 14%, для Південної Азії – 47% і 14%. Таке піднесення: а) односторонньої активності (unilateralism), б) BITs, в) RTAs знижувало бар'єри для торгівлі та інвестицій.

Приблизно впродовж того ж часу глобальна промисловість зазнала революційних змін. У 1970 р. у випуску глобальної промисловості переважали індустріалізовані держави, зокрема G7; на трьох лідерів G7 (США, Японію, Федеративну Республіку Німеччина) припадало 52% доданої вартості глобальної промисловості. За даними Організації об'єднаних націй (ООН; United Nations, UN), у 1970 р., 1990 р., 2010 р. частка у світовій промисловості для G7 була 71%, 65%, 47% (відповідно), для Китаю – 1%, 3%, 19%, для шести передовиків (Південної Кореї, Індії, Туреччини, Індонезії, Таїланду, Польщі, кожний з яких додав принаймні 0.5% своєї частки протягом 1970–2010 рр.) – 3%, 5%, 9%, для решти світу (де немає країни, що додала чи втратила принаймні 0.5% своєї частки протягом 1970–2010 рр.) – 25%, 27%, 25%. У 1970 р. і 2010 р. частка у світовій промисловості (вимірюваній у постійних доларах США 2005 р.) для США становила 25% і 20% (відповідно), для Японії – 13% і 10%, для Німеччини – 14% і 6%, для Франції – 5% і 3%, Великобританії – 6% і 3%, для Італії – 5% і 3%, для Канади – 3% і 2%, для Південної Кореї – 0% і 2.5%, для Індії – 1% і 2%, для Іспанії – 3% і 2%, для Індонезії – 0.2% і 1%, для Австралії – 2% і 1.5%, для Туреччини – 1% і 1.4%, для Польщі – 0.8% і 1.3%, для Таїланду – 0.2% і 1.2%.

Якщо на карті світу розглядати держави з населенням принаймні 10 млн. і часткою у світовій про-

мисловості, не нижчою частки Кенії на 2010 р., то протягом 1995–2007 рр. середній річний темп зростання промисловості відносно середньосвітового темпу перевищував 5% для Мозамбіку, В'єтнаму, Таїланду, Афганістану, Китаю, Російської Федерації, був у межах від 2% до 5% для Єгипту, Малайзії, Південної Кореї, Індії, Бангладеш, Шрі Ланки, Пакистану, Казахстану, України, Польщі, Чехії, Угорщини, був менший принаймні на 2% для Бразилії, Венесуели, Зімбабве, Кот-Дівуару, Японії, Бельгії, Великобританії, Італії. Отже, серед зазначених груп держав можна помітити певні географічні кластери.

Зазначені зміни узгоджуються з імовірним впливом того, що називають другим розгортанням глобалізації, а саме виробничим розподілом Північ-Південь [7]. Коли японська фірма Toyota виробляє запчастини в Таїланді, то не покладається на місцеве ноу-хау, а приносить менеджмент Toyota, технологію Toyota, логістику Toyota та багато інших потрібних елементів ноу-хау, оскільки запчастини, вироблені в Таїланді, мають безперешкодно входити до виробничої мережі компанії Toyota. Як наслідок, друге розгортання не звелось до більшої кількості товарів, що перетинають кордони, бо водночас підвищило міжнародну мобільність менеджерського і виробничого ноу-хау, посилило технологічні потоки.

У низці держав, розташованих поруч з лідерами G7 (США, Японією, Німеччиною), потоки ноу-хау і технологій усунули багато вузьких місць, які раніше заважали індустріалізації таких держав. Такі держави могли індустріалізуватися, приєднувшись до ланцюгів постачання, а не розбудовуючи свою власну промисловість [8]. Результуюча індустріалізація відбувалася нечуваними темпами для низки новопосталих (emerging) ринків. Бум індустріалізації поліпшив умови торгівлі й експорт товаровиробників, створюючи відтак новий клас новопосталих ринків, що спираються на товари, і революціонізував глобальну картину торгівлі, доходу, виробництва.

Можна дійти висновку, що географічна кластеризація зсуву виробництва напевне пов'язана з персоналізованою (face to face) умовою того, що ключові технологи і менеджери мають час від часу пересуватися серед виробничих стадій легше, швидше, надійніше, скажімо, протягом одноденної поїздки від штаб-квартири у G7 до новопосталого ринку.

Слід використовувати різні джерела даних, насамперед, міжнародні зв'язані таблиці ІО та індикатори, згадані в епохальній праці [28], які мотивували подальші публікації з торгівлі доданою вартістю [15; 29; 30; 35; 45].

Для цього треба розпочинати з базових понять і відповідних фактів. Далі можна поглянути на глобальну картину в найширшому визначенні ТЛП, тобто на імпорт проміжних продуктів. Вужче визначення ТЛП пов'язане з імпортом, що використовується для експорту. Ще вужче визначення ТЛП пов'язане з реімпортом і реекспортом.

Важливість торгівлі проміжними продуктами давно була визнана в емпіричній [24] і теоретичній літературі [11; 47], а пізніше підтверджувалася на своїй множині понять у 1980-х рр. [18; 19; 25; 39], 1990-х рр. [16; 21; 31; 46], 2000-х рр. [4; 17; 23; 28; 34; 38], 2010-х рр. [29; 30; 35].

Оскільки ТЛП стосується товарів, які будуть входами виробничих процесів в інших державах, то неповна інформація про кінцеве чи проміжне використання товарів стає головною проблемою щодо даних. Внаслідок цієї проблеми (використання)

факти про глобальну картину ланцюгів постачання не завжди дістають належної уваги.

До недавнього часу багато авторів розглядали цю проблему, звертаючись до митних класифікацій [6; 33; 48]. Наприклад, багато кодів Гармонізованої системи (Harmonized (Commodity and Coding) System, HS) тарифної номенклатури включає такі позначники (descriptors), як частини чи компоненти. Однак ці коди не повністю задовольняють потреби дослідження проблеми. Оскільки деякі частини, скажімо, запасні шини для автомобілів, можуть бути проміжними товарами (входами у нові автомобілі) чи кінцевими продуктами (замінами у старих автомобілях), то багато проміжних товарів неможливо чітко визначати за кодами HS. Це особливо стало проблемою в електроніці, бо ліквідація тарифів на 90% світової торгівлі за Угодою про інформаційні технології (Information Technology Agreement) 1997 р. усунула стимул митних органів уточнювати природу імпорту електроніки.

Теж можна звертатися до таблиць ІО, що явно відстежують використання товарів коштом меншої дезагрегації категорій продуктів [12; 28–30; 35; 49]. Крім того, деякі держави мають дані про спеціальні митні режими, в яких дія тарифів на імпортовані проміжні товари призупиняється, якщо всі ці товари використовуються на виробництво продуктів для подальшого експорту [36].

Істотні елементи сучасної теорії міжнародної торгівлі започаткували шведський економіст Хекшер (Hecksher) та його докторант Олін (Ohlin), Нобелівський лауреат 1977 р. Від своєї появи у 1930-х роках теорія Хекшера-Оліна діставала пильну увагу від економістів, які вдосконалювали й розширювали базові припущення цієї теорії. Однак тривалий час не проводився систематичний аналіз впливу невизначеності на торгівлю і спеціалізацію. Піонерське дослідження [13] в цій сфері висвітлює важливу роль невизначеності (щодо торговельних цін) для економічної поведінки, а також відповідну модифікацію чистої теорії торгівлі. Після цього література з торгівлі при невизначеності стала зростаючою й активною галуззю досліджень.

Незважаючи на те, що невизначеність передбачає фінансові ринки, що явно надають можливості поділу ризиків, а такі ринки є повсякденною реальністю, перші моделі торгівлі не розглядали місцеві чи міжнародні фінансові ринки. Робота [32] розглядала внутрішні умовні (contingent) товарні ринки Ерроу-Добре (Arrow-Debreu); американець Ерроу – Нобелівський лауреат 1972 р., а француз Добре – Нобелівський лауреат 1983 р. В економіці з ринками акцій досліджувалася взаємодія між торгівлею товарами *ex post* і торгівлею частками власності фірм *ex ante*, а також наслідки такої взаємодії для розміщення ресурсів [26; 27]. Після цього першого кроку до інтеграції теорії фінансових ринків з теорією міжнародної торгівлі низка економістів розвинув його до рівня, де теорія торгівлі при невизначеності входить до фінансової теорії. Позитивні й нормативні наслідки теорії Хекшера-Оліна торгівлі переоцінювалися за невизначеності міжнародних фінансових ринків.

Розглядалися декілька джерел невизначеності, скажімо, невизначеність у перевагах або технологіях, що веде до непевних умов торгівлі. Лише наприкінці минулого тисячоліття було визнано, що одним з основних джерел невизначеності може бути власне урядова політика. Політика може чи не може змінюватися, позаяк існують розподіли ймовірності

урядової політики. На відміну від попередніх моделей, тренд сучасних моделей – це явне дослідження такої невизначеності.

З'ясувалося, що ці нові моделі можуть ефективніше звертатися до питань урядової політики. У детерміністській постановці для вивчення ефектів екзогенної зміни урядової політики треба виділяти дві альтернативні економіки з різними політиками, неявно припускаючи, що політики можна змінювати. Така можливість, визнана учасниками економіки, створює ризик політики. Коли неохочі до ризику особи знають, що існує можливість зміни політики, то мають стимул страхувати свої відповідні ризики. Наявність фінансових ринків явно надає можливості поділу ризиків, дозволяючи особам переміщувати ресурси як у часі, так і поміж станів природи (світу). Як наслідок, можливості торгувати на цих ринках видозмінюють відгуки економіки до змін урядових політик, якщо вони відбуваються. Тому перші моделі, які нехтували ризиками політики чи роллю фінансових ринків у пом'якшенні цих ризиків, можуть давати невірні результати порівняльної статистики. Важливо наголосити, що відсутність фінансових ринків (або їхня неповноцінність) зовсім не усуває здатності економічних учасників враховувати ризик: учасники переключають альтернативи, застосовуючи недосконалі шляхи перерозподілу ризику поміж станів природи. Це відбувається у структурі виробництва, обсягу споживання і заощаджень, рівні пропозиції праці, а тому моделі, які цілковито нехтують невизначеністю політики, не дають найкращих можливих висновків.

Піонерські дослідження [40–44] в галузі теорії торгівлі в умовах ризиків зосереджувалися на важливих питаннях політики у галузі міжнародних фінансів за присутності фінансових ринків, зокрема, вперше вивчався приклад випадкової тарифної політики [44].

У моделі [44] випадкова тарифна політика – це екзогенний політичний ризик, що створює невизначеність щодо тарифів. Своєю чергою, вважається, що політичний ризик виникає від невизначеності, спричиненої політичними процесами. Використовуючи спрощену двотоварну дводержавну стохастичну модель загальної рівноваги [44], де учасники торгують умовними товарними вимогами, показано, що взаємозв'язок між споживанням та імпортованими тарифами різко відрізняється від взаємозв'язку, передбаченого стандартними моделями торгівлі без політичних ризиків або ринків активів. Замість того, щоб споживати більше з внутрішнім імпортом тарифом, який поліпшує умови торгівлі, держава споживає менше у станах природи, в яких вона накладає тариф, і споживає більше у станах природи, в яких інша держава накладає імпортований тариф. Модель [44] приписує ці результати, які суперечать інтуїції, здатності домогосподарств страхуватися щодо довільної урядової політики, використовуючи ринки активів.

Стохастична торгова політика у взаємозв'язку з фінансовою теорією є новим напрямом досліджень. Нехтування фінансовими ринками у перших моделях торгівлі може пояснюватися тим, що на час розробки зазначених моделей ці ринки ще не досягли сучасного рівня глобалізації. Через поліпшення технологій комунікацій і зменшення регуляторних обмежень фінансові ринки швидко розвивалися наприкінці минулого тисячоліття як за складністю, так і за масштабністю. Внаслідок більшої інтеграції міжнародних фінансових ринків стає важливим

під час аналізу ефектів довільних урядових рішень брати до уваги можливість розподілу ризиків, які надаються цими ринками.

Спробуємо вдосконалити модель [44] так, щоб зрозуміти роль структури тарифів у стохастичному світі з ринками активів і чутливість висновків моделі до вибору експортних тарифів порівняно з імпорнтними. У стандартній детерміністській постановці ця чутливість однакова, бо експортні та імпорнтні тарифи змінюють внутрішні відносні товарні ціни в одному напрямі й на однакову величину; у теорії торгівлі цей результат називають теоремою Лернера про симетрію [37]. Покажемо, що теорема Лернера про еквівалентність між експортними та імпорнтними тарифами не обов'язково поширюється на стохастичну постановку з ринками активів [10].

Оскільки теорема Лернера є наріжним каменем багатьох важливих тверджень у теорії торгівлі, то нееквівалентність експортних та імпорнтних тарифів у стохастичній постановці, напевне, вестиме до нових позитивних і нормативних наслідків. Досліджуючи деякі наслідки, покажемо, що модель [44] чутлива до складу тарифів. Наприклад, висновки моделі [44] повністю змінюються, якщо замість імпорнтного тарифу використовувати рівний експортний тариф, зберігаючи стандартні наслідки політики. Оптимальний склад тарифів вимагає імпорнтних і експортних тарифів, при заданому деякому довільно вибраному ефективному захисті, якого прагне уряд держави в умовах міжнародних зобов'язань.

Оскільки впорядкування за добробутом для альтернативних політик виконує ключову роль у кращому розумінні торговельної політики, то доречно вивчати природу оптимальної політики у стохастичній постановці з ринками активів. Своєю чергою, це вивчення потребує такого узагальнення моделі [44], де тарифна політика є не екзогенною, а ендогенною, з огляду на фундаментальні джерела невизначеності урядової політики. Нехай надбання держав є випадковими, а тарифи вибираються оптимально. Покажемо, що тоді політика першого найкращого потребує як імпорнтних, так і експортних тарифів. Моделювання показує, що введення ринків активів не завжди поліпшуватиме добробут, хоча існують потенційні вигоди від торгівлі на цих ринках.

Розглянемо постановку, де приватні рішення ухвалюються у два кроки (скажімо, на першому кроці приймається фінансове рішення, а на другому – споживче) внаслідок присутності спотових (spot) ринків (наявного товару), а уряди можуть мати стимул змінювати рівень тарифу ex post при заданих фінансових рішеннях. Тому для такої постановки питання часової сумісності цілком доречно. Покажемо, що фінансова структура відіграє важливу роль у визначенні сумісної у часі політики ex post. Також порівняємо сумісну у часі тарифну політику із зобов'язуючою тарифною політикою при альтернативних тарифних структурах.

Принципи оптимальності за невизначеності [5] застосуємо для умовних (contingent) товарних вимог Ерроу–Дебре (залежних від інших факторів) або ринків фінансових вимог. Також обговоримо пов'язані поняття повноти й неповноти фінансових ринків згідно з моделями торгівлі в умовах невизначеності з ринками активів.

Дослідимо роль екзогенних тарифів у теоремі Лернера у двотоварній (з товарами C і F) дводержавній (з вітчизняною та іноземною державами) стохастичній моделі обміну (де виробничі рішення явно не беруться до уваги) загальної рівноваги. Кожна дер-

жава веде активну політику для поліпшення свого добробуту шляхом торговельних обмежень, запроваджуючи комбінацію експортних та імпорнтних тарифів. Тарифна політика кожної держави вважається екзогенною (це припущення можна узагальнювати) і є випадковою. Нехай кожний стан $s = 1, \dots, S$ природи відповідає своєму тарифу і трапляється з ймовірністю π_s . У кожній державі є такий репрезентативний агент, що максимізація його добробуту дозволяє аналізувати агреговану поведінку; цей агент існує, якщо переваги громадян держави однакові та гомотетні. Нехай переваги також однакові поміж держав. Тоді торгівля може відбуватися лише внаслідок різних надбань держав. Припустимо, надбання відрізняються так, що вітчизняна держава експортує товар C та імпортує товар F , а іноземна держава експортує товар F та імпортує товар C .

Нехай τ_s^F (S) – ставка імпорнтного тарифу, який накладає вітчизняна (іноземна) держава (у стані природи S), а γ_s ($\bar{\gamma}_s$) – ставка експортного тарифу, який накладає вітчизняна (іноземна) держава (змінні іноземної держави розрізнятимемо верхніми рисками). Припустимо, всі тарифи є адвалорними (відповідними заявленій ціні) і сплачуваними в натуральному вигляді. Імпорнтний тариф τ_s на товар F у вітчизняній державі означає, що з одиниці валового імпорту цього товару лише $(1 - \tau_s)$ залишається в імпорту, а τ_s забирає уряд. Аналогічно експортний тариф γ_s на товар C у вітчизняній державі означає, що з одиниці валового імпорту цього товару лише $(1 - \gamma_s)$ йде за кордон, а γ_s забирає уряд.

Припускаючи додатність торгових потоків, відсутність арбітражу означає:

$$P_s^F = \frac{\hat{P}_s^F}{1 - \tau_s} = \frac{\bar{P}_s^F}{(1 - \tau_s)(1 - \bar{\gamma}_s)},$$

$$P_s^C = \hat{P}_s^C (1 - \gamma_s) = \bar{P}_s^C (1 - \gamma_s)(1 - \bar{\tau}_s),$$

де, \hat{P}_s^i означає офшорну (світову) ціну товару $i = C, F$ (при стані природи S), \bar{P}_s^i – ціну товару P_s^i у вітчизняній державі, \bar{P}_s^i – ціну товару i в іноземній державі;

$$P_s = \frac{P_s^F}{P_s^C} = \frac{\hat{P}_s^F}{\hat{P}_s^C (1 - \tau_s)(1 - \gamma_s)} = \frac{\bar{P}_s^F}{\bar{P}_s^C (1 - \tau_s)(1 - \gamma_s)(1 - \bar{\tau}_s)(1 - \bar{\gamma}_s)} =$$

$$= \frac{\hat{P}_s}{1 - \eta_s} = \frac{\bar{P}_s}{(1 - \eta_s)(1 - \bar{\eta}_s)}, \quad (1)$$

де, відносна світова ціна $\hat{P}_s = \frac{\hat{P}_s^F}{\hat{P}_s^C}$ та відносна іноземна ціна $\bar{P}_s = \frac{\bar{P}_s^F}{\bar{P}_s^C}$ товару F вимірюють ефективний захист,

$$1 - \eta_s = (1 - \tau_s)(1 - \gamma_s), \quad 1 - \bar{\eta}_s = (1 - \bar{\tau}_s)(1 - \bar{\gamma}_s). \quad (2)$$

Припускаючи можливість торгівлі на спотовому ринку, репрезентативний агент кожної держави має справу з двокроковим процесом ухвалення рішень. На першому кроці, до появи інформації про урядові тарифи, цей агент визначає свій оптимальний дохід від активу шляхом торгівлі фінансовими контрактами (від допустимої фінансової структури). На цьому кроці агент оптимізує лише дохід від активу, а не склад доходу як такий. Тому агенту байдуже, якими фінансовими контрактами (якою комбінацією контрактів на товари C і F) торгувати, коли чистий дохід від активів (з вирахуванням вартості придбання цих контрактів) є тим же. Неявно вважається, що вибрана урядова тарифна політика не

змінюється. Можна показати, що коли уряд має дискреційну владу змінювати тарифну політику після ухвалення фінансових рішень, то фінансова структура виконуватиме критичну роль у визначенні тарифної політики *ex post*. На другому кроці, після спостереження фактичних рівнів тарифів і відкриття спотового ринку, агент використовує свій дохід від активів для купівлі споживчих товарів, не зазначаючи подальшого ризику. Виходячи з властивостей умовних ринків Ерроу–Дебре, коли агенти можуть вірно передбачати майбутні спотові ціни, то оптимальне розміщення взятих ризиків, отримане з умовними товарними вимогами, може досягатися шляхом торгівлі *ex ante* фінансовими контрактами та спотової торгівлі споживчими товарами. Оскільки вважаємо, що оголошені тарифні політики справді втілюються, то ці два способи розміщення еквівалентні, що дає еквівалентність цієї моделі [44]. Ця модель наголошує на спотовій торгівлі, оскільки остання стала повсякденним явищем реального світу та виконує ключову роль в аналізі питань часової сумісності.

Припустимо, що агенти обох держав торгують контрактами на товар *C*. Ці контракти укладаються на офшорному ринку поза тарифними кордонами обох держав. Якщо фінансові контракти укладаються в державі, яка веде активну політику, то її уряд, напевне, змінюватиме тарифну політику *ex post* після прийняття контрактних рішень так, щоб доставати якнайбільше ресурсів від резидентів іншої держави. Ці резиденти, знаючи про таку можливість, не братимуть участі у подібному контракті.

Кожний контракт дає право вітчизняній особі *h* на одиницю товару *C* тоді, коли трапляється певний стан *s*, який коштує агенту θ_s одиниць цього товару на офшорному ринку. Оберемо таку одиницю

вартості, що $\sum_{s=1}^S \theta_s = 1$. Якщо вибрати іншу одиницю вартості, скажімо, $\theta_1 = 1$, то платежі за контрактами здійснюються в одиницях товару *C* при стані $s=1$, як у моделі [44]. Для іншої одиниці вартості структуру платежів можна відновити з цієї моделі, застосовуючи лінійну комбінацію фінансових контрактів. Позначимо A_s^h реальний дохід на активи, вимірюваний в одиницях товару *C*, який накопичує вітчизняна особа *h* при будь-якому стані *s*, купуючи (чи продаючи) фінансові контракти. Бюджетним обмеженням за активами цієї особи є

$$\sum_{j=1}^S \theta_j A_j^h = 0, \quad (3)$$

тобто сумарний дохід за активами поміж станів вважається нульовим, щоб виключити можливість арбітражного прибутку від продажу й купівлі фінансових контрактів. Позначаючи \bar{A}_s^h реальний дохід на активи, вимірюваний в одиницях товару *C*, який накопичує іноземна особа *h*, маємо аналогічне до (3) бюджетне обмеження $\sum_{j=1}^S \theta_j \bar{A}_j^h = 0$.

Більше того, рівняння торгового балансу *ex post* за наявності ринків активів набуває вигляду:

$$X_s = \hat{P}_s M_s - A_s, \quad (4)$$

де, X_s та M_s визначаються як вітчизняний чистий експорт товару *C* та вітчизняний валовий імпорт товару *F* відповідно при стані *s*, $A_s = \sum_h A_s^h$ – агрегований вітчизняний дохід від активів при цьому стані. Оскільки доходи від торгівлі активами включаються

в рахунок послуг у балансі платіжного обліку, то рівняння (4) означає, що дисбаланси у торгівлі товарами і торгівлі послугами можуть траплятися, але вони компенсують один одного.

Споживчі товари купуються після отримання інформації про тарифну політику й отримання доходу. Отриманий дохід при будь-якому стані *S* складається з екзогенного доходу й доходу від активів. Екзогенний дохід включає дохід надбання, а також екзогенно задану тарифну виручку (tariff revenue) *TR*, що повертається агентам як загальна сума. Позначимо Y_s^h та I_s^h екзогенний та отриманий дохід відповідно до вітчизняного агента *h* при будь-якому стані *s*. За визначенням,

$$Y_s^h = C_s^h + P_s F_s^h + TR, \quad (5)$$

де, C_s^h та F_s^h – фізичний обсяг споживання товару *C* та *F* відповідно цим агентом при даному стані;

$$TR = \frac{\gamma_s}{1 - \gamma_s} X_s^a + \tau_s P_s M_s^a, \quad (6)$$

де, X_s^a та M_s^a – агрегований потік експорту та імпорту на душу населення. Перепишемо рівняння (4) для агрегованих показників на душу населення:

$$X_s^a = \hat{P}_s M_s^a - A_s^a, \quad (7)$$

де, A_s^a – вітчизняний дохід від активів на душу населення при стані *s*. Нарешті,

$$I_s^h = Y_s^h + \frac{A_s^h}{1 - \gamma_s}, \quad (8)$$

де, другий доданок свідчить, що укладення контракту, який передбачає поставку чи отримання A_s^h одиниць товару *C* на офшорному ринку при стані *s*, збільшує чистий отриманий (сплачений) дохід вітчизняного агента *h*.

Якщо $A_s^h < 0$, то вітчизняний агент має забезпечити $\frac{A_s^h}{1 - \gamma_s}$ одиниць товару *C* чи $\frac{A_s^h P_s}{(1 - \gamma_s) \hat{P}_s}$ одиниць товару *F* (в еквіваленті товару *C*) для укладення контракту, включаючи вартість тарифів. Враховуючи $P_s > \hat{P}_s$ через співвідношення (1), то для вітчизняного агента дешевше укласти контракт шляхом експорту товару *C*. Аналогічно, якщо $A_s^h > 0$, то для вітчизняного агента прибутковіше повернути у свою державу імпорт $\frac{A_s^h (1 - \tau_s)}{\hat{P}_s}$ одиниць товару *F* з вітчизняною вартістю $P_s \frac{A_s^h (1 - \tau_s)}{\hat{P}_s} = \frac{P_s A_s^h (1 - \tau_s)}{P_s (1 - \eta_s)} = \frac{A_s^h}{1 - \gamma_s}$ (в одиницях товару *C*).

Аналогічно до рівняння (3) маємо

$$\bar{I}_s^h = \bar{Y}_s^h + \bar{A}_s^h (1 - \bar{\gamma}_s), \quad (9)$$

де, \bar{Y}_s^h та \bar{I}_s^h – екзогенний та отриманий дохід відповідно іноземного агента *h* при будь-якому стані *s*. Аналогічно до співвідношень (5)–(7) маємо

$$\bar{Y}_s^h = \bar{C}_s^h + \bar{P}_s \bar{F}_s^h + \bar{TR}, \quad \bar{TR} = \frac{\bar{\gamma}_s}{1 - \bar{\gamma}_s} \bar{X}_s^a + \bar{\tau}_s \bar{P}_s \bar{M}_s^a,$$

$$\bar{X}_s^a = \hat{P}_s \bar{M}_s^a - \bar{A}_s^a.$$

Якщо в рівнянні (8) вітчизняний дохід виражається у термінах експортного товару, то в рівнянні (9) іноземний дохід – у термінах свого імпортного товару. З рівнянь (1), (5)–(8) розуміємо:

$$I_s^h = C_s^h + P_s F_s^h + TR + \frac{A_s^h}{1 - \gamma_s} = C_s^h + P_s F_s^h + \frac{\gamma_s X_s^a}{1 - \gamma_s} + \tau_s P_s M_s^a + \frac{A_s^h}{1 - \gamma_s} =$$

$$\begin{aligned}
 &= C_s^h + P_s F_s^h + \frac{\gamma_s (\hat{P}_s M_s^a - A_s^a)}{1 - \gamma_s} + \tau_s P_s M_s^a + \frac{A_s^h}{1 - \gamma_s} = \\
 &= C_s^h + P_s F_s^h + \frac{\gamma_s (\hat{P}_s M_s^a - A_s^a)}{1 - \gamma_s} + \frac{\tau_s M_s^a \hat{P}_s}{1 - \eta_s} + \frac{A_s^h}{1 - \gamma_s} = \\
 &= C_s^h + P_s F_s^h - \frac{\gamma_s A_s^a}{1 - \gamma_s} + \hat{P}_s M_s^a \left(\frac{\tau_s}{1 - \eta_s} + \frac{\gamma_s}{1 - \gamma_s} \right) + \frac{A_s^h}{1 - \gamma_s} = \\
 &= C_s^h + P_s F_s^h + \frac{\eta_s \hat{P}_s M_s^a}{1 - \eta_s} - \frac{\gamma_s A_s^a}{1 - \gamma_s} + \frac{A_s^h}{1 - \gamma_s}
 \end{aligned}$$

де, через співвідношення (2) врахована рівність

$$\begin{aligned}
 \frac{\tau_s}{1 - \eta_s} + \frac{\gamma_s}{1 - \gamma_s} &= \frac{\tau_s + \gamma_s (1 - \tau_s) - 1 + 1}{(1 - \tau_s)(1 - \gamma_s)} = \\
 &= \frac{(1 - \tau_s)(\gamma_s - 1) + 1}{1 - \eta_s} = \frac{1 - (1 - \eta_s)}{1 - \eta_s} = \frac{\eta_s}{1 - \eta_s}.
 \end{aligned}$$

Висновки. В умовах трансформаційної природи процесів світової торгівлі та їхнього безпосереднього зв'язку з розподілом виробництва глобальна картина ТПП вимагає досліджень з погляду економічної політики. Варто краще розуміти можливості розробників такої політики і точніше формулювати емпірично перевірявані гіпотези [1].

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Горбачук В.М., Менчинський Д.В., Омельчук М.В. Динаміка відношення імпорту до експорту України основних товарів за 2003–2007 рр. / В.М. Горбачук, Д.В. Менчинський, М.В. Омельчук // Транснаціоналізація міжнародної економіки та пошук шляхів інноваційної співпраці. – К. : УДУФМТ, 2008. – С. 137–140.
- Amador J., Cabral S. Vertical specialization across the world: a relative measure / J. Amador, S. Cabral // North American journal of economics and finance. – 2009. – № 20 (3). – P. 267–280.
- Ando M., Kimura F. The formation of international production and distribution networks in East Asia / M. Ando, F. Kimura // International trade in East Asia. NBER – East Asia seminar on economics. V. 14. – University of Chicago Press, 2005. – P. 177–216.
- Antras P., Garicano L., Rossi-Hansberg E. Offshoring in a knowledge economy / P. Antras, L. Garicano, E. Rossi-Hansberg // Quarterly journal of economics. – 2006. – P. 31–77.
- Arrow K.J. The role of securities in the optimal allocation of risk bearing / K.J. Arrow // Review of economic studies. – 1964. – № 34. – P. 91–96.
- Athukorala P.-C., Yamashita N. Production fragmentation and trade integration: East Asia in a global context / P.-C. Athukorala, N. Yamashita // North American journal of economics and finance. – 2006. – № 17 (3). – P. 233–256.
- Baldwin R. Globalisation: the Great Unbundling / R. Baldwin // Economic Council of Finland. – 2006. – 20 p.
- Baldwin R. Trade and industrialisation after Globalisation's Second Unbundling: how building and joining a supply chain are different and why it matters / R. Baldwin // Globalization in an age of crisis: multilateral economic cooperation in the twenty-first century. R. Feenstra, A. Taylor (eds.). – University of Chicago Press, 2012.
- Baldwin R., Lopez-Gonzalez J. Supply-chain trade: a portrait of global patterns and several testable hypotheses / R. Baldwin, J. Lopez-Gonzalez // NBER Working Paper. – 2013, April. – № 18957. – 62 p.
- Barari M. Asset markets, stochastic policy and international trade / M. Barari // Digital Repository @ Iowa State University. Retrospective Theses and Dissertations. – 1992. – 115 p.
- Batra R.N., Casas F.R. Intermediate products and the pure theory of international trade: a neo-Heckscher-Ohlin framework / R.N. Batra, F.R. Casas // American economic review. – 1973. – № 63(3). – P. 297–311.
- Bems R., Johnson R.C., Yi K.-M. Demand spillovers and the collapse of trade in the global recession / R. Bems, R.C. Johnson, K.-M. Yi // IMF economic review. – 2010. – № 58(2). – P. 295–326.
- Brainard W.C., Cooper R.N. Uncertainty and diversification of international trade / W.C. Brainard, R.N. Cooper // Food Research Institute studies in agricultural economics. Trade and development. – 1968. – № 8. – P. 257–285.
- Brulhart M. An account of global intra-industry trade, 1962–2006 / M. Brulhart // World economy. – 2009. – № 32(3). – P. 401–459.
- Daudin G., Riffart C., Schweisguth D. Who produces for whom in the world economy? / G. Daudin, C. Riffart, D. Schweisguth // Canadian journal of economics. – 2011. – № 44(4). – P. 1403–1437.
- Deardorff A.V. Fragmentation across cones / A.V. Deardorff // Michigan-Center for Research on Economic & Social Theory Papers. – 1998.
- Deardorff A.V. Fragmentation in simple trade models / A.V. Deardorff // North American journal of economics and finance. – 2001. – № 12(2). – P. 121–137.
- Dixit A.K., Grossman G.M. Trade and protection with multistage production / A.K. Dixit, G.M. Grossman // Review of economic studies. – 1982. – № 49(4). – P. 583–594.
- Ethier W.J. National and international returns to scale in the modern theory of international trade / W.J. Ethier // American economic review. – 1982. – P. 389–405.
- Feenstra R.C., Hanson G.H. Globalization, outsourcing, and wage inequality / R.C. Feenstra, G.H. Hanson // American economic review. – 1996. – № 86(2). – P. 240–245.
- Francois J.F. Trade in nontradables: proximity requirements and the pattern of trade in services / J.F. Francois // Journal of international economic integration. – 1990. – P. 31–46.
- Fukao K., Ishido H., Ito K. Vertical intra-industry trade and foreign direct investment in East Asia / K. Fukao, H. Ishido, K. Ito // Journal of the Japanese and international economies. – 2003. – № 17(4). – P. 468–506.
- Grossman G.M., Rossi-Hansberg E. Trading tasks: a simple theory of offshoring / G.M. Grossman, E. Rossi-Hansberg // American economic review. – 2008. – № 98(5). – P. 1978–1997.
- Grubel H.G., Lloyd P.J. Intra-industry trade: the theory and measurement of international trade in differentiated products / H.G. Grubel, P.J. Lloyd. – New York : Wiley, 1975.
- Helpman E. A simple theory of international trade with multinational corporations / E. Helpman // Journal of political economy. – 1984. – P. 451–471.
- Helpman E., Razin A. A theory of international trade under uncertainty / E. Helpman, A. Razin. – New York : Academic Press, 1978.
- Helpman E., Razin A. Uncertainty and international trade in the presence of stock markets / E. Helpman, A. Razin // Review of economic studies. – 1978. – № 45. – P. 239–250.
- Hummels D., Ishii J., Yi K.-M. The nature and growth of vertical specialization in world trade / D. Hummels, J. Ishii, K.-M. Yi // Journal of international economics. – 2001. – № 54(1). – P. 75–96.
- Johnson R.C., Noguera G. Fragmentation and trade in value added over four decades / R.C. Johnson, G. Noguera // National Bureau of Economic Research. – 2012.
- Johnson R.C., Noguera G. Proximity and production fragmentation / R.C. Johnson, G. Noguera // American economic review. – 2012. – № 102(3). – P. 407–411.
- Jones R.W., Kierzkowski H. The role of services in production and international trade: a theoretical framework / R.W. Jones, H. Kierzkowski // RCER Working Papers. – 1988. – P. 60.
- Kemp M.C., Liviatan N. Production and trade pattern under uncertainty / M.C. Kemp, N. Liviatan // Economic record. – 1973. – № 49. – P. 215–227.
- Kimura F., Ando M. Two-dimensional fragmentation in East Asia: conceptual framework and empirics / F. Kimura, M. Ando // International review of economics and finance. – 2005. – № 14(3). – P. 317–348.
- Kohler W. Aspects of international fragmentation / W. Kohler // Review of international economics. – 2004. – № 12(5). – P. 793–816.
- Koopman R., Powers W., Wang Z., Wei S.-J. Give credit where credit is due: tracing value added in global production chains / R. Koopman, W. Powers, Z. Wang, S.-J. Wei // National Bureau of Economic Research Working Paper Series. – 2010. – № 16426.
- Koopman R., Wang Z., Wei S.-J. How much of Chinese exports is really made in China? Assessing domestic value-added when processing trade is pervasive / R. Koopman, Z. Wang, S.-J. Wei // National Bureau of Economic Research Working Paper Series. – 2008. – № 14109.
- Lerner A.P. The symmetry between import and export taxes / A.P. Lerner // Economica. – 1936. – № 3. – P. 306–313.

38. Markusen A. Urban development and the politics of a creative class: evidence from a study of artists / A. Markusen // *Environment and planning A*. – 2006. – № 38(10). – P. 1921.
39. Sanyal K.K., Jones R.W. The theory of trade in middle products / K.K. Sanyal R.W. Jones // *American economic review*. – 1982. – P. 16–31.
40. Stockman A.C. Some interactions between goods markets and asset markets in open economies Real financial linkages among open economies / A.C. Stockman ; S. Arndt, D. Richardson (eds.) – Cambridge, MA : MIT Press, 1987. – P. 33–44.
41. Stockman A.C. Fiscal policies and international financial markets / A.C. Stockman ; J. Frenkel (ed.) // *International aspects of fiscal policies*. – Chicago : University of Chicago Press, 1988. – P. 197–217.
42. Stockman A.C. Exchange controls, capital controls, and international financial markets / A.C. Stockman // *American economic review*. – 1988. – № 78. – P. 362–374.
43. Stockman A.C. On the role of international financial markets and their relevance for economic policy / A.C. Stockman // *Journal of money, credit and banking*. – 1988. – № 20. – Part 2. – P. 531–554.
44. Stockman A.C., Delias H. Asset markets, tariffs and political risk / A.C. Stockman, H. Delias // *Journal of international economics*. – 1986. – 21. – P. 199–213.
45. Timmer M. The World Input-Output Database (WIOD): contents, sources and methods / M. Timmer. – 2012.
46. Venables A.J. Fragmentation and multinational production / A.J. Venables // *European economic review*. – 1999. – № 43(4). – P. 935–945.
47. Woodland A.D. Joint outputs, intermediate inputs and international trade theory / A.D. Woodland // *International economic review*. – 1977. – P. 517–533.
48. Yeats A. Just how big is global production sharing? / A. Yeats // *World Bank Policy Research Working Paper*. – 1998.
49. Yi K.-M. Can vertical specialization explain the growth of world trade? / K.-M. Yi // *Journal of political economy*. – 2003. – № 111(1). – P. 52–102.

УДК 330.115

Дудник В.В.

*аспірант кафедри економічної інформатики
Національної металургійної академії України*

АНАЛІЗ МОДЕЛЕЙ ТА ОСНОВНИХ НАПРЯМІВ РОЗВИТКУ, ВПРОВАДЖЕННЯ КОНТРОЛІНГУ ЯК СИСТЕМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ

Проаналізовано історичні аспекти виникнення контролінгу. Розглянуто сутність і поняття контролінгу, виявлено відмінності між поняттями «контролінг», «контроль» і «управлінський облік», проведено аналіз проведено аналіз моделей контролінгу, що використовуються у провідних країнах світу. Представлено основні напрямки у визначенні поняття «контролінг». Наведено алгоритм вибору методів контролінгу для підвищення результатів господарювання підприємства.

Ключові слова: контролінг, модель, методи, концепція контролінгу, інформаційна база, аналіз діяльності.

Дудник В.В. АНАЛИЗ МОДЕЛЕЙ И ОСНОВНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ РАЗВИТИЯ, ВНЕДРЕНИЯ КОНТРОЛЛИНГА КАК СИСТЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ

Проанализированы исторические аспекты возникновения контроллинга. Рассмотрены сущность и понятие контроллинга, выявлены различия между понятиями «контроллинг», «контроль» и «управленческий учет», проведен анализ моделей контроллинга, используемых в ведущих странах мира. Представлены основные направления в определении понятия «контроллинг». Приведен алгоритм выбора методов контроллинга для повышения результатов хозяйствования предприятия.

Ключевые слова: контроллинг, модель, методы, концепция контроллинга, информационная база, анализ деятельности.

Dudnyk V.V. ANALYSIS OF MODELS, LINES OF DEVELOPMENT, AND APPLICATIONS OF CONTROLLING AS A SYSTEM FOR IMPROVEMENT OF MANAGEMENT EFFICIENCY

This paper analyses historical origins of controlling. It examines the nature and ideas of controlling, develops the distinction between notions of “controlling”, “monitoring”, and “management accounting”, it also analyses several models of controlling which are employed by the leading nations of the world. Principal definitions of controlling are provided alongside with an algorithm for choosing the most appropriate controlling method for improving the outcomes of enterprise management.

Keywords: controlling, model, methods, concept of controlling, information database, activity analysis.

Постановка проблеми. Незважаючи на широке використання в наукових і ділових колах терміна «контролінг», до сьогоднішнього дня не вщухають дискусії про теорію й практику контролінгу, його завдання, функції, методи тощо. У сучасній літературі існують різні трактування поняття «контролінг», які є різноманітними й часом навіть діаметрально протилежними. Така неоднозначність у визначенні поняття часом призводить до невірної сприйняття сутності й ролі контролінгу. Тому виникає необхідність систематизувати та структурувати різні погляди на поняття контролінгу, оскільки єдиного підходу до його визначення не склалося. Багато авторів у своїх публікаціях наводять власне визначення контролінгу тому, що не можуть знайти най-

більш підходяще із запропонованих визначень, що призводить до ще більшої кількості версій поняття «контролінг». Дуже часто під контролінгом розуміють контроль або внутрішній аудит, ототожнюють його частково або повністю з управлінським обліком, порівнюють із системою планування, заперечують його існування повністю або вважають вершиною менеджменту.

Слід зазначити, що різне розуміння контролінгу в різних країнах може бути обумовлено економічним станом країни у світі, законодавством, правилами ведення обліку, рівнем освіти, що культурою підприємницької діяльності, яка визначає цінності, норми і правила ухвалення управлінських рішень.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питанням дослідження та впровадження контролінгу на сучасних підприємствах присвячена велика кількість наукових досліджень. Серед українських та російських науковців, наукові праці які присвячені питанням контролінгу слід згадати Е.А. Ананькіну [1], Т.А. Головину [6], Н.Г. Данилочкіну [1], Р.Е. Ісакову [6], Д.О. Кроніковського [2], С.А. Николаєву [5], Л.В. Попову [6], М.Л. Слуцкіна [8], С.Г. Фалько [9] та ін., серед зарубіжних – Ш. Датар [12], Р. Манн [4], Э. Майер [4], Т. Райхман [7], Д. Хан [11], Х.Й. Фольмут [10], Ч.Т. Хорнгрен [12], Дж. Фостер [12] та ін. Проте, як уже зазначалось, серед науковців досі не існує узгодженої думки щодо сутності теоретичного поняття контролінгу. Також недостатньо уваги приділяється дослідженню моделей контролінгу в провідних країнах, порівняння їх між собою, характеристики їх переваг та недоліків та можливостям відбору найбільш доцільного для використання українськими підприємствами. Все доводить актуальність проблеми більш поглибленого дослідження контролінгу.

Мета статті. Очевидно, що контролінг є актуальним напрямом у сфері теорії і практики управління фінансово-господарською діяльністю підприємств, який інтенсивно розвивається. Впровадження контролінгу є одним із елементів інноваційної політики з удосконалення управлінської діяльності. Оцінюючи сучасний стан систем управлінського обліку на українських підприємствах, можна впевнено стверджувати, що більшість із них перебувають на стадії, яка орієнтована лише на потреби фінансової звітності. Водночас служба контролінгу у них не виділена як самостійна структурна одиниця. Подальший розвиток контролінгу вимагає насамперед аналізу можливих моделей та основних напрямів контролінгу як системи підвищення ефективності управління.

Виклад основного матеріалу. Найчастіше розглядають два напрями контролінгу: англо-саксонський (американський) і німецький (європейський). Інші національні визначення контролінгу займають проміжне положення.

Історичні корені контролінгу йдуть у період формування державного управління в середні століття в Англії. В XV столітті при дворі англійського короля існувала посада з назвою «countoller». До обов'язків цієї особи належало документування й контроль грошових і товарних потоків [6, с. 5]. У 1778 р. у США засноване державне відомство «Controller, Auditor, Treasurer and six Commissioners of Accounts», до завдань якого входило управління державним майном і контроль руху й використання коштів.

Контролінг як система в сучасному сенсі зародився в 1880 р. у компанії Atchison, Topeka and Santa Railway System. Контролінг використовувався на підприємстві для вирішення фінансово-економічних задач, управління фінансовими вкладеннями й основним капіталом. У 1892 р. посада контролера засновується в компанії General Electric. Причиною появи контролерів на цьому етапі були особливості американського корпоративного законодавства: управління підприємством здійснювалося загальними зборами акціонерів і радою директорів; такий підхід до управління виявився малоефективним, що й призвело до створення специфічного органу для інформаційної координації органів управління. Надалі основною причиною підвищення інтересу до контролінгу став промисловий ріст у США: розвиток промисловості й, як наслідок, збільшення розмірів підприємств, ускладнення процесів виробництва

й планування викликали необхідність поліпшення методів управління.

Значний вплив на розвиток контролінгу мала світова економічна криза 30-х рр., що підкреслила значущість внутрішнього планування та облік в управлінні. Важливою віхою в розвитку контролінгу можна вважати створення професійної організації контролерів в 1931 р. Controllers Institute of America (перейменованій в 1962 р. в Financial Executive Institute (FEI)). Відповідно до класифікації FEI завдання контролера полягає у: плануванні, складанні та інтерпретації звітів, оцінці й консультуванні, веденні обліку й звітності для внутрішніх і зовнішніх користувачів, регулюванні питань оподаткування й страхування, складанні звітів для державних служб, забезпеченні збереження майна, народногосподарських дослідженнях [12].

Зазначені функції контролінгу є основою американської моделі. Такий підхід до контролінгу насамперед продиктований тим, що в США й у Великобританії немає чіткого поділу на зовнішній (фінансовий) і внутрішній (управлінський) облік. Незважаючи на те, що «батьківщиною» контролінгу вважається США, термін «контролінг» там не використовується: у Великобританії й США вкоренився термін «управлінський облік» (managerial accounting, management accounting), у межах якого ведеться розв'язання завдань контролінгу, водночас працівників, у чий посадові обов'язки входить ведення управлінського обліку, там називають контролерами. З позиції концепції management accounting завдання облікової діяльності полягає у своєчасному забезпеченні управлінського персоналу необхідною інформацією для прийняття управлінських рішень.

Американська школа розглядає контролінг як інструмент управління підприємством.

У Європі контролінг з'явився в післявоєнний період. Найбільший розвиток контролінгу одержав у Німеччині. Ідеї контролінгу застосовувалися в дочірніх фінансових установах американських корпорацій. Передумовою до розвитку контролінгу на німецьких підприємствах можна вважати впровадження системи управління по центрах відповідальності.

Аналіз економічної літератури дозволяє стверджувати, що самостійна концепція контролінгу в Німеччині почала формуватися із середини 50-х рр. В ній основна увага приділялася теоретико-методологічним дослідженням. Підвищений інтерес до контролінгу призвів до виникнення низки наукових і освітніх установ. Саме німецькі вчені займаються теоретичними розробками системи контролінгу.

Принципова відмінність двох моделей контролінгу – американської та німецької – полягає у тому що, «американський контролінг» орієнтований на оперативний рівень, контролер тут є «продовженням руки акціонера», гарантом схоронності його майна, у той час як німецька концепція контролінгу спеціалізується на підтримці прийняття оперативних і стратегічних рішень. Американська модель інкримінує контролеру виконувати додаткові завдання в зовнішньому обліку й податках, у той час як у Німеччині контролер виконує завдання по аналізу, плануванню, управлінню та контролю. Водночас контролінг повинен створити такі умови роботи керівникам, щоб кожний з них міг контролювати себе самостійно в процесі діяльності та досягнення цілей [9].

З початку 90-х рр. минулого століття в Україні неухильно зростає кількість публікацій, присвячених контролінгу. На початку 90-х рр., коли в нашій

країні остаточно закріпилися ринкові принципи господарювання, виник і інтерес до контролінгу. Найчастіше невірне розуміння контролінгу криється в спробі прямого перекладу: термін «контролінг» походить від англійського дієслова «to control». Саме тому дуже часто ставиться знак рівності між такими поняттями, як контролінг і контроль. Насправді ж на практиці це дієслово переводиться не тільки як «контролювати», він має кілька значень, зокрема в економічному аспекті означає «управління» і «спостереження». Виходячи із цього, можна зробити висновок, що контролінг повинен містити комплекс мір, пов'язаних зі спостереженням, плануванням і управлінням. Одночасно із цим слід зазначити, що контроль орієнтований лише на минуле: контроль – процес, що забезпечує досягнення системою поставлених цілей і складається із трьох основних елементів:

- установа стандартів діяльності системи, що підлягають перевірці;
- вимір досягнутих результатів з очікуваними результатами;
- коректування управлінських процесів, якщо досягнуті результати істотно відрізняються від установа стандартів [10].

Контролінг же має на увазі акцент попередження. Сенс контролю проведеного у контролінзі полягає у створенні гарантій виконання планів. З огляду на економічну специфіку України при формуванні системи контролінгу на підприємствах нашої країни використання американської системи контролінгу неефективно – це може внести плутанину в дані й у ще більшому ступені ускладнити документообіг, оскільки до завдань контролінгу в англо-американських країнах в основному належать бухгалтерський, управлінський і податковий облік.

Німецька концепція контролінгу на перший погляд є більш прийнятною тому, що історично українська теорія і практика управління розвивалася у спілкуванні з європейською. Але повністю застосувати німецький контролінг українським підприємствам неможливо. Варто звернути увагу на розходження в традиціях і досвіді управління, а також у менталітеті працівників підприємства.

Відтак вітчизняним державним суб'єктам необхідно сформулювати власну модель контролінгу, опираючись на позитивний світовий досвід. Але цей процес досить скрутий. Дійсно, в українській практиці використовуються і поняття фінансового та управлінського обліку, і одночасно міцно узвичаїлося поняття контролінгу. Водночас сенс цих понять в Україні значно відрізняється від закордонних.

Одним з найбільш складних питань є співвіднесення понять «управлінський облік» і «контролінг». Розглянемо погляди різних авторів на взаємозв'язок цих двох понять. Наприклад, С.А. Николаєва визначає управлінський облік як «систему обліку, планування, контролю, аналізу даних про витрати й результати...», а також «оперативного прийняття на цій основі різних управлінських рішень» [5, с. 120]. Таке формулювання управлінського обліку призводить до висновку про його ідентичність поняттю «управління». У цьому разі природним представляється й ототожнення понять «управлінський облік» і «контролінг», оскільки обое трактується як самодостатні системи управління. Своєю чергою, В.Б. Івашкевич в одній з перших вітчизняних публікацій з контролінгу зазначає, що «контролінг ширше «стандарт-коста» і «директ-коста», різноманітніше по призначенню, функціям, методам планування, обліку й аналізу, ступеня використання

інформації» [8, с. 18–19]. Схожа думка представлена в роботі Н.Г. Данилочкіної: «Основний елемент контролінгу на підприємстві – управлінський облік. Найчастіше саме поняття контролінгу асоціюється з поняттям управлінського обліку, але це не зовсім вірно. Основне завдання управлінського обліку – надання релевантної інформації для прийняття управлінських рішень. Функції контролінгу ширше, вони містять у собі не тільки управлінський облік, але й планування, контроль, координацію, а також вироблення рекомендацій для прийняття управлінських рішень» [1, с. 44].

В економічній літературі існує безліч поглядів щодо поняття та сутності такого явища як управлінський облік. Як і в ситуації з контролінгом досі не склалося загально визнаного визначення управлінського обліку. Водночас спостерігається велика кількість думок про управлінський облік – від повного заперечення до розширювального його тлумачення як низки управлінських функцій: планування, обліку, контролю, аналізу господарської діяльності організації, регулювання процесів, що відбуваються в ній, обґрунтування інвестиційних і інших управлінських рішень [13].

Якщо в найбільш загальному вигляді представити контролінг як інтегровану систему управління, що охоплює планування й контроль, управління та менеджмент, то таке розуміння має багато загального із широким тлумаченням управлінського обліку. Але при зіставленні цих понять виявляються безсумнівні переваги контролінгу перед управлінським обліком. Наприклад, «головна перевага контролінгу складається в системній комунікації управлінських функцій, у взаємозв'язку між ними, формуванні єдиної інформаційної бази, координації заходів із досягнення цілей, які організація ставить перед собою» [13].

Контролінг у своєму сучасному розумінні віддає перевагу попередньому аналізу та контролю, у той час як управлінський облік націлений на наступний аналіз. В основі концепції контролінгу лежить прагнення забезпечити успішне функціонування підприємства в довгостроковій перспективі. Це досягається за допомогою низки функцій і завдань. Однієї з функцій контролінгу є планування діяльності й визначення планових значень показників: системою контролінгу розробляються прогностичні плани, що відповідають стратегічним цілям організації. Водночас необхідно оцінювати різні варіанти досягнення намічених цілей. Відтак у процесі планування досягається більша погодженість цілей.

Можна навести багато прикладів про співвідношення контролінгу та управлінського обліку. У кожному з них, контролінг буде «переважати» над управлінським обліком. Цьому є досить просте пояснення: управлінський облік є й складовою контролінгу, і джерелом інформації для нього. Дані єдиного бухгалтерського обліку формують інформаційну систему для контролінгу, поряд із плановими, маркетинговою та іншими інформаціями. Єдина система обліку включає фінансовий, управлінський, статистичний облік.

У світовій практиці склалися досить чіткі межі розуміння феномена контролінгу. Але варто значити, що існують різні моделі контролінгу, що пояснюються історичними, економічними, національними особливостями розвитку систем контролінгу в різних країнах, що свідчить про складність і багатоаспектність цього явища. Проте, незважаючи на те, що в численних закордонних і вітчизняних роботах наво-

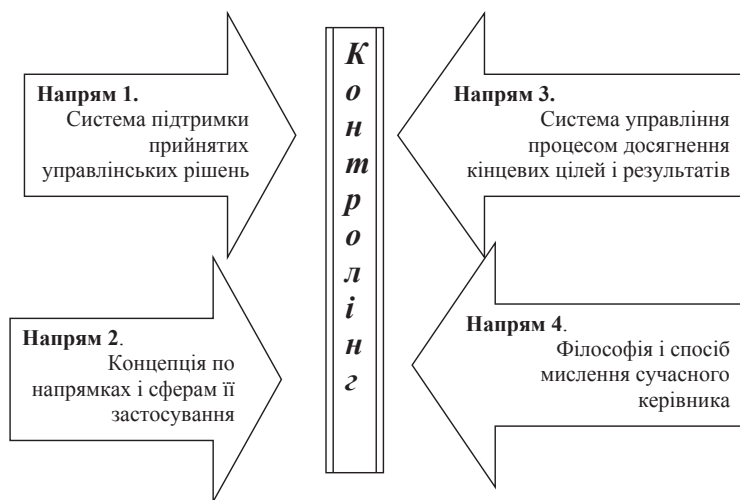


Рис. 1. Основні напрямки у визначенні поняття «контролінг»

дяться різні поняття контролінгу, сучасне визначення контролінгу умовно можна систематизувати за основними напрямками (рис. 1), характеристика яких наведена в табл. 1.

Таблиця 1.

Характеристика основних напрямків у визначенні поняття «контролінг»

Напрямок	Визначення
1.	Д. Хан: «Контролінг може інтерпретуватися, як інформаційне забезпечення орієнтованого на результат управління підприємством» [11]. Т. Райхман контролінгом називає систему, орієнтовану на результат, з урахуванням забезпечення ліквідності, у сферу завдань якої входить збір і обробка інформації в процесі розробки, координації й контролю за виконанням планів на підприємстві [7]
2.	На думку П. Хорвата контролінг – це підсистема управління, що координує підсистеми планування, контролю й інформаційного забезпечення, підтримуючи системоутворювальну та системопов'язувальну координацію [14]. Н. Г. Данілочкіна вважає, що контролінг – це функціонально відособлений напрямок економічної роботи, пов'язане з реалізацією фінансово-економічної функції, що коментує, у менеджменті для ухвалення оперативних і стратегічних рішень [1]
3.	В.Б. Гвашкевич представляє контролінг як систему управління процесом досягнення кінцевих цілей і результатів діяльності фірми, тобто в економічних відносинах як систему управління прибутком підприємства [3]
4.	С.Г. Фалько визначає контролінг як філософію й спосіб мислення керівників, орієнтовані на ефективне використання ресурсів і розвиток підприємства в довгостроковій перспективі [9]

Поєднання можливостей інформаційних технологій з інноваційним управлінням обумовлює формування сучасної системи контролінгу, що становить механізм інформаційного і аналітичного забезпечення системи управління необхідними даними для ухвалення рішень он-лайн режимі в будь-яких просторових масштабах. Служби контролінгу компанії створюються як інноваційні системи на заміну застарілих. Практика застосування контролінгу свідчить про те, що на цьому етапі розвитку економіки підприємства, що не використовують інструментарій контролінгу, нездатні витримати конкуренцію з тими компаніями, які його успішно застосовують.

Служби контролінгу забезпечують системний збір, обробку та аналіз інформації за всіма підрозділами, визначають її відповідність прийнятій стратегії розвитку, готують конструктивні пропозиції для керівництва для розробки ефективних рішень проблем, що виникли у поточний момент.

Повноцінне використання можливостей контролінгу на вітчизняних підприємствах для підвищення ефективності своєї діяльності, вимагає виконання послідовних дій, що дозволяють максимально використовувати наявний потенціал підприємства. Для цього необхідно слідувати наступному алгоритму проведення рекомендованих заходів:

Крок 1. Розробка, застосування та внесення змін в систему управлінського обліку, порівняльний аналіз планових та фактичних результатів роботи.

Крок 2. Попередня оцінка стану економіки і фінансів.

Крок 3. Виявлення недоліків та використання можливостей.

Крок 4. Застосування стандартних методів контролінгу для збільшення стабільності фінансів та господарського положення.

Крок 5. Визначення необхідності впровадження нових методів контролінгу з метою досягнення більш високої ефективності підприємства, оцінка ймовірностей виникнення нових труднощів на основі аналізу тенденцій, що виникла.

Крок 6. Використання оперативних методів вирішення господарських проблем.

Крок 7. Аналіз системи показників, що характеризують економічний та ринковий потенціал підприємства.

Крок 8. Розробка та впровадження в практику нових, більш якісних індикаторів оцінки результативності господарювання.

Крок 9. Оцінка ефективності управління діяльністю підприємства.

Крок 10. Впровадження перспективних інноваційних методів контролінгу для підвищення ефективності діяльності підприємства.

Крок 11. Прогнозна оцінка економічного та фінансового стану підприємства на перспективу.

Крок 12. Удосконалення механізму контролінгу на підприємстві.

Цьому алгоритму доцільно слідувати за необхідності вибору методів контролінгу для підвищення результативності господарювання підприємства.

Висновки. Впровадження і розвиток системи контролінгу на підприємстві містить такі етапи: рішення про впровадження служби, формування служби та інструментальної бази контролінгу, етап впровадження, установлення міцних позицій, етап зростання значущості та обсягу функцій контролінгу. Наведений алгоритм стосується лише перших двох етапів, і робота з ним припустима лише при позитивному рішенні про створення служби контролінгу на підприємстві. У подальшому служба контролінгу стає штатною одиницею, яка в змозі самостійно планувати і координувати свою діяльність, а етапи впровадження, заняття міцних позицій і росту значимості служби є результатом ефективності її діяльності. Контролінг допомагає підприємству розвиватися. Але коли підприємство знаходиться в кризовому стані, досить складно зважитися створювати службу контролінгу, оскільки це вимагає досить великих фінансових вкладень.

За результатами проведеного дослідження можна вважати, що національні уявлення про контролера будуть зближатися й утвориться міжнародний стандарт контролера. Цьому тією чи іншою мірою сприяє діяльність Міжнародної групи контролінгу (IGC), членами якої є професійні об'єднання контролерів Німеччини, Австрії, Швейцарії, Польщі, Чехії, Угорщини, Білорусії, Росії та України [14].

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ананькіна Е.А. Контролінг як інструмент управління підприємством / Е.А. Ананькіна, С.В. Данилочкін, Н.Г. Данилочкіна; под ред. Н.Г. Данилочкіної. – М.: ЮНІТИ, 2002. – 279 с.
2. Говорушко Т.А. Теоретичні аспекти сутності контролінгу і різних його моделей / Т.А. Говорушко, Д.О. Кроніковський // Формування ринкових відносин в Україні: збірник наукових праць. – К.: НДЕІ, 2011. – Вип. 1(116). – С. 7–10.
3. Івашкевич В.Б. Бухгалтерський управленческий учет: учебник для вузов / В.Б. Івашкевич. – М.: Економіст, 2007. – 618 с.
4. Манн Р. Контролінг для начинающих. Система управления прибылью / Р. Манн, Э. Майер; пер с нем. Ю.Г. Жукова. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 304 с.
5. Николаева С.А. Принципы формирования и калькулирования себестоимости / С.А. Николаева. – М.: Аналитика-Пресс, 1997. – 236 с.
6. Попова Л.В. Контролінг: учебное пособие / Л.В. Попова, Р.Е. Исакова, Т.А. Головина. – М.: Дело и сервис, 2003. – 192 с.
7. Райхман Т. Менеджмент и контролінг. Одни цели – разные пути и инструменты / Т. Райхман. // Международный бухгалтерский учет. – 1999. – № 5. – С. 26–36.
8. Слуцкий М.Л. Контролінг как система повышения эффективности управления промышленным предприятием / М.Л. Слуцкий. – СПб.: ПБГУЭФ, 2004. – 259 с.
9. Фалько С.Г. Контролінг для руководителей и специалистов / С.Г. Фалько. – М.: Финансы и статистика, 2008. – 272 с.
10. Фольмут Х.Й. Инструменты контролінга от А до Я / Х.Й. Фольмут; под ред. и с предисл. М.Л. Лукашевича и Ш. Тихоненковой. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 288 с.
11. Хан Д. Планирование и контроль: концепция контролінга / Д. Хан; пер. с нем. под ред. А.А. Турчака, М.Л. Лукашевича. – М.: Финансы и статистика, 1997. – 800 с.
12. Хорнгрен Ч.Т. Управленческий учет / Ч.Т. Хорнгрен, Дж. Фостер, Ш. Датар. – 10-е изд. – СПб.: Питер, 2007. – 1008 с.
13. Экономика и жизнь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.eg-online.ru>.
14. Теория и практика финансового учета [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://gaar.ru>.



НОТАТКИ

Наукове періодичне видання

**НАУКОВИЙ ВІСНИК
ХЕРСОНСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО УНІВЕРСИТЕТУ**

Серія ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

Випуск 10

Частина 2

Коректура • *О.А. Скрипченко*

Комп'ютерна верстка • *Н.М. Ковальчук*

Формат 64x90/8. Гарнітура SchoolBook.
Папір офсет. Цифровий друк. Ум.-друк. арк. 23,02
Замов. № 23/15. Наклад 100 прим.

Видавничий дім «Гельветика»
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4392 від 20.08.2012 р.