

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

**НАУКОВИЙ ВІСНИК
ХЕРСОНСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО
УНІВЕРСИТЕТУ**



Серія:
ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

Випуск 13

Частина 3

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 (ректор 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 № 1 від 16.10.2015 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

Жданова Л.Л.

ІНДУСТРІАЛЬНИЙ РЕНЕСАНС: ПЕРСПЕКТИВИ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ..... 9

Кудласевич О.М.

ІСТОРИКО-ЕКОНОМІЧНІ ТА НАЦІОНАЛЬНО-ЕТНІЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ
КОНЦЕПЦІЇ ПІДПРИЄМНИЦТВА У ВІТЧИЗНЯНІЙ НАУКОВІЙ ДУМЦІ..... 13

Оксенюк Т.М.

ФАКТОРИ ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА:
ЕВОЛЮЦІЙНИЙ АСПЕКТ..... 16

СЕКЦІЯ 2

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Калугін С.П.

МІЖНАРОДНА ПРОЦЕДУРА ЗАСТОСУВАННЯ САНКЦІЙ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ..... 20

Касич А.О., Цокало О.А.

СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ ТОРГОВЕЛЬНИХ ВІДНОСИНИ УКРАЇНИ
З КРАЇНАМИ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ..... 23

СЕКЦІЯ 3

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Єфремов Д.П.

ФОРМУВАННЯ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОЇ БАЗИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ:
ПІДХІД КИТАЮ..... 28

Каламбет С.В.

ФІНАНСИ ДОМОГОСПОДАРСТВ ЯК КАТЕГОРІЯ..... 32

Костинець Ю.В.

СУЧАСНІ КОНЦЕПЦІЇ МОТИВАЦІЇ ЯК ІНСТРУМЕНТИ МАРКЕТИНГУ ПЕРСОНАЛУ
В СИСТЕМІ ВНУТРІШНЬОГО МАРКЕТИНГУ ПІДПРИЄМСТВА..... 38

Литвиненко К.О.

АНАЛІЗ РИНКУ КОМЕРЦІЙНОЇ НЕРУХОМОСТІ
ЗА ДОПОМОГОЮ МАТРИЦІ СОЦІАЛЬНИХ РАХУНКІВ..... 41

Мазур О.А., Сержанов В.В.

ВПЛИВ ТІНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ НА ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ПРОЦЕС КРАЇНИ..... 45

Москвічова О.С.

ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ..... 50

СЕКЦІЯ 4

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Задорожнюк Н.О., Кашуба О.О.

ШЛЯХИ ТА НАПРЯМИ АКТИВІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ
ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ..... 53

Замазій О.В.

ЗЛИТТЯ/ПОГЛИНАННЯ ЯК МЕХАНІЗМ ЗРОСТАННЯ СУЧАСНИХ ПІДПРИЄМСТВ..... 56

Замлинская О.В.

МАРКЕТИНГОВАЯ ПОЛІТИКА СПОРТИВНО-ОЗДОРОВИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА:
СОЦІАЛЬНО-ПЕДАГОГІЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ..... 59

Захарчин Г.М., Терехух А.А., Гладун С.О.

РОЛЬ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ КУЛЬТУРИ У ФОРМУВАННІ
АДАПТАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА..... 63

Зеленська М.О.

ВПРОВАДЖЕННЯ ПРОЕКТНОГО ПІДХОДУ
В ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ ПОЛІГРАФІЧНОЇ ГАЛУЗІ..... 66

Короткий Ю.В. МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ЛОГІСТИЧНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	70
Кузнєцова О.В. ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ МЕРЕЖІ ІНТЕРНЕТ УКРАЇНИ.....	74
Логвінова О.П. ВПЛИВ АУТСОРСИНГУ НА ІНВЕСТИЦІЙНУ ПРИВАБЛИВІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА.....	78
Лубінець М.С., Бульбенко К.Г., Олійник О.М. ТРАНСФОРМАЦІЯ СИСТЕМИ ПЛАНУВАННЯ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА ПАТ «МОТОР СІЧ» В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОГО ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА.....	81
Миколук О.А., Соколюк Г.О. РОЗВИТОК УПРАВЛІННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОЮ КУЛЬТУРОЮ ПАТ «УКРТЕЛЕКОМ» В КОНТЕКСТІ ФАКТОРІВ ЇЇ ФОРМУВАННЯ.....	84
Нестеренко С.А., Бочарова Н.О. ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВ В СИСТЕМІ НАЦІОНАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ КРАЇНИ.....	88
Озінська Н.В. КОНЦЕПТУАЛЬНІ ВІДМІННОСТІ ТА ТОЧКА ПЕРЕТИНУ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ ТА КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ.....	91
СЕКЦІЯ 5 РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА	
Іванова О.Ю. ФАКТОРИ САМОРОЗВИТКУ РЕГІОНІВ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ.....	95
Матвійчук Л.Ю., Тищук І.В. ІНВЕСТИЦІЙНІ ОСНОВИ РОЗВИТКУ ЗЕЛЕНОГО ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ.....	98
СЕКЦІЯ 6 ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА.....	
Литвинчук А.О. РЕСУРСНО-ЕКОЛОГІЧНЕ ОПОДАТКУВАННЯ ЯК ВАЖІЛЬ ПОКРАЩЕННЯ ЯКОСТІ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ НАСЕЛЕННЯ.....	103
СЕКЦІЯ 7 ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА	
Лисюк О.С. ПРОБЛЕМИ, ОСОБЛИВОСТІ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РИНКУ ПРАЦІ В УКРАЇНІ.....	107
СЕКЦІЯ 8 ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ	
Жмурко Н.В., Мельник Ю.В. АНАЛІЗ ВПЛИВУ ДЕПОЗИТНОГО РИЗИКУ НА ЛІКВІДНІСТЬ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ.....	110
Жмурко Н.В., Милянник З.С. ОЦІНКА РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ УКРАЇНИ В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ.....	114
Канцур І.Г. РОЛЬ ФІСКАЛЬНОГО МЕХАНІЗМУ У РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНОЇ СФЕРИ.....	117
Коцюба О.В. КОНКРЕТИЗАЦІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СУТНОСТІ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ БАНКІВ: ТЕОРЕТИЧНИЙ ТА ПРИКЛАДНИЙ АСПЕКТИ.....	122
Кужелєв М.О. СУЧАСНИЙ СТАН ФІНАНСУВАННЯ УКРАЇНСЬКОЇ НАУКИ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ.....	129



Кушнір С.О. КРАУДФАНДІНГ ЯК ОДНА З РЕАЛЬНИХ МОЖЛИВОСТЕЙ ФІНАНСУВАННЯ СТАРТАПІВ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЙОГО РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ.....	132
Левкович О.В. ТЕОРЕТИЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ЗВ'ЯЗКУ МІЖ МАКРОЕКОНОМІЧНИМИ НОВИНАМИ ТА РИНКОМ АКЦІЙ.....	135
СЕКЦІЯ 8 БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ	
Драчук В.Ю. ОБЛІКОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОПЕРАЦІЙ ПО РОЗРАХУНКАХ З БЮДЖЕТОМ ЗА СПРОЩЕНОЮ СИСТЕМОЮ ОПОДАТКУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	139
Іващенко І.М. ВИЗНАЧЕННЯ СПРАВЕДЛИВОЇ ВАРТОСТІ ПРИ ПЕРЕВІРЦІ НЕОБОРОТНИХ АКТИВІВ НА ЗМЕНШЕННЯ КОРИСНОСТІ.....	142
Матрос О.М. ОРГАНІЗАЦІЙНІ ВИМОГИ ЩОДО ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА.....	145
Грицишен Д.О. КАЛЬКУЛЮВАННЯ СОБІВАРТОСТІ ПЕРЕРОБКИ ВІДХОДІВ ВЛАСНИМИ СИЛАМИ.....	148
Одношевна О.О. КОНЦЕПТ УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ І АУДИТУ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА.....	154
Редченко К.І. АНАЛІЗ СТРАТЕГІЙ РОЗВИТКУ ЗАКУПВЕЛЬНИХ ГРУП.....	158

CONTENTS

SECTION 1

ECONOMIC THEORY AND HISTORY OF ECONOMIC THOUGHT

Zhdanova L.L. INDUSTRIAL RENAISSANCE: PROSPECTS FOR THE ECONOMY OF UKRAINE.....	9
Kudlasevych O.M. HISTORICAL, ECONOMIC AND NATIONAL-ETHNIC PRINCIPLES OF FORMING OF THE ENTREPRENEURSHIP CONCEPT IN THE NATIONAL SCIENTIFIC IDEA.....	13
Okseniuk T.M. INCREASING ENTERPRISE PROFITABILITY FACTORS: EVOLUTIONARY ASPECTS.....	16

SECTION 2

WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Kaluhin S.P. INTERNATIONAL SANCTIONS PROCEDURE IN THE CONTEXT OF GLOBALIZATION.....	20
Kasych A.O., Tsokalo O.A. STATE AND PROSPECTS OF UKRAINE TRADE RELATIONS WITH THE EUROPEAN UNION.....	23

SECTION 3

ECONOMY AND OPERATION OF NATIONAL ECONOMY

Iefremov D.P. FORMATION OF INSTITUTIONAL FRAMEWORK FOR INNOVATIVE DEVELOPMENT: CHINESE APPROACH.....	28
Kalambet S.V. FINANCE OF HOUSEHOLDS AS CATEGORY.....	32
Kostynets Y.V. THE MODERN CONCEPT OF MOTIVATION AS A PERSONNEL MARKETING TOOLS IN INTERNAL MARKETING ENTERPRISES.....	38
Lytvynenko K.A. COMMERCIAL REAL ESTATE MARKET ANALYSIS BASED ON SOCIAL ACCOUNTS MATRIX.....	41
Mazur O.A., Serzhanov V.V. INFLUENCE OF SHADOWING OF ECONOMY TO THE INVESTMENT PROCESS OF THE COUNTRY.....	45
Moskvichova O.S. PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP IN UKRAINE: PROBLEMS OF DEVELOPMENT.....	50

SECTION 4

ECONOMY AND ENTERPRISE MANAGEMENT

Zadorozhnyuk N.O., Kaszuba O.O. WAYS AND DIRECTIONS ENHANCING INNOVATION ENTERPRISES IN UKRAINE.....	53
Zamazii O.V. AS A MECHANISM OF GROWTH OF MODERN ENTERPRISES.....	56
Zamlynska O.V. MARKETING POLICY OF A SPORTS COMPLEX: SOCIAL AND EDUCATIONAL ASPECTS.....	59
Zakharchyn H.M., Terebukh A.A., Hladun S.O. ROLE OF CULTURE IN THE FORMATION ORHANIATSIYNOYI ADAPTATION POLICY ENTERPRISE.....	63
Zelenska M.O. IMPLEMENTATION OF THE PROJECT APPROACH IN ACTIVITIES OF PRINTING ENTERPRISES.....	66
Korotkiy Y.V. MECHANISM OF MANAGING THE LOGISTICS POTENTIAL OF THE ENGINEERING ENTERPRISE.....	70



Kuznietsova O.V. TRENDS OF THE INTERNET DEVELOPMENT IN UKRAINE.....	74
Logvinova O.P. THE IMPACT OF OUTSOURCING ON THE INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF AN ENTERPRISE.....	78
Lubinets M.S., Bulbenko K.G., Oliynyck O.M. TRANSFORMATION OF INDUSTRIAL ENTERPRISE PLANNING JSC «MOTOR SICH» IN THE CONDITIONS OF UNSTABLE ENVIRONMENT.....	81
Mykolyuk O.A., Sokolyuk G.O. DEVELOPMENT MANAGEMENT CULTURE ORHANYZATION PC «UKRTELECOM» OF FACTORS FORMATION	84
Nesterenko S.A., Bocharova N.O. ECONOMIC SECURITY OF ENTERPRISES IN THE SYSTEM OF COUNTRY'S NATIONAL SECURITY.....	88
Ozirska N.V. CONCEPTUAL DIFFERENCE AND THE INTERSECTION OF ORGANIZATIONAL AND CORPORATE CULTURE.....	91
SECTION 5 DEVELOPMENT OF PRODUCTIVE POTENTIAL AND REGIONAL ECONOMY	
Ivanova O.Yu. FACTORS OF SELF-DEVELOPMENT OF REGIONS IN THE TRANSFORMATION.....	95
Matviychuk L.Yu., Tyshechuk I.V. INVESTMENT BASES OF DEVELOPMENT OF GREEN TOURISM IN UKRAINE.....	98
SECTION 6 ECONOMY OF NATURAL RESOURCES MANAGEMENT AND ENVIRONMENT PROTECTION	
Litvinchuk A.O. RESOURCE AND ENVIRONMENTAL TAXATION AS A WAY TO IMPROVE THE QUALITY OF SOCIAL PROTECTION.....	103
SECTION 7 DEMOGRAPHY, LABOR ECONOMY, SOCIAL ECONOMY AND POLITICS	
Lysiuk O.S. PROBLEMS, PECULIARITIES AND PERSPECTIVES OF LABOR MARKET IN UKRAINE.....	107
SECTION 8 MONEY, FINANCES AND CREDIT	
Zhmyrko N.V., Melnyk Y.V. THE ANALYSIS OF INFLUENCE OF DEPOSIT RISKS ON BANKING SYSTEM LIQUIDITY OF UKRAINE.....	110
Zhmyrko N.V., Mylyanyk Z.S. ASSESSMENT OF RESOURCE POTENTIAL OF COMMERCIAL BANKS IN CONDITIONS OF FINANSIAL CRISIS IN UKRAINE.....	114
Kantsur I.G. THE ROLE OF FISCAL MECHANISM IN THE DEVELOPMENT OF SOCIAL SPHERE.....	117
Kotsiuba O.V. CONCRETIZATION OF THE ECONOMIC ESSENCE OF BANKING CAH-FLOWS: THEORETICAL AND APPLIED ASPECTS.....	122
Kuzhelev M.O. MODERN STATUS OF FUNDING UKRAINIAN SCIENCE: PROBLEMS AND PROSPECTS.....	129
Kushnir S.O. CROWDFUNDING AS A REAL POSSIBILITI Y OF FINANCING START-UPS AND PERSPECTIVE OF ITS DEVELOPMENT IN UKRAINE.....	132
Levkovich O.V. THE THEORETICAL EXPLANATION OF CONNECTION BETWEEN MACROECONOMIC NEWS AND THE STOCK MARKET.....	135

**SECTION 8
ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT****Drachuk V.Y.**ACCOUNTING OF TRANSACTIONS ON THE SETTLEMENTS WITH THE BUDGET
UNDER THE SIMPLIFIED SYSTEM OF TAXATION OF AGRICULTURAL ENTERPRISES.....139**Ivashchenko I.M.**THE DETERMINATION OF FAIR VALUE WHEN TESTING FOR IMPAIRMENT
OF FIXED ASSETS142**Matros O.M.**ORGANIZATIONAL REQUIREMENTS FOR FORMATION OF ACCOUNTING POLICIES
OF A COMPANY145**Grytsyshen D.O.**

COSTING PROCESSING WASTE BY OWN FORCES.....148

Odnoshevnaya O.A.

CONCEPT IMPROVEMENTS ACCOUNTING AND AUDIT COMPANY'S EQUITY CAPITAL.....154

Redchenko K.I.

STRATEGIC ANALYSIS OF DEVELOPMENT OF GROUP PURCHASING ORGANIZATIONS.....158



СЕКЦІЯ 1 ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 330.342

Жданова Л.Л.
*кандидат економічних наук,
професор кафедри загальної економічної теорії
Одеського національного економічного університету*

ІНДУСТРІАЛЬНИЙ РЕНЕСАНС: ПЕРСПЕКТИВИ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Статтю присвячено дослідженню реальної величини фонду нагромадження, його структури з погляду можливостей відродження індустріального сектора виробництва. Проведено зіставлення фонду нагромадження у структурі ВВП України, розвинутих країн та країн, що здійснили ривок в індустріальному розвитку. Зроблено висновки щодо можливостей індустріального відродження економіки України.

Ключові слова: індустріалізація, промисловий капітал, фонд нагромадження, наукові розробки.

Жданова Л.Л. ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ РЕНЕСАНС: ПЕРСПЕКТИВЫ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ

Статья посвящена исследованию реальной величины фонда накопления и его структуры с точки зрения возможностей возрождения индустриального сектора производства. Проведено сопоставление фонда накопления в структуре ВВП Украины, развитых стран и стран, осуществивших рывок в индустриальном развитии. Сделаны выводы относительно возможности индустриального возрождения экономики Украины.

Ключевые слова: индустриализация, промышленный капитал, фонд накопления, научные разработки.

Zhdanova L.L. INDUSTRIAL RENAISSANCE: PROSPECTS FOR THE ECONOMY OF UKRAINE

The article is devoted to the research of the accumulation fund real value, its structure from the point of view of a possible revival of the manufacturing sector of economy. A comparison of the accumulation fund in the GDP of Ukraine, developed countries and countries that have implemented jerk in industrial development. The conclusions regarding the possibility of industrial revival of the Ukrainian economy are determined.

Keywords: industrialization, industrial capital, accumulation fund, research and development.

Постановка проблеми. Тривалий процес реформування економіки нашої країни поки ще не приніс очікуваних результатів у підвищенні рівня її розвитку, конкурентоздатності, добробуту населення. За таких умов все очевиднішою стає необхідність зміни моделі розвитку економіки України. Практика показує, що країни, які зробили ставку на розвиток реального сектора економіки, досягли серйозного зростання добробуту суспільства. Процес відродження індустрії, здійснення нової індустріалізації охопив у ХХІ столітті країни різних економічних систем, різних континентів світу. Сучасний розквіт індустріалізму, нових індустріальних технологій та методів організації виробництва посилює конкуренцію у реальному секторі економіки у глобальному масштабі. Країни, які не встигнуть включитися у цей процес індустріального ренесансу, ризикують залишитися на узбіччі магістрального шляху світового економічного розвитку.

Відродження індустріального сектора економіки України стає першочерговою потребою економічного реформування. Для формування відповідної економічної політики необхідна адекватна оцінка потребних для цього ресурсів. Розрахунку ресурсів, потрібних для індустріальної модернізації, і присвячено наступне дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій та виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. В останню чверть ХХ століття активізувалися наукові зусилля зі створення нової комплексної соціально-економічної теорії, яка була б здатною віддзеркалити зміни у економіці та суспільстві, що відбуваються під впливом науково-технічної революції. Така теорія мала прийти на зміну концепції інду-

стріального суспільства, розробленої ще на початку ХІХ століття, яка характеризувала суспільство, що приходило на зміну феодалізму. У розгорнутих дискусіях сформувалися дві опонуючі одна одній лінії: прибічники однієї вважали, що змінюється лише суспільство, тоді як економіка залишається індустріальною; прибічники другої вважали, що змінюється як суспільство, так і економіка. Докладніше про дискусію можна прочитати у одному з попередніх випусків Наукового вісника Херсонського державного університету [1, с. 9-10]. Поступово вже у ХХІ столітті домінуючою концепцією стало уявлення про індустріалізм як економічний фундамент сучасного суспільства. Дискусія змістилася у бік характеристики специфіки сучасного індустріалізму. Цю специфіку визначають як нову, третю промислову революцію, яка в низці країн здійснюється, а в інших – має здійснюватися у формі нової індустріалізації. Відродження індустріалізму у розвинутих країнах відзначають західні дослідники: О. Герземанн, Г. Кларк, П. Марш, Дж. Ріфкін, М. Спенс, Є. Фелпс та ін. На необхідності здійснення нової індустріалізації у пострадянських країнах наголошують А. Амоша, О. Білорус, А. Голубович, С. Губанов, А. Задоя, В. Івантер, А. Ідрисов, А. Козенко, М. Леонтьєв, С. Любімцева, А. Мартинов, С. Надель, В. Прушківська, Б. Титов, Ю. Чуприн, М. Шпігель та ін.

У творах, присвячених новій індустріалізації, приділяється багато уваги характеристичі змісту змін, що відбуваються в матеріальних основах виробництва, їхній об'єктивній природі, підкреслюється необхідність розробки ефективної економічної політики, спрямованої на адаптацію до сучасних тенденцій економічного розвитку, проте не розробле-

ним залишається питання визначення ресурсів, які потрібні для відродження індустріальної могутності економіки взагалі, у тому числі й економіки України. Ця обставина і визначає **постановку завдання**, яке полягає у дослідженні об'єктивних можливостей включення вітчизняної економіки у глобальний процес індустріального ренесансу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Індустріалізація як процес тривалого розвитку продуктивних сил на базі великої машинної індустрії, що призвів до суттєвого підвищення продуктивності праці і темпів економічного зростання, здійснюється промисловим капіталом. Панівною формою промислового капіталу є форма продуктивного капіталу, яку обслуговують інші, похідні форми руху промислового капіталу. Саме тому з'ясування ресурсів, необхідних для індустріального розвитку, пов'язане із дослідженням можливостей розширення та розвитку продуктивної форми промислового капіталу.

Таке розширення та розвиток потребують як ресурсів нагромадження, тобто достатньої норми нагромадження, так і ефективної структури фонду нагромадження. Як видно з даних таблиці 1, в економіці України від 16,9% до 27,5% ВВП адресується нагромадженню протягом усіх років ХХІ сторіччя, тобто саме того періоду, який характеризується як індустріальний ренесанс світової економіки.

Зіставлення цих даних зі структурою ВВП розвинутих країн, наприклад США або Німеччини (таблиця 2), свідчить, що Україна адресує нагромадженню більшу частину ВВП, ніж розвинуті країни, тобто нібито концентрує ресурси нагромадження, необхідні для удосконалення продуктивного капіталу. Проте зіставлення з економікою країн, які здійснили індустріальний ривок, наприклад, з економікою Китаю, свідчить, що кількісно ресурсів нагромадження ще замало. Як видно з даних таблиці 2, в економіці Китаю фонд нагромадження сягає від 35,3 до 48,3% ВВП.

Крім кількісного визначення можливостей нагромадження, необхідно враховувати також якісну характеристику фонду нагромадження. Для цього необхідно звернути увагу на частку машин та обладнання у структурі валового нагромадження основного капіталу. Як видно з даних таблиці 3, за останні десять років на машини та обладнання витрачається від 35,2 до 46,7% валового нагромадження України. Для економіки США цей показник коливається від 32 до 39%, для Німеччини – від 32 до 38%, для Китаю – від 30,5 до 39% (таблиця 2).

Таким чином, перевага машин та обладнання у структурі валового нагромадження основного капіталу в економіці України порівняно з відповідними показниками економіки розвинутих країн (США та Німеччина) та країн, що зробили індустріальний ривок (Китай), свідчить, що в економіці України цілеспрямовано створюються ресурси інтенсивного розвитку виробництва. Звідси можливо зробити висновок, що, враховуючи величину норми нагромадження, яка перевершує показники названих країн, а також структуру нагромадження, у якій частка машин та обладнання теж на 10-15% вище, економіка України має скорочувати розрив у рівні ВВП на душу населення, з розвинутими країнами. Проте цього не трапляється. Як видно з таблиці 4, рівень ВВП на душу населення в Україні зріс за період з 2005 року до 2013 ледь менше ніж на 20%, так само як і у середньому по групі країн з високим рівнем людського розвитку, тоді як, наприклад, у Китаї цей показник за той же період часу зріс на 70%. Така динаміка розвитку економіки України суперечить логіці і потребує більш ретельного аналізу показників нагромадження в економіці України.

Дані щодо частки валового нагромадження основного капіталу у ВВП, які ззовні зіставні з розвинутими країнами, не цілком коректно відображають реальний стан справ. Пов'язано це з тим, що ці дані визначаються у національній валюті, отже, не врахо-

Таблиця 1

Валове нагромадження основного капіталу в економіці України, % від ВВП*

2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
19,2	20,6	22,6	22,0	24,6	27,5	26,4	17,0	17,6	19,0	19,5	16,9

*2010–2013 рр. – без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м. Севастополя

Таблицю складено на основі даних [2]

Таблиця 2

Інвестиційні витрати, % у ВВП

	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014
США							
Інвестиційні витрати	19	19	14	14	15	15	16
з них: устаткування	39	32	36	38	37	37	37
Німеччина							
Інвестиційні витрати	23	19	19	20	20	20	20
з них: устаткування	37	38	35	34	33	32	32
Китай							
Інвестиційні витрати	35,3	41,5	48,1	48,3	47,7	47,8	...
з них: устаткування	38	39	34	32	31	30,5	...

Таблицю складено на основі даних [3; 4; 5]

Таблиця 3

Частка машини та обладнання у структурі валового нагромадження основного капіталу в економіці України, відсотків до підсумку

2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013*	2014*
46,6	43,3	43,8	44,7	35,2	35,5	38,9	38,7	38,1	35,7

* Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м. Севастополя)

Таблицю складено на основі даних [2; 6; 7, с. 32]

Таблиця 4
**ВВП на душу населення за 2013 рік,
 у доларах за паритетом купівельної спроможності,
 розрахованої за 2011 рік**

Країна	ВВП на душу населення, в доларах за паритетом купівельної спроможності 2011 року, 2013	ВВП на душу населення, в доларах за паритетом купівельної спроможності 2005 року, 2005
Норвегія	63909	41420
Сполучені Штати	52308	41890
Німеччина	43049	29461
Канада	41887	33375
Великобританія	35002	33238
Японія	36747	31267
Франція	36629	30386
Польща	21487	13847
Білорусь	16403	7918
Казахстан	19441	7857
Російська Федерація	22617	10845
Україна	8215	6848
Китай	11477	6757
Країни з високим рівнем людського розвитку, у середньому за групою	40046	33831

Таблицю складено на основі даних [8; 9]

вують диспаритету у співвідношенні цін на предмети споживання і засоби виробництва по відношенню до вільно конвертованих валют. Цей диспаритет викли-

каний тим, що імпортовані товари оплачуються вільно конвертованою валютою, потім їхня ціна перераховується для національного ринку за офіційним обмінним курсом. У результаті на вітчизняному ринку усі товари оцінені в національній валюті, але в силу низки причин (насамперед національного рівня цін, галузевої структури економіки, різної продуктивності праці та ефективності виробництва, а також соціально-економічної політики держави та курсової політики центрального банку) купівельна спроможність національної валюти по відношенню до вільно конвертованих валют у різних секторах економіки виявляється неоднаковою. Вона ближче до офіційного обмінного курсу там, де вище частка імпортованих товарів. І, навпаки, вона далека від офіційного обмінного курсу в секторах і галузях, де імпортовані товари відсутні або їхня частка невелика. Як видно з даних таблиці 5, у 2005 році, на який зроблені останні офіційні розрахунки наведених нижче показників, паритет купівельної спроможності гривні відносно долара США у середньому по економіці складав 1 гривню 68 копійок за один долар США, тоді як офіційний обмінний курс був 5 гривень 11 копійок за один долар США. Розрахунки порівняльного рівня цін показують, що у цілому по економіці паритет купівельної спроможності гривні відносно долара США складав 33% офіційного обмінного курсу, тоді як у такій частині валового нагромадження основного капіталу як витрати на придбання машин і устаткування він склав 100%.

Як видно з даних таблиці 5, купівельна спроможність гривні неоднакова у різних секторах економіки. Так, у секторі споживчого попиту за показником

Таблиця 5

**Паритет купівельної спроможності аналітичних категорій ВВП
 та порівняльний рівень цін аналітичних категорій ВВП за 2005 рік**

	Паритет купівельної спроможності аналітичних категорій ВВП за 2005 рік (одиниць національної валюти за долар США)	Порівняльний рівень цін аналітичних категорій ВВП за 2005 рік (відношення паритету купівельної спроможності до валютного курсу долара США, у відсотках)
Валовий внутрішній продукт	1,68	33
Фактичне кінцеве споживання домашніх господарств	1,40	27
Продукти харчування та безалкогольні напої	2,20	43
Алкогольні напої, тютюнові вироби та наркотичні засоби	1,46	28
Одяг і взуття	3,40	66
Житлові послуги, вода, електрика та інші види палива	0,46	9
Предмети домашнього вжитку, побутова техніка	2,90	57
Охорона здоров'я	0,62	12
Транспорт	3,16	62
зв'язок	2,66	52
Відпочинок та культура	2,12	41
Освіта	0,30	6
Ресторани та готелі	2,89	56
Різні товари та послуги	1,87	36
Витрати на кінцеве споживання домашніх господарств	1,71	33
Витрати на кінцеве споживання державного управління на індивідуальні товари та послуги	0,50	10
Фактичне кінцеве споживання державного управління	1,29	25
Валове нагромадження основного капіталу	2,81	55
Машини й устаткування	5,11	100
Будівництво	1,78	35

Таблицю складено на основі даних [10]

«Фактичне кінцеве споживання домашніх господарств» (споживчий попит) паритет склав 1,40, тобто тільки 1 гривню 40 копійок за 1 долар. Відповідно, порівняльний рівень цін в Україні в секторі споживчих товарів склав 27%. У секторі «Валове нагромадження основного капіталу» паритет склав 2,81, отже, 2 гривні 81 копійку за 1 долар. Порівняльний рівень цін в секторі інвестиційного попиту склав 55%. При цьому у підрозділі «Машини й устаткування» паритет склав 5,11 гривні за 1 долар, а порівняльний рівень цін – 100%, у підрозділі «Будівництво» паритет склав 1,78 гривень за 1 долар, а порівняльний рівень цін – 20%. У результаті розрахунків ВВП України за ППС склав у 2005 році 263006,9 млн дол. США, фактичне кінцеве споживання домашніх господарств 219379,0 млн дол. США (тобто 83,4% ВВП), валове нагромадження основного капіталу 34499,4 млн дол. США (тобто 13,1% ВВП), з нього машини й устаткування 8847,2 млн дол. США (тобто 25,6% від обсягу валового нагромадження), будівництво 26556,6 млн дол. США (тобто 76,9% від обсягу валового нагромадження). Така структура свідчить, що перш за все з кількісного боку фонд нагромадження складає занадто малу частину ВВП. Також занадто малу його частину складають витрати на машини й устаткування. Саме цим, кількісною недостатністю та нераціональною якісною структурою фонду нагромадження, можливо пояснити дуже повільне зростання як обсягів ВВП, так і продуктивності праці. З показників останнього раунду програми міжнародних зіставлень, проведеного у 2011 році, публікують лише дані стосовно паритету купівельної спроможності (він склав на 2011 р. 3,434 грн за 1 дол. США при офіційному обмінному курсі 7,968 грн за 1 дол. США, тобто порівняльний рівень цін в Україні складав 43%) [11].

Враховуючи ту обставину, що за період з 2005 р. до 2011 р. співвідношення виробництва та споживання вітчизняних та закордонних товарів суттєво не змінилося, можливо вважати, що розрахунки реальних можливостей нагромадження капіталу теж суттєво не змінилися, ресурсів нагромадження мало, а їх структура неефективна.

Економічне піднесення у сучасних умовах визначає науково-технічний прогрес. Для характеристики можливостей індустріального відродження вітчизняної економіки необхідно виявити ступінь впливу науково-технічного прогресу на розвиток суспільного виробництва.

Статистичні дані свідчать, що за період з початку економічних реформ загальний обсяг виконаних наукових та науково-технічних робіт у грошовому

виразі у фактичних цінах зріс у десять разів, але при цьому питома вага обсягу виконаних наукових і науково-технічних робіт у ВВП знизилася з 1,36 до 0,77. Дані показані у таблиці 6.

Зіставлення питомої ваги обсягу виконаних наукових і науково-технічних робіт у ВВП України з аналогічним середнім показником по 27 країнах Євросоюзу показує, що економіці Європейських країн властиве неухильне зростання цього показника (таблиця 7). В економіці Європейських країн питома вага обсягу виконаних наукових і науково-технічних робіт у ВВП зросла з 1,82 у 2005 році до 2,08 у 2012 році, при цьому у країні – лідері науково-технічного прогресу – Німеччині – цей показник був вищим, ніж у середньому, він зріс за відповідний період часу з 2,51 до 2,98. Зростає цей показник і в економіці Польщі, яка не належить до лідерів технічного прогресу, проте питома вага обсягу виконаних наукових і науково-технічних робіт у її ВВП постійно зростає, сягнувши за відповідний період часу з 0,57 до 0,90.

Таблиця 7

Питома вага обсягу виконаних наукових і науково-технічних робіт у ВВП

	ЄС 27	Німеччина	Польща
2005	1,82	2,51	0,57
2006	1,84	2,54	0,56
2007	1,84	2,53	0,57
2008	1,91	2,69	0,6
2009	2,01	2,82	0,67
2010	2,01	2,8	0,74
2011	2,05	2,89	0,76
2012	2,08	2,98	0,90

Таблицю складено на основі даних [12, с. 81, с. 157]

Усе це свідчить про це, що промисловий капітал в економіці України ще не зміцнив своїх позицій, ще не нагромаджуються ресурси для індустріального відродження не лише у кількісному, але і у якісному вимірі.

Сумними залишаються дані статистики про якість розробок вітчизняної науки. Так, із загального обсягу реалізованої інноваційної продукції промисловості України у 2013 році новою для ринку було лише 34,5%, тоді як 65,5% складала продукція, що була новою тільки для підприємства [12, с. 200].

Висновки. Наведені у статті дані свідчать, що з погляду можливостей промислового відродження економіка України досить суттєво відстає від вимог часу. Частки валового нагромадження основного капіталу у ВВП та структура фонду нагромадження, які зовні зіставні з розвиненими країнами, не цілком коректно відображають реальний стан справ. Пов'язано це з тим, що ці дані визначаються у національній валюті, отже не враховують диспаритету у співвідношенні цін на предмети споживання і засоби виробництва щодо вільно конвертованих валют. Кількісною недостатністю та нераціональною якісною структурою фонду нагромадження пояснюється дуже повільне зростання обсягів ВВП, структурних змін в економіці. Перешкоджає прискорити якісні зміни в економіці і досить висока частка примітивної продукції у промисловому виробництві, яка свідчить про відсталу, примітивну структуру промислового виробництва. Така структура робить вітчизняну економіку залежною від світового ринку в найважливішій ланці – забезпеченні виробництва сучасним обладнанням, високоєфективними

Таблиця 6

Обсяг виконаних наукових і науково-технічних робіт

	Усього, у фактичних цінах	Питома вага обсягу виконаних наукових і науково-технічних робіт у ВВП
млн грн		
1996	1111,7	1,36
2000	1978,4	1,16
2005	5160,4	1,03
2010	8995,9	0,83
2011	...	0,74
2012	10558,5	0,75
2013	11161,1	0,77

Таблицю складено на основі даних [12, с. 82, с. 83, с. 157]

засобами праці. Довгострокові зміни в економіках розвинутих країн, країн наздоганяючого типу зростання свідчать, що позиції промислового капіталу там посилюються. Так само вони мають посилюватися і у вітчизняній економіці. Для цього промисловий капітал і сфера матеріального виробництва мають стати об'єктами державної підтримки. При цьому головним напрямом такої підтримки має бути створення інститутів розвитку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Жданова Л.Л. Новая индустриализация и третья промышленная революция – концепции экономического развития / Л.Л. Жданова // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія Економічні науки. Вип. 9. Частина 7. – Херсон, 2014. – С. 9-15.
2. Держстат [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. United States Census [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.census.gov/compendia/statab/fed_reports.html.
4. Statistisches Bundesamt [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.destatis.de/EN/FactsFigures/Indicators/LongTermSeries/NationalAccounts/lrvgr02.html>.
5. National Bureau of Statistics China [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://data.stats.gov.cn/english/easyquery.htm?cn=C01>.
6. Статистичний щорічник України за 2012 рік / За редакцією О.Г. Осауленка. – Київ : Державна служба статистики України, 2013. – 552 с.
7. Статистичний щорічник України за 2013 рік / За редакцією О.Г. Осауленка. – Київ : Державна служба статистики України, 2014. – 534 с.
8. Human Development Report [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://hdr.undp.org/en/content/table-1-human-development-index-and-its-components>.
9. Human Development Report 2007/2008. Fighting climate change: Human solidarity in a divided world. – New York : UNDP, 2007. – 289 p.
10. Международные сопоставления валового внутреннего продукта за 2005 год [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.gks.ru/bgd/regl/b08_70/Main.htm.
11. Международные сопоставления валового внутреннего продукта за 2011 год [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.gks.ru/bgd/regl/b14_13/lssWWW.exe/Stg/d04/27-28.htm.
12. Наукова та інноваційна діяльність в Україні у 2013. Статистичний збірник. – Київ : Державна служба статистики України, 2014. – 289 с.

УДК [334.7.01:330.8](477)"18/19"

Кудласевич О.М.

*кандидат економічних наук,
старший науковий співробітник відділу економічної історії
Інституту економіки та прогнозування
Національної академії наук України*

ІСТОРИКО-ЕКОНОМІЧНІ ТА НАЦІОНАЛЬНО-ЕТНІЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ КОНЦЕПЦІЇ ПІДПРИЄМНИЦТВА У ВІТЧИЗНЯНІЙ НАУКОВІЙ ДУМЦІ

Статтю присвячено історико-теоретичному дослідженню генези підприємництва. Розглянуто історико-культурні та ментально-господарські підвалини формування в українській економічній думці концепції підприємництва. Досліджено ідеологію гуманізму, просвітництва та економічного лібералізму, що стала у другій половині XVIII ст. теоретичною основою становлення цілісної системи економіко-правових поглядів українських вчених.

Ключові слова: теоретичні джерела, історико-економічні та національно-етнічні особливості, економічна думка, підприємництво.

Кудласевич О.Н. ИСТОРИКО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И НАЦИОНАЛЬНО-ЭТНИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОНЦЕПЦИИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ОТЕЧЕСТВЕННОЙ НАУЧНОЙ МЫСЛИ

Статья посвящена историко-теоретическому исследованию генезиса предпринимательства. Рассмотрены историко-культурные и ментально-хозяйственные основы формирования в украинской экономической мысли концепции предпринимательства. Исследована идеология гуманизма, просветительства и экономического либерализма, ставшая во второй половине XVIII ст. теоретической основой становления целостной системы экономико-правовых взглядов украинских ученых.

Ключевые слова: теоретические истоки, историко-экономические и национально-этнические особенности, экономическая мысль, предпринимательство.

Kudlasevych O.M. HISTORICAL, ECONOMIC AND NATIONAL-ETHNIC PRINCIPLES OF FORMING OF THE ENTREPRENEURSHIP CONCEPT IN THE NATIONAL SCIENTIFIC IDEA

The article is devoted to research of historical and theoretical genesis of entrepreneurship. It was considered the historical, cultural and mental-economic foundations of concept of entrepreneurship formation in the Ukrainian economic idea. It was studied the humanism ideology, education and economic liberalism that was in the second half of the XVIII century the theoretical basis for the formation of an integrated system of economic and legal trends of Ukrainian scientists.

Keywords: theoretical sources, historical, economic and national-ethnic features, economic thought, entrepreneurship.

Постановка проблеми. За умов становлення та розвитку ринкових відносин в Україні постає об'єктивна необхідність аналізу історико-національних закономірностей та особливостей розвитку підприємництва. Актуальність цього дослідження визначається неефективністю процесу розбудови під-

приємницького сектора економіки України на межі XX–XXI ст., що відбувалася за рахунок запозичення західних інституційних норм у сфері підприємницької діяльності та ігнорування власного історичного досвіду. Необхідність розробки національної моделі підприємницької діяльності, яка б брала до

уваги особливості ринкової трансформації економіки України, актуалізує потребу історико-економічного дослідження та творчого осмислення вітчизняного досвіду, що враховує специфіку, менталітет і національні традиції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. З часу здобуття Україною незалежності в науковому середовищі постійно зростає інтерес до вітчизняної економічної історії в цілому та історії підприємництва зокрема. До окремих проблем розвитку підприємницької діяльності зверталось чимало вчених, деякі питання функціонування підприємництва знайшли відображення у працях Т. Лазанської, Е. Лортікіяна, В. Небрата, О. Сайкевича, Н. Супрун, В. Феценко, С. Чистякової та ін.

Так, окремі аспекти взаємодії господарського середовища та фінансово-кредитного механізму, урядової політики у висвітленні українських економістів пореформеного періоду розкрито у працях Е. Лортікіяна [8]. Генезу ринкового господарства, в тому числі підприємницьких відносин в українській економічній думці другої половини ХІХ – початку ХХ ст., дослідила В. Феценко [13]. Питання активного державного втручання в діяльність економічних суб'єктів у добу ринкових реформ знайшли всебічне висвітлення у роботах О. Сайкевича [11]. У своїх дослідженнях Н. Супрун [12] приділила увагу історичним умовам становлення корпоративного управління у вітчизняній господарській практиці та теоретичній спадщині в цій царині представників вітчизняної науки.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У сучасній історико-економічній літературі цілісного висвітлення генези теорії підприємництва в українській економічній думці ще не зроблено, чимало дискусійних проблем потребують розширення та поглиблення наукового пошуку.

Мета статті полягає у дослідженні історико-культурних та ментально-господарських основ формування в українській економічній думці концепції підприємництва.

Виклад основного матеріалу дослідження. Національні господарські традиції стали об'єктивним підґрунтям теоретичних поглядів на зміст і суспільну корисність підприємництва в Україні. Ще в Київській Русі відбувалися зародження та розвиток особливих форм господарювання на основах індивідуальної власності, приватної ініціативи, відповідальності та заповзятливості, про що свідчать пам'ятки матеріальної культури, законодавчі акти, послання-накази князів, літописи та інші історичні джерела. Зокрема, «Правда Руська» містила норми, що врегульовували майнові та кредитно-грошові відносини, законодавчо закріплювали права та обов'язки учасників комерційних і позикових угод, захищали права власності та регламентували форми залежності фізичних осіб. Ця збірка стародавнього звичаєвого права відображає виникнення економічних термінів (істот – лихварський капітал, купа – позика, отариця – власність, рез – процент, рядовичі – наймані працівники тощо), які характеризують зародження підприємницьких відносин.

За часів польсько-литовського панування набули розвитку місцеві промисли, що становили основу формування промислового виробництва в Україні. Гуральні, поташні, соляні буди, селітряні промисли, гути та інші види самостійної господарської діяльності були прообразом промислового підприємництва і забезпечували розвиток національного ринку. Використання спеціальних пристроїв і механізмів,

ускладнення організації та підвищення технічного рівня виробництва супроводжувалося дедалі ширшим використанням найманої праці. На базі ремісничого виробництва та розвитку сільських промислів формувалася так звана розсіяна мануфактура, що обумовило включення широких верств населення в єдине господарське середовище, консолідацію економічних суб'єктів [4, с. 166–179]. Ці процеси зумовлювали становлення відповідного типу мислення, стереотипів поведінки, господарської культури.

Після Люблінської унії внаслідок експансії польської шляхти на українських теренах інтенсивно формувалися масштабні високоотоварні господарства – фільварки. У межах великого землеволодіння на панських землях розвивалося виробництво на ринку аграрної продукції, а також лісовий промисел, видобуток солі, млинарство, залізрудна промисловість. Як зазначав О. Оглоблин, дух промислового підприємства захопив усі стани суспільства [10, с. 112]. Заповзятливість та економічна активність українського населення сприяли формуванню конкурентного середовища та утвердженню ліберальних засад суспільної свідомості, національної трудової етики, ментально-господарських основ розвитку суспільної та, зокрема, економічної думки.

Погляди філософів-просвітителів доби Відродження стали теоретичними основами економічної діяльності та характеру соціальних відносин, обумовлених господарськими процесами. Видатні мислителі ХV–ХVІІІ ст. Ю. Дрогобич, П. Русин, С. Оріховський-Роксолан, І. Гізель, Х. Філалет, Ф. Прокопович проповідували загальноєвропейські ідеали гуманізму, солідаризму та вільної праці. Центральною ідеєю гуманізму була актуалізація можливостей, закладених в індивіді, обґрунтування особистої свободи як головної передумови реалізації сутнісних сил людини та основи справедливого суспільного ладу. Господарська діяльність і громадянська активність розглядалися як взаємопов'язані та взаємообумовлені складові суспільного добробуту, соціальної злагоди і особистого щастя.

Науковий доробок українських вчених висвітлював ідеї, співзвучні основним положенням теорії природного права, що дістали подальший розвиток у працях Дж. Локка, Г. Грація, Т. Гоббса, Б. Спінози. Згідно з цією теорією, люди на ранніх етапах становлення цивілізації були рівними, спільно володіли та вільно розпоряджались усіма благами. Теорія суспільного договору розглядала свободу як природний стан, основу якого становлять права на життя, особисту незалежність та власність. Саме ці три права утворюють конституційний базис громадянського суспільства. Кожне з них створює передумови для іншого, переходить в наступне. Переосмислення та переоцінка прав і свобод особистості, започатковані в процесі гуманістичних зрушень у суспільній свідомості та науці в добу Відродження та Реформації, виявилися основою становлення теоретико-філософських засад ринкового господарства, громадянського суспільства та правової держави [9, с. 28–29]. Слід наголосити, що в українській суспільно-філософській думці зародження та розвиток ідей природного права й суспільного договору відбувалися ще у ХVІ ст.

Принцип спільного блага виступає центральним етичним принципом суспільно-філософської думки в Україні зазначеного періоду. Ідеї патріотизму, суспільної активності, служіння своєму народові були провідними у полемічній та освітній літературі. Важливим чинником розвитку гуманістично-реформаційної культури та модерних норм соціального

життя слугував братський рух. Братства становили об'єднання широких верств українського народу демократичного напрямку та стали ідеологічними осередками боротьби проти національного та релігійного гноблення, їхня діяльність спрямовувалася на захист громадянських і господарських прав українського населення, розвиток економічної ініціативи та взаємодопомоги [5]. Діяльність братств, активними учасниками яких були С. Зизаній, М. Смотрицький, З. Копистенський, Й. Борецький, П. Могила та інші громадські діячі, підпорядковувалася ідеям економічного підприємництва, справедливості, правової рівності, політичної свободи і громадянського служіння. Отже, можна стверджувати, що світоглядна основа української соціально-філософської думки XVI–XVIII ст. аксіологічно близька до економічного лібералізму і може розглядатися як теоретичне джерело формування наукових поглядів на підприємство в Україні. Ціннісні орієнтири її розвитку визначені гуманістичними традиціями філософії Відродження та ідеології Просвітництва, ліберально-демократичними засадами національного державотворення козацької доби та соціальним спрямуванням діяльності братств, що репрезентували на українських теренах реформаційний рух.

Економіко-правова концепція С. Десницького стала теоретичним оформленням соціально-економічних умов розвитку підприємництва як прогресивної форми господарювання у другій половині XVIII ст. На думку мислителя, захист державою майнових прав громадян, сприяння господарській ініціативі, правове забезпечення комерційних угод є передумовами економічного розвитку. В авторському курсі римського та російського права у розділі «О полиции, или Благоустроении гражданском» учений докладно висвітлював питання мануфактурної промисловості, торгівлі, сільського господарства, грошей, кредиту, державного бюджету, податків у контексті заохочення економічної активності населення, реалізації підприємницького потенціалу. Суспільний поступ С. Десницький пов'язував із утвердженням вищих форм господарської організації на основі еволюції відносин власності та вдосконалення юридичних засобів регулювання економіки. Трактатування інституційних аспектів становлення комерційного стану дістало повного вираження в останній доповіді вченого «О разных понятиях, какие имеют народы о собственности имения в разных обстоятельствах общежития» (1781 р.). Право власності поряд з правом на життя, свободу, честь і здоров'я він заручувався до невід'ємних прав людини, що забезпечують можливість самореалізації та участі в господарському та соціальному житті [3, с. 261–262]. Таким чином, теоретичний аналіз історичного процесу, розроблення проектів реформування господарства та державного управління слугували базою подальшого розвитку поглядів на рушійні сили, чинники, зміст, конкретно-господарські форми підприємництва.

Обґрунтування Я. Козельським пропозицій щодо модернізації державної політики стало відображенням ментально-господарських основ формування наукових поглядів на розвиток господарства та роль держави в його забезпеченні. На основі синтезу історико-етичних і ліберальних засад учений запропонував ряд заходів, спрямованих на розвиток економічної ініціативи та самостійності господарських суб'єктів за політичного сприяння держави. Він виступав, з одного боку, проти експансивної зовнішньої політики, надмірних воєнних витратів, що підіривають економічну основу безпеки, а з іншого – наголошу-

вав на тому, що позиції країни в світі визначаються перш за все станом її внутрішнього виробництва. Автор «Философических предложений» добре усвідомлював необхідність міжнародних економічних відносин і переваги розвиненої зовнішньої торгівлі для поступу господарства та добробуту населення. Я. Козельський підкреслював, що істинну основу багатства й джерело достатку становить «не золото й срібло, а працелюбність» [7, с. 537]. Історико-культурна традиція, що спирається на цінності вільної праці, господарської самостійності та відповідальності, трудову основу багатства держави та добробуту її мешканців, утверджувалася й зміцнювалася упродовж усього часу формування української нації.

У суспільно-політичній літературі початку XIX ст. набули поширення ідеї вільного розвитку господарських сил народу, забезпечення правових умов для реалізації його економічного потенціалу, створення середовища, сприятливого для технічного прогресу та технологічних нововведень. Зокрема, у теоретичних працях і проектах соціально-політичної модернізації, що розроблялися В. Каразіним, І. Вернадським, провідна роль надавалася запозятливості широких верств економічно активного населення, звільненню виробничих можливостей від обмежень консервативних соціальних відносин та включенню всіх ресурсів у господарський кругообіг.

Виходячи з теоретичних основ класичної політичної економії, українські вчені розвивали ідеї необхідності забезпечення стійкості місцевого господарства, сприяння будівництву нових промислових підприємств, підтримки господарської ініціативи різних верств населення. Так, В. Каразін аргументував неефективність використання старих форм господарювання, розробляв шляхи економічного розвитку країни, зокрема інтенсифікації виробництва, вдосконалення техніки, впровадження прогресивних технологій, реформування аграрних відносин. Перспективи економічного піднесення країни, зміцнення курсу національної валюти, подолання залежності від іноземних кредитів він пов'язував зі збільшенням частки приватної власності, утвердженням принципів економічного лібералізму. Вчений надавав великого значення захисту принципу свободи господарської діяльності всіх класів суспільства, а також прямо поставив питання про необхідність докорінної зміни вітчизняного законодавства. Саме визначеність законів, на думку В. Каразіна, становить основу вільної та активної господарської діяльності [6, с. 17].

І. Вернадський виступав за розвиток підприємницької ініціативи, особливу увагу приділяв інституційним умовам розвитку господарства, серед яких головними визначив забезпечення державою економічної свободи та правового захисту власності. Як один із учасників підготовки реформ 1860-х років, І. Вернадський у столичний період своєї діяльності на державних посадах відстоював ідею звільнення селян зі збереженням поміщицького землеволодіння, але виступав проти встановлення високих викупних платежів, обґрунтував проект реформування банківської системи та розвитку іпотечного довгострокового кредитування. У питаннях грошового обігу та кредиту вчений також дотримувався ліберальних підходів і був прибічником необхідності «розкрячення капіталу» та розвитку зручних форм товарно-грошових відносин [1; 2]. Можна стверджувати, що погляди І. Вернадського на передумови та перспективи господарського поступу формували науковий базис для подальшого розвитку ринкових економічних концепцій.

Висновки. Дослідження української економічної літератури з питань підприємництва дає підстави для висновків та узагальнень щодо особливостей формування теоретичних основ підприємництва у вітчизняній економічній думці. А саме, перші спроби наукового осмислення нових явищ господарського життя, пов'язаних з розвитком товарно-грошових відносин та використанням найманої праці, відносяться до періоду пізнього середньовіччя. У другій половині XVIII ст. теоретичною основою становлення цілісної системи економіко-правових поглядів українських мислителів була ідеологія гуманізму, просвітництва та економічного лібералізму. Забезпечення державою економічної свободи громадян та правового захисту власності стало головними вимогами реформацийних проектів С. Десницького, В. Каразіна, І. Вернадського. Праці даних учених заклали підвалини наукової розробки проблеми взаємодії держави та господарюючих суб'єктів за умов розвитку ринкових відносин. Загалом же історико-культурна традиція, ментально-господарські стереотипи, ціннісні орієнтири і теоретичні засади, що визначилися напередодні реформ другої половини XIX ст. у господарській практиці та науковій літературі, були основою становлення в українській економічній думці концепцій підприємництва.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Вернадский И.В. Кредит / И.В. Вернадский // Экономический указатель. – 1856. – № 6. – С. 129–130.
2. Вернадский И.В. Кредит и монета / И.В. Вернадский // Экономический указатель. – 1857. – № 7. – С. 150–151.
3. Десницкий С.Е. Из примечаний к переводу книги Блэкстона

«Истолкования английских законов» / С.Е. Десницкий // Юридические произведения прогрессивных русских мыслителей. Вторая половина XVIII века. – М. : Юридическая литература, 1959. – С. 259–264.

4. Небрат В.В., Супрун Н.А. та ін. Еволюція ринкових інститутів в Україні : монографія : у 2 ч. Ч. 1 / [В.В. Небрат, Н.А. Супрун та ін.] ; за ред. В.В. Небрат ; НАН України ; ДУ «Ін-т екон. та прогнозів. НАН України». – К., 2012. – 332 с.
5. Ісаєвич Я.Д. Братства та їх роль в розвитку української культури XVI–XVIII ст. / Я.Д. Ісаєвич. – К., 1966. – 250 с.
6. Каразин В. Мысли относительно до присутственных мест (подано г. Д.П. Трощинскому 15 мая 1801 года) / В. Каразин // Сочинения, письма и бумаги В.Н. Каразина, собранные и редактированные проф. Д.И. Багалеем. – Изд. Харьк. ун-та, 1910. – 908 с.
7. Козельский Я.П. Философические предложения / Я.П. Козельский // Избранные произведения русских мыслителей второй половины XVIII века. – М., 1952. – Т.1. – 620 с.
8. Лортикян Э.Л. История экономики и экономической мысли Украины. Эволюция рыночной экономики / Э.Л. Лортикян. – Х., 2004. – 360 с.
9. Небрат В.В. Еволюція теорії державних фінансів в Україні : [монографія] / В.В. Небрат ; НАН України, Ін-т екон. та прогнозів. – К., 2013. – 584 с.
10. Оглоблин О. Думки про Хмельниччину / О. Оглоблин. – Нью-Йорк, 1957. – 163 с.
11. Сайкевич О.Д. Державне регулювання ринкової економіки в роботах українських економістів другої половини XIX – початку XX ст. : автореф. дис. ... к. е. н. / О.Д. Сайкевич. – К., 2004. – 18 с.
12. Супрун Н.А. Еволюція вітчизняної моделі корпоративного управління : [монографія] / Н.А. Супрун. – К.: КНЕУ, 2009. – 270 с.
13. Фещенко В.М. Дослідження проблем становлення та розвитку ринкового господарства в працях економістів України другої половини XIX – початку XX ст. : [монографія] / В.М. Фещенко. – К. : КНЕУ, 2003. – 187 с.

УДК 001.8:330.8

Оксенюк Т.М.
молодший науковий співробітник
Хмельницького національного університету

ФАКТОРИ ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА: ЕВОЛЮЦІЙНИЙ АСПЕКТ

Стаття присвячена висвітленню еволюційного розвитку підходів до виділення факторів підвищення прибутковості підприємства. Зокрема, розглянуто підходи до визначення та класифікації факторів підвищення прибутковості промислових підприємств. Запропоновано авторський підхід до виділення факторів, що сприяють нарощуванню обсягів прибутку підприємства.

Ключові слова: прибуток, фактори підвищення прибутковості, генезис.

Оксенюк Т.М. ФАКТОРЫ ПОВЫШЕНИЯ ПРИБЫЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ: СОВРЕМЕННЫЙ АСПЕКТ

Статья посвящена освещению эволюционного развития подходов к выделению факторов повышения прибыльности предприятий. В частности, рассмотрены подходы к определению и классификации факторов повышения прибыльности промышленных предприятий. Предложен авторский подход к выделению факторов, способствующих наращиванию объемов прибыли предприятия.

Ключевые слова: прибыль, факторы повышения прибыльности, генезис.

Okseniuk T.M. INCREASING ENTERPRISE PROFITABILITY FACTORS: EVOLUTIONARY ASPECTS

The article dedicated to highlighting evolutionary development approaches to increasing profitability of the enterprise factors. In particular, considered approaches to the determination and classification of increasing the profitability of industrial enterprises factors. Suggested an author's approach to the separation of factors contributing to profits increasing.

Keywords: profit, increasing profitability factors, genesis.

Постановка проблеми. Отримання прибутку – головна мета будь-якої виробничої діяльності. Саме прибуток, як кінцевий позитивний фінансовий результат, є визначальним показником ефективності господарювання, а також чинником забезпе-

чення розвитку діяльності промислового підприємства. Сучасна складна економічна ситуація, в якій змушені функціонувати вітчизняні суб'єкти господарювання, а також зовнішньополітична та внутрішня нестабільність спричиняють зниження рівня при-

бутковості у промисловому секторі. З огляду на це особливої ваги на сьогодні набувають питання визначення факторів підвищення прибутковості промислових підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченню питань виділення факторів забезпечення та підвищення прибутковості господарювання присвячений цілий ряд наукових досліджень. Так, ще класики економічної думки А. Сміт, Д. Рікардо, Дж. Міль, Т. Мальтус, К. Маркс займалися розробкою факторної моделі формування прибутку підприємства. Американська наукова школа в особі таких її представників, як Т. Веблен, Е. Чемберлін, основну увагу зосереджувала на дослідженні ринкових факторів підвищення прибутковості господарюючих суб'єктів. Сучасні дослідники означеного питання (І. Бланк, В. Бірюков, В. Кашин, С. Шарманська тощо) акцентують увагу на зовнішніх, екологічних факторах підвищення прибутковості та факторах ризику. В той же час на сьогодні не сформовано єдиного концептуального підходу до виділення та класифікації факторів підвищення прибутковості промислових підприємств.

Мета статті полягає у висвітленні підходів до виділення факторів підвищення прибутковості підприємства в їх еволюційному розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Необхідність максимізації прибутку (кінцевого результату діяльності) господарських одиниць визнавалася ще задовго до появи економічної науки як такої. Крім того, впродовж доби еллінізму та Середньовіччя закріпилося розуміння того, що діяльність повинна приносити прибуток (певний позитивний результат), нехай навіть ця діяльність полягає лише у позиці коштів. В той же час перші системні дослідження факторів підвищення прибутковості господарюючих суб'єктів проводилися класиками економічної думки.

Зокрема, англійські економісти А. Сміт, Д. Рікардо і Дж. Ст. Міль досліджували прибуток у тісному зв'язку з факторами зростання суспільного багатства, процесом накопичення капіталу, вбачивши джерело прибутку не в кругообігу, а у виробництві. При цьому особлива увага вказаних науковців зверталася на визначення факторів підвищення прибутковості діяльності виробничих систем (рис. 1).

Факторами збільшення обсягу прибутку, згідно до вчення К. Маркса, є:

- покращення матеріалів, з яких виготовлено машини;
- здешевлення самих машин;
- спеціальне вдосконалення виробничих машин;
- зменшення кількості відходів виробництва [5].

Встановленням факторів підвищення прибутковості підприємства займався і один із перших вітчизняних економістів – М. І. Туган-Барановський. Зокрема, науковець основними чинниками підвищення прибутковості підприємств називав: введення нових, поліпшених знарядь праці; зростання продуктивності праці; зменшення заробітної плати [6].

Отже, загальним підсумком праць економістів класич-

ного періоду стало виділення ключових груп факторів підвищення прибутковості. Іншими словами, економісти класичного періоду розробили факторну модель формування прибутку підприємства: вони довели, що прибуток є результатом функціонування факторів виробництва.

В подальшому значна увага питанням встановлення чинників підвищення прибутковості суб'єктів господарювання приділялася американськими науковцями. Так, Т. Веблен у своєму дослідженні виділяє два основних фактори підвищення прибутковості бізнесу:

- скорочення періоду обороту капіталу;
- збільшення масштабів діяльності [7].

При цьому, за твердженням автора, скорочення періоду обороту капіталу можна досягти шляхом впровадження більш ефективних виробничих процесів та за наполегливої конкуренції в сфері збуту.

В той же час збільшення масштабів діяльності, за твердженням Т. Веблена, може досягатися в результаті залучення позикових коштів та за умов суворої економії власних активів.

Е. Чемберлен обґрунтовує твердження, що основними чинниками зростання доходу господарюючого суб'єкта є реклама та вдосконалення організації витратної діяльності. Натомість основними факторами зменшення рівня прибутку автор називає специфіку ринку (неможливість безкінечно розширювати діяльність) та збільшення інтенсивності використання ринку. Зокрема, за висловом Е. Чемберлена, «кращі ринки обслуговуються в першу чергу і додаткові затрати приносять все менші результати в міру того, як починають використовуватися бідніші ринки» [8].

Узагальнення існуючих на той час поглядів на суть і формування прибутку підприємств здійснив французький економіст А. Бабо [9]. Зокрема, автор виділяє дев'ять основних чинників підвищення прибутковості господарюючого суб'єкта: ініціатива підприємця, нововведення, диференційоване управління ризиком, масштаби діяльності, обсяги заборгованості, сприятливі умови, характер діяльності, кон'юнктура ринку; рівень інфляції.

В основі підвищення прибутку підприємства за рахунок такого чинника, як ініціатива, згідно до тверджень А. Бабо, лежить далекоглядна політика стосовно заборгованості та ведення діяльності, розумне використання коштів, отриманих від еконо-

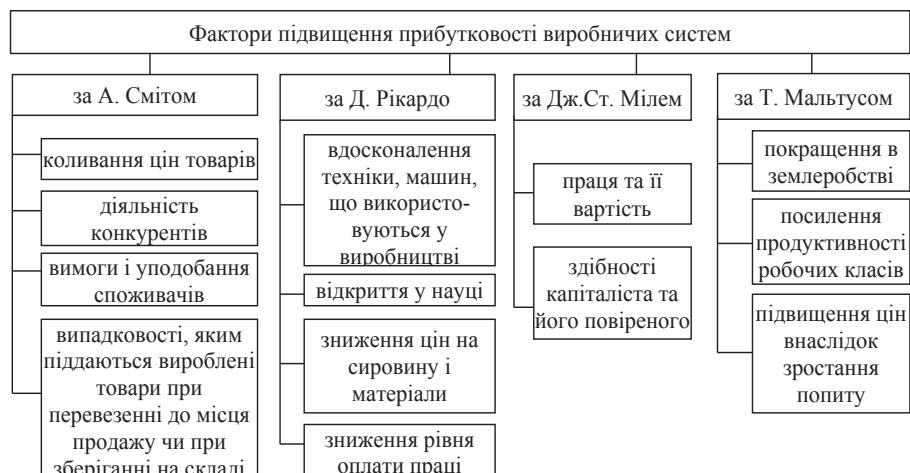


Рис. 1. Фактори підвищення прибутковості виробничих систем у поглядах класиків економічної думки

Джерело: сформовано на основі [1–4]

мії на масштабах виробництва, а також відсутність страху перед ризиком.

Що стосується такого чинника, як нововведення, то А. Бабо відзначає, що задля того, аби він позитивно впливав на прибутковість підприємства, мають враховуватися і такі фактори, як:

- важливість винаходу, значимість і постійність потреб, що задовольняються даним товаром;
- характер патентно-ліцензійного законодавства в країні впровадження інновацій;
- загальна стратегія, що провадиться фірмою з моменту випуску товару на ринок (ціни, ліцензійні угоди);
- стан конкурентного середовища у даній сфері виробництва [9].

Ризик як фактор підвищення прибутковості підприємства А. Бабо називає, оскільки розглядає прибуток господарюючого суб'єкта як винагороду за готовність йти на ризик. Згідно до його твердження «отримання істотної частини реалізованих прибутків обумовлено диференційованим управлінням ризиком» [9].

Залежність прибутку підприємства від його масштабів, згідно до тверджень А. Бабо, може визначитися наступними факторами: коливанням розміру витрат, змінами цін, відмінностями в інтенсивності використання капіталу. Прибуток як різниця між доходами і питомими затратами знаходиться в прямій залежності від величини компанії [9].

Варто відзначити, що А. Бабо виділяє такий фактор підвищення прибутковості, як сприятливі умови. Такими він вважає умови, що сприяють отриманню неочікуваних прибутків, для яких підприємець не докладає ніяких зусиль. Чинники такого прибутку автор поділяє на групи:

- породжені характером виробничої діяльності;
- виниклі через існуючу структуру ринку;
- пов'язані із загальногосподарською кон'юнктурою;
- виниклі завдяки впливу інфляції.

Якщо говорити про такий чинник підвищення прибутковості господарюючого суб'єкта, як характер діяльності, то А. Бабо [9] відзначає, що його вплив залежить від таких складових, як фондоозброєність, рівень витрат, динаміка попиту та структура ринку.

Таким чином, А. Бабо фактично створив цілісну систему факторів впливу на рівень прибутковості підприємства. В той же час розвиток економічних відносин, виникнення нових форм і методів господарювання, поява нових технологій стимулювали і розвиток подальших економічних досліджень факторів підвищення прибутковості виробничих систем.

У той же час варто відзначити, що подальші наукові дослідження означеного питання досить часто не виділялися цілісністю та системністю. Так, переважно автори розглядали лише окремі чинники підвищення прибутковості виробничих систем або ж окремі групи чинників. Зокрема, Е. Брегель досліджує фактори, що визначають норму прибутку (прибутковість на капітал). Такими факторами автор вважає наступні:

- норма доданої вартості (за однакового авансованого капіталу норма прибутку тим більша, чим більша маса доданої вартості);
- склад капіталу за вартістю (норма прибутку знаходиться в оберненій залежності від вартісного вкладу капіталу);
- швидкість обігу капіталу (норма прибутку прямо пропорційна числу обертів капіталу в рік) [10].

Е. Ліберман [11], досліджуючи сутність і джерела прибутку господарюючого суб'єкта, відзначає, що

єдиним шляхом підвищення його прибутковості прискорення обороту капіталу.

К. Макконнелл та С. Брю в своєму дослідженні [12] основну увагу звертають на визначення факторів підвищення прибутковості підприємства у короткостроковому та довгостроковому періодах. Зокрема, автори відзначають, що в короткостроковому періоді виробничі потужності конкурентної фірми фіксовані і вона може максимізувати свої прибутки, лише змінюючи кількість використовуваних змінних ресурсів (матеріалів праці) [12, с. 505].

Що стосується довгострокового періоду, то на підвищення прибутковості підприємства у цьому випадку, на думку авторів, впливають зовнішні та внутрішні чинники. При цьому, якщо до зовнішніх чинників автори пропонують включати монетарну і фіскальну політику держави, споживчі смаки, пропозицію ресурсів, технології та зміну економічної кон'юнктури, то до внутрішніх лише один – інновації. З нашої точки зору, таке твердження не зовсім вірно в першу чергу тому, що інноваційна діяльність підприємства не завжди призводить до зростання його прибутків – можливі ситуації, коли така діяльність приносить лише витрати. В той же час зростання прибутків на підприємстві можна досягти за допомогою цілого ряду інших внутрішніх факторів навіть без застосування інновацій.

Поділ чинників підвищення прибутковості підприємства на внутрішні та зовнішні здійснює і С.А. Шарманська. При цьому до перших вона відносить мотивацію підприємницької активності, здатність адаптуватися до змін ринкового середовища, а до других – форми і методи державного регулювання підприємництва за рахунок впливу системи оподаткування, грошово-кредитних важелів на прибуток [13, с. 19].

Основним фактором зростання прибутковості підприємства, на думку В.Н. Кашина та В.Я. Іонова [14], є, таким чином, скорочення витрат. «Більший прибуток отримують не ті підприємства, на яких витрачена більша маса живої праці і створений більший обсяг додаткового продукту, а ті, що продукують співставний обсяг товарної продукції з меншими витратами виробництва» [14]. Таким чином, основними факторами, які визначають величину прибутку підприємства, науковці називають:

- вартість доданого продукту, створеного колективом підприємства;
- економію (чи перевитрати) живої і уречевленої праці за рахунок впровадження нової техніки, передової технології, використання більш вигідних природних, гірсько-геологічних, транспортних, економічних та інших умов господарської діяльності відносно середніх витрат виробництва в галузі.

І.А. Бланк стверджує, що максимізація прибутку досягається за рахунок ефективного управління активами підприємства, введення в господарський обіг позикових фінансових коштів, вибору найбільш ефективних напрямів фінансової і операційної діяльності. При цьому для досягнення цілей економічного розвитку підприємство має намагатися максимізувати не лише балансовий, але й чистий прибуток, що залишається в його розпорядженні, що вимагає здійснення ефективної податкової, амортизаційної і дивідендної політики. Вирішуючи це завдання, слід мати на увазі, що максимізація рівня прибутку підприємства досягається, як правило, при істотному зростанні рівня фінансових ризиків, оскільки між цими двома показниками існує прямий зв'язок. Тому максимізація прибутку має

забезпечуватися в межах допустимого фінансового ризику, конкретний рівень якого встановлюється власниками чи менеджерами підприємства з урахуванням їх фінансового менталітету (відношення до ступеня допустимого ризику при здійсненні господарської діяльності) [15, с. 38].

Варто відмітити, що І.А. Бланк здійснює набагато глибшу градацію факторів впливу на прибутковості підприємства, пропонуючи поділяти їх на макроекономічні (серед яких виділяє галузеві, регіональні, внутрішньо ринкові) та мікроекономічні.

Останнім часом вчені [16, с. 121] пропонують виділяти ще такі фактори підвищення прибутковості підприємства, як застосування маловідходних і ресурсозберігаючих технологій та інтенсифікація використання повторно відновлюваної сировини та джерел енергії, що дозволяє отримувати значний прибуток за рахунок економії виробничих і природних ресурсів.

З нашої точки зору, більш точними є погляди Дж. Р. Хікса [17], який проблему максимізації прибутку підприємства зводить до максимізації вартості виробничого плану. За твердженням науковця, «прибуток можна збільшити або за рахунок відповідного розширення випуску, або за рахунок скорочення відповідних вкладень в застосовувані ресурси» [17, с. 340]. З даним твердженням можливо погодитися, однак за умови внесення певних доповнень. Зокрема, підвищення прибутковості підприємства можна досягти швидше за рахунок збільшення обсягів реалізації, а не виробництва продукції, оскільки не завжди реалізуються всі вироблені товари. Крім того, скорочення витрат забезпечить підвищення прибутковості підприємства лише за умов, коли обсяги реалізованої ним продукції (у вартісному вираженні) залишаться незмінними, зростуть або ж скоротяться на суму, меншу за суму скорочення витрат.

Виходячи з цього, можемо стверджувати, що основними чинниками підвищення прибутковості господарюючого суб'єкта є наступні:

– збільшення обсягів реалізації продукції (у вартісному вираженні) за умови одночасного скорочення, стабільного значення показника витрат або ж його зростання на суму, меншу, ніж зростання обсягів реалізації);

– зниження загальної суми витрат за умови незмінності обсягів доходів, їх зростання або ж зменшення на суму, меншу, ніж показник зниження витрат.

Саме ці фактори, на нашу думку, здійснюють прямий вплив на обсяги прибутку підприємства. Всі ж інші чинники, які на сьогодні широко обговорюються у наукових колах, не здійснюють прямого впливу на рівень прибутковості підприємства – їх вплив є опосередкованим. Отже, вони впливають не на сам обсяг прибутку господарюючого суб'єкта, а на якийсь із двох виділених нами основних факторів. З огляду на це можемо говорити про те, що питання визначення факторів підвищення прибутковості підприємства на сьогодні потребує подальшого розгляду для формування цілісної ієрархічної їх системи.

Висновки. Проведене дослідження дозволило встановити, що необхідність максимізації прибутку або ж кінцевого фінансового результату діяльності господарюючих одиниць визнавалася ще задовго до появи економічної науки як такої. Перші системні дослідження факторів підвищення прибутковості підприємства здійснювалися класиками економічної думки, якими розроблена факторна модель формування прибутку підприємства. В подальшому автори намагалися сформулювати систему факторів підвищення прибутковості господарюючого суб'єкта, однак і на сьогодні означене питання потребує подальшого розгляду. Тому в подальшому при розгляді питання факторів підвищення прибутковості підприємства необхідним є формування цілісної ієрархічної їх системи.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бунге Н. Основания политической экономии / Н. Бунге. – Киев : Университетская типография, 1870. – 136 с.
2. Милль Дж.Ст. Основания политической экономии с некоторыми применениями к общественной философии / Дж.Ст. Милль ; пер. с посл. англ. изд. Е.И. Остроградской ; под ред. О.И. Остроградского. – Киев-Харьков : Южно-Русское книгоиздательство Ф.А. Иогансона, 1896. – 884 с.
3. Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения / Д. Рикардо. – М. : Эксмо, 2008. – 950 с.
4. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – Москва : Изд-во социально-экономической лит-ры, 1962. – 654 с.
5. Маркс К. Капітал: Критика політекономії / К. Маркс ; під ред. і з передм. Ф. Енгельса. – К. : Політвидав України, 1982. – 932 с.
6. Туган-Барановский М.И. Экономические очерки / М.И. Туган-Барановский. – М. : Российская политическая энциклопедия (РОССПЭН), 1998. – 527 с.
7. Веблен Т. Теория делового предприятия / Т. Веблен ; пер. с англ. М.Я. Каждана. – М. : Дело, 2007. – 288 с.
8. Чемберлен Э.Х. Теория монополистической конкуренции: Реориентация теории стоимости / Э.Х. Чемберлен ; пер. с англ. Э.Г. Лейкина, Л.Я. Розовского ; под ред. О.Я. Ольсевича. – М. : Экономика, 1996. – 351 с.
9. Бабо А. Прибыль / А. Бабо ; пер. с фр. Е.П. Островской ; общ. ред. В.И. Кузнецова ; 4-е изд., испр. – М. : Прогресс ; Универс, 1993. – 175 с.
10. Брегель Э.Я. Прибыль и цена производства / Э.Я. Брегель. – М. : ИМО, 1962. – 89 с.
11. Ліберман Є. Що таке прибуток і як він утворюється / Є. Ліберман ; за ред. Д. Наумова. – Харків : Укр. робітник, 1930. – 62 с.
12. Макконнелл К.Р. Экономикс: принципы, проблемы и политика / К.Р. Макконнелл, С.Л. Брю ; пер. с 14-го англ. изд. – М. : ИНФРА-М, 2003. – 972 с.
13. Шарманська С.О. Особливості формування та використання прибутку в трансформаційній економіці / С.О. Шарманська // Формування ринкових відносин в Україні. – 2008. – № 8(87). – С. 3–8.
14. Кашин В.Н. Хозяйственный механизм и эффективность промышленного производства / В.Н. Кашин, В.Я. Ионов. – М. : Наука, 1997. – 367 с.
15. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента. Т. 1 / А.И. Бланк. – К. : Ника-Центр, 1999. – 592 с.
16. Российская экономика : проблемы формирования ресурсосберегающей модели развития и их решение : [монография] / [В.В. Бирюков, В.В. Бирюкова, В.П. Плосконосова, В.Р. Шевцов] ; под общ. ред. В.В. Бирюкова. – Омск : СибАДИ, 2005. – 178 с.
17. Хикс Дж.Р. Стоимость и капитал / Дж.Р. Хикс ; пер. с англ. ; общ. ред. и вступ. ст. Р.М. Энтова. – М. : Прогресс, 1993. – 488 с.

СЕКЦІЯ 2 СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 339.972+339.545+339.98

Калугін С.П.*аспірант кафедри міжнародної економіки
Київського національного університету імені Тараса Шевченка*

МІЖНАРОДНА ПРОЦЕДУРА ЗАСТОСУВАННЯ САНКЦІЙ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Висвітлено процедуру застосування санкцій та цикл введення санкцій їх взаємозалежність та вплив на прийняття рішення про ведення обмежувальних заходів в умовах геополітичної нестабільності та глобалізації торговельних відносин між країнами з частішим виникненням торговельних та політичних конфліктів як фактор ефективності їх застосування та принцип розробки примусових дій відповідно до міри впливу та їх ефективності імплементації.

Ключові слова: санкції, процедура введення санкцій, цикл санкцій, глобалізація, геополітична нестабільність, міжнародні конфлікти, торговельні конфлікти.

Калугин С.П. МЕЖДУНАРОДНАЯ ПРОЦЕДУРА ПРИМЕНЕНИЯ САНКЦИЙ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Освещены процедура применения санкций и цикл введения санкций их взаимозависимость и влияние на принятие решения о ведении ограничительных мер в условиях геополитической нестабильности и глобализации торговых отношений между странами с более частым возникновением торговых и политических конфликтов как фактор эффективности их применения и принцип разработки принудительных действий в соответствии с мерой влияния и их эффективности имплементации.

Ключевые слова: санкции, процедура введения санкций, цикл санкций, глобализация, геополитическая нестабильность, международные конфликты, торговые конфликты.

Kaluhin S.P. INTERNATIONAL SANCTIONS PROCEDURE IN THE CONTEXT OF GLOBALIZATION

Deals with the procedure of applying sanctions and a cycle of sanctions their interdependence and influence on the decision to conduct restrictive measures in terms of geopolitical instability and globalization of trade relations between countries with more frequent occurrence of trade and political conflicts as a factor in the effectiveness of their use and design principles enforcement action under measure the impact and effectiveness of their implementation.

Keywords: sanctions procedure sanctions, sanctions cycle, globalization, geopolitical instability, international conflicts, trade conflicts.

Мета статті – розробити чітку процедуру застосування санкцій з урахуванням циклу їх введення для впровадження ефективної стратегії протидії іншій стороні конфлікту, яка є провокатором.

Завдання:

- розробити чітку процедуру застосування санкцій;
- розробити цикл застосування санкцій;
- виявити основні чинники та дії на кожній стадії застосування санкцій.

Постановка проблеми. В сучасних умовах глобалізованого суспільства та світової гео економічної нестабільності усе більше приділяється уваги процесу прийняття рішень про введення запобіжних дій та протидії відносно до суб'єктів, які є провокатором та ініціюють подальшу ескалацію конфлікту, яка виникла між сторонами. Така ситуація викликає низку наслідків для усіх сфер: економіки, політики та соціуму, що потребує чітких впорядкованих дій для ефективного впливу на сторону-провокатора. Тому потрібно чітко розуміти усі наслідки можливих реторсій та економічний тиск на суб'єкта з прогнозуванням його подальшої діяльності та прийняття рішення про інтенсифікацію своїх обмежувальних дій.

В умовах глобалізації та інтенсифікації економічних процесів, з розвитком ринкової інтеграції суспільств збільшується імовірність виникнення протиріч між сторонами, які виникають через нехтування інтересами однієї із сторін, що провокують конфліктні ситуації, які потребують вирішення шляхом вико-

ристання різних інструментів впливу. Тому стратегія, що стосується процедури застосування обмежувальних дій (санкцій), є невід'ємною складовою ефективною стратегією протидії іншій стороні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанню процедури введення санкцій приділяли уваги такі вчені, як: К.А. Багінян, І.І. Лукашук, Ю.А. Міхеєв, Д.Б. Левін, Г.І. Курдюков, Л.А. Камаровський, В.А. Уляницький, Ф.Ф. Мартенс, К.О. Кононова, М.О. Баймуратов та інші. Однак прийти до чіткого визначення процедури введення санкцій так і не вдалося. Близько до визначення процедури введення санкцій підійшла ООН [1; 2]. Відповідно, до процедури прийняття щодо введення санкцій з боку ООН потрібне виконання декількох умов: 1 – це те, що використані усі можливі способи мирного урегулювання конфлікту; 2 – це те, що резолюція ООН відповідно санкцій обов'язкова до виконання всіма країнами-членами; 3 – це створення спеціального комітету по санкціям [3; 4, с. 57; 5, с. 48]. Отже, відповідно до вимог ООН, потрібно, щоб був лише факт унеможливлення мирного вирішення питання, оминаючи стадії визначення сторін конфлікту та відсутній чіткий регламент процедури введення санкцій комітетом, що створюється [6, с. 61-85]. Г.І. Курдюков визначає, що санкції застосовуються лише тоді, коли держава-порушник добровільно та сумлінно не виконує свої юридичні обов'язки та несе контр-примусовий характер [7, с. 99-100]. Л.А. Камаровський, В.А. Уляницький виділяють фактичні способи

санкційного примусу, що базуються лише у площині застосування фізичного примусу, тобто застосування воєнізованих засобів примусу, що говорить про неіснування чіткої процедури введення санкцій, а лише воєнізований примус [8, с. 79].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Виходячи з попереднього аналізу літературних джерел, не розглянуто системне бачення процедури введення санкцій, що необхідно для ефективного застосування інструментів обмежувального характеру. Та не розглянуто цикл введення санкцій, що передбачав би чітку алгоритмізацію системних дій, відповідно до яких необхідно приймати рішення про посилення санкцій або їх послаблення, та подальші дії у випадку подальшої ескалації конфлікту.

Виклад основного матеріалу дослідження. Серед більшості випадків застосування санкцій у світовій практиці притримуються певного, прописаного алгоритму дій, згідно з яким розпочинається процедура застосування санкцій до відповідної сторони із застосування всіх необхідних і наявних інструментів впливу. Так, на прикладі ООН створюється окремий комітет з розгляду конкретного випадку, який приділяє увагу усім питанням, що пов'язані з провадженням санкцій та вибором необхідних інструментів в якості санкцій [9].

Проте немає чітко регламентованої послідовності дій, за якою кожен новостворений комітет повинен був би діяти і приймати рішення відповідно до ситуації, що склалася. Тому виникає необхідність висвітлення процедури, за якою можливо б було уніфікувати дії новостворених комітетів та встановлення необхідних цілей на кожному з етапів функціонування такої комісії задля підвищення ефективності її професійної та цільової діяльності.

Отже, відповідно до процедури застосування санкцій, проаналізувавши діяльність багатьох створених комітетів по санкціям з боку ООН та персональним санкціям, які застосовувалися окремими країнами, визначити якісь уніфіковані кроки до регламентації

конкретних дій такої діяльності дуже важко, тому пропонуємо до розгляду власне бачення щодо даної процедури застосування санкцій, яка наведена на рисунку 1.

Дана схема відображає послідовність пошарових, загальних дій та принципів роботи і взаємодії постраждалої сторони та сторони, яка застосовує санкції відповідно до сторони-провокатора (агресора) щодо процедури розробки пакетів санкцій та задля підвищення ефективності їх співпраці.

Процес застосування санкцій доцільно почати з першого етапу першої стадії, який би надав чітку відповідь, хто саме є сторонами конфлікту. В даний етап входить визначення самих суб'єктів конфлікту (чи то є країни, компанії, міжнародні організації та інше), предмету конфлікту, претензії, які висувуються з обох сторін, та відповідні факти, які б ідентифікували те, що є наявний конфлікт, який потребує зовнішнього втручання для його вирішення та унеможливлення мирне вирішення конфліктної ситуації.

На другій стадії доцільно чітко визначити, виходячи з ситуації, яка склалася, хто є постраждалою стороною, а хто є стороною-провокатором (агресором), який продовжує ескалацію конфлікту і протиправні дії проти постраждалої сторони.

На третій стадії проводиться низка дій, які спрямовані на мирне врегулювання ситуації, наприклад, перемовини з третьою стороною та намагання знайти консенсус та припинити подальшу ескалацію конфлікту. У випадку, якщо такі перемовини не призводять до бажаного результату відбувається перехід до другого етапу, тобто схеми пошарових дій до підготовки та розробки пакетів санкцій.

На другому етапі першої стадії відбувається визначення сфер діяльності, які суміжні між суб'єктом і об'єктом застосування санкцій та їх глибокий аналіз з приводу впливу як на сторону-провокатора (агресора), так і на сторону, яка вводить санкції, та визначення найбільш уразливих та впливових сфер у сторони-провокатора (агресора).

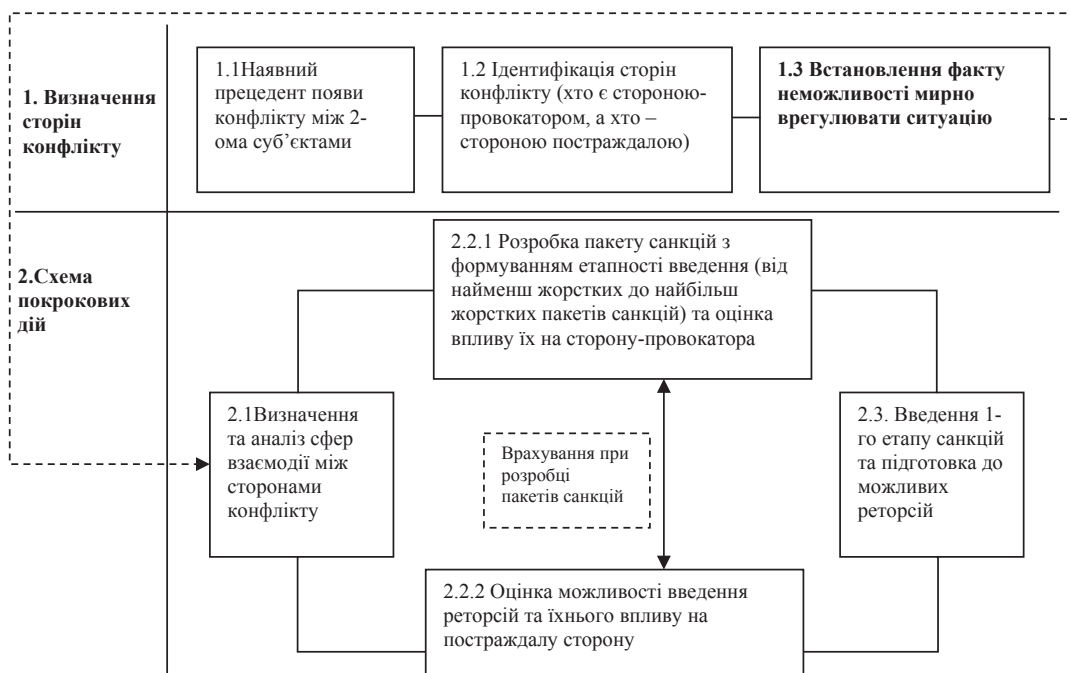


Рис. 1. Процедура застосування санкцій як форми адміністративного впливу (взаємодія постраждалої сторони та 3-ї сторони)

На стадії 2.1 відбувається розробка пакетів санкцій, які включають всю інформацію, яка була визначена на попередніх стадіях з урахуванням, що пакети санкцій повинні включати інструментарій відповідно до швидкості його імплементації та жорсткості впливу на сторону-провокатора (агресора). Стадія 2.2 тісно пов'язана з попередньою стадією 2.1, так як при введенні пакетів санкцій, які будуть впливати чи то на економічну, політичну або соціальну сфери, обов'язково відбувається обернена реакція у вигляді реторсій, тобто сторона-провокатор (агресор) буде намагатися також якимось чином відповісти стороні, яка вводить проти неї санкції, відповідними діями, і саме такі дії повинні аналізуватись та оцінюватись з боку можливого негативного впливу та ефекту. Саме тому ці дві стадії йдуть паралельно одна з одною і повинні проводитись одночасно задля досягнення максимально можливого ефекту.

На третій стадії вже відбуваються поступове введення першого пакету санкцій та стратегічна підготовка до можливих реторсій задля уникнення негативного впливу з боку сторони-провокатора (агресора).

Надалі введення наступних пакетів санкцій відповідно до їх стратегії введення відбувається згідно із життєвим циклом конфлікту та циклу введення пакетів санкцій.

Залежно від того, на якій стадії знаходиться конфлікт між двома або більше сторонами, визначається цикл введення пакетів санкцій. Даний цикл чітко повинен корелювати з етапами введення санкцій у часовому та просторовому вимірі. Це говорить про те, що кожен із етапів має вимір у часі та має бути ним обмежений. Кожні раунди введення санкцій повинні бути спрямовані на досягнення конкретної цілі та мати об'єкт застосування і вимірюватись чіткими натуральними показниками ефективності від їх введення. Ще один дуже важливий показник – міра впливу. Саме завдяки мірі впливу санкцій на дії сторони-агресора визначається їх ефективність та часовий і просторовий вимір.

Невід'ємною частиною політики введення санкцій проти сторони-провокатора є цільове призначення кожного із пакетів санкцій та санкцій загалом як інструменту впливу. Кожне обмеження чи запобіжний захід, який входить в будь-який із етапів введення пакетів санкцій, повинен бути чітко аргументований та повинен мати цільовий характер, тобто впливати на певний сектор економіки, політики або соціальної сфери.

Згідно зі схемою 1, введення етапів санкцій відбувається застосування певних обмежувальних дій, які носять характер санкцій і мають, за силою впливу, від найнижчого рівня до найвищого відповідно до ієрархії етапів.

Процедура, за якою відбувається поетапне введення санкцій, така (рис. 2): введення першого етапу санкцій (для більш ефективного ведення політики застосування санкцій для зменшення впливу чи то економічного, чи то політичного або воєнізованого з боку сторони-провокатора (агресора) паралельно починають розроблятися наступні за введенням етапи санкцій. На першому етапі розробляють ті типи санкцій, які за рівнем імплементації найбільш швидкі та ефект від введення яких одразу буде явним. Особлива увага прикута до часового виміру санкцій, тобто кожен етап, в який входить певна кількість обмежувальних дій (санкцій), повинен мати чіткі часові рамки і вони можуть бути подовжені або розширені відносно своєї сфери впливу залежно від дій сторони, до якої вони застосовуються.

Для підвищення ефективності використання політики застосування санкцій відбувається моніторинг та аналіз ситуації з сторони, до якої були вони застосовані. На кожній із стадій введення пакетів санкцій, необхідно визначити наявність контрдії, введення реторсій, математично вимірювати ефект впливу введених санкцій та проводити аналіз поведінки сторони-провокатора, виходячи з цільового призначення пакетів санкцій.

За умови невиконання стороною-провокатором (агресором) необхідних дій для нівелювання кон-



Рис. 2. Цикл введення етапів санкцій

фліктної ситуації та проведення низки вищеведених дій починають підготовку про введення наступних етапів санкцій, які вже належать до більш жорстких видів санкцій та у часовому вимірі належать до середньострокових та довгострокових пакетів.

Висновки. Сучасні взаємовідносини країн характеризуються високою ризикованістю виникнення конфліктів між країнами-партнерами, водночас відсутність чіткого розуміння нівелювання цих конфліктів призводить до виникнення багатьох спірних питань, процедура яких відсутня у суб'єктів конфлікту. Тому, як наслідок, спостерігаються хаотичні дії з боку сторін конфлікту для виправдання своїх дій, навіть у деяких випадках це призводить до воєнізованих дій, що руйнує будь-які відносини між країнами та не приносить жодної ефективності у своїх діях. Для уникнення такої ситуації необхідно розуміти чітку процедуру дій у випадку виникнення таких ситуацій та розуміти засади формування стратегії застосування обмежувальних заходів, що, як свідчить практика, не дуже використовується у міждержавних відносинах.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Vera Gowlland-Debbas, Tehindrazanarivelo, Djacoba Liva. National implementation of United Nations Sanctions: A Comparative Study. – Leiden and Boston : Martinus Nijhoff, 2004. – P. 378.
2. Комитеты по санкциям Совета Безопасности ООН (рус.). Проверено 10 августа 2009. Архивировано из первоисточника 29 января 2012.
3. Проект декларації про основні вимоги та стандартні критерії введення та застосування санкцій / спеціальний комітет по уставу ООН та посиленню ролі організації від 9 лютого 2007 року.
4. Цит. по: Crawford J. The Relationship between Sanctions and Countermeasures // United Nations Sanctions an International Law. Gowlland-Debbas, Vera (ed.), Kluwer Law International, 2001. – P. 57.
5. Цит. по: Михеев Ю.А. Применение принудительных мер по уставу ООН. – М., 1967. – С. 48.
6. Кононова К.О. Санкционные резолюции Совета Безопасности ООН и их имплементация в национальных правовых системах государств-членов. – Wolters Kluwer, 2010. – С. 61-85.
7. Курдюков Г.И. Международные экономические санкции и права человека (применение в практике Совета Безопасности ООН) // РЕМП. Спец. вып. – 2000. – С. 99-100.
8. Камаровский Л.А., Уляницкий В.А. Международное право. – 1905. – С. 79.
9. Баймуратов М.О. Міжнародне публічне право. – Харків : Одісей, 2008. – С. 704.

УДК 339.542(477+339.923.061)

Касич А.О.

*доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри обліку, аналізу та аудиту
Кременчуцького національного університету
імені Михайла Остроградського*

Цокало О.А.

*студентка
Кременчуцького національного університету
імені Михайла Остроградського*

СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ ТОРГОВЕЛЬНИХ ВІДНОСИНИ УКРАЇНИ З КРАЇНАМИ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

У статті проаналізовано теорії міжнародної торгівлі та визначено характерний вид торгової політики для України. Викладено результати аналізу статистичних даних експортно-імпорتنних операцій на прикладі найбільших країн-партнерів із ЄС. Наведені основні тенденції розвитку торговельних відносин України з ЄС. Виявлено ключові проблеми торговельної діяльності, причини переорієнтації торгових шляхів та запропоновано шляхи удосконалення торговельної політики України.

Ключові слова: торговельна політика, експорт, імпорт, лібералізація, протекціонізм, торгові партнери, дефіцит, профіцит, торговельний баланс.

Касич А.О., Цокало О.А. СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ ТОРГОВЫХ ОТНОШЕНИЙ УКРАИНЫ СО СТРАНАМИ ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА

В статье проанализированы теории международной торговли и определен характерный вид торговой политики для Украины. Изложены результаты анализа статистических данных экспортно-импортных операций на примере крупнейших стран-партнеров из ЕС. Приведены основные тенденции развития торговых отношений Украины с ЕС. Выявлены ключевые проблемы торговой деятельности, причины переориентации торговых путей. Предложены пути совершенствования торговой политики Украины.

Ключевые слова: торговая политика, экспорт, импорт, либерализация, протекционизм, торговые партнеры, дефицит, профицит, торговый баланс.

Kasych A.O., Tsokalo O.A., STATE AND PROSPECTS OF UKRAINE TRADE RELATIONS WITH THE EUROPEAN UNION

The paper analyzes the theory of international trade and defines the Ukrainian trade policy. It bases on the statistical analysis of export-import operations with the biggest EU partner and describes the trend of economical cooperation between Ukraine and EU. In the rest of the paper the key trade problems and the reasons for redirection of the trade orientation are defined, as well as the way for improvement of the trade policy of Ukraine is proposed.

Keywords: trade policy, export, import, liberalization, protectionism, trade partners, deficit, surplus, trade balance.

Постановка проблеми. Враховуючи втрату для України ринку Російської Федерації, перед вітчизняними товаровиробниками постає питання виходу на інші потенційні ринки, зокрема Європейського Союзу. Ці зміни є складними, оскільки принципи товарної ариєни ЄС невідомі для українського виробника, а тому необхідно не лише вивчати умови реалізації продукції, а і вдосконалювати процеси її виробництва.

Аналіз основних досліджень і публікацій. Окремим питанням розвитку зовнішньоторговельної політики України присвячено роботи М. Бліхар [1], П. Пронози [2], В. Сіденка [3], Л. Телишевської та Т. Калініної [4, с. 52-54] та ін. У них містяться теоретичні міркування щодо доцільності методів державного втручання у торгову політику країни як одну із центральних складових зовнішньоекономічної політики, а також дослідження та систематизація механізмів, інструментів та принципів формування зовнішньоторговельної політики країни. Однак питання активізації торговельних відносин України та країн ЄС на даному етапі залишаються не вирішеними.

Метою статті є дослідження динаміки зовнішньоекономічних відносин України, перш за все з країнами ЄС; визначення основних тенденцій та перспектив торговельної політики країни в цілому та у розрізі інтеграційних орієнтирів.

Основні результати дослідження. Будь-яка торговельна політика ґрунтується на класичних, неокласичних і похідних від них теорій міжнародної торгівлі, центральним питанням яких є вибір тих торговельних інструментів, які забезпечують стає економічне зростання та підвищення добробуту нації.

Торговельна політика – це діяльність держави у сфері стимулювання чи обмеження експорту та імпорту товарів і послуг, а також складова політики держави, яка відображає інтереси більшості та визначається існуючою системою господарювання [7, с. 864].

На практиці зовнішньоекономічна політика окремих держав укладається у дві концепції – лібералізації (свобода торгівлі) та протекціонізму (обмеження міжнародної торгівлі). Суть першого підходу зводиться до використання заходів максимальної відкритості ринків та відсутності торговельних бар'єрів. Виходячи із основ цієї теорії, держава не повинна втручатися у торгівлю, оскільки зовнішньоекономічна політика має вирішальне значення у розвитку та забезпечує високу конкурентоспроможність на світових ринках. В окремих ситуаціях політика захисту внутрішнього ринку від іноземної конкуренції також достатньо вигідний вибір, а саме для не великих груп населення, які можуть чинити тиск на державу з метою обмеження торгівлі, отримуючи чималий дохід.

Українську торгову політику, за результатами дослідження, можна визначити як протекціоністську. Через належність країни до групи тих, що розвиваються, вільна дія ринкових сил не вигідна, а необмежена конкуренція з боку сильніших держав та не конкурентоспроможність українських виробників може призвести до економічного застою та формування неефективної економічної структури.

Для визначення тенденцій торговельної політики України, її проблем та оцінки перспектив, проведемо дослідження у розрізі таких етапів:

- аналіз динаміки показників експорту та імпорту України;
- визначення ролі міжнародної торгівлі з країнами ЄС;

- виокремлення найбільших торговельних партнерів України серед 28 країн, що входять до ЄС, та основних товарних груп.

Для визначення ефективності зовнішньоторговельної діяльності України, у тому числі з країнами ЄС, було проаналізовано низку показників (табл. 1).

Наведені дані дають можливість сформулювати наступні основні тенденції у розвитку торговельних відносин України, у тому числі з країнами ЄС:

а) спостерігається нестабільність темпів зростання експорту.

Починаючи з 2009 р. показники в Україні зростають, включно до кризового 2012 року, який ознаменувався відносно високими показниками експорту та першою дефляцією за останнє десятиліття у розмірі 0,2% (2002 рік – 0,6%). У 2013–2014 рр. відбулася абсолютно протилежна ситуація, величина експорту зменшувалася у середньому на 6,6%;

б) зберігається існуюча структура зовнішньої торгівлі у розрізі «товари-послуги».

Так, частка товарів є переважаючою і в структурі експорту України, і в структурі імпорту. Це свідчить про те, що Україна не імпортує важливі для розвитку послуги, як то, консалтингові, інжинірингові тощо. А низька частка послуг в експорті свідчить про їх низький рівень конкурентоспроможності. Хоча сальдо торгівлі послугами є позитивним починаючи з 2010 року. У 2014 році різниця між експортом та імпортом послуг має додатне значення у 842,8 млн дол. США, в той час як товарів – від'ємне у 527,1 млн дол. США (з урахуванням тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим та м. Севастополь).

в) продовжується погіршення умов торгівлі, як наслідок, має місце зростання цін на імпортні товари та послуги.

Вартість імпортованих товарів з 2009–2012 рр. збільшувалася у середньому на 17,2%. Починаючи з 2013 року відображається спад показників, але сприяло цьому не зниження цін на продукцію, а скорочення покувної спроможності споживачів, через гіперінфляцію національної валюти. У 2014 році імпорт зменшився на 28,3%, а січень-липень 2015 року ще раз підтвердив нескінченність «інфляційного провалля» і цей показник впав до 37,8%.

г) дефіцит торговельного балансу України, який спостерігався протягом 2011–2013 років, змінився на профіцит.

Проблема від'ємного сальдо супроводжує Україну з 2005 року. Для економіки України дефіцит торговельного балансу має негативні наслідки, а для певної частини населення на короткому проміжку часу – позитивні. Це зумовлено можливістю придбати дешевші товари, нерідко кращої якості. За підсумками 2014 року зовнішньоторговельний баланс зведений з профіцитом у 3 884,1 млн дол. США, що було б добре, порівняно з дефіцитом 2013 року у 8 514 млн дол. США. Але, на жаль, причиною профіциту є не нарощення обсягу експорту і збереження сталого імпорту, а падіння експорту і ще більше падіння імпорту.

д) починається переорієнтація торговельних відносин з традиційних ринків та нові, перш за все ринки країн ЄС.

Конфлікт між Україною та Російською Федерацією не міг не вплинути і на економічні відносини, що склалися десятиліттями. Починаючи з 2013 року відбувається закриття Росією торговельних шляхів. Через ці обставини Україна починає переорієнтовувати товарні відносини на захід, а саме на

Таблиця 1

Основні показники торговельної діяльності України за 2009–2014 рр.

Показники	Експорт										Імпорт				
	2009	2010	2011	2012	2013	2014*	2009	2010	2011	2012	2013	2014*			
1. Величина експорту та імпорту України, млн дол.	49294,2	63164,6	82186,4	82429,5	78157,1	65422,5	50606,6	66189,9	88843,4	91453,7	84595,8	60801,8			
Темпи зростання експорту та імпорту, %	-37,3	28	30,1	0,3	-5,2	-16,2	-44,9	30,8	34,2	2,9	-7,5	-28,1			
- частка товарів, %	80,52	81	82,2	83,5	81	82,3	89,7	91,7	92,9	92,6	91,9	89,5			
- частка послуг, %	19,48	19	17,7	16,5	19	17,7	10,3	8,3	7,1	7,4	9	10,5			
2. Обсяги міжнародної торгівлі України з країнами ЄС, млн дол.	12538,8	16280,1	21638,8	20970,4	21055,7	20994,6	18487,6	22180,8	29209,5	29947	31299,1	24217,9			
Темп зростання експорту та імпорту з країнами ЄС, %	-43,9	29,8	32,9	-3	0,4	-0,29	-43,6	19,9	31,6	2,5	4,5	-22,6			
- частка товарів, %	75,8	80,4	83,3	81,6	79,6	80,0	83,5	86,3	88,3	87,6	86,4	86,9			
- частка послуг, %	24,1	19,6	16,7	18,3	20,4	19,1	16,5	13,6	11,6	12,4	13,6	13,1			
- частка у загальній величині експорту та імпорту, %	25,4	25,7	26,3	25,4	26,9	32,1	36,5	33,5	32,8	32,7	36,9	39,8			
3. Обсяг МТУ з найбільшими торговими партнерами, млн дол.:															
- Італія	1 227,6	2 412,4	3 039,5	2 480,0	2 357,6	403,8	1 139,8	1 390,3	2 005,7	2 234,5	2 086,6	1 554,9			
- Німеччина	1 248,1	1 499,5	1 763,8	1 645,0	1 603,7	2 580,8	3 852,1	4 605,3	6 865,7	6 807,1	6 772,8	5 952,8			
- Польща	1 208,0	1 787,2	2 794,0	2 576,2	2 547,8	2 155,7	2 170,3	2 788,8	3 183,4	3 567,1	4 074,2	3 219,2			
4. Основні торгові партнери з ЄС:															
- Італія	Чорні метали, насіння і плоди олійних культур										Одяг, взуття, текстиль, електричні товари, вироби з металу				
- Німеччина	Електричні машини, чорні метали, одяг, текстиль, літальні апарати										Автомобілі, устаткування, високоточні інструменти, фармацевтична продукція				
- Польща	Чорні метали, руди, шлаки, зола, електричні машини										Електротехнічне обладнання, вироби металургійної промисловості, паперові вироби				

* - без урахування тимчасово окупованої території АРК і м. Севастополь

європейський ринок. До 2013 року поступово нарощуючи показники експорту та імпорту – 26,9% і 38,6% від ВВП відповідно.

Серед країн найбільших експортерів останні 6 років залишається Італія, що закуповує в Україні чорні метали, насіння і плоди олійних культур, тоді як спеціалізується на одязі, взутті, електричних товарах, виробих з металу. Протягом всього періоду партнерства кон'юнктура експорту є нестабільною – приріст у на 96,5% у 2010 році і спад у 2014 р. на 82,8%.

Найбільшими імпортерами в Україну за 2013 рік є Німеччина – ввозить на територію України автомобілі, устаткування, високоточні інструменти, фармацевтичну продукцію, а вивозить електричні машини, чорні метали, одяг, текстиль, літальні апарати і Польща – експортує електротехнічне обладнання, виробу металургійної промисловості, паперові виробу та імпортує чорні метали, руди, шлаки, золу, електричні машини. З 2009–2012 рр. імпорт збільшився у два рази, у 2013–2014 рр. простежується деякий спад торгівлі, причиною зниження показників є відділення та неврахування тимчасово окупованої території АРК і м. Севастополь.

Товарна структура торгівлі України та країн ЄС свідчить про її вузький асортимент. Так, за даними Державного комітету статистики України [7], у 2014 р. загальний обсяг українського експорту до ЄС більше чверті (28,0%) складали продукція агропромислового комплексу та харчової промисловості, 22,9% – це чорні метали, 16,2 – мінеральні продукти, 12,2% – електричні та механічні машини. Загалом на ці групи, що репрезентують галузі з незначним рівнем технологічності та виробництва доданої вартості, припадало понад 70% загального обсягу експорту України до ЄС. Водночас частка машин, устаткування, приладів становила лише 10,3%. У товарному імпорті з країн ЄС переважають мінеральні продукти (найбільша частка імпорту припадала на природний газ – 37,7%) – 18,3% від загального обсягу імпорту, продукція хімічної промисловості – 18,2%, механічні та електричні машини – 17,5%, товари АПК та харчової промисловості – 11,8%. Негативним фактором, який привертає увагу, є нестабільність товарних груп експорту України на ринку ЄС, тоді як падіння імпорту вказує на нестійкість до зменшення конкурентоспроможності українських експортерів на Європейському ринку. Незначна, також, присутність України у найбільш динамічних сферах послуг – туристичних, інформаційних, інженерних, науково-технічних.

Незважаючи на той факт, що за останні роки торговельні стосунки з ЄС неабияк похвалилися, Україна загалом купує значно більше, ніж продає, що є дуже великим мінусом процесу формування ефективною товарної структури держави. Традиційно експортуються чорні метали, руда, шлаки, зола, зернові культури, електричні машини та устаткування. Тоді як країни Євросоюзу імпортують сировину, мінеральне паливо, промислові товари. Отже, спостерігається невідповідність товарних структур експорту України та імпорту країн ЄС, що стає серйозною проблемою для нашої країни у питанні ефективної міжнародної торгівлі та однією із причин повільної інтеграції до Європейського Союзу.

Одна із головних особливостей енергетичного сектора України – дефіцит паливно-енергетичних ресурсів, потреба в яких вирішується за рахунок імпорту. Так, частка нафти і газу паливно-енергетичних ресурсів у відсотках до загального обсягу імпорту

України складала: у 2005 р. – 23,6%, у 2010 р. – 22,4%, у 2014 р. – 10,8%.

е) нестійка динаміка ВВП є наслідком системних проблем зовнішньоторговельної сфери України.

2009 рік відзначився кризою і, як наслідок, великим скороченням обсягів експорту, імпорту та ВВП: -37,3%, -44,5% та -15,1%, відповідно. З 2010–2014 р. показники мали додатний характер, однак вони не компенсували падіння за кризових умов (рис. 1).

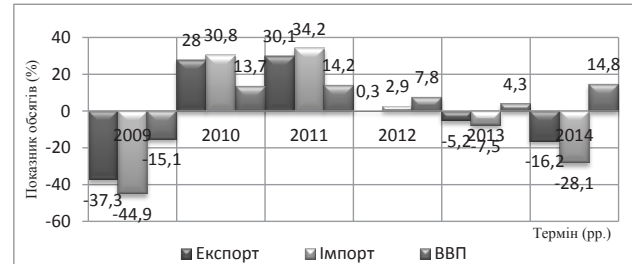


Рис. 1. Темпи зростання обсягів міжнародної торгівлі України та ВВП (2009–2014 рр.)

За результатами проведеного дослідження можна виокремити такі ключові проблеми у торговельній діяльності України та її переорієнтації на нові ринки: невідповідність товарної структури вимогам країн ЄС; значний рівень відкритості; збереження енерговитратного характеру виробництва; залежність від кон'юнктурних коливань світового ринку; вагомість впливу експортних надходжень тощо.

Для зміни негативних тенденцій, на нашу думку, Україні потрібна реалізація зовнішньоторговельної політики, спрямованої на:

- оптимізацію торговельного і платіжного балансів країни;
- проведення структурних реформ в напрямку застосування науково-технічних інновацій та інформаційних технологій;
- прискорення процесу адаптації системи стандартизації і сертифікації вітчизняних товарів до норм та процедур Європейського Союзу для подальшого збільшення експорту України;
- розробку регіональних програм нарощування експортного потенціалу конкурентоспроможних продукції і послуг.

Нагальність цих завдань підкреслюють і прогностичні показники, що актуалізують зовнішні виклики для української економіки:

- у короткостроковій перспективі українську економіку очікує різке падіння до 9,5% у 2015 р. та погіршення кон'юнктури світових фінансових ринків;
- через глибоку фінансову кризу, різку зміну ринків збуту та адміністративних обмежень загальні експортно-імпортні показники України падають, що дозволяє спрогнозувати негативну тенденцію спаду і у 2015 році, у середньому на 5%;
- за типологічними оцінками, країна, яка характеризується приблизно такими, як Україна, розмірами економіки і близькістю до основних ринків, мала б експортувати близько 40% сукупного експорту до ЄС, тоді як у 2013 році цей показник склав 30,01%;
- статистичні дані свідчать про негативний напрям зменшення обсягів торгівлі з ЄС у 2014 році, тож, за прогнозами, показник 2015 року складе у середньому на 0,5-2% менше.

- внаслідок негативної тенденції обсягів внутрішнього валового продукту відбуватиметься подальший спад інвестиційних можливостей держави, скорочення, розвиток скрутного становища на підприємствах, у 2015 році, за попередніми даними, ВВП дорівнюватиме у середньому на 4% менше.

Висновки і перспективи подальшого дослідження. Зовнішньоторговельні відносини можуть і повинні стати вагомим чинником економічного розвитку національного господарства. Через закриття ринку РФ Україна має переорієнтуватися на інші ринки збуту, а саме на країни ЄС. У ході дослідження було проаналізовано ряд економічних показників, що дало змогу сформулювати основні тенденції у розвитку торговельних відносин України, у тому числі з країнами Європейського Союзу. Це дозволяє визначити прогностичні показники і вимоги, а також пропозиції щодо формування ефективності торговельної політики України задля подолання негативних тенденцій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бліхар М.М. Теоретичні основи дослідження спільної торговельної політики Європейського Союзу / Бліхар М.М. // Ефективна економіка. – 2010. – № 7. – С. 25-30.
2. Проноза П.В. Динамика и особенности развития экономики Украины в 2003–2012 годах / Проноза П.В. // Бизнес Информ. – 2014. – № 3. – С. 413-423.
3. Сиденко В.Р. Глобализация – европейская интеграция – экономическое развитие: украинская модель / Сиденко В.Р. – В 2-х томах. – Т. 1. – К. : Феникс, 2008. – С. 239.
4. Телишевська Л.І. Сутність впливу інвестування на товарну інноваційну політику сучасного підприємства / Телишевська Л.І., Калініна Т.О. // Ефективна економіка. – 2010. – № 4. – С. 52-54.
5. Зовнішньоекономічна діяльність: Офіційний сайт державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
6. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://bank.gov.ua/control/uk/index>.
7. Економічна енциклопедія: У трьох томах / [редкол.: ... С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін.]. – К. : Видавничий центр «Академія», Т. 1. – 2000. – С. 864.

СЕКЦІЯ 3

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 330.3:338.2(510)

Єфремов Д.П.

*кандидат економічних наук,
докторант кафедри макроекономіки та державного управління
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана*

ФОРМУВАННЯ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОЇ БАЗИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ: ПІДХІД КИТАЮ

Для прискорення економічного розвитку сучасна країна має створити національну інноваційну систему. До цієї системи мають бути інтегровані інститути приватного і державного секторів, а уряд має відігравати в ній стратегічну і координаційну роль. Ця стаття присвячена аналізу структури інноваційної системи, створеної в КНР, та ролі уряду в ній.

Ключові слова: національна інноваційна система, інноваційний розвиток, фінансування науки, Китай.

Єфремов Д.П. ФОРМИРОВАНИЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ БАЗЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ: ПОДХОД КИТАЯ

Для ускорения экономического развития современная страна должна создать национальную инновационную систему. В эту систему должны быть интегрированы институты частного и государственного секторов, а правительство должно играть в ней стратегическую и координационную роль. Эта статья посвящена анализу структуры инновационной системы, созданной в КНР, и роли правительства в ней.

Ключевые слова: национальная инновационная система, инновационное развитие, финансирование науки, Китай.

Iefremov D.P. FORMATION OF INSTITUTIONAL FRAMEWORK FOR INNOVATIVE DEVELOPMENT: CHINESE APPROACH

To speed up its economic development the modern country has to create a national innovation system. This system should integrate the institutions of private and public sector, and the government should play strategic and coordinating role in it. This article focuses on analyzing the structure of the innovation system created in China, and the government's role in it.

Keywords: national innovation system, innovative development, financing of science, China.

Постановка проблеми. Політика, що здатна забезпечити стабільний економічний розвиток, – предмет палких дебатів між вченими, технократами, чиновниками та громадськими діячами. Сучасна світогосподарська система сконструйована таким чином, що однієї лише політики із забезпечення макроекономічної рівноваги для досягнення цієї мети уже недостатньо. Вона має бути підкріплена якісним державним управлінням, добре відформатованим середовищем для економічної діяльності, довгостроковою освітньою та інноваційною політикою, що, у свою чергу, спираються на систему правильно відкаліброваних та адаптованих інститутів.

Створення якісного інституціонального підґрунтя для реалізації різних видів економічної політики в країні дозволяє у межах стратегії зростання перейти від управління факторами екстенсивного характеру (капітал та праця) до концентрації зусиль на сучасних драйверах підвищення продуктивності діяльності, якими у більшості випадків виступають інформаційно-комунікативні технології (ІКТ).

Різні країни світу демонструють неоднакові здібності із абсорбції ІКТ та здатності конвертувати їх у фактори акселерації розвитку. До певної міри відмінності обумовлені наявністю або відсутністю в країні важливих інститутів та інфраструктури, але останні можуть бути компенсовані національною інноваційною системою – сукупністю добре відлагоджених зв'язків між дослідницькими установами, університетами, бізнесом, державою та фінансовими посередниками.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Національна інноваційна система є об'єктом тривалого вивчення вітчизняних вчених. Її абстрактно-теоре-

тичний зміст та структуру осмислювали В. Побірченко [1] та Л. Яремко [2]. Особливостям її формування в Україні здебільшого в контексті проблем системи освіти присвячено праці Ю. Юхновського [3] і Л. Шаповал [4]. Пошук моделі для створення ефективною інноваційної системи стимулював науковців до вивчення іноземного досвіду. У полі їх зору перебували переважно розвинуті та багаті капіталом держави – США, Японія (О. Федірко [5]), країни ЄС (Г. Андрощук [6]), але, з огляду на відсутність зазначених елементів у вітчизняній господарській системі, можливості застосування їх досвіду в Україні видаються вкрай обмеженими.

Постановка завдання. Тому автор вбачає своє завдання в відборі та аналізі підходу до розбудови національної інноваційної системи такої країни, що перебувала в початкових умовах, аналогічних сучасним українським – із низьким рівнем доходів населення та ненасиченістю економіки капіталом, поганою інтегрованістю систем освіти і науки як в національний, так і міжнародний бізнес-простір, збереженим у межах державного сектора науково-інноваційним потенціалом та можливістю його розвитку на основі продуманої далекосяжної державної стратегії. Тому об'єктом аналізу обрано Китайську Народну Республіку, а предметом – структуру та інститути її інноваційної системи.

Виклад основного матеріалу дослідження. Завдяки прискореному індустріальному розвитку протягом трьох десятиліть років КНР за параметрами технологічної складності виробництва суттєво наблизилася до передових країн світу; відповідно там назріла потреба переходу від працеінтенсивного до капіталітенсивного виробництва з високою част-

кою доданої вартості, забезпеченої інноваціями. Як відомо, лише останні в умовах переходу світу до економіки постіндустріального типу здатні забезпечити конкурентні переваги виробникам товарів та послуг на міжнародних ринках. Усвідомлюючи це, керівництво КНР сформувало ексклюзивну національну стратегію, націлену на посилення розвитку інноваційної системи та формування вітчизняної науково-технічної бази.

Необхідність розвитку власної інноваційної системи підсилюється в Китаї кількома різноплановими факторами. По-перше, політика «відкритих дверей» суттєво розширила виробничий потенціал країни, збагативши його технологіями, кваліфікованими кадрами та інтелектуальним обміном з іншими країнами, що посприяло масштабному розвитку людського капіталу в Піднебесній. По-друге, з економічним розвитком країна поступово почала втрачати власні конкурентні переваги в міжнародній торгівлі, пов'язані з відносною дешевизною робочої сили. На ринках з'явилися суперники (В'єтнам, Бангладеш, Камбоджа), що пропонують виробничі майданчики з нижчою вартістю праці. Тоді як достатнього рівня вміння забезпечувати власне лідерство за рахунок інновацій китайські компанії не сформували: за твердженням дослідників, частка їх внутрішніх витрат на інновації залишається вкрай низькою [7, с. 225]. По-третє, тривалий період активного насичення господарства інвестиціями дозволив нагромадити критично необхідний виробничий, інженерний, технологічний та управлінський досвід для здійснення ривка до економіки нового укладу. По-четверте, стрімко просуваючись шляхом економічного розвитку, економіка КНР почала потребувати тих технологій, які інші нації уже відмовляються продавати, що загострило потребу в їх заміщенні або дублюванні вітчизняними аналогами.

Деякий час Китай інтенсивно використовував перевагу країни, де старт економічного розвитку розпочався значно пізніше. Останні мають можливість, скопіювавши технології, створені передовими країнами, уникнути ентропії ресурсів, концентруючи їх на прискоренні власного розвитку на запозиченій технологічній основі. Важливу роль у таких випадках відіграють уряди країн, що розвиваються, перебираючи на себе ініціативу або штучно створюючи сприятливі умови для виробництв вищого технологічного укладу, підтримуючи їх необхідною інфраструктурою. Вони забезпечують фінансову підтримку науково-технічним дослідженням, посилюють якість освіти та розвивають зв'язки між бізнесом та науково-освітніми інститутами, заохочуючи комерціалізацію інновацій. На перспективи їх виникнення, як відомо, окрім кількісної величини дослідницької команди справляють вплив її структурна якість, ресурсна забезпеченість та екзогенне наукове середовище.

У цьому контексті сформована з соціалістичних часів китайська традиція до планово-централізованої підтримки науково-технічного прогресу є достатньо

доречною, зберігаючи в собі потенціал мобілізації і точкової концентрації матеріальних ресурсів та людського капіталу на визначених державою пріоритетними напрямках розвитку. Вчені характеризують китайську модель управління наукою як «вертикальну», «директивну» [8, с. 12], а її спрямованість на всебічний захист і просування власних інтересів – як «техно-націоналізм» [9, с. 5].

Левову частку сукупних витрат на науково-дослідні та конструкторські роботи в КНР фінансує держава: у 2013 р. на розвиток науки нею було спрямовано 250 млрд. юаней (≈ 41 млрд дол.). Ці кошти розподіляються між різноманітними державними науковими установами та дослідницькими інститутами через складну мережу державних цільових програм розвитку науки.

Через державний сектор китайський уряд успішно індукуює та прискорює за пріоритетними напрямками інноваційний розвиток країни. Під його контролем перебувають два класи інститутів, що займаються підтримкою науки КНР на висококонкурентному рівні. До першого необхідно віднести сукупність установ, що безпосередньо реалізують R&D, до другого – особливі інститути, що слугують каналами бюджетного фінансування першого класу.

Державні заклади, що своєю діяльністю забезпечують науково-технічний прогрес у Китаї, налічують близько 45 тисяч різноманітних установ і організацій, у яких працюють біля 1,5 млн дослідників. Вони різняться між собою за розмірами, підпорядкуванням, потенціалом та спеціалізацією, для аналізу яких умовно об'єднаємо їх у такі три групи:

1. *Установи*, що входять до структури Китайської Академії Наук (КАН): близько сотні дослідницьких інститутів та 400 компаній, що їм підпорядковуються. КАН належить системоутворююча роль у інноваційній політиці уряду країни, оскільки її підрозділи несуть значний вантаж із підтримки та розвитку фундаментальної некомерційної науки. Вона також є реципієнтом важливих державних грантів, націлених на забезпечення оборонного потенціалу країни на високому рівні. Сукупний бюджет КАН у 2008 р. становив 15,4 млрд юанів, а чисельність дослідницького персоналу перевищувала 50 тис. осіб [8, с. 18]. Інститути академії спеціалізуються на інформаційно-комунікаційних, біотехнологічних дослідженнях, відновній енергетиці та нанотехнологіях.

2. *Заклади вищої освіти*, підпорядковані здебільшого Міністерству освіти республіки, що мають статус дослідницьких (таких близько 82% від загальної чисельності). Кількість дослідницьких університетів у 2013 р. становила 2491 одиниць¹ (43% з яких – природничого і технічного спрямування, 57% – соціального і гуманітарного) з науковим персоналом загальною чисельністю 715 тис. осіб. Їхні сукупні витрати на НДКР – 85,7 млрд RMB, з яких безпосередньо державою профінансовано 60% [10]. Китайські вчз спеціалізуються на інженерному проектуванні, загальнонаукових дослідженнях, розробках для агропромислового комплексу та медицини. Вони мають міцні зв'язки з приватним сектором, реалізують проекти на закордонні замовлення, а також володіють власними підприємствами, на яких впроваджують власні розробки та заробляють кошти.

3. *Державні дослідницькі інститути*, пов'язані з профільними міністерствами та відомствами центральної і регіональної влади, що виконують наукові дослідження та проектні роботи на їх замовлення, а також допомагають органам управління усіх рівнів забез-

¹ З-поміж усієї сукупності закладів вищої освіти аналітики (Springut et. al, 2011, р. 19-20) виокремлюють до 50 університетів, які характеризують як провідні. 9 із них мають умовний статус «елітарних», їх дослідницький персонал генерує близько 25 % передових наукових статей, відзначених високим індексом цитування: Пекінський університет, Університет Циньхуа, Чжецзянський університет, Фуданський університет, Шанхайський університет Джао Тонг, Нанкінський університет, Науково-технічний університет Китаю в м. Хефей, Харбінський технологічний інститут, Сіанський університет Джао Тонг.

печувати населення соціально важливими благами в таких сферах, як оборона, медицина, захист довкілля та сільське господарство. Із 3651 таких закладів для задоволення дослідницьких потреб центральної влади функціонують 711, 2940 – на користь територіальних адміністрацій. Для оплати праці 364 тисяч науковців, що перебувають у лавах інститутів, держава асигнувала у 2013 р. 148 млрд RMB, що чим покрила 83% їх видатків на R&D. Робота державних дослідницьких інститутів носить яскраво виражений прикладний характер: 58,1% коштів було використано ними на конструкторські та експериментальні розробки, 29,5% спрямовано на прикладні дослідження і лише 12,4% – на фундаментальну науку [10].

Поряд із державними установами з цільовим статусом суттєвий внесок у розвиток китайської науки здійснює приватний сектор, частина якого займається науково-дослідними та конструкторськими розробками, для чого володіє необхідними спеціалізованими потужностями (51,6 лабораторій та їх аналогів). Загострення конкуренції на зовнішніх ринках підштовхує приватні фірми для здобуття переваг активніше використовувати інновації: якщо у 2004 р. таких було лише 6,2%, то у 2013 р. – уже 14,8% від загальної чисельності. Приватні фірми працелаштовують майже 2,4 млн науковців та фахівців, витрачаючи на R&D 700 – 800 млрд RMB щорічно. Більшість із них є невеликими за розмірами стартапами, що гнучко реагують на запити ринків, чутливі до ризиків та беруться за венчурні проекти. Галузі їх

діяльності – комп'ютерні технології, комунікативне обладнання, лікувальні засоби, електротехніка, різноміліварне машинобудування, автомобілебудування.

Диверсифікована структура науково-дослідних установ, що функціонують у Китаї, потребує розгалуженої системи державної фінансової підтримки. Остання пропонується їм у вигляді цільових програм за посередництвом уповноважених державою органів. Найважливішим з них є Міністерство науки та технологій, що курує більшість діючих програм фінансової підтримки. Поміж інших установ помітним впливом вирізняються Національна фундація природничих наук, Національна комісія з розвитку та реформ, Міністерство промисловості та інформаційних технологій, Міністерства освіти, охорони здоров'я та сільського господарства. Органи місцевої влади також виступають активними учасниками фінансування системи науково-технічних закладів, акумулюючи 40-50% сум, асигнованих на науку державою. Для фінансування розробок, що мають військове призначення, кошти виділяються окремо. За оцінками спостерігачів [8, с. 22], їх обсяг є еквівалентним 15-28% усіх витрат на НДКР.

На сьогодні китайська національна інноваційна система діє через цільові довгострокові національні програми, яких налічується біля десяти, що добре скоординовані між собою та інтегровані до загального Національного середньо- і довгострокового плану розвитку науки і технологій на 2005–2020 роки. Серед найважливіших цільових довгострокових програм

Таблиця 1

Основні програми науково-технічного розвитку, що реалізуються в КНР

Назва програми (рік запуску)	Мета програми Сфери досліджень, охоплені програмою	Обсяг фондів. Розпорядник	Особливості профінансованих проектів
«Ключові технології» (1983)	Мета: підтримка прикладних наукових досліджень для забезпечення критичних потреб ключових секторів. Сфери: біотехнології, інформаційні та виробничі технології, медицина, захист довкілля, енергозбереження, ресурсна розвідка та геологія	5 млрд юаней у 2009 р. Міністерство науки та технологій	111 проектів у 2009 р. 12% фондів витрачено на текстильну, легку пром-ть та металургію, 18% на транспорт, сільське госп-во, біотехнології та екологічні проекти, 20% на високошвидкісну залізницю
«Національна програма високих технологій» або «Програма 863» (1986)	Мета: посилення міжнародної конкурентоспроможності і національної здатності до R&D у галузі високих технологій. Сфери: автоматизація, біотехнології, енергетика, сучасні матеріали, лазери, морські, космічні технології	5,1 млрд від уряду та 6,2 з приватного сектора. Міністерство науки та технологій	110 програм у 2009 р. 23,5% фондів витрачено на інформаційні технології, 15,5% на виробничі, 14,7% на сучасні матеріали, 9,4% на екологічні проекти, 8,8% на дослідження землі, 5,9% на дослідження океанів, 7,3% на транспорт, 5,2% на біологію, 5% на енергетику, 4,7% на сільське госп-во
«Програма базових досліджень» або «Програма 973» (1997)	Мета: посилення фундаментальних досліджень відповідно до національних стратегічних пріоритетів. Сфери: сільське госп-во, альтернативна енергетика, інформатика, ресурсне заміщення, охорона здоров'я, управління народонаселенням	2,9 млрд юаней, з яких 2,6 млрд від уряду. Міністерство науки та технологій	123 нові програми у 2009 р., що забезпечують підтримку фундаментальних та міждисциплінарних досліджень, розвиток наукових талантів, високоякісних дослідницьких центрів
«Програма інноваційних знань» (1998), з 2011 р. – «Інновації 2020»	Мета: створення потужних регіональних наукових центрів, концентрація їх діяльності на потребах місцевої влади, забезпечення їх міжнародного визнання. Сфери: інформатика, оптична електроніка, нанотехнології, сучасні матеріали, ядерні та космічні технології, промислові біотехнології, екологічне сільське господарство, ресурсна база океанів.	Перехресне фінансування від регіональної влади, Мін-ва науки та технологій, Китайської Академії Наук, Національної фундації природничих наук	Створено 7 сучасних дослідницьких інститутів міжнародного рівня: Біомедицини і здоров'я (Гуанчжоу), Міського середовища (Сіамень), Дослідження прибережних зон (Янтай), Нанотехнологій та нанобіоніки (Сучжоу), Біоенергетики та біопроцесів (Циндао), Матеріалознавства та інженерії (Нінбо), Передових технологій (Шеньжень)

Джерело: складено автором на основі [7; 8]

значна частина спрямована на ліквідацію відставання в стратегічних для конкурентоспроможності Китаю галузях («Ключові технології», «Програма 863»), забезпечення продовольчої безпеки («Іскра»), розвиток сучасних науково-технічних центрів («Державні ключові лабораторії», «Програма 973»), технопарків та інноваційних інкубаторів («Смолоскип»). Кожна з них має власні джерела фінансування та напрями використання коштів, які зазвичай мають форму конкретних проектів (табл. 1).

Підтримка державою науки не завжди носить прагматичний характер, як впливає з інформації таблиці 1. Її різноплановість проявляється у фінансуванні спеціальних програм, які з очевидністю не гарантують прямого комерційного ефекту:

- Національна фундація природничих наук поміж іншого надає фонди університетам і КАН для докомерційних досліджень у формі малих (кілька сот тисяч юанів) грантів (сукупний бюджет 2010 р. – 7,3 млрд RMB);

- Інноваційний фонд для малих і середніх підприємств, заснований 1999 р., допомагає розвивати новаторський бізнес, пов'язаний з електронікою, інформатикою, біотехнологіями, сучасними матеріалами, зеленою енергетикою, автоматизацією, під проект якого в 2009 р. урядом було асигновано близько 3,5 млрд RMB;

- Міністерство освіти Китаю курує два проекти, спрямовані на посилення інноваційності закладів вищої освіти: «Програму 211» (в дії з 1993 р.), націлену на підняття ста вузів країни до рівня міжнародних, та «Програму 985» (з 1998 р.), орієнтовану на перетворення 10 китайських університетів на світових лідерів у галузях своєї спеціалізації;

- Стимулювати розвиток наукової та дослідницької інфраструктури КНР покликаний окремий проект «Програма державних ключових лабораторій», діючий з 1984 р. під егідою Міністерства науки та технологій, мета якого – підтримувати роботу 189 сучасних лабораторій при університетах, академії наук та державних підприємствах на високому науковому рівні [8, с. 36].

У цілому ж на сьогодні переважаючими напрямками підтримки науки для китайського керівництва залишаються ті, що мають прикладне значення, результати яких можуть бути комерціалізовані, що, зрозуміло, робитиме цінний внесок у поточне економічне зростання країни. На них витрачається близько 95 % всіх зарезервованих для цієї галузі державних коштів і лише 5 % фондів спрямовується на фундаментальні дослідження. Останній показник залишається значно нижчим від рівня розвинутих країн, де на базову науку виділяють від 14 до 22 % своїх сукупних R&D-витрат, а фізичні обсяги видатків на них, наприклад, у США в 20 разів перевищують китайські [11, с. 38]. В перспективі такий викривлений розподіл фондів створює загрозу уповільнення наукового прогресу КНР та ускладнюватиме її вхід до групи передових країн світу, а тому має перетворитися об'єкт першочергової уваги держави.

Висновки з проведеного дослідження. Створена в Китаї модель розвитку національної інноваційної системи за допомогою інститутів державного сектора відзначається пріоритетністю прикладних досліджень перед фундаментальними, міцними зв'язками

між великим бізнесом і дослідницькими установами та доброю регіональною диверсифікованою місць зосередження. Обсяги коштів, витрачені суб'єктами країни на НДКР, постійно зростають, просуваючи її до когорти світових лідерів.

Завдяки державній підтримці науки китайські виробники на світових ринках здобули можливість спеціалізуватися на виробництві продукції та обладнання інформаційно-комунікаційного призначення, машинобудування, альтернативної енергетики, фармацевтики. За допомогою спеціальних програм підтримки наукових досліджень та запуску Національного середньо-та довгострокового плану розвитку НДКР керівництво країни має намір диверсифікувати міжнародну спеціалізацію Китаю та захопити лідерство в нових сферах.

Роль уряду в координації взаємодії між інститутами в китайській інноваційній системі є визначальною: як і в інших країнах, він формує стратегію інноваційного розвитку, забезпечує матеріальну базу та виділяє необхідні фінанси, контролює результативність освоєння коштів, але на відміну від інших країн, у Китаї практикуються вузькоцільовий державний відбір напрямів досліджень, стимулювання регіональної диверсифікації та спеціалізації досліджень та обов'язкова прив'язка розробок дослідницьких інститутів до наукових запитів і технічних потреб як державного, так і приватного сектора.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Побірченко В.В. Національні інноваційні системи в глобальній економіці [Текст] / В.В. Побірченко // Ученые записки Таврического национального университета им. В.И. Вернадского. Серия «Экономика и управление». – 2011. – Том 24. – С. 155-163.
2. Яремко Л. Національна інноваційна система та її формування в Україні [Текст] / Л. Яремко // Формування ринкових відносин в Україні : збірник наукових праць. Вип. 1. НДЕІ Мінекономіки України, 2007. – С. 54-57.
3. Юхновський Ю.В. Сутність, структура та проблеми формування національної інноваційної системи України [Текст] / Ю.В. Юхновський // Вісник Сумського державного університету. Серія Економіка. – 2011. – № 4. – С. 169-174.
4. Шаповал Л. Структура національної інноваційної системи та рівень її розвитку в Україні [Текст] / Л. Шаповал // Вісник Київського національного університету ім. Т. Шевченка. – С. 94-98.
5. Федірко О. Національна інноваційна система як об'єкт державної інноваційної політики [Текст] / О. Федірко // Міжнародна економічна політика. – 2007. – № 1(6) – С. 63-88.
6. Андрощук Г.О. Національна інноваційна система Фінляндії: формула успіху [Текст] / Г.О. Андрощук // Наука та інновації. – 2010. – Т. 6, № 4. – С. 93-107.
7. Yusuf, S., Nabeshima, K. Strengthening China's technological capability [Text] / S. Yusuf, K. Nabeshima; J.Lou, S.Wang (Eds.). – Public finance in China: reform and growth for a harmonious society. – World Bank, 2008. – P. 223-251.
8. Springut, M. China's program for science and technology modernization: implications for American competitiveness [Text] / M. Springut, S. Schlaikjer, D. Chen. – Arlington, The U.S.-China economic and security review commission, CENTRA Technology, Inc., 2011. – 131 p.
9. McGregor, J. China's drive for 'Indigenous innovation'. A web of industrial policies [Text] / J. McGregor. – APCO worldwide. US Chamber of Commerce, 2010. – 44 p.
10. National Bureau of Statistics of China [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.stats.gov.cn/tjsj/ndsj/2012/indexeh.htm>.
11. Seong, S. Strategic choices in science and technology: Korea in the era of rising China [Text] / S. Seong, S. Popper, K. Zheng. – RAND Center for Asia Pacific policy, 2005. – 183 p.

УДК 336.2

Каламбет С.В.*доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри фінансів та обліку
Дніпродзержинського державного технічного університету*

ФІНАНСИ ДОМОГОСПОДАРСТВ ЯК КАТЕГОРІЯ

Сучасна фінансова наука та практична діяльність уряду щодо реформування фінансової системи в Україні недостатньо уваги приділяють вивченню специфічних особливостей фінансів домогосподарств, їхньому впливу на економічні процеси в державі, визначенню фінансових протиріч між сферами фінансової системи та фінансами домогосподарств, що приводить до їх загострення. У статті обґрунтовано критерії категоріальності фінансів домогосподарств та показано системну залежність між усіма розподільними і перерозподільними категоріями з метою переосмислення ролі вітчизняних домогосподарств у реформуванні національної економіки. Основні результати дослідження полягають у визначенні специфічної відмінності фінансів домогосподарств від державних фінансів та фінансів підприємств, яка полягає у методах формування доходів та фінансових ресурсів, а також у напрямках і структурі їх витрачання та зберігання. Запропоновано цю специфічну особливість виражати формулою «доходи домогосподарств – це витрати підприємств та держави, а заощадження домогосподарств – це кредити підприємств та держави». З осмислення цього положення можна зрозуміти фінансові протиріччя, що виникають між зазначеними сферами фінансової системи та розробляти відповідні напрями їх усунення (нівелювання) з урахуванням їхніх економічних інтересів.

Ключові слова: домогосподарства, фінанси домогосподарств, система фінансів, категорія, категоріальність, розподіл, перерозподіл, фінансові протиріччя.

Каламбет С.В. ФИНАНСЫ ДОМОХОЗЯЙСТВ КАК КАТЕГОРИЯ

Современная финансовая наука и практическая деятельность правительства по реформированию финансовой системы в Украине недостаточно внимания уделяют изучению специфических особенностей финансов домохозяйств, их влиянию на экономические процессы в государстве, определению финансовых противоречий между сферами финансовой системы и финансами домохозяйств, что приводит к их обострению. Целью статьи является обоснование критериев категориальности финансов домохозяйств и системной зависимости между всеми распределительными и перераспределительными категориями с целью переосмысления роли отечественных домохозяйств в реформировании национальной экономики. Основные результаты исследования заключаются в определении специфического отличия финансов домохозяйств от государственных финансов и финансов предприятий, которое заключается в методах формирования доходов и финансовых ресурсов, а также в направлениях и структуре их расходования и хранения. Предложено эту специфическую особенность выразить формулой «доходы домохозяйств – это расходы предприятий и государства, а сбережения домохозяйств – это кредиты предприятий и государства». При осмыслении этого положения можно понять финансовые противоречия, возникающие между указанными сферами финансовой системы и разрабатывать соответствующие направления их устранения (нивелирования) с учетом их экономических интересов.

Ключевые слова: домохозяйства, финансы домохозяйств, система финансов, категория, категориальность, распределение, перераспределение, финансовые противоречия.

Kalambet S.V. FINANCE OF HOUSEHOLDS AS CATEGORY

Modern financial science and practical activities of the government to reform the financial system in Ukraine is not enough attention paid to the specific characteristics of household finances, their influence on the economic processes in the state, the definition of financial conflicts between the spheres of the financial system and household finances, which leads to their aggravation. The aim of the article is the substantiation criteria categorical household finances and system dependencies between all the distribution and redistribution categories in order to rethink the role of domestic households in the reform of the national economy. The article used a systematic approach – for mutual understanding and interdependence between the spheres of the financial system, logic – to justify categorical household finances, generalization - the formulation of conclusions and recommendations. The main results of the study are to determine the specific differences of household finances from the public finance and finance companies, which is in the way of revenues and financial resources, as well as directions and the structure of their expenditure and storage. Suggested this particular feature expressed by the formula «household income – it costs businesses and the state, and household savings – are loans of enterprises and the state.» When thinking about this situation can be understood financial conflicts that arise between the two spheres of the financial system and to develop appropriate direction to address them (leveling) with regard to their economic interests. According to the study concluded, namely the definition of the nature of household finances, the specific characteristics of this category will help to reform the distribution and redistribution relationships in the state, taking into account the economic interests of local households.

Keywords: household, household finances, system of finance, category, categorical, distribution, redistribution, financial controversy.

Постановка проблеми. Сучасна фінансова наука недостатньо уваги приділяє вивченню фінансів домогосподарств та їх впливу на економічні процеси в державі. Особливо це актуально для України, де система розподільних та перерозподільних відносин потребує суттєвого реформування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню домогосподарств в економічній літературі присвячено напрацювання як зарубіжних так і вітчизняних науковців. Західна економічна думка щодо вивчення домогосподарств бере свій початок ще з праці Ксенофонта «Домобуд» та знаходить своє продовження у доробках Ф. Кене, В. Петті, А. Сміта, Г. Беккера та інших.

І на сьогодні активна участь домогосподарств у фінансових відносинах, обумовила необхідність дослідження місця та ролі даного суб'єкта у складі фінансової системи, що знайшло безпосереднє відображення у напрацюваннях сучасних вчених: С. Белозьорова, Ю. Воробйова, Н. Героніної, В. Глухова, Т. Кізіми, В. Суркіна, С. Юрія та інших.

Відзначаючи беззаперечний внесок науковців у розвиток теоретичних підходів щодо визначення сутності фінансів домогосподарств, потрібно констатувати, що реалії розвитку національної економіки вимагають подальшого переосмислення ролі та місця домогосподарств та фінансів домогосподарств у процесах реформування фінансових відносин. Таке пере-

осмислення можливе тільки через поняття глибинної сутності категорії «домогосподарство» та «фінанси домогосподарств» та їхнього впливу на економічні процеси (і не тільки на економічні, а й на усі інші), що відбуваються у державі.

Постановка мети та завдань. У рамках цієї наукової статті доведено необхідність виокремлення категорії «фінансів домогосподарств» у системі фінансових категорій, названо умови категоріальності, яким відповідає зазначена категорія, визначено основні особливості цієї категорії та її місце та роль у системі фінансів, показано основні фінансові протиріччя між фінансами домогосподарств та державними фінансами і фінансами підприємств, що обумовлює пошук ефективних напрямків щодо нівелювання цих протиріч.

Вклад основного матеріалу. Поняття «домогосподарство» сягає своїм корінням у глибину віків. Навіть родова громада і первісне стадо вторинні щодо сім'ї, бо вони є конгломератом сімей. Відповідно, домогосподарства (домобуд, сім'я) існували ще до появи держави. Тому участь держави у розподілі та перерозподілі вартості індивідуальних доходів (майна) не повинна розглядатися як першопричина, вихідна умова існування фінансів домогосподарств.

Людині завжди були необхідні їжа, одяг, житло та інші блага. Ці блага створювалися у процесі тієї чи іншої діяльності, а в умовах товарно-грошового господарства вони стали товарами для обміну. Обмін зумовив наявність грошового еквіваленту товарної маси і обумовив формування доходу. Ці процеси постійно поновлюються, що зумовлює необхідність розподілу та перерозподілу вартості.

З виникненням інституту держави фінансові відносини оформилися в конкретні історичні форми та інструменти, а потім – у систему. Наявність держави – вторинна умова для формування фінансів домогосподарств, так само як і фінансових відносин в цілому. Навіть якби у світі було одне домогосподарство, то між його членами відбувався б розподіл деяких благ, наприклад, між дорослими членами та дітьми.

Розподіл і перерозподіл вартості у будь-якій її формі – процеси, об'єктивно існуючі як у свідомості, так і в реальному житті. Бо розподіл та перерозподіл – основна умова життєдіяльності як домогосподарства, так і суспільства в цілому, а усвідомлене ототожнення його з тими чи іншими категоріями визначається розвитком наукової думки і ступенем її впровадження у реальну практику.

Тобто економіка домогосподарства (сім'ї) – вихідна і найпростіша форма економічного життя. Тому і теоретичні побудови таких категорій, як «домогосподарство» і «фінанси домогосподарств» найбільш важливі для розуміння їх впливу на економічні процеси, що відбуваються у сучасній державі.

Вітчизняні науковці лише на початку ХХІ ст. системно почали розглядати фінанси домогосподарств як окрему сферу фінансової системи. Між тим економічна наука виникла й аж до Нового часу розвивалася як наука о веденні домашнього господарства.

У поняття «домогосподарство» укладений не тільки економічний, а й філософський зміст. Одним із перших трактатів по управлінню домашнім господарством є праця давньогрецького філософа Ксенофонта «Домобуд» (399 р. до н.е.). У цьому трактаті Ксенофонт зазначав, що домашнє господарство – це не тільки дім, а і майно поза нього, у тому числі вороги й коханці [1].

У період абсолютних монархій та становлення капіталізму скарбниця і підприємництво відокреми-

лися від домогосподарства. Такий розпад домогосподарської організації економічного життя обумовив те, що сімейні справи з публічних стали приватними, а економічна освіта та економічна наука вивчали проблеми домогосподарств лише в аспектах аналізу особистого споживання, відтворення робочої сили та спадкування приватної власності.

Розробка американським економістом Г. Беккером у 60-ті роки ХХ ст. теоретичних основ економіки сім'ї сприяла подальшим дослідженням проблем економіки та права домогосподарства, економіко-демографічних процесів та етнографічних основ домогосподарського буття, а також соціальної історії сім'ї.

Інтеграція результатів цих досліджень з макроекономічними підходами класичної політекономії дозволяє сьогодні розглядати економіку домогосподарства (сім'ї) як суверенну галузь економічної науки.

Історія економічної науки свідчить про те, що ще давньогрецькі філософи визнавали важливість підтримки домогосподарств для забезпечення існування самої держави.

Так, Платон вважав необхідним державний підхід щодо регулювання необхідної кількості шлюбів з тим, аби зберігалася необхідна кількість чоловіків, маючи на увазі війни, хвороби тощо, аби держава по можливості не збільшувалася і не зменшувалася [2].

Проблеми домогосподарств підіймав і Аристотель («Політика» Аристотеля). Він вважав, що діяльність домогосподарств повинна бути спрямована на добування засобів життя, але не нескінченно. Також Аристотель вказував на помилкові цілі домогосподарств, а саме: накопичення грошей та отримання насолоди [3].

У Давньоруському «Домобуді» вказувалося, що домобуд – це коли в добрий будинок, добро облаштований можна «точно в рай увійти». Також зазначалося, що багатство повинне бути праведним і благословенним. «Домобуд» вчив, як жити людині відповідно до своїх коштів. Так, зазначалося, що необхідно усе заздалегідь розподілити, а «вже потім і жити, ведучи господарство згідно із приходом і витратами, розподіляючи все по добитку і промислу і відповідно свого статусу» [2].

У рукописному нарисі «Про розмноження і збереження Російського народу» (1761 р.) М.В. Ломоносов стверджував, що багатство держави полягає в населенні, а не в просторості, марному без мешканців.

У листі І.І. Шувалову М.В. Ломоносов виклав економічний план зростання загальної користі держави: «1) Про розмноження і збереження російського народу. 2) Про винищування неробства. 3) Про виправлення вдач і народну освіту. 4) Про виправлення землеробства. 5) Про виправлення і розмноження ремісничих справ і мистецтв. 6) Про кращу користь купецтва. 7) Про найкращу державну економію. 8) Про збереження військового мистецтва під час довготривалого миру» [2]. Як бачимо, запропонований М.В. Ломоносовим план економічного розвитку не втратив актуальності і для сучасних держав. Але перший пункт цього плану стосувався народу і шляхів його збереження, що особливо є актуальним для України.

Англійський священик і економіст Т. Мальтус у трактаті «Досвід закону про народонаселення» зазначав, що розмноження населення не повинно вести за собою пороків і лиха. Він вважав метою своєї праці покращення долі та збільшення щастя нижчих класів суспільства. Вчення Т. Мальтуса поклало початок досліджень закономірностей відтворення народонаселення [4].

К. Маркс розглядав виробництво людини як другий вид суспільного виробництва. Він також розглядав людину як багатство. К. Маркс вважав, що робоча сила є головним фактором виробництва, а відтворення у народногосподарському масштабі є відновлення виробництва товарів й відтворення самої робочої сили [5].

А. Сміт писав, що збільшення продуктивності корисної праці залежить передусім від підвищення спритності та вміння робітника, а потім від поліпшення машин та інструментів, за допомогою яких він працював. Він вважав, що основний капітал складається з машин та інших знарядь праці, з будівель, з землі та «з придбаних і корисних здібностей усіх жителів і членів суспільства». Він відзначав, що придбання таких здібностей ... їхнього власника протягом його виховання, навчання або учнівства, завжди вимагає дійсних витрат, які являють собою основний капітал, який реалізується в його особистості. Ці здібності, будучи частиною стану певної особи, разом з тим стають частиною багатства суспільства, до якого ця особа належить [6].

Класичним дослідженням вважається праця Г. Беккера «Людський капітал» (1964 р.). Так, згідно з Г. Беккером, людський капітал – це наявний у кожного запас знань, навичок, мотивацій. Капіталом є будь-який актив, що генерує потік майбутніх доходів. Розвиток здібностей працівника вимагає значних витрат ресурсів і, подібно фізичному капіталу, вони забезпечують власникові більш високий дохід. Людський капітал втілений у людині і не може відчужуватися. Але він може використовуватися при внутрішньому сімейному виробництві людського капіталу наступних поколінь. Найважливішими формами інвестицій у людину є освіта, підготовка на виробництві, медичне обслуговування, міграція, пошук інформації про ціни і доходи, народження дітей і догляд за ними. Освіта і підготовка на виробництві підвищують рівень знань людини. Охорона здоров'я, скорочуючи захворюваність і смертність, продовжує термін служби людини, а також збільшує інтенсивність його використання. Міграція і пошук інформації сприяють переміщенню робочої сили в райони і галузі, де праця краще оплачується, тобто де ціна за послуги людського капіталу вище. Народження дітей і догляд за ними являють собою форму відтворення людського капіталу в наступному поколінні [7].

Г. Беккер вважав, що до витрат на виробництво людського капіталу належать: 1) прямі витрати, у т.ч. плата за навчання, витрати на зміну місця проживання і роботи; 2) упущений заробіток, який є елементом альтернативних витрат, оскільки отримання освіти, зміна місця проживання та роботи пов'язані з втратою доходів; 3) моральний збиток, оскільки отримання освіти є важким і часто неприємним заняттям, пошук роботи стомлює і виснажує нервову систему, а міграція призводить до втрати друзів і знайомих. До очікуваної віддачі від інвестицій у людський капітал належать: більш високий рівень заробітків, більше задоволення від обраної роботи протягом життя, більш висока оцінка неринкових видів діяльності.

Людський капітал є прямим джерелом споживчих вигод, так як він впливає на ефективність використання споживчого (вільного) часу людини. Здебільшого використовуються два методи вартісних оцінок людського капіталу: вартість виробництва і процедура капіталізації заробітку. Перша процедура полягає в оцінюванні чистих витрат засобів існу-

вання; друга – полягає в оцінюванні цієї (приведеної до справжнього моменту часу) цінності щодо майбутнього потоку доходів індивідуума (чистого або валового доходу).

І сучасні підходи оцінки багатства базуються на оцінці сукупного фізичного та людського капіталу. Відповідно, багатство суспільства в цілому розглядають як сукупність людського та фізичного капіталу. Так, загальне багатство США у 1991 р. оцінювалося приблизно у 54,5 трлн дол., з яких 26 трлн (48%) припадало на людський капітал [2]. Відповідно, людський капітал створюється та відтворюється через потенціальні можливості домогосподарства. Недооцінювання та нехтування процесами створення умов для домогосподарств щодо формування людського капіталу може призвести для поступового зменшення національного багатства.

Сучасне домогосподарство є складною системою кооперації й розділення праці та фінансових ресурсів між його членами.

Так, у США в середині 1970-х років трудове навантаження чоловіків складало 54,4 год., а у жінок – 51,6 год. Відповідно, у чоловіків ринкова праця займала 40 год., а домашня – 14,4 год. У жінок ринкова праця займала 16 год., а домашня праця – 34,6 год. Тобто праця в сім'ї розподілялася між подружжя нерівномірно. Тяготи ринкової зайнятості більше випадали на долю чоловіка, а домашні клопоти більшою мірою лягали на жінку [2].

Розрахунки, проведені у США, показали, що вартість послуг домогосподарок складала 1/4 ВВП. Тобто середня домогосподарка виконувала роботи вартістю (за ставками заробітної плати за еквівалентну роботу) 257 дол. за тиждень або 13 364 дол. в рік. Якби не ці послуги, то усі форми домашнього споживання були б обмежені. У цьому полягає вагомий вклад жінок у сучасну економіку [2]. Проведення відповідних досліджень в Україні дозволило б більш об'єктивно приймати рішення щодо фінансів домогосподарств на державному рівні та реформування інших сфер державних фінансів.

У всіх суспільствах багатство означає достаток засобів існування. Для буржуа багатство втілено у капіталі, ренті, речах і послугах, оплачуваних грошима. Для людини традиційного суспільства багатство полягає у власності і статусі, які приносять ренту, забезпечують відновлення майна. У цілому накопичення багатства домогосподарствами обумовлено не тільки умова життя та бажанням його покращення, але і необхідністю забезпечення життя майбутніх поколінь свого роду. Тому накопичення багатства є особистим стимулом активізації економічної діяльності домогосподарства (сім'ї, людини).

Таким чином, таке усвідомлення основних і важливих положень про природу домогосподарства як такого дозволяє правильно підійти до аналізу всієї системи фінансів у державі. Це положення в рівній мірі відноситься до будь-якої економічної категорії, якщо вона конструюється свідомістю для осмислення будь-якого суспільного процесу або явища, існуючого в життєвому циклі людства незалежно ні від простору, ні від часу. Інша справа, коли новий рівень суспільного розвитку породжує нові об'єктивні процеси або явища, тоді наукова свідомість береться їх осмислити, встановити об'єктивну справжність і оформити тим чи іншим поняттям.

Категорія «фінанси домогосподарств» опосередковує сукупність розподільних та перерозподільних відносин як між членами домогосподарства, так й з зовнішнім середовищем.

Розгляд домогосподарства та фінансів домогосподарства як об'єктивних економічних категорій припускає пошук взаємозалежності і взаємовпливу системи фінансів домогосподарств та реального економічного базису. Це основоположне питання методології фінансів домогосподарств. Від його рішення залежить термін перетворення фінансів домогосподарств в фактор, що буде сприяти зростанню національної багатства.

Як уже зазначалося, усі категорії, у тому числі й економічні, підрозділяються на загальні і приватні, їм підлегли. Отже, в теоретичному сенсі фінанси домогосподарств також є економічною категорією, але категорією приватної по відношенню до категорії «домогосподарство». Категорія «фінанси домогосподарств» дає уявлення про сукупність розподільних і перерозподільних відносин нею опосередкованих. Категорії «домогосподарство» і «фінанси домогосподарства» дозволяють сприймати опосередковані ними процеси та явища. А вже наукова думка відпрацьовує практичну концепцію використання кожної категорії у вигляді цілого ряду функціональних форм.

Як приватна економічна категорія «фінанси домогосподарств» як би виводить на поверхню економічних явищ глибинний сенс (потенціал) загальної категорії «домогосподарство». У категорію «домогосподарство» закладений зміст самого існування людини та взаємовідносин між членами домогосподарства та з іншими суб'єктами у суспільстві. Очевидність цього і дозволяє говорити про домогосподарство як про об'єктивне і суспільно необхідне явище.

Ця очевидність дозволяє сприйняти як таку саму необхідність формування майна та доходів домогосподарств і усвідомити самий загальний контур розподільних та перерозподільних відносин як серед членів домогосподарства, так і з зовнішнім середовищем. Тобто реальне життя домогосподарств у його практичних формах – друга сторона цієї найважливішої суспільно необхідної категорії. Це є тією аксіомою, яка дозволяє сприйняти фінанси домогосподарств як неодмінну умову розвитку цивілізації.

Таким чином, категорія «фінанси домогосподарств» характеризує відносини, що опосередковують формування, використання, розподіл та перерозподіл майна або (і) доходів членів домогосподарств з метою забезпечення та відтворення їх життєдіяльності.

Стан фінансів домогосподарств, їх роль в системі економічних відносин постійно змінюється, адже їхній розвиток залежить від рівня розвитку продуктивних сил й виробничих відносин. Розвиваючись разом із останніми, вони активно впливають на розвиток економічної системи.

Ідентифікуючи категорію «фінанси домогосподарств», ми не тільки окреслюємо коло розподільних та перерозподільних відносин, але і переносимо на них сутнісне призначення даної економічної категорії. Якщо вибираються форми, далекі внутрішньої суті фінансів домогосподарств як такої, то не можна уявити і систему фінансів держави ідеальною, такою вона ніколи не буде. Внутрішня сутність категорії та її зовнішні форми прояву в реальній дійсності – це нерозривна єдність.

З цього випливає, що будь-яка економічна категорія за своєю внутрішньою природою двоїста. Отже, у формах її практичного використання заздалегідь закладені ті чи інші суперечності, оскільки вибір форм суб'єктивний, він зумовлений професіоналізмом їх творців і зрілістю суспільної свідомості, готов-

ністю суспільства в цілому втілювати на практиці внутрішній потенціал відомих науці економічних категорій. Всебічне пізнання всій багатогранності економічних процесів і опосередкованих їхніх економічних категорій є необхідною умовою створення дієвого механізму управління цими процесами.

Сучасна наука називає фінансами категорію, що опосередковує розподільні та перерозподільні процеси з метою формування доходів усіх суб'єктів ринкової економіки. Усвідомлення закономірностей розподільних процесів і пов'язаних з ними проблем становить визначену цінність для розробки наукових гіпотез та використання на практиці тих чи інших фінансових механізмів, інструментів або форм для досягнення економічного зростання.

Фінанси, як і інші відтворювальні категорії, визначають якісні і кількісні параметри державних фінансів, фінансів підприємств та фінансів домогосподарств. Таке розмежування усього різноманіття фінансових відносин розподілу і перерозподілу на підсистеми необхідне як з позицій науки, так і в практичному плані. Усі підсистеми мають своє суспільне призначення, тобто покликані виражати ті специфічні процеси чи явища, які формуються на поверхні економічної дійсності в міру їх ускладнення.

У той же час фінанси в цілому необхідно розглядати з системних позицій, тобто як органічну єдність інституційної та функціональної структур, як організм, всі складові частини якого взаємодіють, у тому числі із зовнішнім середовищем.

У кожній із підсистем фінансових відносин формується свій особливий механізм управління, визначаються свої цілі і завдання, складаються особливі відносини власності. При взаємодії усіх підсистем фінансових відносин стикаються різні економічні інтереси. Встановлення економічно обґрунтованих меж фінансових відносин і чітких майнових прав власників всередині кожної підсистеми дозволить нівелювати загострення протиріч, раціонально ними управляти. Однак необхідно переосмислити, що в міру становлення ринкового господарювання і приватної форми власності фінанси домогосподарств стають одним із основних елементів відтворювального циклу.

Основна специфічна відмінність фінансів домогосподарств від державних фінансів та фінансів підприємств полягає у методах формування доходів та фінансових ресурсів, а також у напрямках і структурі їх витрачання та зберігання. Тобто з деякою мірою умовності можна зазначити, що ця специфічна особливість може бути виражена формулою «доходи домогосподарств – це витрати підприємств та держави, а заощадження домогосподарств – це кредити підприємств та держави». З осмислення цього положення можна зрозуміти фінансові протиріччя, що виникають між зазначеними сферами фінансової системи.

Між усіма розподільними і перерозподільними категоріями існує жорстка системна залежність, тобто причинно-наслідковий зв'язок. Тому занадто значна централізація фінансових ресурсів, зростання державних доходів та витрат, нецільовий розподіл централізованих фінансових ресурсів, непродуктивне їх витрачання тощо призвели в Україні до порушення розподільних та перерозподільних відносин, а це порушило пропорції відтворення. Це відчували у першу чергу домогосподарства (скорочення реальних доходів населення, офіційно визнана бідність як явище в Україні, падіння народжуваності,

демографічні перекося це тільки деякі з проявів таких порушень) [10-16].

Сутність категорії «фінанси домогосподарств» залишиться нерозкритою, якщо досліджувати її лише з позицій політики, що проводиться у державі. Політика мінлива, її визначає влада. Історія підтверджує, що проведена в окремих державах політика (у тому числі й в Україні) здійснювалася довгий час в інтересах меншості нації. А це звучує дослідження сутності категорії, бо виникає враження, що система розподільних та перерозподільних відносин через фінанси домогосподарств несуттєва.

А неоднозначне визначення поняття фінанси домогосподарств як такого призводить до нехтування багатьох практичних проблем домогосподарств, а саме: впровадження політики забезпечення членів домогосподарств доходами, що відповідають потребам забезпечення їх повноцінної життєдіяльності, забезпечення відповідної структури доходів домогосподарств, соціальної справедливості розподілу доходів між домогосподарствами у державі, визначення ролі домогосподарств в господарському житті країни (їхній вплив на ціноутворення, кредитування, бюджетне та корпоративне фінансування, валютне регулювання, грошовий обіг тощо). Окреслена кількість невирішених проблем домогосподарств, дає підстави сказати, що це найважливіша сфера науково-практичних досліджень, але вона є завершальним етапом фундаментальних досліджень сутності фінансів домогосподарств.

Тому так важливо теоретико-методологічне пізнання категорії «фінанси домогосподарств», у ході якого ми абстрагуємося до певного ступеня від конкретних форм визначаючи сутність. Розгляд домогосподарства та фінансів домогосподарства як об'єктивних економічних категорій припускає пошук взаємозалежності і взаємовпливу системи фінансів домогосподарств та реального економічного базису. Це основоположне питання методології фінансів домогосподарств. Від його рішення залежить термін перетворення фінансів домогосподарств на фактор, що буде сприяти зростанню національної багатства.

Наукою названі три критерії категоріальності:

1. Категорія повинна виражати фундаментальну основу будь-якого явища чи процесу, бути об'єктивною.

2. Категорія повинна бути наділена певною специфікою суспільного призначення, тобто усвідомлено використовуватися на практиці через сукупність конкретних форм. У цій сукупності форм повинен бути виражений внутрішній, глибинний потенціал категорії. Крім того, категорія повинна мати поряд з об'єктивною і суб'єктивну основу.

3. Об'єктивне і суб'єктивне в категорії повинні бути взаємопов'язані, теоретично являти собою єдність протилежностей.

Недотримання цих принципів на практиці, тобто підведення під статус економічної категорії тих, що не відповідають названим трьом критеріям категоріальності, призводить до виникнення порушень в економічній системі. Розв'язання протиріччя між об'єктивним і суб'єктивним початками досягається шляхом вдосконалення форм використовуваної категорії.

Як уже було доведено, існування процесу розподілу і перерозподілу вартості у грошовій формі зумовлено об'єктивною необхідністю відновлення життєвого циклу як домогосподарства, так і суспільства в цілому.

В умовах ринкової економіки домогосподарство як повноправний учасник економічних відносин має змогу самостійно приймати рішення, пов'язані з усіма сферами його діяльності. Використовуючи ресурси, якими володіє домогосподарство, воно створює джерело отримання доходів, які надходять у розпорядження членів домогосподарства. Тобто домогосподарства формують відповідні грошові доходи та фінансові ресурси. Виходячи з цього можна зазначити, що «фінанси домогосподарств» як категорія наділена певною специфікою громадського призначення, вона усвідомлено використовується на практиці через сукупність конкретних форм.

Об'єктивне і суб'єктивне в категорії «фінанси домогосподарств» взаємопов'язано, теоретично являють собою єдність протилежностей. Бо рух грошових коштів домогосподарств забезпечує не тільки життєдіяльність його членів, а й створення національного доходу країни. Крім того, через використання ресурсів, отримання доходів та їх розподіл на споживання та заощадження домогосподарства залучені до сфери фінансових відносин. При цьому постійно виникають фінансові протиріччя щодо можливості розподілу, перерозподілу, привласнення доходів між суб'єктами ринкової економіки. Тобто категорія «фінанси домогосподарств» відповідає і третій умови категоріальності, а це дає можливість відносити їх до системи фінансів і виокремлювати в окрему сферу – фінанси домогосподарств.

Стан фінансів домогосподарств, їхня роль у системі економічних відносин постійно змінюється, адже їх розвиток залежить від рівня розвитку продуктивних сил і виробничих відносин. Розвиваючись разом з останніми, вони активно впливають на розвиток економічної системи.

В умовах адміністративної економічної системи відбувалося майже повне витіснення домогосподарств підприємствами, заснованими на державній формі власності. Це сприяло тому, що їхнє економічне життя майже не розглядалося, і, відповідно, це не сприяло реалізації їх потреб та інтересів повною мірою. Що, у свою чергу, стримувало розвиток національного виробництва.

В умовах ринкових відносин роль домогосподарств у економічному розвитку суспільства значно зростає. Це визначається такими основними чинниками [8]:

- домогосподарства як самостійні незалежні суб'єкти господарювання, які мають власні потреби та інтереси, беруть активну участь у кругообігу ринкової економіки. Приватна власність надає домогосподарствам право користуватись і розпоряджатись ресурсами, укладати будь-які угоди, використовувати будь-які придбані ресурси і реалізувати продукцію, виходячи з власних інтересів;

- домогосподарства одночасно діють на ринку як виробники (продавці) і як споживачі (покупці). На ринку ресурсів домогосподарства пропонують працю і підприємницькі здібності, землю, капітал. На ринку споживчих благ вони визначають свій попит на них;

- задоволення потреб домогосподарств у різноманітних товарах та послугах є метою національного виробництва, а попит членів домогосподарств є одним із найвагоміших компонентів сукупного попиту;

- частина доходу, що залишається невикористаною домогосподарствами при витратах на поточні споживчі потреби, накопичується і може стати потужним джерелом формування внутрішніх інвестиційних ресурсів;

- частина доходу домогосподарств, що перерозподіляється через систему податків та інших обов'язкових платежів є джерелом фінансових ресурсів держави.

Отже, домогосподарства як суб'єкти ринкових відносин проявляють такі основні види економічної діяльності: пропонують чинники виробництва, споживають частину отриманого доходу і заощаджують. Тобто виступають активними суб'єктами фінансових відносин, їх діяльність впливає на усі соціально-економічні процеси в державі. А це зумовлює подальші дослідження науковців до фінансів домогосподарств з огляду на усвідомлення важливості даної сфери як складової для ефективного та стабільного розвитку української економіки.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Таким чином, категорії є вузловими, найбільш загальними, фундаментальними поняттями кожної науки, об'єднуючими щодо однорідних процесів і явищ. Категорія – це узагальнюючий, абстрактний образ найбільш істотного в тому чи іншому об'єктивному явищі чи процесі.

Непорушним є той факт, що новостворена вартість підлягає розподілу в першу чергу для того, щоб забезпечити безперервність відтворення. Процес розподілу вартості як такої – об'єктивний, і одне з визначальних місць у ньому займає об'єктивна економічна категорія «фінанси домогосподарств».

Ідентифікуючи категорію «фінанси домогосподарств», ми не тільки окреслюємо коло розподільних та перерозподільних відносин, але і переносимо на них сутнісне призначення даної економічної категорії. А всебічне пізнання всієї багатогранності економічних процесів і опосередкованих їх економічних категорій є необхідною умовою створення дієвого механізму управління цими процесами.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ксенофонт. Сократичні твори. Кіропедія [Електронний ресурс] / Ксенофонт – М. : ТОВ «Видавництво АСТ», «Ладомир», 2003. – Режим доступу : [http://knigi-uchebniki.com/upravlenie-](http://knigi-uchebniki.com/upravlenie-narodnyim-ekonomika/domostroy-ksenofonta-kontsepsiya-poryadochnoy19185.html)
2. Тюгашев Е.А. Экономика семьи и домашнего хозяйства : учебн. пос. [Электронный ресурс] / Е.А. Тюгашев. – Новосибирск : СибУПК, 2002. – Режим доступа : <http://www.aup.ru/books/m1172/>.
3. Аристотель. Сочинения : [в 4 т.] Т. 4 / Аристотель. – М. : Мысль, 1983. – С. 376-644.
4. Мальтус Р. Опыт о законе народонаселения : [в 2 т.] Т. 2 / Р. Мальтус. – М. : Экономика, 1993. – С. 5-136.
5. Маркс К. Капитал : [в 4 т.] Т. 3 / К. Маркс. – М. : Госполитиздат, 1952. – 827 с.
6. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит ; пер. с англ. В. Афанасьева. – М. : Эксмо, 2007. – 419 с.
7. Becker, Gary S. Human capital: theoretical and empirical analysis, with special reference to education. – N.Y., 1964. – 162 p.
8. Кізіма Т.О. Фінанси домогосподарств: сучасна парадигма та доміанти розвитку / Т.О. Кізіма. – К. : Знання, 2010. – 431 с.
9. Воробійов Ю.М. Фінанси домогосподарств: сучасна парадигма / Ю.М. Воробійов // Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції. – 2011. – № 4. – С. 6-9.
10. Лібанова Е. Аналіз бідності та соціальних наслідків економічної кризи в Україні / Е. Лібанова, Л. Черенко, В. Саріогло / під ред. Б. Сляя. – К. : Програма розвитку ООН в Україні. – 2010. – 62 с.
11. Чуприна О. Оцінка здобутків України на шляху боротьби з бідністю та соціальною нерівністю [Електронний ресурс] / О. Чуприна. – Режим доступу : <http://nbuv.gov.ua>.
12. Пугачов В. Прогнозування рівня добробуту громадян при підвищенні цін [Електронний ресурс] / В. Пугачов. – Режим доступу : <http://nbuv.gov.ua>.
13. Івашків В. Теоретико-методологічні підходи до визначення рівня життя населення та індикаторів його виміру [Електронний ресурс] / В. Івашків. – Режим доступу : <http://nbuv.gov.ua>.
14. Указ Президента України від 15.08.2001. № 637/2001 «Про Стратегію подолання бідності» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/637/2001>.
15. Постанова Кабінету Міністрів України від 31.08.2011 № 1057 «Про затвердження Державної цільової соціальної програми подолання та запобігання бідності на період до 2015 року» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1057-2011-%D0%BF>.
16. Самооцінка домогосподарствами України рівня своїх доходів (за даними вибіркового опитування домогосподарств у січні 2013 року) [Електронний ресурс] : стат. зб. Державної служби статистики України, 2013. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

УДК 331.1

Костинець Ю.В.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри маркетингу, управління та економіки підприємства
Національної академії управління***СУЧАСНІ КОНЦЕПЦІЇ МОТИВАЦІЇ ЯК ІНСТРУМЕНТИ МАРКЕТИНГУ ПЕРСОНАЛУ
В СИСТЕМІ ВНУТРІШНЬОГО МАРКЕТИНГУ ПІДПРИЄМСТВА**

Стаття присвячена дослідженню сучасних концепцій мотивації, їх ролі у системі маркетингу персоналу. Розглянуто основні положення теорії психологічного контакту Е. Шейна, теорії позаекономічної мотивації Р. Інглегарта, типологічної моделі В.І. Герчикова та теорії мотивації С. Суркова. Зроблено висновки щодо можливості застосування сучасних концепцій мотивації у практиці маркетингу персоналу.

Ключові слова: маркетинг персоналу, внутрішній маркетинг, теорії мотивації.

**Костинец Ю.В. СОВРЕМЕННЫЕ КОНЦЕПЦИИ МОТИВАЦИИ КАК ИНСТРУМЕНТ МАРКЕТИНГА ПЕРСОНАЛА В СИСТЕМЕ
ВНУТРЕННЕГО МАРКЕТИНГА ПРЕДПРИЯТИЯ**

Статья посвящена исследованию современных концепций мотивации, их роли в системе маркетинга персонала. Рассмотрены основные положения теории психологического контакта Э. Шейна, теории внеэкономической мотивации Р. Инглегарта, типологической модели В.И. Герчикова и теории мотивации С. Суркова. Сделаны выводы о возможности применения современных концепций мотивации в практике маркетинга персонала.

Ключевые слова: маркетинг персонала, внутренний маркетинг, теории мотивации.

**Kostynets Y.V. THE MODERN CONCEPT OF MOTIVATION AS A PERSONNEL MARKETING TOOLS IN INTERNAL MARKETING
ENTERPRISES**

The article investigates the modern concepts of motivation, describes their role in the system of marketing staff. The basic tenets of the theory of psychological contact by Shane E., non-economic theory of motivation of R. Inglehart, V.I. Herchikov's typological model and theories of motivation by S. Surkov. Conclusions as to the application of modern concepts of motivation in the practice of marketing staff.

Keywords: personnel marketing, internal marketing, theories of motivation.

Постановка проблеми. У сучасних умовах управління персоналом набуває системності і завершеності шляхом комплексного вирішення кадрових проблем впровадження нових і вдосконалення існуючих кадрових технологій. Поширюється використання інструментів комплексу маркетингу всередині підприємства, формуючи систему внутрішнього маркетингу. Збереження ефективного персоналу, його мотивація на пошук рішень для поліпшення результатів діяльності – актуальне завдання вітчизняних підприємств і організацій у сучасних економічних умовах, вирішення якого покладається на систему маркетингу персоналу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням маркетингу персоналу останнім часом приділяють увагу багато дослідників. Відповідно, стосовно визначення сутності категорії «маркетинг персоналу» серед науковців існують різноманітні погляди. Концепції мотивації, засновані наприкінці ХХ – початку ХХІ ст., базуються на досягненнях класичних теорій мотивації. Серед найбільш популярних і поширених на сьогодні слід назвати комплексну теорію психологічного контакту Е. Шейна, теорію позаекономічної мотивації Р. Інглегарта, типологічну модель В.І. Герчикова та теорію мотивації через рівень мотивації С. Суркова [5, с. 30–34].

Мета статті полягає у визначенні ключових характеристик сучасних мотиваційних концепцій, які можуть стати ефективними інструментами маркетингу персоналу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Мотиваційною концепцією, яка могла б виступати інструментом вибору засобів стимулювання персоналу в системі внутрішнього маркетингу, є теорія В.І. Герчикова, в рамках якої виділено п'ять типів трудової мотивації – інструментальний, професійний, патріотичний, господарський та запобіжний. Залежно від типу, до якого належить працівник,

обираються індивідуальні засоби – матеріальні, грошові або натуральні стимули, негативні стимули, нематеріальні стимули, патерналізм, моральні чи організаційні стимули, участь у володінні або управлінні [2, с. 131].

Модель В.І. Герчикова розроблена спеціально для аналізу мотивації працівників російських підприємств. Типологічна модель В.І. Герчикова (ТМГ) має ряд істотних відмінностей від інших структурних моделей мотивації:

1. Вона заснована не на мінливих, від обіду до вечора, потребах людини, а на порівняно стійких протягом трудового життя мотиваційних типах.

2. Модель розроблена для вирішення управлінських, а не психологічних завдань. Тобто вона відповідає на питання, як домогтися від працівника потрібної для організації поведінки, а не як зробити його щасливим і задоволеним [2].

З нашої точки зору, ця модель є прагматичною і не відповідає сучасній концепції соціального маркетингу, проте відповідає сучасній матеріалістичній моральності суспільства, оскільки багато досліджень свідчать про те, що в сучасних економічних умовах прагматичний підхід до мотивації персоналу є одним з найбільш ефективних.

Типологічна модель трудової мотивації В.І. Герчикова (рис. 1) будується на перетині двох осей – мотивації і трудового поведінки. Різняться мотивація досягнення і уникнення. Під мотивацією досягнення розуміється прагнення отримати певні блага в якості винагороди за працю, а під мотивацією уникнення – прагнення уникнути покарання або інших негативних санкцій за невиконання поставлених завдань, недосягнення запланованих результатів або незадовільне виконання функцій.

В.І. Герчиков так визначає особливості зв'язку мотивації і трудової поведінки в мотиваційній концепції:

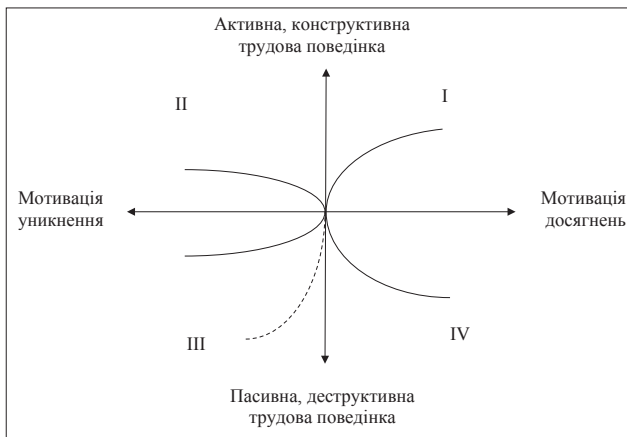


Рис. 1. Базова модель трудової мотивації В.І. Герчикова [2]

I квадрант – зростання організаційної ефективності трудової діяльності пропорційно ступеню задоволення мотиваційних очікувань працівника, обмежене тільки «природними» межами (максимально можливою ефективністю для даних організаційно-технологічних умов);

II квадрант – зростання ефективності праці працівника з мотивацією-уникнення принципово обмежене: 1) завданням (нормативною величиною); 2) можливістю керівника довести вину працівника у разі невиконання завдання;

III квадрант – рівень деструктивних реакцій працівника зазвичай обмежений і найчастіше зводиться до пасивної трудової поведінки і «роботи за правилами» (суцільна лінія). Однак, якщо в групі з'являється сильний лідер, що вступає в конфлікт з керівництвом організації (а ним може бути тільки незадоволений працівник з IV квадранта), він здатний повести за собою працівників з типом мотивації «уникнення» і «розпалити» їх до крайніх форм деструктивної поведінки, тобто аж до повного руйнування організації (пунктирна лінія);

IV квадрант – якщо організаційні умови роботи і система стимулювання повністю не відповідають мотиваційними очікуваннями працівника, існує велика ймовірність отримати від нього деструктивну трудову поведінку, причому в досить різких формах, однак руйнування організації в цьому випадку можливо уникнути [2].

Відмінною від прагматичної концепції В.І. Герчикова є теорія психологічного контакту Е. Шейна. Основною роботою вченого є праця «Організаційна культура і лідерство», в якій автор виділив вісім основних цінностей в роботі співробітників і назвав їх «кар'єрними якорями», визначивши для кожного якоря свою мотивацію [6, с. 118].

Техніко-функціональний якор – яскраво виражена зацікавленість співробітника в тому, щоб стати хорошим професіоналом у своїй роботі. Для мотивації співробітника з техніко-функціональною спрямованістю Е. Шейн радить керівникам постійно ставити перед співробітником нові професійні завдання; створювати можливості для вирішення тих професійних завдань, реалізація яких дозволить співробітнику відчувати самоповагу і повагу з боку колег; просувати співробітника по такому шляху розвитку кар'єри, яка була б пов'язана з вдосконаленням його професійної майстерності [6].

Загальне керівництво. Прагнення співробітника до загального керівництва і контролю інших, розви-

нене почуття відповідальності і вміння всіх організувати на виконання спільної справи. Е. Шейн рекомендує наступні інструменти мотивації для таких співробітників така: доручити управління яким-небудь проектом; надати можливість внести в роботу команди систему і порядок, а потім їх координувати; визнати їх заслуги керівництвом і менеджерами вищої ланки, що розцінюється співробітником як ознака можливого, надалі, просування в кар'єрі [6].

Самостійність і незалежність – співробітник завжди намагається виконати роботу в своєму стилі, для нього важлива власна оцінка якості і термінів виконаної роботи, а не зовнішні структурні рамки. Мотивація такого співробітника повинна мати такий зміст: доручити йому завдання, що дозволяє діяти незалежно, при мінімальному контролі; доручити вести який-небудь проект від початку до кінця і нести за нього велику відповідальність; не призначати співробітника на таку посаду, де необхідні функції загального управління і постійне прийняття групових рішень.

Почуття безпеки і стабільність – для таких співробітників важливе збереження стабільної роботи на тривалий термін; добре працюють в команді; новаторський підхід до робочих проблем і нові ролі їх мало цікавлять. Їхня мотивація: пропонувати їм більш традиційну і менш ризиковану роботу; довгострокові проекти, які дають почуття стабільності; давати нові завдання в старому проекті

Підприємницька жилка – постійне прагнення створювати нові ділові підприємства; розробка свого бачення справи і спроба його здійснення в реальності; застосування раціоналізаторського і творчого підходу; добре працюють в команді; не люблять рутину і передбачувану роботу. Для таких співробітників підходить наступна мотивація: запропонувати участь у проекті зі створенням нових продуктів разом з іншими членами команди або в творчому проекті зі створенням союзу з іншим відділом або іншими компаніями; залучення до розробки загальної стратегії проекту, і особливо на стадії запуску проекту; не призначати на роботу, яка обмежує співробітника вузькими рамками; у міру завершення одного проекту відразу ж залучати до нового [6].

Прагнення бути корисним і відданість справі – співробітник відчуває постійне прагнення допомагати іншим, а робота для нього має особисте значення, любить вчити і консультувати інших. Мотивація для таких працівників: надавати послуги типу «обслуговування покупців» іншим учасникам команди або проекту; ставити співробітника на таку ділянку роботи, де багато різного спілкування з клієнтами; надавати можливість залагоджувати якісь розбіжності і конфліктні ситуації в команді; виконувати завдання, які вони вважають необхідними для поліпшення чийогось життя; допомогу іншим співробітникам виконувати свою роботу або свій обов'язок.

Випробування сил в чистому вигляді – високий рівень внутрішньої мотивації співробітника, постійне прагнення відчувати себе, вирішуючи при цьому нові для себе професійні та особистісні проблеми. Співробітник готовий взяти на себе важкоздійснювані і ризиковані завдання, а рутинні завдання для нього нудні і нецікаві. Для мотивації таких співробітників необхідно: пропонувати якомога більш різноманітні й нові завдання; заздалегідь з ними проводити бесіди з метою з'ясувати, яка робота б їх зацікавила, які проекти стали б для них пробою сил; їх можна використовувати в критичних ситуаціях, коли необхідно врятувати становище.

Стиль життя – робота співробітника відповідно до власного, ідеального, за їх уявленням, стилю життя, виконання професійних обов'язків не повинно віднімати їх особистий час. Для співробітника важливий баланс між роботою та особистим життям, і він цінує організаційну гнучкість роботи. Для мотивації необхідно: надання їм гнучкого робочого графіка, неповного робочого дня, використання засобів телекомунікації для отримання і відправки роботи, оцінка їхньої роботи за результатом, а не за часом, проведеним в офісі, доручати виконання таких завдань, у яких чітко позначені початок і кінець і які не будуть регулярно займати його особистий час, брати участь у такій роботі, яка не вимагає частих або тривалих відвідувань.

Рональд Інглегарт, спираючись на опитування громадської думки, що проводилися в усьому світі, ввів термін «постматеріалістичні цінності». На думку Інглегарта, матеріальне і культурне благополуччя післявоєнного часу призвело до зростання нематеріалістичним мотивованого шару населення західних країн [3].

Використовуючи теорію мотивації А. Маслоу, Інглегарт наполягає на тому, що перевага «постматеріалістичних» цінностей (тобто цінностей самореалізації та розвитку власної особистості) в тому чи іншому суспільстві відображає стадію його загального економічного і соціального розвитку, пояснюючи це за допомогою «гіпотези недостатності» і «гіпотези соціалізації». Гіпотеза недостатності (або дефіциту) стверджує, що пріоритети людини відображають соціально-економічні умови: вище цінується те, чого сильніше не вистачає. Друга гіпотеза – так звана теза соціалізації: цінності адаптуються з певним запізненням, оскільки засвоюються ще в період соціалізації, в підлітковому віці, так що цінності дорослої людини відповідають реаліям часів його дитинства і ранньої юності. Крім того, як зазначає Р. Інглегарт, розвиток постматеріалістичної мотивації – складне явище, що має в більшій мірі соціо-психологічну, ніж економічну, природу. Існує соціальний, психологічний «ефект насичення»: у період відносного достатку і підвищення рівня життя фізіологічні потреби, фундаментальні потреби в безпеці та інші «матеріалістичні» потреби втрачають домінуючу роль; відповідно, зростає значення «постматеріалістичних» соціальних потреб, особливо потреб у самореалізації [3, с. 245–260].

З одного боку, Р. Інглегарт надає своїй концепції велику теоретичність, вбудовуючи її в сучасну соціологічну доктрину, що оперує термінами модернізації та постмодернізації і акцентує увагу на взаємодії і взаємозалежності економічних, політичних, соціальних, психологічних, етичних та інших чинників розвитку суспільства. Тому істотною новизною відрізняються ті розділи, в яких автор теоретизує з приводу цих взаємозв'язків і аналізує обумовленість соціального прогресу вдосконаленням складових суспільства особистостей. З іншого боку, він звертається вже не тільки до аналізу ситуації в розвинених індустріальних країнах, але і до проблем розвитку країн «третього світу» і колишнього соціалістичного табору. У цьому контексті вельми цікава його оцінка

сучасних перетворень в Росії і деяких інших країнах радянського блоку; м'яко кажучи, ця оцінка дуже далека від позитивної. Автор зазначає, що з руйнуванням почуття соціальної та економічної захищеності, яке у громадян цих держав було дуже сильним, фактично усунуті стиль поведінки і система мотивації, які були притаманні населенню соціалістичних країн і цілком відповідали сучасним вимогам. Формування суто економічної, матеріалістичної системи цінностей, що відбувається в останні роки, робить підчас соціальну обстановку в цих країнах набагато більш далекою від сучасних стандартів, ніж в менш розвинених у господарському аспекті відсталіх регіонах планети [3, с. 245–260].

С.А. Сурков вважає за необхідне встановлювати на різних рівнях підприємницької ієрархії мотиваційні моделі різного рівня суспільної значимості – від найпростіших, типу «батого і пряника», «наукового управління», моделей А. Маслоу, Е. Мейо, Д. МакГрегора на нижчих рівнях у більш складних, до мотивації через рівень мотивації – на вищих [4, с. 17–21].

Загалом, розробники новітніх теорій наполягають на існуванні таких чинників формування мотиваційної системи і в сучасних умовах, як глобалізація світового господарства, розвиток і поширення інновацій, загострення конкуренції на традиційних ринках тощо.

Висновки. Фактично результатом конкуренції на традиційних ринках є перетворення персоналу необхідної кваліфікації на конкурентну перевагу країни, регіону і підприємства, а процесу його мотивації – на складову конкурентної боротьби. З урахуванням того, що маркетинг ХХІ ст. має бути спрямований на розширення ринків і, відповідно, середовища впливу маркетингового комплексу, логічним і послідовним є використання такого елементу комплексу маркетингу, як персонал. Відповідно, обрання необхідної і доцільної концепції мотивації персоналу як основи для стратегії управління персоналом на маркетингових засадах є одним із найважливіших рішень в системі внутрішнього маркетингу. І обрана мотиваційна концепція має відповідати сутності концепції маркетингового менеджменту, якій відповідає діяльність підприємства. Обґрунтуванню даної тези будуть присвячені подальші дослідження автора.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Армстронг М. Практика управління людськими ресурсами / М. Армстронг ; пер. с англ. под ред. С.К. Мордовина ; 8-е изд. – СПб. : Питер, 2014. – 832 с.
2. Герчиков В.И. Мотивация, стимулирование и оплата труда персонала / В.И. Герчиков. – М. : Изд-во ГУ-ВШЭ, 2013 – 356 с.
3. Инглегарт Р. Культурный сдвиг в зрелом индустриальном обществе / Р. Инглегарт // Новая постиндустриальная волна на Западе. – М. : Academia, 2011. – С. 245–260.
4. Сурков С.А. Закономерности мотивации персонала / С.А. Сурков // Управление персоналом. – 2002. – № 7. – С. 17–21.
5. Сурков С.А. Построение структуры организации на основе системы мотивации / С.А. Сурков // Кадры предприятия. – 2002 – № 10. – С. 30–34.
6. Schein, Edgar H. Organizational Culture and Leadership. 4th Edition - Jossey-Bass, 2010. – 464 p.

УДК 330.52.051

Литвиненко К.О.

аспірант кафедри менеджменту

та математичного моделювання ринкових процесів

Одеського національного університету імені І.І. Мечникова

АНАЛІЗ РИНКУ КОМЕРЦІЙНОЇ НЕРУХОМОСТІ ЗА ДОПОМОГОЮ МАТРИЦІ СОЦІАЛЬНИХ РАХУНКІВ

Стаття розглядає матрицю соціальних рахунків як інструмент структурного аналізу національної економіки. У роботі було побудовано дезагреговану МСР, що враховує ринок комерційної нерухомості. Проаналізовано основні макроекономічні показники та структура економіки України, зокрема: розподіл валового випуску, доданої вартості, попиту та торговельний розподіл.

Ключові слова: матриця соціальних рахунків, ринок комерційної нерухомості, макроекономічний аналіз.

Литвиненко К.А. АНАЛИЗ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ С ПОМОЩЬЮ МАТРИЦЫ СОЦИАЛЬНЫХ СЧЕТОВ

Статья рассматривает матрицу социальных счетов как инструмент структурного анализа национальной экономики. В работе была построена дезагрегированная МСС, которая учитывает рынок коммерческой недвижимости. Проанализированы основные макроэкономические показатели и структура экономики Украины, в частности: распределение валового выпуска, добавленной стоимости, спроса и торговое распределение.

Ключевые слова: матрица социальных счетов, рынок коммерческой недвижимости, макроэкономический анализ.

Lytvynenko K.A. COMMERCIAL REAL ESTATE MARKET ANALYSIS BASED ON SOCIAL ACCOUNTS MATRIX

The article considers the Social Accounting Matrix as a tool for the structural analysis of the national economy. It was built the disaggregated SAM, which contains the commercial real estate market. There were analyzed the key macroeconomic indicators and the structure of the Ukrainian economy, in particular: the distribution of gross output, value added, demand and trade distribution.

Keywords: Social Accounting Matrix, commercial real estate market, macroeconomic analysis.

Постановка проблеми. Складність економічної ситуації в Україні вимагає постійного удосконалення інструментів ефективного управління економікою та оптимального використання ресурсів.

Економічне зростання будь-якої країни з ринковою економікою посилюється ефективним функціонуванням ринку комерційної нерухомості. Даний сектор може виступати як індикатором стану національної економіки, випереджаючи загальні економічні цикли, так і бути стимулюючим фактором до розвитку багатьох елементів економічної системи, з якими тісно пов'язаний. Адже професійний ринок комерційної нерухомості сприяє розвитку суміжних ринків та секторів, районів міст або цілих регіонів, створює умови для активізації бізнесу та покращення добробуту населення.

Визначити внесок ринку комерційної нерухомості до національного добробуту можливо за допомогою матриці соціальних рахунків, або МСР (Social Accounting Matrix). Даний інструмент є ефективним засобом відображення інформації; структурної взаємозалежності в економіці на макро- і мезорівнях. МСР ясно показує зв'язок між розподілом доходів і структурою економіки, рахує вклад кожного сектору економіки у ВВП, розподіл попиту, частки експорту/імпорту та інших показників.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Однією з перших мотивацій розробки МСР був зростаючий інтерес до питань бідності та задоволення основних потреб, особливо у країнах з так званою «економікою Робінзона Крузо». Ці ідеї отримали подальший розвиток і використовувалися для сприяння питань подолання бідності та розподілу доходів у країнах, що розвиваються [1, с. 17].

Найбільший внесок у розвиток матриць соціальних рахунків на даний момент внесли такі англійські економісти, як Гр. Пьятт, Є. Торнбеке та Дж. Раунд, які ще у першій половині ХХ ст. розробили методологію побудови та використання МСР. З того часу базова структура матриці зазнавала змін та коригувань, адаптувалася під різні цілі та завдання.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Варто зазначити, що дослідження матриці соціальних (або суспільних) рахунків, особливо серед вітчизняних вчених, частіше має на меті висвітлення соціальних питань, аналіз добробуту різних верств населення, вплив держави на розподіл ресурсів в національній економіці. Проте не так часто МСР використовується саме як інструмент міжгалузевих аналізів, за допомогою якого зручно досліджувати взаємозв'язки між різними секторами економіки, технології виробництва, структурний розподіл попиту, товарообігу та інші економічні аспекти.

Сьогодні жодна розвинена країна не обходиться без власного аналітичного інструментарію, спеціально розробленого, аби дослідити міжгалузеві зв'язки, вплив та взаємодію різних економічних агентів та інститутів. Ряд урядів країн та організацій, таких як США, Європейський Союз, Світовий банк та ін. володіють сильним програмним забезпеченням, що досліджує ці взаємовідношення. В Україні на державному рівні поки що не впроваджено подібних методик. Коло і методи статистичних досліджень досить часто змінюються, та досі не має власної програми (наприклад, за аналогом американської RIM II [2]), що збирала б та агрегувала у собі повну інформацію по всім галузям економіки, регіонам та інститутам, досліджувала б структурні особливості національної економіки та підраховувала мультипликативні ефекти.

Мета статті полягає у побудові дезагрегованої матриці соціальних рахунків для України та дослідженні місця комерційної нерухомості в структурі національної економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. У дезагрегованій (розбитій по секторам економіки) матриці соціальних рахунків, або МСР, набір галузей залежить від мети дослідження. Оскільки єдиним джерелом статистичної інформації з міжгалузевих аналізів в Україні є таблиця «витрати – випуск» [3], то перелік галузей (секторів економіки) при побудові матриці соціальних рахунків обмежений набором

секторів, що входять до таблиці «витрати – випуск». Ступінь роздрібнення по секторам різниться при побудові матриці для різних країн. В Україні щорічна таблиця «витрати – випуск» нараховує 15 галузей: сільське господарство, мисливство, лісове господарство; рибальство, рибництво; добувна промисловість; переробна промисловість; виробництво та розподілення електроенергії, газу та води; будівництво; торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку; діяльність готелів та ресторанів; діяльність транспорту та зв'язку; фінансова діяльність; операції з нерухомими майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям; державне управління; освіта; охорона здоров'я та надання соціальної допомоги; надання комунальних послуг; діяльність у сфері культури та спорту.

Дослідження світових тенденцій розвитку економіки найбільш інформативне на стадії зростання, тому в даній роботі була побудована дезагрегована матриця соціальних рахунків України на базі даних 2008 р., в якому було зафіксовано найвищий рівень зростання не лише світової, а й української економіки. Оскільки інструментарій МСР відображує статичний стан економіки, то не може бути використаний в умовах турбулентності, спричиненої кризовими явищами в світовій економіці. Вибір 2008 р. дозволяє отримати найбільш репрезентативні результати, адже саме в цьому році (на даний момент) економіка України була на піці свого розвитку: рівень споживання, обсяг трансферів, торговельне сальдо, виробництво та рівень інвестицій, і сама динаміка розвитку ринку комерційної нерухомості у цілому були на найвищому рівні, тому дослідженні міжгалузеві зв'язки будуть більш явно продемонстровані.

Дезагрегована матриця може бути розбита та представляти дані по кожному сектору, який виділений у таблиці «витрати – випуск», або галузі можуть бути об'єднані у групи. В даній роботі дезагрегована Україна – МСР 2008 р. містить наступні сім груп секторів:

- сільське господарство (включає в себе два сектори таблиці «витрати – випуск» – сільське господарство, мисливство, лісове господарство і рибальство);
- добувна промисловість;
- переробна промисловість;
- виробництво та розподілення електроенергії, газу, води та води;
- сектор комерційної нерухомості (включає в себе два сектори – будівництво і операції з нерухомим майном, інжиніринг, послуги, надані підприємцям);

• транспорт, зв'язок та індустрія гостинності (включає в себе два сектори – діяльність готелів та ресторанів та діяльність транспорту та зв'язку);

• інші види послуг (включає в себе шість секторів – торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів, фінансова діяльність, державне управління, освіта, охорона здоров'я та соціальна допомога, надання комунальних та індивідуальних послуг, діяльність у сфері культури).

Вся інформація, необхідна для побудови МСР, взята зі статистичних щорічників та сайту Державного комітету статистики України [3–7].

Проаналізуємо структурний розподіл ВВП. Розраховуючи частки ВВП, створеного в кожному секторі, можливо визначити, які сектори внесли найбільший внесок у факторний дохід або створили більше всього доданої вартості. Розподіл наведений у таблицях 1а та 1б.

У випадку Україна – МСР 2008 р. результати показують, що Україна в значній мірі залежить від переробної промисловості, на даний сектор припадає 20% ВВП за факторною вартістю, та найбільший внесок здійснює сфера послуг (державних, комунальних та приватних) – він складає 36,4%. Третім за величиною сектором (13,9%) є група комерційної нерухомості, яка включає будівництво та послуги, пов'язані з операціями з нерухомістю та інжинірингом. Варто відзначити, що будь-яка нерухомість є об'єктом інвестицій, але лише комерційна нерухомість збільшує додану вартість продукції та безпосередньо впливає на зростання ВВП. Завдяки тісній координації між зростанням виробництва і реалізацією товарів та послуг на ринку зростає попит на комерційну нерухомість. Показник у 13,9% для сектору комерційної нерухомості свідчить про значний добуток, який вносить даний ринок до ВВП України.

Останній стовбець в таблиці 2б свідчить про досить гармонійний розподіл праці-капіталу (працевідомості та капіталомісткості) в українській економіці: 57 % та 43 % відповідно. Приблизно така ж пропорція зберігається у більшій частині секторів.

Найбільш трудомісткими секторами в Україні – МСР 2008 р. були сфери виробництва та розподілення електроенергії, води та газу, а також сфера послуг: у співвідношенні «праця – капітал» на дані сектори припадає 70,6% та 65,8% відповідно. Менші значення найбільш наближені до макро-співвідношення у переробній та добувній промисловості та групі секторів, що включає транспорт, зв'язок та готельно-ресторанну сферу, а також група комерційної нерухомості, в якій 52,5% на додану вартість сплачується до праці. Хоча сума капіталу, необхідна для побудови та обслуговування об'єктів комерцій-

Таблиця 1а

Секторальний розподіл ВВП за факторною вартістю

	гал сг	гал доб	гал пер	гал елгазвод	Гал коменерух	гал трзвготрест	гал інпосл	загалом
ВВП ф.в.	65 353	54 337	164 735	28 800	114 530	96 773	299 648	824 176
у %	7,9	6,6	20,0	3,5	13,9	11,7	36,4	100

Примітки: ВВП ф.в. – валовий внутрішній продукт за факторною вартістю

Таблиця 1б

Розподіл доданої вартості за секторами

	гал сг	гал доб	гал пер	Гал елгазвод	Гал коменерух	Гал трзвготрест	гал інпосл	загалом
Праця	22,2	50,5	58,5	70,6	52,5	56,2	65,8	57,1
Капітал	77,8	49,5	41,5	29,4	47,5	43,8	34,2	42,9
ВВП ф.в.	100	100	100	100	100	100	100	100

ної нерухомості, досить значна, невеликий зсув у бік працездатності свідчить про наявність великої кількості учасників процесу девелопменту, що обслуговують даний ринок: архітектори, інженери, будівельники, дизайнери, юристи, фінансові брокери, ріелтори, аудитори та багато інших.

Найменш трудомістким сектором стало сільське господарство – зі значенням 22,2%. Воно ж, відповідно, найбільш капіталомістке – 77,8%. Разом ці розрахунки описують основні структурні характеристики продукції в економіці.

Розподіл валового випуску. Розраховували частку кожного фактора і платежів рахунку «Товарів та послуг» у вартості валової продукції, можливо детермінувати технології виробничих секторів. Іншими словами, у таблиці 2 обчислюється кількість кожного ресурсу (вхідних даних), необхідного для виробництва одиниці продукції кожної галузі.

В Україні для промислових товарів, як правило, найбільш важливим є проміжні ресурси. Наприклад, у секторі добувної промисловості, вхідні ресурси, а саме товари переробної промисловості, складають 14,7% від вартості продукції. Це означає, що з кожних 100 грн. виробленої у добувній промисловості продукції 14,7 грн. витрачаються на ресурси, взяті з переробної промисловості. Вхідні ресурси від промисловості також мають важливе значення для самої переробної промисловості (35%) і сектору комерційної нерухомості (32,4%). У другому випадку, звичайно, лівова доля припадає на будівництво, яке більше за все потребує ресурси переробної промисловості. У свою чергу, сектор послуг здійснює значний внесок у більшість секторів, особливо в обробній промисловості, сільському господарстві, а також у сфері послуг.

Розрахунки щодо торговельного розподілу, представлені у таблицях 3а і 3б, проливають світло на структуру імпорту та експорту.

Як показує аналіз торговельного розподілу, майже три чверті експорту України у 2008 р. склали

продукти переробної промисловості (71%). На другому місці у експорті займає група, яка включає діяльність готелів та ресторанів, а також транспорт і зв'язок. Подальше більш детальне дезагрегування показало, що саме на транспорт та зв'язок припадає основна частка експорту в цій групі. Третім місцем у структурі експорту дивує сільське господарство з зовсім невеликим показником у 6,8%. Зважаючи на природні та економічні умови України: найбільшу площу родючого чорнозему у світі, сприятливі кліматичні умови, досить низький рівень оплати праці, - відомі всім показники, що свідчать про величезний потенціал даної галузі та можливість задовольнити не тільки внутрішні потреби, але й нарощувати обсяги експорту та, безумовно, мати набагато більшу частку у структурі експорту країни. Більш детальний аналіз даної галузі може висвітлити проблемні моменти та причини такого невеликого показника. Інші сектори дезагрегованої матриці Україна – МСР 2008 р. мають зовсім незначні частки. Експортні доходи Україна використовує для оплати імпортованих товарів. Розрахунки показують, що більшість імпорту припадає знову ж таки на товари переробної промисловості (65,3%), а також на продукти добувної промисловості (18,6%). Сектори комерційної нерухомості та послуг мають найменші частки у структурах експорту та імпорту. Це звичайно пояснюється неможливістю об'єктів нерухомості, які просто неможливо експортувати або імпортувати за означенням.

Розрахунки загальної структури попиту, надані у таблицях 4а та 4б, розглядають всі джерела попиту на сировинні товари, серед яких проміжне, приватне та державне споживання, інвестиції та експорт.

Розрахунки показують, що виробничі та сільськогосподарські товари є найбільшими складовими приватного споживання (на них витрачається 11,7% і 62,8% приватного доходу відповідно), далі йдуть група транспорту, зв'язку, діяльності готелів та ресторанів (8,1%) та сектор послуг. Не дивно,

Таблиця 2

Розподіл валового випуску

	гал сг	гал доб	гал пер	гал елгазвод	гал коменерух	гал трзвготрест	гал інпосл	загалом
Прсг	26,3	0,5	3,8	0,1	0,1	0,4	0,9	3,9
Прдоб	0,7	5,5	13,6	31,7	2,1	5,8	0,5	7,9
Прпер	18,8	14,7	35,0	14,0	32,4	21,5	8,1	24,5
Прелгазвод	1,2	6,9	2,6	8,8	2,4	3,8	1,9	2,8
Пркомнерух	0,9	1,5	1,4	1,8	10,8	4,3	8,8	4,4
Пртрзвготрест	4,1	12,0	5,6	2,5	4,4	9,9	5,9	5,9
Прінпосл	12,2	7,5	21,1	4,1	4,5	4,0	18,1	15,3
Праця	8,0	26,0	9,9	26,2	22,8	28,2	36,7	20,2
Капітал	28,0	25,5	7,0	10,9	20,6	22,0	19,1	15,2
Загалом	100	100	100	100	100	100	100	100

Таблиця 3а

Торговельні дані

	гал сг	гал доб	гал пер	Гал елгазвод	гал коменерух	гал трзвготрест	гал інпосл	загалом
імпорт	11 071	96 652	339 807	486	11 616	46 893	14 063	520 588
експорт	30 175	18 018	316 259	2 758	11 867	58 108	7 674	444 859

Таблиця 3б

Торговельний розподіл

	гал сг	гал доб	гал пер	гал елгазвод	гал коменерух	гал трзвготрест	гал інпосл	загалом
імпорт	2,1	18,6	65,3	0,1	2,2	9,0	2,7	100
експорт	6,8	4,1	71,1	0,6	2,7	13,1	1,7	100

що більшість державних витрат припадає на сектор послуг, адже більшу його частину складають державні послуги, що надаються населенню і покриваються за рахунок держави. Нарешті, інвестиційний попит створюється головним чином за рахунок виробництва (50,7%) та групи комерційної нерухомості (48,8%). Варто зазначити, що наявність розвинутого ринку комерційної нерухомості стимулює зростання приватного споживання, адже комерційна нерухомість надає можливість для реалізації товарів та послуг на споживчому ринку, обслуговує складування товарів та створює додаткові умови для розвитку бізнесу. Також велике значення показника інвестиційного попиту на даному ринку не випадкове, адже девелопмент комерційної нерухомості потребує значних інвестицій. Щороку на даному ринку проводяться угоди купівлі-продажу об'єктів. Це вигідний та інвестиційно привабливий ринок не тільки з точки зору отримання ренти, а з точки зору розвитку об'єкта та збільшення його капіталізації.

Підведемо підсумки структурного аналізу економіки (таблиці 5а та 5б). За допомогою інструменту МСР були підраховані показники макроекономічного розподілу на базі інформації щодо ВВП за вартістю факторів виробництва, фінансового балансу, сальдо рахунку поточних операцій, рівня приватних заощаджень і обсягу імпорту та експорту.

ВВП за вартістю факторів – це валова додана вартість (значення капіталу і праці) і для України – МСР 2008 р. дорівнює 824 176 млн. грн. ВВП у ринкових цінах являє собою суму загального кінцевого попиту.

ВВП у ринкових цінах в Україна – МСР 2008 р. дорівнює 948 056 млн. грн.

Поточний фінансовий баланс склав 46 750 млн. грн., або 4,9% від ВВП за ринковими цінами. Це позитивний момент, який означає, що уряд України досяг фіскального профіциту в 2008 р. Значна частина дефіциту поточного рахунку пов'язана з великим дефіцитом торговельного балансу України – 67 252 млн. грн., або 7,1% від ВВП: загальний обсяг імпорту – 520 588 млн. грн. перевищує загальний обсяг експорту – 444 859 млн. грн. Нарешті, частка імпорту та експорту у ВВП (співвідношення торгівлі до ВВП) 101,8% свідчить про те, що українська економіка відкрита.

Висновки. Завдяки матриці соціальних рахунків можливо зробити висновки щодо структурного розподілу національної економіки. Наведені вище розрахунки виявляють загальний стан та розподіл економіки України. Наприклад, стало відомо, що лівова частина ВВП припадає на промисловість, економіка досить гармонійно балансує між капіталомісткістю і трудомісткістю, спирається на виробничий експорт, але й багато сплачує за імпортовані промислові товари. Тим не менше, основного експорту недостатньо, і в результаті країна має великий дефіцит поточного рахунку. Уряд України є важливою частиною економіки, і його фіскальний профіцит становить значну частку від загального обсягу інвестицій. Тим не менш, хоча інвестиції займають немалу частину ВВП, приватне споживання є найбільш важливим. Було виявлено, що домогосподарства витрачають більшу частку своїх доходів на сільськогосподарські товари і отримують

Таблиця 4а

Розподіл попиту (за товарами та послугами)

	проміжний попит	приватне споживання	споживання уряду	інвестиції	експорт	загалом
прсг	6,0	11,7	0,8	1,3	6,8	6,6
прдоб	12,2	1,6	0,7	-0,7	4,1	7,1
прпер	37,9	62,8	1,1	50,7	71,1	46,8
прелгазвод	4,4	2,4	1,4	0,0	0,6	2,9
пркомнерух	6,8	6,0	4,3	48,8	2,7	9,6
пртрзвготрест	9,2	8,1	3,3	0,0	13,1	8,4
прінпосл	23,6	7,4	88,4	0,0	1,7	18,7
загалом	100	100	100	100	100	100

Таблиця 4б

Розподіл попиту (за джерелом попиту)

	проміжний попит	приватне споживання	споживання уряду	інвестиції	експорт	загалом
прсг	46,6	35,4	0,7	1,8	15,5	100
прдоб	87,4	4,5	0,5	-0,9	8,6	100
прпер	41,0	26,5	0,1	9,6	22,7	100
прелгазвод	77,6	16,4	2,7	0,0	3,2	100
пркомнерух	35,8	12,5	2,5	45,1	4,1	100
пртрзвготрест	55,5	19,1	2,2	0,0	23,2	100
прінпосл	63,9	7,8	26,9	0,0	1,4	100
загалом	50,7	19,8	5,7	8,9	14,9	100

Таблиця 5а

Сукупні макроекономічні показники

ВВП у факторній вартості	824 176
Поточний фінансовий балад	46 750
Сальдо поточних рахунків	-67 252
Приватне споживання	150 882
Імпорт	520 588
Експорт	444 859
ВВП у ринкових цінах	948 056

Таблиця 5б

Загальна макростатистика

Коефіцієнт – торгівля до ВВП (%)	101,8
Коефіцієнт – фіскальний баланс до ВВП (%)	4,9
Коефіцієнт – поточний баланс до ВВП (%)	-7,1
Коефіцієнт – приватне споживання до івестицій (%)	57,0

ють більшу частку своїх доходів від праці. Ці структурні характеристики економіки України важливі для пояснення економічних зв'язків і ефекту мультиплікатора. Саме обчислення мультиплікаційних ефектів від інвестування у ринок комерційної нерухомості може стати наступним етапом дослідження даного ринку та його внеску у національну економіку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Social Accounting Matrices. A Basis for Planning. Edited by Graham Pyatt and Jeffrey I. Round. Washington, D.C., U.S.A.: THE WORLD BANK. – 1985, 282 p.
2. Bureau of Economic Analysis. U.S. / Department of Commerce// RIMS II Online Order and Delivery System [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.bea.gov/regional/rims/rimsii/home.aspx>.
3. Таблиця «витрати – випуск» за 2008 р. (в цінах споживачів) / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2010/vvp/vitr_vip/vitr_vip10_u.html.
4. Валовий внутрішній продукт / Національний банк України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.bank.gov.ua/files/GDP_u.xls.
5. Платіжний баланс і зовнішній борг України 2008 р. / Національний банк України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : bank.gov.ua/doccatalog/document?id=90702.
6. Зведені національні рахунки / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2005/vvp/znr/znr_u_12.htm.
7. Звіт про виконання Державного бюджету України за 2009 р. у розрізі економічної класифікації / Міністерство фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.minfin.gov.ua/file/link/244339/file/Zvit.pdf.

УДК 338.22

Мазур О.А.

*аспірант кафедри економіки підприємства
Ужгородського національного університету*

Сержанов В.В.

*кандидат економічних наук, доцент
Ужгородського національного університету*

ВПЛИВ ТІНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ НА ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ПРОЦЕС КРАЇНИ

У статті розглянуто вплив тінізації економіки на інтенсивність інвестиційного процесу в Україні. Досліджено зміст поняття інвестиційної привабливості. Проведено порівняльний аналіз статистичних та розрахункових даних, які характеризують інвестиційний процес, результативність діяльності промислового сектору та динаміку сприятливих для тінізації економічної діяльності процесів.

Ключові слова: тіньова економіка, інвестиційна привабливість, інвестиційний клімат, економічна безпека, економічна девіація.

Мазур О.А., Сержанов В.В. ВЛИЯНИЕ ТЕНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ НА ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПРОЦЕСС СТРАНЫ

В статье рассмотрено влияние тенизации экономики на интенсивность инвестиционного процесса в Украине. Исследовано содержание понятия инвестиционной привлекательности. Проведен сравнительный анализ статистических и расчетных данных, характеризующих инвестиционный процесс, результативность деятельности промышленного сектора и динамику благоприятных для тенизации экономической деятельности процессов.

Ключевые слова: теневая экономика, инвестиционная привлекательность, инвестиционный климат, экономическая безопасность, экономическая девіація.

Mazur O.A., Serzhanov V.V. INFLUENCE OF SHADOWING OF ECONOMY TO THE INVESTMENT PROCESS OF THE COUNTRY

The article considers the impact of the process of shadowing economy to intensity of the investment process in Ukraine. In addition, it considers the content of the concept of investment attractiveness. Carried out comparative analysis of statistical and accounting data, that characterize the investment process, performance of industry sector and the dynamics of processes that are favorable for shadowing of economy.

Keywords: shadow economy, investment attractiveness, investment climate, economic security, economic deviation.

Постановка проблеми. На сьогоднішній день економіка України функціонує в складних умовах, зумовлених системною кризою в ключових галузях промисловості. Однією із основних передумов для її подолання є створення сприятливого середовища для розвитку малого, середнього та великого бізнесу, появи підприємців, спроможних реалізувати ресурсний потенціал країни, що стимулюватиме приплив інвестицій в реальний сектор. В свою чергу, від ефективності їх освоєння та використання залежить не лише рівень фінансово-економічного та технологічного розвитку, але й стабільність соціально-економічного та політичного становища.

Попри значний ресурсний потенціал Україна в очах світової громадськості залишається не досить привабливим об'єктом для відкриття та розвитку бізнесу. Зокрема, за рейтингом Doing Business

на 2014 р. з-поміж 189 країн Україна займає 112-те місце, покращивши результат на 25 позицій в порівнянні з минулорічним рейтингом (який було складено по 185 країнах) [20]. Проблема підвищення інвестиційної привабливості України є комплексною, оскільки потребує змін в законодавчій та інституційній сферах. Проте не менше значення має мінімізація впливу ефектів тіньової економіки (наприклад, корупції, дестабілізації фінансової системи, стабільності національної валюти тощо) на формування інвестиційного клімату України, яка, з одного боку, відвертає увагу зовнішніх інвесторів на користь країн з вищим рівнем дотриманням законності у приватному та публічному секторах, а з другого боку, створює чималі інвестиційні ризики для резидентів та перепони розвитку діючих підприємств. Таким чином, питання зменшення негатив-

ного впливу тіньової економіки, у т. ч. на інвестиційний клімат, залишається актуальним й на сьогодні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Тіньова економіка як одна із назрілих проблем Української держави супроводжує її від початку здобуття незалежності, тому ця тема на сьогодні є добре дослідженою. Зокрема, необхідно відзначити праці таких науковців, як О. Бандурка, З. Варналій, В. Геєць, Я. Жаліло, В. Липкан, І. Мазур, М. Мельник, В. Мунтіян, О. Турчинов, С. Сазанов, В. Сенчагов, присвячені вивченню сутності тіньової економіки, факторів її виникнення та розвитку, впливу на соціально-економічне життя суспільства.

Серед останніх розвідок необхідно відмітити внесок О. Підмоного та О. Глуценка в дослідження впливу нелегального підприємства на розвиток фінансової системи України [12], О. Рибчак – у вивчення особливостей розвитку тіньової економіки в Україні [14], М. Фоміної та ін. – у розуміння взаємозв'язку між тіньовою економікою та корупцією, особливостей їх розвитку, практики зарубіжних країн в запобіганні цим явищам [6], М. Кравченка – в дослідження впливу тіньової економіки на економічну безпеку регіону [7], С. Самойленка – у вивчення структури та впливу тіньової економіки на економічний розвиток держави [15], І. Слинька – в розвиток напрямів зниження рівня тіньової економіки в регіоні [16].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Віддаючи належне внеску попередників, відзначимо, що поза увагою переважної більшості дослідників залишається проблема впливу тіньової економіки на інвестиційну привабливість держави та регіону, яка згадується зазвичай поверхнево. Виключенням є праці О. Труфанова, Д. Труфанова [18], Н. Краус [8] та ін., у працях яких це питання є об'єктом дослідження. Таким чином, потребу в дослідженні порушеної проблематики зумовлюють незначна чисельність спеціальних досліджень, присвячених оцінці впливу тіньової економіки на формування інвестиційного клімату, а також динамізм згаданого явища у вітчизняних умовах.

Мета статті полягає у виявленні змісту та структури впливів тіньової економіки на інвестиційну привабливість держави шляхом дослідження змісту поняття інвестиційної привабливості, аналізу статистичних та розрахункових даних, які характеризують інвестиційний процес, результативність діяльності промислового сектору та динаміку процесів, які сприяють тонізації економічних відносин.

Виклад основного матеріалу дослідження. В економічній літературі сформовано чимало підходів до тлумачення сутності інвестиційної привабливості країни. Так, з суб'єктивної точки зору (очікувань власника капіталу), інвестиційна привабливість розглядається як узагальнена характеристика переваг і недоліків об'єкта інвестування. При її здійсненні проводиться суб'єктивна оцінка макроекономічної ситуації, що складається в тій чи іншій країні. Інвестиційна привабливість визначається ступенем досягнення компромісу між інтересами інвестора та реципієнта інвестицій. Її рівень підвищується при швидкому досягненні консенсусу між суб'єктами інноваційно-інвестиційного процесу [9, с. 50].

Головна суть інвестиційної привабливості полягає в реалізації стратегії отримання максимального прибутку від вкладеного капіталу. Тому на сьогоднішній день при розробці і прийнятті інвестиційних рішень іноземний інвестор спирається на дослідження конкурентоспроможності регіональної економіки, а

саме звертає увагу на регіони, які є більш привабливими [19, с. 60].

Інвестиційна привабливість визначається як система або сполучення різних об'єктивних ознак, засобів і можливостей, що спричиняють в сукупності потенційний платоспроможний попит на інвестиції вданому регіоні [11, с. 40–47].

З точки зору факторного аналізу поняття інвестиційної привабливості країни можна тлумачити як сукупність політичних, соціальних, інституціональних, екологічних, макро- і мікроекономічних умов функціонування національної економіки, які забезпечують стабільність інвестиційної діяльності вітчизняних і зарубіжних інвесторів [4]; або як якісну та кількісну характеристику внутрішнього та зовнішнього середовища об'єкта можливого інвестування [2, с. 14–18].

Синтез наведених точок зору дозволяє сформулювати узагальнений підхід до тлумачення поняття інвестиційної привабливості, який підкреслює відносність та суб'єктивність будь-яких кількісно-якісних оцінок факторів інвестиційної привабливості, як показника, котрий фактично відображає якість пакету характеристик територіальної одиниці (області), які бере до уваги новий та чинний інвестор при прийнятті рішення щодо інвестування на даній конкретній території. Оцінка інвестором тієї чи іншої території для інвестування є фактично його очікуванням отримати можливість здійснювати виробничо-комерційну діяльність, яка характеризується прийнятним рівнем ризику та дохідності (прибутковості) [13, с. 30–31]. Отже, інвестиційна привабливість території є основою для розгляду питання про доцільність здійснення інвестицій в конкретний об'єкт (суб'єкт господарювання) або галузь промисловості.

Необхідно відзначити, що попри чіткість та зрозумілість складових поняття інвестиційної привабливості, вищенаведені визначення не дозволяють розглядати його як об'єкт управлінського впливу, оскільки не розкривають проблему визначення пріоритетності тих чи інших факторів, на основі яких приймається рішення про інвестиції та/або їх вплив на значення підсумкової оцінки показника інвестиційної привабливості. У зв'язку з цим для досягнення мети статті доцільно розглянути складові показника (фактори) інвестиційної привабливості та прослідкувати їх зв'язок (залежність) із ефектами тіньової економіки.

Вихідною точкою є бачення інвестиційної привабливості як двокомпонентної структури, котра складається з [1, с. 2–7]:

- інвестиційного потенціалу, який визначається економічними, соціальними і природно-географічними факторами;
- некомерційних інвестиційних ризиків, які зумовлені зовнішньою стосовно інвестора макроекономічною, політичною та соціально-економічною ситуацією на території.

Дослідження закономірностей формування інвестиційного потенціалу економічної системи має певні особливості. По-перше, необхідно зважати на те, що кожен елемент (рівень) економічної системи, володіючи власним інвестиційним кліматом, впливає на формування інвестиційного клімату іншого елемента (рівня). Проте інвестиційний клімат економічної системи певного рівня не є сукупністю інвестиційних кліматів її складових нижчого рівня. По-друге, інвестиційний клімат кожного елемента економічної системи характеризується власним набором показни-

ків, які характеризують його інвестиційну привабливість. Тому ключовим моментом даного дослідження є відбір показників, які можуть якісно характеризувати динаміку інвестиційної привабливості України в сучасних економічних умовах.

З огляду на масштабність та комплексність порушеної проблематики, яка потребує самостійного фундаментального дослідження, в даній роботі розглянуто лише окремі показники, котрі дозволяють сформулювати загальне уявлення про основні тенденції інвестиційного процесу (в промислове виробництво):

- статистичні дані, котрі в загальних рисах характеризують розвиток промислового потенціалу держави, а також інвестиційну привабливість для внутрішнього та зовнішнього інвесторів;

- аналітичні дані, котрі характеризують організаційно-правові засади ведення бізнесу в Україні.

Охарактеризувати місце вітчизняного виробника в системі міжнародного поділу праці дозволяють дані про експорт з України (табл. 1).

Найбільшими експортними галузями українського промислового комплексу є металургія, видобувна промисловість, машинобудування та рослинництво, які в сукупності складають 64,6% вітчизняного експорту за 2013 р. В порівнянні з докризовим 2008 р. аналогічний показник був дещо вищим та становив 69,5%, при тому, що обсяг експорту був на 3642,4 млн. дол. США більшим, ніж за минулий рік.

Характерною рисою українського експортного потенціалу є сировинна орієнтація – більше третини всього експорту складають чорні метали, руди, шлак і зола, а також зернові культури. Відсутність в ключових галузях промисловості конкурентоспроможних на зовнішньому ринку виробництв продук-

ції з доданою вартістю вказують на перебіг деструктивних процесів у вітчизняному промисловому комплексі.

Така ситуація має цілком закономірне пояснення – інвестиційна активність вітчизняних підприємств, спрямована на модернізацію застарілого обладнання та освоєння інноваційних виробництв, є вкрай низькою, про що свідчать дані Державної служби статистики України [10]. За останні сім років частка підприємств, які ведуть інноваційну діяльність, перебуває в межах 12,8–17,4% від загальної кількості підприємств. За аналізований період можна виділити три періоди коливань інноваційної активності – з 2007 р. по 2009 р. частка підприємств зменшилася на 14,2% до 12,8%, з 2009 р. по 2012 р. – зросла з 13,8% до 17,4% і в 2013 р. зменшилася до 16,8%.

Наведені дані вказують, що до інноваційного процесу в Україні залучається незначна кількість підприємств, які, ймовірно, функціонують в перспективних або монополізованих галузях промисловості та здійснюють відповідно до потреби визначеної кількості конкретних суб'єктів господарювання, на що вказує непропорційність витрат на інноваційну діяльність. Зокрема, найбільшою була сума у 2011 р., коли питома вага інноваційних підприємств складала 16,2%, а у 2012 р., коли їх було 17,4%, витрати були меншими за результат 2008 р., коли в інноваційну діяльність було залучено близько 13% підприємств. Відношення витрат на інноваційну діяльність до загальної суми інвестицій за відповідний період підтверджує таку тенденцію. Проте якщо у 2011 р. це співвідношення було найвищим із показником 5,5%, то у 2013 р. є найнижчим із показником 3,9%.

Таблиця 1

Товарна структура експорту, млн. дол. США

Назва товарів згідно з УКТЗЕД	2008 р.	у % до заг. суми	2013 р.	у % до заг. суми
Недорогоцінні метали та вироби з них	27594,0	41,2	17570,7	27,8
<i>чорні метали</i>	<i>22954,6</i>	<i>34,3</i>	<i>14319,3</i>	<i>22,6</i>
<i>вироби з чорних металів</i>	<i>3533,1</i>	<i>5,3</i>	<i>2589,8</i>	<i>4,1</i>
Мінеральні продукти	7046,1	10,5	7494,9	11,8
<i>руди, шлак і зола</i>	<i>2153,6</i>	<i>3,2</i>	<i>3917,5</i>	<i>6,2</i>
Машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання	6341,1	9,5	6975,0	11,0
Продукти рослинного походження	5577,4	8,3	8875,9	14,0
<i>насіння і плоди олійних рослин</i>	<i>1426,2</i>	<i>2,1</i>	<i>2048,1</i>	<i>3,2</i>
<i>зернові культури</i>	<i>3703,8</i>	<i>5,5</i>	<i>6371,3</i>	<i>10,1</i>
Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості	5045,3	7,5	4327,3	6,8
<i>продукти неорганічної хімії</i>	<i>1603,6</i>	<i>2,4</i>	<i>1744,3</i>	<i>2,8</i>
<i>добрива</i>	<i>1996,5</i>	<i>3,0</i>	<i>1171,1</i>	<i>1,8</i>
Засоби наземного транспорту, літальні апарати, плавучі засоби	4321,3	6,5	3344,0	5,3
Всього	66954,4	100,0	63312,0	100,0

Джерело: побудовано на основі опрацювання даних [3]

Таблиця 2

Інвестиції в економіці України за 2007–2013 рр., млрд. грн.

Показник	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Капітальні інвестиції, з них:	222,7	272,1	192,9	189,1	259,9	263,7	247,9
<i>власних коштів підприємств та організацій, млрд. грн.</i>	<i>130,5</i>	<i>161,3</i>	<i>127,4</i>	<i>115,0</i>	<i>152,3</i>	<i>156,1</i>	<i>157,1</i>
Прямі іноземні інвестиції в Україну, млрд. дол. США	29,49	35,72	40,03	44,71	49,36	54,46	58,16
Прямі іноземні інвестиції з України, млрд. дол. США	6,20	6,20	6,22	6,87	6,90	6,48	6,58

Джерело: побудовано на основі опрацювання даних [3; 5]

На тлі зниження обсягів експорту за 2013 р. в порівнянні з 2007 р. тривожною тенденцією є зниження питомої ваги інноваційної продукції в загальному обсязі виготовленої продукції в Україні: з 6,7% до 3,3% відповідно.

Розглянемо динаміку внутрішніх та зовнішніх інвестицій в економіці України (табл. 2).

Вищенаведені дані вказують на те, що інвестиційна активність вітчизняного бізнесу також перебуває на низькому рівні. Так, загальний обсяг капітальних інвестицій з 2007 р. до 2013 р. підвищився лише на 25,2 млрд. грн., проте так і не досягнув показника передкризового 2008 р. – 272,1 млрд. грн. В загальних рисах динаміка капітальних інвестицій повторює коливання витрат на інноваційну діяльність: найнижчого рівня було досягнуто в 2010 р. – 189,1 млрд. грн., а найвищого в 2012 р. – 263,7 млрд. грн. Як і в попередньому випадку, за 2013 р. обсягу капітальних інвестицій знизився відносно попереднього року. Як і в попередньому випадку, виявлена тенденція вказує на непропорційність інвестиційних витрат (відносно структури підприємств) та відсутність мотивації власників бізнесу розвивати свої виробництва.

Динаміка прямих іноземних інвестицій в економіку України демонструє стійку тенденцію до зростання. З 2007 р. середньорічний приріст становив (розрахований за методом середньої геометричної) становив +12%, в результаті чого загальна сума інвестицій в 2013 р. зросла майже вдвічі в порівнянні з базовим роком та склала 58,16 млрд. дол. США. В свою чергу, обсяг інвестицій з України в економіку країн світу за весь проаналізований період залишався відносно стабільним та коливався в межах 6,2-6,9 млрд. дол. США.

Вбачається, що розвиток вітчизняного промислового сектору здійснюється переважно за рахунок внутрішнього ринку. Так, обсяги реалізованої промислової продукції за аналізований період збільшилися більше ніж на 50% та становили у 2013 р. 1111,27 млрд. грн. Найрезультативнішим виявився знову 2012 р., за який даний показник становив 1400,68 млрд. грн. Крім 2013 р., зниження обсягів реалізованої продукції спостерігалось в 2009 р. – до 806,55 млрд. грн., що становило -12% відносно 2008 р.

Варто відзначити, що за аналізований період було досягнуто практично двократного зростання в

добувній та харчовій промисловості (162% та 97%, відповідно). Зростання від 25% і більше – загалом у переробній промисловості (39%), металургійному виробництві (25%), постачання енергоносіїв (68%). Узагальнення всього вищенаведеного вказує на те, що залучені від іноземних та вітчизняних інвесторів позначаються переважно на реалізації потенціалу внутрішніх ринків промислової продукції.

Узагальнення вищенаведених статистичних даних дозволяє окреслити ключові періоди для оцінки співвідносності показників інвестиційної активності та тіньової економіки. Такими періодами є:

- 2007–2008 рр., які характеризуються зростанням економічної активності в усіх розглянутих сферах господарської діяльності, до впливу глобальної фінансової кризи;
- 2012 р., який є роком найвищої точки економічного зростання за аналізований період.

З огляду на специфіку тіньового сектору, яка виражається у відносності кількісних та якісних оцінок, в якості показників тіньової економіки використано:

- частку тіньового сектору в економіці України, розраховану за методом «витрати населення – роздрібний товарооборот» та оцінку Ф. Шнайдера;
- ключові показники рейтингу легкості ведення бізнесу (табл. 3).

Порівняння всього вищенаведеного вказує на те, що відсутня пряма залежність між динамікою опрацьованих статистичних та аналітичних даних. Зокрема, зростання офіційного сектору економіки, у т. ч. інтенсивності інвестиційного та інноваційного процесів в передкризові 2007–2008 рр., відбувається на тлі погіршення рейтингу та зростання частки тіньової економіки за методом «витрати населення – роздрібний товарооборот». Зокрема, погіршилися умови ведення зовнішньоекономічної діяльності та якість забезпечення виконання угод. Такі показники, як реєстрація власності, захист прав інвесторів, залишилися незмінними.

Врозріз окресленій тенденції йде оцінка Ф. Шнайдера, на думку якого частка тіньової економіки України за 2008 р. знизилася на 1% від ВВП. Серед факторів, які потенційно могли б сприяти зменшенню тіньового сектору та підвищенню результативності діяльності промисловості, також стало зниження податкового навантаження з доходу суб'єктів госпо-

Таблиця 3

Зведені показники тіньової економіки України

Показник	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Легкість ведення бізнесу, бал	128	139	145	142	145	152	137	112
Дозвіл на будівництво, дн.	-	-	471	476	374	375	375	73
Дозвіл на електрифікацію, дн.	-	-	-	-	-	274	285	277
Реєстрація власності, дн. /% від вартості	93/3,4	93/3,3	93/2,9	93/2,6	117/4,1	117/3,9	69/3,7	45/1,9
Податкове навантаження, % від доходу	60,3	57,3	58,4	57,2	55,5	57,1	55,4	54,9
Захист інтересів інвесторів, бал	142	141	142	109	109	111	117	128
Забезпечення виконання угод, бал / дн.	26/183	46/354	49/354	43/345	43/345	44/343	42/343	45/378
Умови ведення ЗЕД, бал	106	120	131	139	139	140	145	148
Частка тіньової економіки за методом «витрати населення – роздрібний товарооборот»	38	40	45	44	44	45	-	-
Частка тіньової економіки за оцінками Ф. Шнайдера	47	46	46	45	44	-	-	-

* Оціночні періоди з рейтингу Doing Business кореговано з поправкою на рік вперед, оскільки наведені дані є прогнозними (тобто такими, що побудовані на наступний рік за результатами минулого).

Джерело: побудовано на підставі опрацювання даних [17; 20]

дарювання – з 60,3% у 2006 р. до 57,3% у 2007 р. та незначне зростання до 58,4% у 2008 р.

Кризові роки та роки після кризового відновлення характеризуються погіршенням рейтингу легкості ведення бізнесу та оцінками частки тіньової економіки, розрахованої Міністерством фінансів.

Статистично найрезультативніший 2012 р. пов'язаний із продовженням перебування частки тіньової економіки на позначці 45% (за методом «витрати населення – роздрібний товарооборот»), погіршенням умов отримання дозволу на електрифікацію, захисту інтересів інвесторів, умов ведення зовнішньоекономічної діяльності. Суттєве покращення відбулося у сфері реєстрації прав власності, що сприяло поверненню позиції України в рейтингу Doing Business на докризовий рівень (показник за 2007 р.). Крім того, необхідно відмітити зниження податкового навантаження на бізнес, яке в 2012 р. становило близько 55,4% від доходу.

Завершуючи порівняння статистичних та аналітичних даних, відзначимо, що за 2013 р. українським урядом було здійснено ряд покращень у сфері ведення бізнесу, що відповідним чином позначалося на підвищенні рейтингової позиції України – на 112-ту позицію. Такими рішеннями стали суттєве поліпшення умов отримання дозволу на будівництво, а також відчутне скорочення тривалості та вартості процедури реєстрації прав власності. Разом з тим інші позиції, зокрема, умови ведення зовнішньоекономічної діяльності, рівень забезпечення виконання угод, захисту інтересів інвесторів та отримання дозволу на електрифікацію, продовжують залишатися на низькому рівні.

Висновки. На нашу думку, непослідовність дій регулюючих органів вказує на те, що держава досі не поспішає вирішувати проблеми корупції в життєво-важливих сферах організації та ведення конкурентоспроможного бізнесу. Вочевидь штучно ускладнені реєстраційні процедури, значний податковий тиск, а також невідгідні умови здійснення експортно-імпорتنних операцій знижують зацікавленість внутрішніх та зовнішніх власників капіталу в інвестиціях, спрямованих на модернізацію матеріально-технічної бази промислового сектору та відкриття інноваційних виробництв.

Перспективи подальших розвідок вбачаємо в дослідженні впливу ефектів тіньової економіки на структуру факторів формування інвестиційного клімату держави.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гафуров И. Инвестиционная привлекательность региона / И. Гафуров // Управление риском. – 2005. – № 1. – С. 2–7.
2. Гребенникова Е. Состояние инвестиционной деятельности в Украине и возможности ее активизации / Е. Гребенникова // Экономика. Финансы. Право. – 2003. – № 2. – С. 14–18.
3. Зовнішньоекономічна діяльність / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/zed.htm (21.05.2014).
4. Інвестиційна політика держави / Український фонд підтримки підприємництва [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ufpp.kiev.ua/investicijna-politika-derzhavi/> (09.05.2014).
5. Капітальні інвестиції за джерелами фінансування / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2014/ibd/kind/infin_u/infin01_14u.htm (21.05.2014).
6. Корупція і тіньова економіка: політекономічний аспект : [монографія] / [М. В. Фоміна, В. В. Приходько, М. Г. Каптуренко та ін.]; кер. авт. колективу і наук. ред. М.В. Фоміна. – Донецьк : ДонНУЕТ, 2012. – 333 с.
7. Кравченко В.М. Вплив тіньової економіки на економічну безпеку регіону : автореф. дис. ... к. е. н. : спец. 21.04.01 / М.В. Кравченко; Східноукр. нац. ун-т ім. В. Даля. – Луганськ : [б. и.], 2013. – 20 с.
8. Краус Н.С. Детермінанти тіньової економіки в інноваційних умовах господарювання : [монографія] / Н.М. Краус. – Полтава : Дивосвіт, 2014. – 144 с.
9. Ляшенко Ю.П. Особливості підходу до оцінки інноваційно-інвестиційної привабливості старопромислових регіонів / Ю.П. Ляшенко // Прометей. – 2013. – № 1. – С. 49–55.
10. Наукова та інноваційна діяльність (1990–2013 рр.) / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/ni/ind_rik/ind_u/2002.html (21.05.2014).
11. Петкова Л.О. Інвестиційна привабливість регіонів / Л.О. Петкова // Финансы Украины. – 2005. – № 9. – С. 40–47.
12. Підхонний О.М. Нелегальне підприємництво та фінансова система України в умовах глобалізації : [монографія] / О.М. Підхонний, О.О. Глущенко; Львів. нац. ун-т ім. І. Франка. – Львів : Сполом, 2011. – 346 с.
13. Рейтинг інвестиційної привабливості регіонів / Інститут економічних досліджень та політичних консультацій; Київський міжнародний інститут соціології, 2013. – [б.и.]. – 50 с.
14. Рибчак О.С. Тіньова економіка та особливості її розвитку в Україні : автореферат дис. ... к. е. н. : спец. 08.00.01 / О.С. Рибчак; Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана. – К. : [б. и.], 2012. – 20 с.
15. Самойленко Є.Г. Тіньова економіка: структура та вплив на економічну динаміку : автореф. дис. ... к. е. н. : спец. 08.00.01 / Є.Г. Самойленко; Нац. гірн. ун-т. – Дніпропетровськ, 2013. – 19 с.
16. Слинько І.М. Напрями зниження рівня тіньової економіки в регіоні : автореф. дис. ... к. е. н. : спец. 08.00.05 / І.М. Слинько; Черкас. держ. технол. ун-т. – Черкаси : [б. и.], 2013. – 20 с.
17. Тіньова економіка в Україні / Вікіпедія – вільна енциклопедія [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://uk.wikipedia.org/wiki/Тіньова_економіка_в_Україні (21.05.2014).
18. Труфанов А.Г. Влияние «теневой» экономики на инвестиционный климат и конкурентоспособность отечественного рынка / А.Г. Труфанов, Д.А. Труфанов // Культура народов Причерноморья. – Симферополь : Межвузовский центр «Крым», 1999. – № 10. – С. 37–40.
19. Швець В.Я. Оцінка інвестиційної привабливості Дніпропетровського та Донецького регіонів / В.Я. Швець, Т.О. Єрохондіна // Розробка родовищ. – 2013. – № 2013. – С. 59–66.
20. DoingBusiness 2014: Understanding Regulations for Small and Medium-Size Enterprises // Doing Business: measuring business regulations [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.doingbusiness.org/reports/global-reports/doing-business-2014>.

УДК 334.723

Москвічова О.С.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів**Вінницького фінансово-економічного університету***ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ**

У статті розглядаються питання, пов'язані з розвитком в Україні державно-приватного партнерства. Досліджено інструментарій державно-приватного партнерства та наявний потенціал для подальшого розвитку. Виокремлено основні проблеми в даній сфері та шляхи їх вирішення.

Ключові слова: державно-приватне партнерство, держава, приватний бізнес, законодавство, концесія.

Москвічова Е.С. ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО В УКРАИНЕ: ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ

В статье рассматриваются вопросы, связанные с развитием в Украине государственно-частного партнерства. Исследуются инструментальный государственно-частного партнерства и имеющийся потенциал для дальнейшего развития. Выделяются основные проблемы в данной сфере и пути их решения.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, государство, частный бизнес, законодательство, концессия.

Moskvichova O.S. PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP IN UKRAINE: PROBLEMS OF DEVELOPMENT

This article discusses issues related to the development of the Ukrainian public-private partnership. The tools of public-private partnership studies and the existing potential for further development. The main problems in this area discusses and ways to solve them.

Keywords: public-private partnerships, government, private business, law, concession.

Постановка проблеми. Одним із основних напрямів трансформації економіки України на сучасному етапі є подальше реформування системи управління економікою. Дійовим засобом підвищення ефективного функціонування державної власності є розвиток партнерських відносин держави та бізнесу, що дозволить залучити в державний сектор економіки додаткові ресурси, насамперед інвестиції. У такій системі відносин відбувається об'єднання ресурсів і потенціалів держави і бізнесу, що сприяє підвищенню ефективності використання наявних ресурсів, розподілу ризиків між державним і приватним секторами та їх мінімізації.

В Україні розвиток партнерських відносин держави і бізнесу знаходиться на початковій стадії, тому існує нагальна необхідність їх наукового дослідження, зокрема, необхідно систематизувати їх інструментарій та проаналізувати наявний потенціал в країні для подальшого розвитку такого виду відносин держави і приватного бізнесу

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Останнім часом у зарубіжній і вітчизняній літературі приділяється багато уваги різноманітним аспектам відносин між державою і приватним сектором, розвитку державно-приватного партнерства. Багатоаспектні проблеми взаємодії інститутів влади і приватного підприємництва аналізувалися з різних позицій у працях таких зарубіжних вчених, як Т. Веблен, Дж. Коммонс, Р. Коуз, Д. Норт, Дж. Ходжсон та ін., а також вітчизняних вчених серед яких: О. Амоша, В. Дементьев, А. Гриценко, В. Сікора, А. Чухно та ін. Слід також зазначити, що проблеми взаємодії держави і бізнесу аналізувалися у працях таких учених, як Т. Барнеков, Р. Бойл, В. Варнавський, Т. Єфименко, Я. Кузьмінов, М. Мейер, Д. Річ, М. Ролль, Л. Фабіус, А. Фербеке та ін. Проте, незважаючи на напрацювання зарубіжних та вітчизняних науковців, інструментарій державно-приватного партнерства залишається несистематизованим, а перспективи розвитку не мають чіткої концепції.

Мета статті полягає у дослідженні інструментарію державно-приватного партнерства, обґрунтуванні ролі такого партнерства у економічному розвитку держави та перспективи подальшого впровадження в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Одним із способів залучення приватного бізнесу в інноваційну сферу і поділу державою спільно з інвестором первинних ризиків є державно-приватні партнерства (ДПП). На даний час концепція державно-приватного партнерства набуває в Україні все більше застосування, і підвищена увага до даної проблеми вимагає детального аналізу проблем і перспектив взаємодії держави та бізнесу в процесі інвестування інноваційної діяльності.

Принципи державно-приватного партнерства являють собою принципи цивільного права. У зв'язку з цим було б правильніше говорити не про «принципи ДПП», а про «принципи цивільного права, характерні для відносин за участю публічно-правового утворення».

Щодо інструментів державно-приватного партнерства, то на даний час в Україні використовується декілька основних інструментів (форм) ДПП. До їх числа відносяться [1, с. 40–41]:

- інвестування в статутні капітали господарських товариств;
- державні корпорації;
- інвестування у венчурні інвестиційні фонди;
- підписання і виконання договорів (угод).

На нашу думку, застосовувані на практиці форми ДПП відповідають вже відомим інститутам громадянського права, які мають належне правове регулювання.

Найбільш поширеними формами договорів, що застосовуються в ДПП, є державні контракти і концесійні угоди. Таким чином, існують дві значні економічні системи – держава і приватний бізнес, зокрема транснаціональні корпорації (ТНК). Вони не тільки змагаються за економічний вплив і економічну владу, що стимулює розвиток світової економіки, але й в інтересах підвищення кінцевої результативності покликані більш тісно співпрацювати між собою. Такі тенденції до співробітництва і визначають розвиток сучасної економіки. У теорії конкурентних переваг місце традиційної конкуренції зайняла так звана «соконкуренція», а в теорії економічної влади – все більшого значення набувають різного роду альянси, спілки, партнерства і т. д. Ця

ситуація зумовила новий, особливий рівень взаємодії бізнесу і держави.

В Україні є величезний, поки що недостатньо використований, потенціал державно-приватного партнерства в ряді капіталомістких галузей економіки, в регіональному та місцевому господарстві, у сфері дрібного і середнього бізнесу. Світовий досвід має велику кількість концептуальних підходів, форм, методів і конкретних механізмів державно-приватного партнерства, який цілком може бути використано при вирішенні ряду важливих завдань сучасної економічної політики. Різноманітні форми партнерства забезпечать ефективні рішення в галузі реформування природних монополій, в розширенні практики угод про розподіл продукції, допоможуть швидше вирішити проблеми поліпшення виробничої та соціальної інфраструктури, забезпечити серйозний прорив у сфері комунального господарства.

Поряд з тим можна виділити і проблеми становлення ДПП в Україні. Так, в Україні протягом тривалого часу формуються правові засади для розвитку окремих форм ДПП. Нині законодавчу базу розвитку ДПП становлять: Конституція України, Цивільний кодекс України, Господарський кодекс України, законодавчі акти України, серед яких:

- Закон України «Про державно-приватне партнерство» від 01.07.2010 р. № 2404-VI, який визначає правові, економічні та організаційні засади взаємодії держави та приватних партнерів, регулює відносини, пов'язані з підготовкою, виконанням і розірванням договорів, які підписуються в рамках ДПП, а також установлює гарантії дотримання прав і законних інтересів сторін цих договорів;

- Закон України «Про угоди про розподіл продукції» від 14.09.1999 р. № 1039-XIV (зі змінами), який регулює відносини, що виникають у процесі укладення, виконання та припинення дії угод про розподіл продукції щодо пошуку, розвідки та видобування корисних копалин у межах території України, її континентального шельфу та виключної (морської) економічної зони;

- Закон України «Про концесії» від 16.07.1999 р., який діє в редакції від 08.07.2011 р., визначає поняття та правові засади регулювання відносин концесії державного та комунального майна з метою підвищення ефективності його використання і забезпечення потреб громадян України у товарах (роботах, послугах);

- Закон України «Про концесії на будівництво і експлуатацію автомобільних доріг» від 14.12.1999 р., який діє в редакції від 15.01.2009 р. № 891-VI, визначає особливості будівництва та/або експлуатації автомобільних доріг загального користування на умовах концесії;

- Закон України «Про особливості передачі в оренду чи концесію об'єктів централізованого водопостачання і водовідведення, що перебувають у комунальній власності» від 21.10.2010 р. № 2624-VI, яким передбачено спрощений порядок передачі в оренду чи концесію зазначених об'єктів, встановлення умов захисту капіталовкладень приватного інвестора.

Крім законів, окремі питання розвитку ДПП регулюються постановами та розпорядженнями Кабінету Міністрів України, положеннями та наказами центральних органів виконавчої влади, рішеннями місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування. Загалом лише на загальнодержавному рівні налічується кілька десятків нормативних актів, що безпосередньо регулюють питання ДПП.

У 2011–2012 рр. прийнято низку нормативних документів щодо методик і процедур, пов'язаних із реалізацією ДПП. Згідно цих документів, ще на етапі до підписання угоди про ДПП приватному партнерові потрібно пройти складні процедури узгоджень. Водночас він не отримує від держави необхідних гарантій щодо виконання з її боку зобов'язань. Згідно затвердженого порядку, спочатку необхідно підписати контракт про ДПП та розпочати його реалізацію, а вже потім держава прийматиме рішення про надання фінансової підтримки, що не відповідає базовій сутності ДПП.

Таким чином, нормативно-правова база регулювання розвитку ДПП в Україні є дуже складною, багаторівневою і забюрократизованою, що в умовах високого рівня корупції створює ризики для ефективного використання цього механізму для активізації інвестиційної діяльності. Можна стверджувати, що це є одним із чинників відсутності реальних проєктів ДПП, незважаючи на значну зацікавленість з боку потенційних приватних партнерів.

Також існують й інші перепони у розвитку ДПП, зокрема суспільство, влада і бізнес мають слабку, спотворене і неповне уявлення про суть державно-приватного партнерства та його застосування на практиці, а також можливі при цьому соціально-економічні коротко-, середньо- і довгострокові наслідки [2].

Існує також низка суперечностей у інституційному забезпеченні ДПП. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України є спеціально уповноваженим органом з питань державно-приватного партнерства. До його основних завдань віднесено формування та забезпечення реалізації політики у сфері ДПП. Міністерство проводить моніторинг ефективності діяльності органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування у сфері ДПП, організовує перевірки виконання договорів, укладених у рамках ДПП [3].

Водночас Державне агентство з інвестицій та управління національними проєктами України забезпечує реалізацію державної політики у сфері інвестиційної діяльності, ДПП та управління національними проєктами, бере участь в укладенні та виконанні договорів концесії, інших договорів, забезпечує розробку та реалізацію проєктів ДПП [4]. Окрім того, інші центральні органи виконавчої влади беруть участь у реалізації політики ДПП у відповідних сферах. Місцеві органи влади формують і забезпечують реалізацію політики розвитку ДПП на відповідному рівні управління. Така ситуація породжує дублювання функцій та виникнення суперечностей між органами влади [2].

Відсутність комплексного підходу. Впровадження ДПП ведеться в країні не системно: влада зосереджується в основному на законодавчих питаннях, не приділяючи належної уваги економічним і соціальним проблемам, механізму функціонування та регулювання такого партнерства. ДПП має комплексний, інституціональний характер і повинно досліджуватись на основі системного підходу.

Можливо, найголовніша проблема полягає в тому, що загальне число фахівців у сфері державного управління України, здатних на високому професійному рівні складати довгострокові договори державно-приватного партнерства, мізерно мало. Таких фахівців українські навчальні заклади не готують, відсутні відповідні навчальні програми та спецкурси. Немає методик по складанню державними органами влади інвестиційних договорів з тривалими термінами окупності інвестицій.

Системний підхід до проблеми державно-приватного партнерства повинен передбачати комплексне вирішення наступних завдань:

1. Розробка концепції та стратегії введення ДПП, яка повинна містити цілі, завдання та принципи створення ДПП; етапи їх розгортання; організаційну структуру і систему управління, що передбачає в першу чергу функції її окремих ланок; механізм та інструменти; перелік законодавчих актів, які необхідно прийняти; орган державної влади, відповідальний за підготовку цього законодавчого документу і терміни виконання.

2. Створення необхідного інституціонального правового, економічного, організаційного середовища, що включає в себе формування достатньої, повної і прозорої законодавчої бази (нормативні акти і підзаконні документи); формування в країні інших елементів інституційного середовища: органів виконавчої влади, у віданні яких знаходяться питання ДПП, фінансово-економічних інститутів, що забезпечують інвестування та гарантування приватних інвестицій (наприклад, Агентство з гарантування інвестицій), незалежних організацій, що здійснюють експертизу проектів і консалтинг, керуючих компаній, асоціацій, об'єднань, фондів тощо.

3. Створення спеціального державного органу (наприклад, Державне агентство з ДПП), який повинен реалізовувати політику ДПП в Україні і відповідати перед президентом, урядом і суспільством за весь комплекс питань щодо ДПП. Він повинен бути досить самостійною і повноважною структурою, мати на меті вивчення всього спектра проблем ДПП – юридичних, організаційних, фінансових, економічних – і підготовку методичної, нормативної, правової, інструментальної бази для розгортання та розвитку ДПП в Україні.

4. Підготовка фахівців з даного питання, створення сприятливої громадської думки для передачі приватному сектору функцій володіння і користування об'єктами державної і муніципальної власності, забезпечення довіри громадськості до цього нового для сучасної України типу господарських відносин, а також забезпечення прозорості діяльності бізнесу. Реалізація ДПП за своїми масштабами, глибиною та ступенем проникнення в систему сформованих господарських відносин цілком може зрівнятися з приватизаційними процесами, оскільки об'єктом партнерства в Україні вже найближчим часом можуть стати підприємства галузей соціально-виробничої інфраструктури.

Для становлення, ефективного функціонування та розвитку системи державно-приватного партнерства необхідно вжити наступні заходи на державному рівні [5, с. 34–37]:

1) розробити концепцію розвитку державно-приватного партнерства, яка буде включати в себе цілі, завдання, принципи, механізми та інструменти;

2) створити чітко продуману, науково обґрунто-

вану довгострокову стратегію розвитку ДПП, яка, в тому числі, буде включати етапи розвитку ДПП;

3) створити належне інституційне середовище, і зокрема спеціальний державний орган.

Висновки. Державно-приватне партнерство є потенційним інструментом соціально-економічного розвитку держави та підвищення конкурентоспроможності країни на світовому рівні.

Для розвитку державно-приватного партнерства необхідно: закріплення принципів ДПП у державних і регіональних концепціях соціально-економічного розвитку держави та регіонів; створення сприятливого інституційного середовища ДПП; розробка і удосконалення його нормативно-правової бази; забезпечення державної підтримки і гарантій держави партнерам з приватного сектору; створення державного органу з питань ДПП, а також інститутів громадянського суспільства, необхідних для його діяльності: об'єднань, асоціацій, союзів, експертних і консультативних комітетів; запровадження публічного контролю виконання договірних зобов'язань всіма учасниками-партнерами.

У стратегії реалізації державно-приватного партнерства повинні бути відображені загальні напрями і сфери ДПП, види і обсяги послуг, які будуть надаватися у вигляді ДПП, передбачувані форми партнерств; основоположні принципи функціонування ДПП; пріоритетність інтересів держави, ефективний розподіл ризиків між сторонами, політична підтримка держави, партнерський, рівноправний і транспарентний характер відносин; економічна (соціальна) ефективність реалізації проектів ДПП.

Головним спрямуванням нормативно-правового забезпечення має бути незмінність форми власності та цільового призначення об'єкта, який споруджується, модернізується чи управляється за допомогою механізмів ДПП, протягом усього строку партнерства; справедливий розподіл ризиків, пов'язаних з виконанням договорів ДПП; справедливий розподіл прибутку між державою та приватним сектором.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Іванюк А., Царев Д. Практика правового и налогового консультирования / А. Иванюк, Д. Царев // Финансовая газета. – 2009. – № 17. – С. 39–44.
2. Щодо розвитку державно-приватного партнерства як механізму активізації інвестиційної діяльності в Україні. Аналітична записка [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/816>.
3. Положення про Міністерство економічного розвитку і торгівлі України : Указ Президента України від 31 травня 2011 р. № 634/2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/634/2011>.
4. Положення про Державне агентство з інвестицій та управління національними проектами України : Указ Президента України від 12 травня 2011 р. № 583/2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/583/2011>.
5. Варнавский В.Г. Партнерство государства и частного сектора: формы, проекты, риски / В.Г. Варнавский. – М. : Наука, 2005. – 315 с.

СЕКЦІЯ 4 ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 658.589

Задорожнюк Н.О.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічних систем і управління
інноваційним розвитком
Одеського національного політехнічного університету

Кашуба О.О.
студентка
Одеського національного політехнічного університету

ШЛЯХИ ТА НАПРЯМИ АКТИВІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

Стаття присвячена питанням активізації інноваційної діяльності підприємств в Україні. Визначено ключові проблеми, що перешкоджають здійсненню інноваційної діяльності вітчизняних підприємств. Запропоновано шляхи та напрями активізації інноваційної діяльності підприємств в Україні. Сформований перелік економічних умов для здійснення інноваційної діяльності. Запропоновано схематичне відображення ключових проблем, шляхів і напрямів активізації інноваційної діяльності підприємств в Україні у сучасних умовах господарювання.

Ключові слова: інноваційна діяльність, активізація, економічні умови, фінансування, інноваційний потенціал.

Задорожнюк Н.А., Кашуба А.А. ПУТИ И НАПРАВЛЕНИЯ АКТИВИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ В УКРАИНЕ

Статья посвящена вопросам активизации инновационной деятельности предприятий в Украине. Определены ключевые проблемы, препятствующие осуществлению инновационной деятельности отечественных предприятий. Предложены пути и направления активизации инновационной деятельности предприятий в Украине. Сформирован перечень экономических условий для осуществления инновационной деятельности. Предложено схематическое отображение ключевых проблем, путей и направлений активизации инновационной деятельности предприятий в Украине в современных условиях хозяйствования.

Ключевые слова: инновационная деятельность, активизация, экономические условия, финансирование, инновационный потенциал.

Zadorozhnyuk N.O., Kaszuba O.O. WAYS AND DIRECTIONS ENHANCING INNOVATION ENTERPRISES IN UKRAINE

The article is devoted to intensification of innovation activity in Ukraine. The key challenges impeding the implementation of innovation of domestic enterprises. The ways and directions of activation of innovative activity of enterprises in Ukraine. The existing list of conditions for economic innovation. A schematic display of key issues, options and directions activation of innovative activity of enterprises in Ukraine in the current economic conditions.

Keywords: innovation, revitalization, economic conditions, funding innovative potential.

Постановка проблеми. Будь-яка держава прагне створити сприятливі умови для забезпечення економічної стабільності та розвитку національної економіки. Одним із найбільш ефективних напрямів цього розвитку є активна інноваційна діяльність підприємств різних секторів економіки. На жаль, для України активізація інноваційної діяльності вітчизняних підприємств є вкрай важливою проблемою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та практичні дослідження інноваційної діяльності підприємства наведені у роботах багатьох вітчизняних і зарубіжних вчених. Так, наприклад, у працях Н.М. Глазюка та А.М. Бондаренка розглянуто ключові проблеми, пов'язані з інноваційною діяльністю підприємств, та запропоновано шляхи їх вирішення [1-2]. У роботах В.І. Карюк та А.І. Сухокурова особливу увагу приділено інноваційній діяльності персоналу та її стимулюванню у сучасних умовах [3-4]. У дослідженнях О.Є. Герасимова та Є.Ф. Пеліхова розглядається ефективність інноваційної діяльності та проблеми, які перешкоджають її підвищенню [5-6]. У працях С.П. Тітова, К.В. Яровенко та П.С. Харіва досліджуються інноваційні процеси, визначаються методи їх оцінки та напрямки

їх активізації [7-8]. У роботах Л.І. Волошина та А.Б. Замириги значна увага приділяється питанням фінансування інноваційної діяльності [9-10]. Проте аналіз сучасної наукової літератури свідчить про недостатність теоретичних досліджень щодо формування шляхів і напрямів активізації інноваційної діяльності підприємств в Україні з урахуванням сучасних умов.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати дослідження, яке полягає у визначенні шляхів та напрямів активізації інноваційної діяльності підприємств в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для виникнення інноваційної діяльності на рівні підприємства необхідна наявність фундаментальних передумов її активізації, які наведено на рисунку 1.

Можна виділити такі передумови активізації інноваційної діяльності підприємств:

1. Конкуренція між підприємствами, яка постійно посилюється та загострюється.
2. Мінливий попит споживачів, який базується на змінних потребах та перевагах людей.
3. Швидкий розвиток і диверсифікація нових технологій, особливо виробничих та інформаційних.

4. Поширення креативного мислення та впровадження інноваційного потенціалу.

На основі [11] сформувано перелік основних економічних умов для здійснення інноваційної діяльності підприємства:

1. Потреба підприємства в активізації інноваційної діяльності, пов'язана з тенденціями економічного розвитку національної та світової господарських систем.

2. Існування відповідних науково-технічних відкриттів і винаходів, тобто пропозиція винаходів з боку зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства.

3. Єдність технологічних, економічних, наукових та соціальних змін, яка дозволить активізувати потенціал суспільства.

4. Наявність ресурсних можливостей національної економіки і окремо кожного підприємства. Раціональне використання ресурсів сприяє інтенсивному розвитку економіки в цілому і кожного підприємства зокрема.

5. Значне зниження норми прибутку. У період кризи спостерігається надзвичайно низький рівень прибутку і максимальний рівень інноваційної активності підприємств. Надлишок потужностей, невикористання інтелектуального та трудового потенціалу, стагнація базових галузей обумовлюють нагальну потребу в корінній модернізації та створенні нових галузей (підгалузей) і виробництв.

6. Створення умов для формування висхідної хвилі циклу М. Кондратьєва. Активність інноваційної діяльності підвищується в період формування висхідної хвилі циклу [11], оскільки наявність всіх попередніх економічних умов для здійснення інноваційної діяльності підприємства і підвищення їх впливу відзначається саме в цей період. Висхідна хвиля циклу М. Кондратьєва характеризується активізацією винахідницької діяльності під тиском ринкового попиту (гіпотеза економічного ефекту) та технологічного прориву (гіпотеза технологічного поштовху).

Усі розглянуті вище економічні умови впливають на здійснення інноваційної діяльності підприємства та обов'язково функціонують комплексно і взаємозумовлено, як одна зі складових інноваційної діяльності.

Щодо дослідження інноваційної діяльності підприємств в Україні, то більшість експертів-науковців визначають її, як кризову, що не відповідає сучасному рівню розвитку інноваційних процесів в країнах, для яких інноваційний розвиток є ключовим аспектом економічної стратегії. Про низьку інноваційну активність українських підприємств свідчать показники обсягів реалізованої інноваційної продукції в Україні за останні роки. Варто зазначити, що у загальному обсязі промислової продукції в країнах

Європейського Союзу 75% мають ознаки інновацій, а в Україні лише близько 3%. Крім цього, спостерігається стримке зниження рівня наукомісткості вітчизняної продукції, внаслідок чого українська продукція стає менш конкурентоспроможною [1].

Виникає необхідність у визначенні ключових проблем, пов'язаних з інноваційною діяльністю в Україні. Це:

1. Недосконалість законодавчої бази України, особливо у сфері інноваційної діяльності та правового захисту її результатів. Недоліком законодавства України є нескоординованість законодавчих актів між собою та їх невідповідність складній економічній ситуації в країні. Нормативно-правова база регулювання інноваційної діяльності в Україні є фрагментарною, суперечливою, що свідчить про її недосконалість. Виконання прийнятих законів в інноваційній сфері є незадовільним. У діючому законодавстві домінують численні підзаконні нормативно-правові акти. Проблемним також є питання теоретико-правового обґрунтування концепцій модернізації інноваційної системи України, а також визначення підходів та механізмів щодо її реалізації.

2. Обмеження джерел фінансування, що пов'язано з фінансово-економічною нестабільністю в державі, кризовим станом більшості підприємств та бойовими діями на сході країни. Відсутність власних коштів у підприємств для фінансування інновацій обумовлена високими кредитними ставками, неспроможністю отримати довгострокові кредити, масовим банкрутством банків тощо. Все це є одним із стримуючих факторів здійснення інноваційної діяльності підприємств України.

3. Неefективне використання коштів органами виконавчої влади на різних рівнях управління для інноваційної трансформації. Одночасно недержавні комерційні структури не зацікавлені в здійсненні довгострокових проектів, що забезпечували б базові технологічні зміни.

4. Не повне інформаційне забезпечення інноваційних процесів. Вільний доступ до інформації про об'єкти інтелектуальної власності, можливості їх комерціалізації може стати тим інструментом, що призведе до активізації інноваційної діяльності українських підприємств. На жаль, сьогодні в Україні немає інструментів розвитку інноватики.

5. Формування креативних кадрів та відповідних спеціалістів. Основним протиріччям в сфері інноваційної діяльності України є те, що, з одного боку, наявність досить високого інноваційного потенціалу, а з іншого – структура економіки і механізми господарювання, які цей потенціал не сприймають. Інноваційна проблема сьогодні – це не лише проблема фінансів та інституцій, але і проблема людського капіталу – підготувати кваліфікованого фахівця без тісного контакту із виробництвом неможливо.

Відповідно до визначених проблем можливо визначити шляхи та напрями активізації інноваційної діяльності в Україні:

- формування якісно нової організації взаємозв'язків і взаємодії між усіма учасниками інноваційного процесу, встановлення нових функцій за відповідними органами управління як на державному, так і регіональному рівнях;

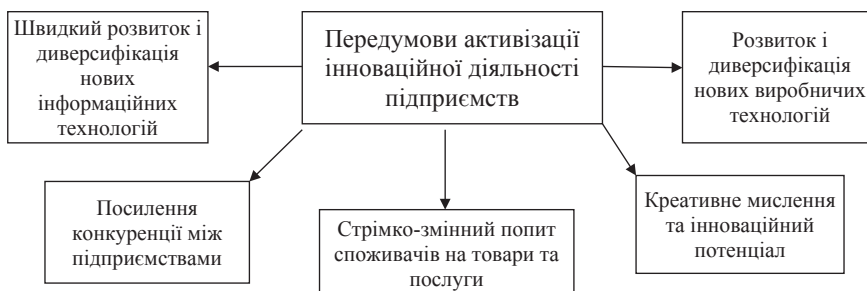


Рис. 1. Фундаментальні передумови активізації інноваційної діяльності підприємств

- створення ринку інноваційної продукції, на якому має бути забезпечений належний рівень захисту інтелектуальної власності;

- пільгове оподаткування підприємств-інноваторів, повне або часткове відшкодування витрат державою на розробку інновацій, участь у спеціальних державних програмах допомоги з впровадження інновацій, держзамовлення на інноваційну продукцію;

- створення ефективної системи інноваційного кредитування (застосування кредитування малого інноваційного підприємництва під гарантії великих підприємств, зменшення відсоткової ставки за інноваційними кредитами);

- надання безвідсоткових кредитів чи кредитів на пільгових умовах малим підприємствам, що займаються науковими розробками;

- використання досвіду країн з розвинутою економікою, де значного поширення набуває кредитування й інвестування малих підприємств так званими «бізнес-ангелами» – суб'єктами підприємницької діяльності, які ризикують невеликою часткою капіталу, сподіваючись на багаторазове збільшення вкладених коштів [2];

- у банківській системі розширення ресурсної бази, це призведе до ефективного використання кредитних ресурсів не тільки на поповнення обігових коштів, а і на реалізацію інноваційних проектів малим бізнесом тощо;

- мотивація інноваційної діяльності підприємств з боку держави – підготовка кадрів, менеджерів інноваційної діяльності, у структуру підприємства включення інноваційно-інформаційних центрів, запровадження електронних комунікацій, програм широкого залучення працівників з креативним мисленням;

- впровадження у першу чергу наукових розробок вітчизняних науковців;

- активне співробітництво органів влади як між собою, так і з підприємницькими, науковими і бізнес-освітніми секторами національної економіки.

На основі вищевикладеного запропоновано схематичне відображення ключових проблем, шляхів і напрямів активізації інноваційної діяльності підприємств в Україні у сучасних умовах господарювання (рис. 2).

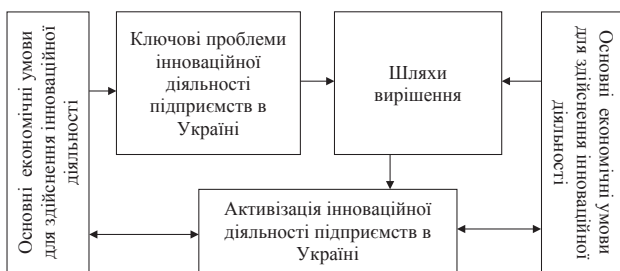


Рис. 2. Схематичне відображення ключових проблем, шляхів і напрямів активізації інноваційної діяльності підприємств в Україні у сучасних умовах господарювання

Висновки з проведеного дослідження. З наведеного вище можна зробити такі висновки:

1. Проведений аналіз останніх публікацій українських та зарубіжних вчених дозволив виявити необхідність подальших досліджень у напрямі активізації інноваційної діяльності підприємств в Україні у сучасних умовах господарювання.

2. Виділено фундаментальні передумови активізації інноваційної діяльності підприємств, а

саме: посилення конкуренції між підприємствами; стрімко-змінний попит споживачів на товари та послуги; швидкий розвиток і диверсифікація нових технологій, особливо виробничих та інформаційних; поширення креативного мислення та впровадження інноваційного потенціалу.

3. Сформовано перелік основних економічних умов для здійснення інноваційної діяльності підприємства: попит на інноваційні товари та послуги;

існування відповідних науково-технічних відкриттів і винаходів; єдність технологічних, економічних, наукових та соціальних змін для активізації потенціалу суспільства; наявність ресурсних можливостей національної економіки і окремо кожного підприємства; значне зниження норми прибутку та недовикористання інтелектуального та трудового потенціалу; створення умов для формування висхідної хвилі циклу М. Кондратьєва.

4. Визначено ключові проблеми, що перешкоджають здійсненню інноваційної діяльності вітчизняних підприємств: недосконалість законодавчої бази України, особливо в сфері інноваційної діяльності та правового захисту її результатів; обмеження джерел фінансування інновацій; неефективне використання коштів органами виконавчої влади на інноваційні трансформації; не повне інформаційне забезпечення інноваційних процесів; формування креативних кадрів та відповідних спеціалістів.

5. Запропоновано шляхи та напрями активізації інноваційної діяльності підприємств в Україні, а саме: формування якісно нової організації взаємозв'язків і взаємодії між усіма учасниками інноваційного процесу; створення «юридично захищеного» ринку інноваційної продукції; державна фінансова підтримка підприємств-інноваторів; мотивація інноваційної діяльності підприємств з боку держави; впровадження у першу чергу наукових розробок вітчизняних науковців; активне співробітництво органів влади як між собою, так і з підприємницькими, науковими і бізнес-освітніми секторами національної економіки.

6. Запропоновано схематичне відображення ключових проблем, шляхів і напрямків активізації інноваційної діяльності підприємств в Україні у сучасних умовах господарювання. Це дозволяє наглядно розглянути реальну ситуацію в країні у сфері інноваційної діяльності та дослідити можливі шляхи її покращення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Галазюк Н.М. Інноваційна діяльність в Україні: проблеми та шляхи її активізації / Н. М. Галазюк // Управління інноваційним процесом в Україні: налагодження взаємодії між учасниками : тези доповідей V Міжнародної науково-практичної конференції, МІРУ-2014, 22-23 травня 2014 р. – Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2014. – С. 16-17.
2. Бондаренко А.М. Шляхи активізації інноваційної діяльності підприємств / А.М. Бондаренко // Молодий вчений: наук. журнал, серія: Економічні науки: Видавничий дім «Гельветика», Херсон. – 2015. – Вип. 2(17). – С. 113-116.
3. Карюк В.І. Формування економічного стимулювання інноваційної діяльності персоналу підприємств / В.І. Карюк // Україна: аспекти праці. – 2012. – № 2. – С. 42-46.
4. Сухоруков А.І. Економіка та організація інноваційної діяльності / А.І. Сухоруков. – К., 2005. – 342 с.
5. Герасимов А.Е. Проблемы повышения эффективности инновационной деятельности / А.Е. Герасимов // Инновации. – 2001. – № 1-2.
6. Пелихов Е.Ф. Экономическая эффективность инноваций : [монография] / Е.Ф. Пелихов ; Нар. укр. акад. – Х. : Изд-во НУА, 2005. – 167 с.

7. Тітова С.П., Яровенко К.В. Шляхи та напрямки активізації інноваційних процесів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.confcontact.com/2008dec/5_titova.php.
8. Харів П.С. Інноваційна діяльність підприємства та економічна оцінка інноваційних процесів / П.С. Харів. – Тернопіль : Економічна думка, 2003. – 456 с.
9. Волошин Л.І. Фінансова політика держави з питань розвитку інфраструктури інноваційної діяльності / Л.І. Волошин // Наукові записки. Серія «Економіка». – 2010. – Вип. 14. – С. 347-353.
10. Замрига А.Б. Роль фінансування в інноваційному процесі / А.Б. Замрига // Збірник наукових праць. Економічний дискус. – 2014. – № 2. – С. 117.
11. Близнюк Т.П. Инновационная деятельность предприятия и ее составляющие / Т.П. Близнюк // Бизнес-информ. – 2007. – № 1(9). – С. 71-74.

УДК 330.341

Замазій О.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку й аудиту
Хмельницького національного університету

ЗЛИТТЯ/ПОГЛИНАННЯ ЯК МЕХАНІЗМ ЗРОСТАННЯ СУЧАСНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Проаналізовано сучасні тенденції злиття та поглинання на світовому і вітчизняному ринках. Досліджено чинники і мотиви інтеграційних процесів. Зазначено, що одним із ключових мотивів інтеграції є не стільки прагнення підприємств отримати контроль над ринком, скільки формування споживчого попиту.

Ключові слова: злиття та поглинання, інтеграція, вертикальна інтеграція, горизонтальна інтеграція, споживчий попит.

Замазий О.В. СЛИЯНИЯ/ПОГЛОЩЕНИЯ КАК МЕХАНИЗМ РОСТА СОВРЕМЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Проанализированы современные тенденции слияния и поглощения на мировом и отечественном рынках. Исследованы факторы и мотивы интеграционных процессов. Отмечено, что одним из ключевых мотивов интеграции является не столько стремление предприятий получить контроль над рынком, сколько формирование потребительского спроса.

Ключевые слова: слияния и поглощения, интеграция, вертикальная интеграция, горизонтальная интеграция, потребительский спрос.

Zamazii O.V. AS A MECHANISM OF GROWTH OF MODERN ENTERPRISES

Modern trends of mergers and acquisitions in the global and domestic markets were analyzed. The factors and motives of integration processes were isledovany. It was noted that one of the key motives for the integration is not so much the desire of companies to gain control over the market, as the formation of consumer demand.

Keywords: mergers and acquisitions, integration, vertical integration, horizontal integration, consumer demand.

Постановка проблеми. Проблеми управління зростанням суб'єктів господарювання є найбільш обговорюваними в сучасній теорії і практиці підприємництва. Причиною цього є посилення конкуренції між виробниками товарів і послуг на більшості сегментів ринку, внаслідок чого проблема зростання бізнесу фактично розглядається з позицій забезпечення його виживання в довгостроковій перспективі. До того ж зменшення ролі національних урядів у регулюванні макроекономічних процесів, зумовлене зобов'язаннями участі країн у СОТ та інших наддержавних утвореннях, спричинило зменшення захисних бар'єрів для товаровиробників на внутрішніх ринках і зміцнення позицій у конкурентній боротьбі потужних транснаціональних корпорацій та їх домінування на більшості сегментів ринку у світовому економічному просторі. Очевидно, що чим більшою є компанія, чим більшою кількістю обмежених ресурсів вона володіє, тим більшою мірою вона може впливати в своїх інтересах на ринкове оточення. Отже, тим більше шансів у неї підтримувати позитивну динаміку свого зростання. І практика це підтверджує – значна кількість великих компаній показує високі темпи свого зростання навіть у не зовсім сприятливі для загального економічного розвитку періоди.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Тенденції світових інтеграційних процесів, що відбуваються у всіх галузях економічної діяльності, **впливають** і на вітчизняних товаровиробників. Так,

включення ними у процес глобалізації спостерігається через переймання зарубіжного досвіду, використання новітніх технологій розвитку бізнесу. Це можливо за умови застосування конкретних і ефективних заходів, пов'язаних здебільшого із злиттям/поглинанням. Серед наукових доробок, що досліджують теоретичні основи процесів злиття та поглинання, їх умови, форми, доцільно виділити роботи таких економістів, як Г. Антонова, І. Владимирової, В. Дементьєва, М. Войнаренка, А. Максименка, В. Захарченка, О. Озариної, С. Савчука та ін. [1-7]. Таким чином, розглядаючи для українських підприємств злиття/поглинання як один із можливих способів за найбільш короткий строк збільшити капіталізацію, активна увага їхніх досліджень націлена на зміцнення конкурентних позицій на ринку для підвищення інвестиційних можливостей вітчизняних підприємств. Залишається ж відкритим питання розбудови відповідного правового поля, коли домінування на ринку великих корпорацій суттєво ускладнює шанси зростати для інших його учасників.

Постановка завдання. На основі викладеного метою статті є дослідження процесів злиття і поглинання, що створюють можливості для підвищення не лише міжнародної конкурентоспроможності вітчизняних підприємств, але й за умови дотримання загальносвітових та впровадження національних правил і норм проведення інтеграційних процесів сприяють росту масштабів виробництва.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасний стан зарубіжної економіки характеризується активізацією інтеграційних процесів. Свідченням цьому є динаміка злиттів і поглинань, яка в останні десятиріччя характеризується великою масштабністю (рис. 1). І хоча остання світова фінансово-економічна криза внесла свої корективи у цю динаміку і обсягів угод у 2009 р. році було набагато менше, ніж

у попередні роки, все ж тенденції до зростання обсягів укладених угод відновились і у 2013 р. досягли 1285,9 млрд дол. та стали за останнє десятиріччя на другому місці за обсягами (на першому – у 2007 р. – 1849,4 млрд дол.).

В Україні ці процеси також йдуть доволі інтенсивно і характеризуються значними обсягами (рис. 2).

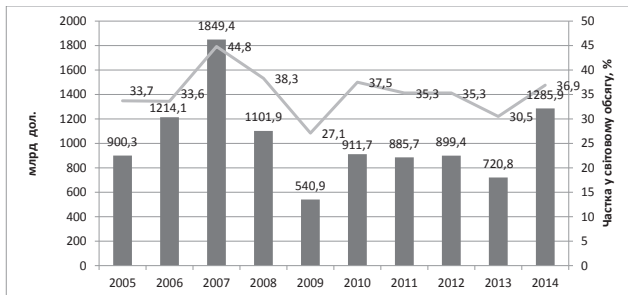


Рис. 1. Динаміка злиттів і поглинань на світовому ринку

Джерело: Thomson Reuters. Preliminary Mergers & Acquisitions Review [Електронний ресурс] // Thomson Reuters. – Режим доступу : <http://blog.thomsonreuters.com/index.php/preliminary-mergers-acquisitions-review-fy-2013/> (дата звернення: 03.02.2015).



Рис. 2. Динаміка процесів злиття і поглинання в Україні

Джерело: складено автором за: Слияния и поглощения в Украине: итоги 2013 года. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://investory.com.ua/novosti/157-sliyaniya-i-pogloscheniya-v-ukraine-itogi-2013-goda>. Слияния и поглощения в Украине: итоги 2013 года. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://mergers.com.ua/>

Таблиця 1

Чинники та мотиви інтеграційних процесів на ринку

Чинники, що діють у зовнішньому оточенні і впливають на рішення суб'єктів господарювання щодо об'єднання	Мотиви до об'єднання (переваги, які можуть отримати учасники)
Наднаціональний рівень інтеграційних процесів за участю вітчизняних компаній	
1. Міжнародна інтеграція і глобалізація світової економіки.	<ol style="list-style-type: none"> Збільшення можливості розвитку торговельно-економічного співробітництва з іншими країнами. Підвищення ймовірності участі у реалізації пріоритетних напрямів Програми інтеграції України до ЄС. Збільшення можливості залучення іноземних інвестицій. Збільшення можливості нарощування експортного потенціалу. Отримання вигод від співробітництва з міжнародними фінансовими організаціями, зокрема, через можливість впровадження проектів та програм, що ними фінансуються.
2. Зростання кількості інформації, яка має враховуватися при роботі на міжнародних ринках; революція у сфері інформаційних технологій; створення світового інформаційного простору.	<ol style="list-style-type: none"> Отримання доступу до системного і якісного інформаційного забезпечення діяльності підприємства через створення корпоративних комунікаційних мереж, поліпшення якості користування інтернет-мережею.
Інтеграційні процеси на внутрішньому ринку у межах територій та галузей (малі та середні підприємства)	
1. Конкурентна боротьба на обраному сегменті ринку.	<ol style="list-style-type: none"> Зміцнення ринкових позицій підприємства завдяки: <ul style="list-style-type: none"> збільшенню ресурсних можливостей; гнучкішій асортиментній політиці; підвищенню ринкової ціни підприємства; збільшенню можливості диверсифікації виробництва; ефекту монополії. Підвищення ефективності виробничої та операційної діяльності через: <ul style="list-style-type: none"> економію на витратах внаслідок збільшення масштабів виробництва; економію трансакційних витрат; додаткові фінансові вигоди від ослаблення податкового навантаження та підвищення можливості кредитування. Підвищення стратегічного потенціалу підприємства завдяки синергічному ефекту, який проявляється у: <ul style="list-style-type: none"> спрощенні доступу до матеріальних, фінансових, трудових, інформаційних ресурсів; усуненні дублювання управлінських функцій та певних господарських операцій; збільшенні ефективності менеджменту через поєднання ключових компетенцій менеджерів інтегрованих структур.
	2. Наявність ризиків ринкової взаємодії з приводу обміну економічними благами.

Джерело: систематизовано і доповнено за [1-6]

Як зазначається дослідниками процесів злиттів і поглинань, основними мотивами при прийнятті рішення про злиття і поглинання є стратегічні мотиви; вони формуються під впливом як зовнішніх, так і внутрішніх чинників, змінюючи структуру конкурентного середовища [1; 2]. Процес злиття і поглинання може забезпечити його учасникам швидкий доступ на нові ринки, розширення асортименту наданих послуг, досягнення оптимального розміру компанії для отримання ефекту масштабу. Разом з тим існують і інші мотиви, систематизація яких подана у таблиці 1.

З огляду на те, що для великих і малих підприємницьких структур мотиви до інтеграції суттєво відрізняються, в процесі систематизації було виокремлено зазначені групи підприємств. При цьому вважаємо за необхідне підкреслити, що великі підприємства, об'єднуючись, прагнуть вийти на наднаціональний ринок, а малі та середні – передусім зміцнити свої позиції на вітчизняному ринку.

Еволюція сучасних ринків у міжнародному ринковому просторі характеризується процесами зростання концентрації виробництва, які здебільшого здійснюються за двома формами – вертикальної та горизонтальної інтеграції. Жорсткість підпорядкування у першому випадку є набагато вищою, ніж у другому. Однак другий вид інтеграції забезпечує більшу гнучкість в управлінні. В Україні у процесах інтеграції переважають відносини більш жорсткого підпорядкування – у вигляді вертикально інтегрованих підприємницьких структур. Слабкі у економічному відношенні підприємства об'єднуються навколо потужнішого виробника. При цьому інтеграція здійснюється переважно за виробничо-технологічним принципом – до виробника основної продукції приєднуються постачальники сировини або виробники інших видів спорідненої продукції. Водночас в останні роки все більше підприємств об'єднуються за принципом горизонтальної інтеграції – так званих кластерів, у межах яких співпраця носить більше координаційний характер [7].

Зазначені тенденції докорінно змінюють уявлення про вплив зовнішнього середовища на діяльність підприємств. Зовнішнє середовище, незважаючи навіть на його мінливість, значну невизначеність та багатотакторність, нині вже не сприймається як щось абсолютно незалежне від впливу окремих учасників ринку – останні усе частіше прагнуть впливати на середовище господарювання, тим самим з більшою ймовірністю прогнозуючи у ньому зміни. І домінування на ринку великих корпорацій суттєво ускладнює шанси зростати для інших його учасників – для просування на ринку своїх товарів їм потрібно усе більше зусиль і ресурсів.

Останнє пояснюється не тільки тим, що глобальні ринкові гравці пропонують на ринку дешевші товари стандартної якості, а й тим, що основні життєзабезпечуючі потреби споживачів цими товарами задовольняються. І для того, щоб вийти на ринок з новим товаром, його виробнику необхідно перекопати потенційного споживача у його корисності. При цьому самі товари конструктивно і функціонально стають все складнішими, що в багатьох випадках є надмірним, завищеним з погляду їх споживчого призначення. Свого часу відомий американський економіст Дж. Гелбрейт зазначав, що «жодну голодну людину, якщо тільки вона твереза, неможливо перекопати в тому, щоб вона витратила свій останній долар на що-небудь, крім їжі. Але людину, яка добре харчується, добре забезпечена у всіх відношеннях,

можна перекопати в тому, щоб вона купила електробритву або електричну зубну щітку. Не лише ціни і витрати виробництва, а й споживчий попит нині стає об'єктом управління» [8]. Великим компаніям це зробити набагато простіше, адже ресурсів для впливу на ринок вони мають набагато більше.

Отже, позитивна економічна динаміка суб'єкта господарювання зберігатиметься, якщо він буде здатним пропонувати ринку продукти і послуги для задоволення суспільних потреб. Однак усе частіше нові потреби виникають не в думках споживачів, а як продукти інноваційної діяльності сучасних корпорацій, які витрачають на інновації величезні кошти. Водночас усе більшу роль у прогнозуванні появи нових потреб і створенні нових товарів для їх задоволення відіграють невеликі фірми, вони є набагато гнучкішими, креативнішими і більш чутливо реагують на появу нових тенденцій у розвитку споживчих потреб.

Це особливо стосується великих корпорацій, які намагаються керувати не тільки процесами пропозиції товару, а й процесами формування попиту на нього, створюючи сприятливі можливості для власного зростання. Наслідком реалізації такої політики є зміна структури ринків, які стають усе більше структурованими і набувають рис організацій з певною управлінською ієрархією. Значний вплив таких змін умов на умови господарювання усіх ринкових суб'єктів, на їх економічну динаміку потребує більш докладного аналізу еволюції сучасних ринків і перетворення їх на ринки інституційні.

Очевидно, що саме «жорстка» інтеграція є альтернативою ринковій взаємодії, оскільки вона здебільшого супроводжується втратою приєднаними структурами не лише юридичної, а й оперативного-господарської самостійності взамін зменшення ризику вільного підприємництва. При цьому «жорсткість» інтеграції проявляється через механізм адміністрування – приєднана організація вимушена відмовитися від усталеної практики і стилю керівництва, прийняти нові правила і методи управління, адаптуватися до них.

В Україні активно продовжуються процеси вертикальної інтеграції у багатьох сферах економічної діяльності (у т.ч. у промисловому секторі). Особливо розмаху вони набули в агропромисловій сфері, де сформовано значну кількість великих вертикально інтегрованих холдингів (корпорацій). Вони об'єднують підприємства, виробничі системи яких суттєво відрізняються – від тих, що займаються вирощуванням сільськогосподарської продукції, її зберіганням, переробкою – і до тих, що забезпечують її реалізацію на ринках кінцевих споживачів. Чимала кількість таких підприємств є і в інших сферах виробничої діяльності, де інтеграція охоплює усі процеси в межах ланцюга створення вартості – від видобутку сировини та її первинної переробки до виробництва готового продукту і його реалізації через збутову мережу. Об'єднуючись у вертикально інтегровані структури, окремі підприємства (фірми) прагнуть досягти економії від масштабу, збільшити свій ресурсний та інноваційний потенціал, отримати доступ до нових ринків, контролювати розподіл готової продукції, знизити ризики господарської діяльності через виробничу диверсифікацію, поліпшити можливості розвитку бізнесу за взаємодоповнючими або супутніми напрямками тощо.

Водночас в умовах посилення глобалізаційних тенденцій не менш важливим мотивом інтеграції є прагнення компаній отримати контроль над ринком,

у тому числі – безпосередньо впливаючи на формування споживчого попиту. Саме такі мотиви сьогодні зумовлюють інтенсифікацію процесів злиття великих компаній, збільшення кількості поглинань потужнішими ринковими гравцями тих, хто не може чинити опір їх економічній силі.

Висновки з проведеного дослідження. Інтеграційні процеси мають місце як на рівні локальних (національних) ринків, так і у міждержавному економічному просторі. У зв'язку із цим відбуваються структурування ринків, утворення більш жорстких організаційних підприємницьких одиниць (корпорацій), у яких зростає вплив внутрішніх регламентів і процедур. І навіть самі ринки поступово набувають рис організації або інституту – з чіткою ієрархічною структурою, жорсткою підпорядкованістю периферійних (рядових) економічних агентів головному розпоряднику ресурсів (принципалу), обов'язковим дотриманням встановлених правил і норм поведінки усіма учасниками економічних відносин. А самі економічні відносини перестають бути вільними, в них суттєво зменшується альтернативність вибору. Тобто виникають так звані «інституційні ринки» – ринки, в яких рівень структурованості відносин між учасниками є значно глибшим, ніж в умовах традиційних ринкових трансакцій, що здійснюються на засадах вільного вибору партнерів з обміну ресурсів серед

альтернативних ринкових пропозицій. Дослідження природи і сутності даних ринків і буде предметом наших наступних досліджень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Максименко А.В. Тенденції та стратегічні мотиви злиття та поглинання міжнародних корпорацій / А.В. Максименко // Економічний часопис XXI. – 2013. – № 9-10(1). – С. 11-14.
2. Оксак А. Особливості ринку злиття та поглинання в Україні / А. Оксак // Теоретичні та прикладні питання економіки. – 2014. – № 1(28). – С. 454-462.
3. Антонов Г.Д. Предпосылки интеграции и эволюции интеграционных структур в России / Г.Д. Антонов, О.П. Иванова // Менеджмент в России и за рубежом. – 2002. – № 5. – С. 32-41.
4. Захарченко В. Типи трансформаційних процесів у промислових територіальних системах / В. Захарченко // Економіка України. – 2004. – № 6. – С. 38-44.
5. Озарина О.В. Развитие новых форм интеграционного взаимодействия производителей / О.В. Озарина // Наукові праці Донецького державного технічного університету. Серія: економічна. Випуск 22. – Донецьк : ДонНТУ, 2000. – С. 93-101.
6. Савчук С.В. Анализ основных мотивов слияний и поглощений / С.В. Савчук // Менеджмент в России и за рубежом. – 2002. – № 5. – С. 45-67.
7. Войнаренко М.П. Кластеры в институционной экономике : монография / М.П. Войнаренко. – Хмельницький : ХНУ, ТОВ «Триада-М», 2011. – 502 с.
8. Гелбрейт Дж. Новое индустриальное общество / Дж. Гелбрейт. – М. : Прогресс, 1969. – 480 с.

УДК 338.46:339.138.001.76

Замлинская О.В.

*кандидат экономических наук,
доцент кафедры маркетинга*

Одесского национального политехнического университета

МАРКЕТИНГОВАЯ ПОЛИТИКА СПОРТИВНО-ОЗДОРОВИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА: СОЦИАЛЬНО-ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ

В статье представлены возможности активизации реализации социально-педагогических функций фитнес-клуба с помощью разработки соответствующей маркетинговой политики учреждения. Обоснованы концептуальные положения маркетинговой политики, применение которых позволит удовлетворить запросы клиентов спортивно-оздоровительных комплексов и обеспечить прибыльность бизнеса за счет эффективного управления.

Ключевые слова: маркетинг, спортивно-оздоровительный комплекс, маркетинговая политика, фитнес-услуги, социально-педагогическая деятельность.

Замлинська О.В. МАРКЕТИНГОВА ПОЛІТИКА СПОРТИВНО-ОЗДОРОВЧОГО КОМПЛЕКСУ: СОЦІАЛЬНО-ПЕДАГОГІЧНІ АСПЕКТИ

У статті представлені можливості активізації реалізації соціально-педагогічних функцій фітнес-клубу за допомогою розробки відповідної маркетингової політики установи. Обґрунтовано концептуальні положення маркетингової політики, застосування яких дозволить задовольнити запити клієнтів спортивно-оздоровчих комплексів і забезпечити прибутковість бізнесу за рахунок ефективного управління.

Ключові слова: маркетинг, спортивно-оздоровчий комплекс, маркетингова політика, фітнес-послуги, соціально-педагогічна діяльність.

Zamlynska O.V. MARKETING POLICY OF A SPORTS COMPLEX: SOCIAL AND EDUCATIONAL ASPECTS

The article presents the possibility of accelerating the implementation of social and educational functions fitness club through the development of appropriate marketing policy of the institution. Conceptual provisions marketing policy, the use of which will meet the customer requests a sports complex and ensure profitability through effective management.

Keywords: marketing, sports complex, marketing policy, fitness services, social and educational activities.

Постановка проблеми. Новые условия социально-экономического и культурного развития общества затрагивают различные сферы деятельности человека, в частности, физической культуры и спорта. В условиях рыночных отношений оказание физ-

культурно-оздоровительных услуг находится под сильным влиянием конкуренции. Конкурентоспособными оказываются учреждения, деятельность которых обеспечивает удовлетворение потребностей населения в услугах высокого качества, ориентиру-

ясь при этом на конкретные сегменты (группы потребителей), сферу их интересов, уровень доходов. При этом современная социокультурная ситуация предполагает разработку и реализацию маркетинговой политики спортивно-оздоровительного комплекса, ориентированную на формирование, укрепление и сохранение здоровья различных групп населения.

Идеология фитнеса (по-английски – fitness, от глагола «to fit» – соответствовать, быть в хорошей форме) пропагандирует идеалы физического, психического, нравственного здоровья, красоты, несёт людям духовное, нравственное оздоровление, что позволяет определить фитнес как неотъемлемый атрибут здорового образа жизни. На фоне динамичного роста рынка фитнес-услуг в зарубежных странах наблюдается отставание Украины от западных стран, поскольку в Украине фитнесом занимаются только 2% жителей (960 тыс.), когда в США эта цифра составляет 39,4 млн чел. [1]. Такая ситуация обусловлена не только сложным экономическим и политическим положением страны, но и низким уровнем пропаганды здорового образа жизни, в частности за счет реализации социально-педагогической деятельности фитнес-клубов с применением маркетинговой политики.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблемами современных направлений развития маркетинга занимались многие отечественные и зарубежные ученые, в частности М. Василенко, Н. Карпенко, С. Ковальчук, Дж. Левинсон, Е. Ромат, Дж. Траут и др. Отдельно следует отметить научные исследования проф. Ю.П. Мичуды, посвященные проблемам маркетинга и менеджмента в деятельности фитнес клубов [2; 3]. Учитывая достижения ученых, следует отметить, что в новых социально-экономических условиях функционирования субъектов фитнеса в Украине необходимой является разработка нового концептуального подхода к управлению развитием сферы фитнеса с учетом ее социальных приоритетов.

Постановка задачи. Целью исследования является определение проблем формирования маркетинговой политики с целью обеспечения социально-педагогической деятельности фитнес-клуба.

Изложение основных материалов исследования. В современном обществе феноменом оздоровительной физической культуры, имеющим многофункциональное значение для различных сфер общественной жизни, является фитнес. Как отмечает С.И. Смирнов [4], единого определения фитнеса не существует. В английском языке используется термин «To be fit», то есть «быть в форме». В целом фитнес ученые рассматривают как целевой подход для обеспечения оптимального качества жизни, охватывающий физическую, социальную, психическую и духовную составляющие.

Фитнес как направление оздоровительной физической культуры имеет хорошие перспективы развития в нашей стране, поскольку по своей сути фитнес учитывает один из приоритетов государственной политики в развитии образования: формирование здорового образа жизни каждого человека и, прежде всего, подрастающего поколения. В частности, в «Национальной доктрине развития физической культуры и спорта» в разделе «Стратегия развития физического воспитания и спорта для всех» говорится, что «приоритетной задачей сферы физической культуры и спорта является воспитание национальных традиций, привязанности к оздоровительной двигательной активности как важного компонента

здорового образа жизни и социализации личности, отдыха и развлечений» [5].

В работах профессора Ю.П. Мичуды обосновано, что определяющим признаком современного этапа функционирования и развития сферы физической культуры и спорта в той или иной стране является формирование в ее рамках системы рыночных отношений [3, с. 50]. Соответственно, создание условий, направленных на формирование и поддержание навыков здорового образа жизни, самообразование и развитие творческих способностей личности, происходит на базе таких общественных культурно-просветительских организаций, как фитнес-клубы. Их деятельность призвана компенсировать снижение объема повседневной двигательной активности, а также ликвидировать этот недостаток за счет обеспечения нормального и всестороннего развития организма, а также его готовности к производительному труду. Важными мотивами включения человека в двигательную активность являются желание улучшить состояние здоровья, быть сильнее, привлекательнее, получать эмоциональное удовлетворение.

Ключевым фактором, способствующим распространению принципов фитнеса, является разработка маркетинговой политики фитнес-клуба, интегрирующей специальные знания и опыт занятий физическими упражнениями в комплексе услуг для удовлетворения запросов клиентов. По данным операторов рынка [1], на сегодня только в Киеве функционируют примерно 250-260 фитнес-клубов различных форматов с гибкой ценовой политикой. При этом в большинстве других городов рынок еще не насыщен спортивно-оздоровительными учреждениями. Вместе с тем следует отметить проблему наличия различного уровня качества фитнес-услуг, обеспечиваемого, в частности, социально-педагогической направленностью маркетинговой политики клуба.

На уровне отдельных потребителей фитнес-услуг отмечается возрастающий интерес к удовлетворению различного рода потребностей, связанных с улучшением здоровья, повышением качества жизни посредством обеспечения активного отдыха, досуга, рационального использования свободного времени (отвлечение от вредных привычек, формирование концепции здорового образа жизни). Таким образом, управление сферой фитнес-услуг, в частности формирование маркетинговой политики клуба, предполагает управление сложным социальным и функциональным явлением – фитнесом, как деятельностью определенного субъекта.

В Википедии услуги, оказываемые населению, по назначению подразделяются на материальные и социально-культурные [6]. Материальная услуга – это услуга по удовлетворению материально-бытовых потребностей потребителя услуг (бытовые услуги, связанные с ремонтом и изготовлением изделий, жилищно-коммунальные услуги, услуги общественного питания, услуги транспорта и др.). Социально-культурная услуга (или нематериальная услуга) – это услуга по удовлетворению духовных, интеллектуальных потребностей и поддержание нормальной жизнедеятельности потребителя.

Фитнес-услуги как составляющая социально-культурных услуг обеспечивают поддержание и восстановление здоровья, духовное и физическое развитие личности. Помимо этого, указанные характеристики социально-культурных услуг являются основополагающими при формировании маркетинговой политики заведения. Это подтверждается в работе Н.А. Шитовой [7, с. 14]: суть физкультурных

услуг необходимо рассматривать через определение характера продуктов сферы физической культуры, в частности она производит уникальный продукт – физическое здоровье, как отдельного человека, так и общества в целом с помощью различного рода предоставляемых услуг.

По мнению ученых [8], продукт сферы физической культуры должен иметь выраженную потребительную стоимость, т.е. быть благом, удовлетворяющим личность в плане возможностей реализации своей биосоциальной деятельности. Это благо можно приобрести, заплатив определенную сумму денег за право посещать занятия и лично участвовать в процессе создания потребительной стоимости, т.е. тренируясь систематически, затрачивая собственные мышечные усилия, время и т.д.

Таким образом, суть фитнес-услуг как социально-культурных определяет деятельность фитнес-клубов по их оказанию как социально-просветительскую или социально-педагогическую. Компании, предоставляющие физкультурные оздоровительные услуги населению, являются реальным сектором экономики, приносящим социально-экономический эффект при условии высокого качества услуг.

Общие требования к качеству услуг в Украине предусмотрены в Законе Украины «О защите прав потребителей». Основные характеристики услуг, определяющие их качество, содержатся в ГОСТе «Управление качеством и элементы системы качества», однако в данном документе нет требований к качеству физкультурно-оздоровительных услуг. Закон Украины «О физической культуре и спорте» также не предусматривает соответствующих требований. Поэтому, учитывая отсутствие законодательных норм, считаем рациональным для разработки маркетинговой политики учитывать характеристики физкультурно-оздоровительных услуг, определяющие их качество, определенные в статье А.А. Малиновской [9]:

- безопасность – согласно требованиям, предъявляемым к предоставлению услуг: соблюдение правил пожарной безопасности, санитарно-гигиенических норм, медицинское обеспечение, профилактика и предупреждение травматизма; наличие квалифицированного персонала; применение оборудования, снаряжения и инвентаря в соответствии с правилами в эксплуатационной документации изготовителя; соответствие сооружений законодательно утвержденным нормам безопасности в процессе эксплуатации;

- точность и своевременность оказания услуг – услуги должны предоставляться потребителям в полном объеме и согласно рабочей программе физкультурно-спортивной организации;

- информативность – предоставление исчерпывающей информации об услугах, порядке их оказания, правах и обязанностях потребителей и поставщиков услуг;

- экологичность – отсутствие негативного влияния на окружающую среду;

- эргономичность и комфортность – соответствие условий обслуживания и используемого спортивного инвентаря и снаряжения гигиеническим и физиологическим возможностям потребления;

- эстетичность – соответствие оформления сооружений и мест оказания услуг информационно-позиционной целостности, гармоничности.

Таким образом, четкое понимание содержания деятельности субъектов сферы фитнес-услуг позволяет обеспечить возможности эффективного управления данной сферой, в частности за счет ориентирования маркетинговой политики клуба на характерные особенности фитнес-услуг. Кроме того, управление деятельностью фитнес-клуба можно считать эффективным при условии, что руководство, менеджеры и сотрудники клуба четко понимают значение фитнес-услуг для населения и схему формирования потребностей в таких услугах. Поэтому управление фитнес-услугами должно учитывать следующие вопросы:

1. Значение фитнеса для здоровья человека, его эмоционального состояния и умственной деятельности, влияние на лишний вес.

2. Методическое обеспечение занятий фитнесом: разработка методик для физического воспитания детей, подростков, методик тренировок на групповых занятиях, персонального тренинга и пр.

3. Особенности спроса на фитнес-услуги: предпочтения населения, нехватка времени для занятий; нехватка знаний о фитнесе.

4. Умение пропагандировать и рекламировать фитнес-услуги: пропаганда здорового образа жизни, новых разработок в области фитнеса, информационное обеспечение фитнес-клуба.

5. Наличие и подготовка профессиональных кадров: обучение и повышение уровня квалификации тренеров.

6. Материально-техническое обеспечение учреждения.

Таблица 1

Концептуальные основы разработки маркетинговой политики для реализации социально-педагогических функций фитнес-клуба

Приоритет	Здоровье посетителей фитнес-клуба	
Обеспечение реализации приоритета	Качество фитнес-услуг (безопасность, точность и своевременность оказания, информативность, экологичность, эргономичность и комфортность, эстетичность)	
Содержание деятельности	Фитнес – инновационная форма оздоровительной физической культуры	
Обеспечение деятельности	Организационное Кадровое	Материально-техническое Финансовое
Факторы деятельности	Экономические Правовые Организационные	Педагогические Психологические Социальные
Функции деятельности	Социальная Реализуется путем применения механизма социальных взаимодействий (отношения клиент – фитнес-клуб) для достижения поставленных приоритетов, то есть реализации принципов здорового образа жизни посредством фитнес-услуг высокого качества	Педагогическая Проявляется через возможности на базе фитнес-клуба планировать тренировочный процесс, устанавливать правильные взаимоотношения тренера с клиентами в процессе тренировки; организовывать выполнение намеченного плана тренировки с учетом индивидуальных особенностей клиентов и уровня их физической подготовки, а также потребностей и пр.

Источник: собственная разработка автора

При этом проблемы эффективной разработки маркетинговой политики фитнес-клуба обусловлены разнообразием факторов, влияющих на деятельность учреждения: экономические, организационные, социальные, педагогические, психологические, правовые и пр. Все перечисленные факторы в совокупности формируют проблемное поле управления сферой фитнес-услуг, а также позволяют сформировать компоненты системы маркетинга для клуба, обеспечивающие реализацию его социальных и педагогических функций (табл. 1). Эффективному управлению фитнес-клубом будут способствовать учтенные руководством клуба, прежде всего, социальные и педагогические факторы при разработке ценовой и маркетинговой политики; системы продаж и сервиса; критериев качества услуг.

Представленные компоненты для разработки маркетинговой политики с целью реализации социально-педагогических функций фитнес-клуба предполагают дальнейшее их уточнение в конкретных условиях определенного хозяйствующего субъекта.

Выводы исследований. Сильное влияние конкуренции на рынке фитнес-услуг обуславливает тот факт, что жизнеспособными оказываются те клубы, деятельность которых ориентирована на удовлетворение потребностей населения в фитнес-услугах высокого качества с учетом групп потребителей, сферы их интересов, мотивации и уровня доходов. Поэтому необходима разработка и реализация соответствующей маркетинговой политики для фитнес-клуба. Обоснованные и представленные концептуальные основы разработки маркетинговой политики для реализации социально-педагогических функций спортивно-оздоровительного комплекса направлены на координацию понимания мотивационно-ценностных ориентаций клиентов учреждения и реализацию социально-педагогической деятельности субъекта фитнеса.

Учитывая наличие перед управленческим персоналом фитнес-клуба, задачи повышения уровня доходов и прибыли, маркетинговые мероприятия следует ориентировать, прежде всего, на следующие приоритеты:

- более полное удовлетворение потребностей населения в фитнес-услугах за счет обеспечения их высокого качества;
- расширение ассортимента основных услуг;

- широкое внедрение сопутствующих и дополнительных услуг;
- активное внедрение в практику фитнеса новейших технологий;
- рост возможностей распространения ценностей физической культуры и спорта за счет применения просветительских материалов и учебных программ;
- привлечение инвестиций в сферу фитнеса из других отраслей экономики в виде спонсорской поддержки.

Реализация указанных приоритетов предполагает совершенствование системы управления деятельностью бизнес-проектов спортивно-оздоровительного направления путем привлечения профессиональных специалистов по менеджменту, маркетингу и рекламе, а также применение эффективных управленческих технологий.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Рынок фитнес-услуг в Украине растет [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.sostav.ua/news/2011/02/22/8/38375/>.
2. Мічуда Ю.П. Застосування маркетингових технологій у сфері фізичної культури і спорту України / Ю.П. Мічуда // Концепція розвитку фіз. виховання і спорту в Україні : зб. наук. праць Міжнародного університету «РЕГІ». – Рівне, 2001. – С. 63-66.
3. Мичуда Ю.П. Особенности маркетинга физкультурно-оздоровительных клубов Украины в современных условиях / Ю.П. Мичуда // Наука в олимпийском спорте: Спец. выпуск «Спорт для всех». – К. : Олимпийская литература, 2000. – С. 50-54.
4. Смирнов С.И. Организационно-педагогические факторы управления сферой фитнес-услуг : дис. ... канд. пед. наук: 13.00.04 / С.И. Смирнов. – СПб., 2013. – 196 с.
5. Указ Президента Украины «О Национальной доктрине развития физической культуры и спорта» від 28 вересня 2004 року № 1148/2004 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.president.gov.ua/ru/documents/1998.html>.
6. Услуга [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://ru.wikipedia.org/wiki/%D3%F1%EB%F3%E3%E0>.
7. Шитова Н.А. Чем отличается специалист по связям с общественностью от PR-мэна / Н.А. Шитова // Советник. – 1997. – № 5. – С. 14-16.
8. Бальсевич В.К. Информационная культура специалиста как фактор внедрения новых технологий в практику физической культуры и спорта / В.К. Бальсевич, Л.И. Лубышева // Теория и практика физической культуры. – 2001. – № 12. – С. 18-19.
9. Малиновская А.А. Правовые аспекты качества физкультурно-оздоровительных услуг [Электронный ресурс] / А.А. Малиновская. – Режим доступа : <http://www.pravoznavec.com.ua/period/article/2785/%C0>.

УДК 330.341.1

Захарчин Г.М.*доктор економічних наук,
професор, завідувач кафедри менеджменту
персоналу та адміністрування
Національного університету «Львівська політехніка»***Теребух А.А.***кандидат економічних наук,
доцент, завідувач кафедри туризму
Національного університету «Львівська політехніка»***Гладун С.О.***асистент кафедри менеджменту
персоналу та адміністрування
Національного університету «Львівська політехніка»*

РОЛЬ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ КУЛЬТУРИ У ФОРМУВАННІ АДАПТАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА

Висвітлено основні грані впливу організаційної культури на формування адаптаційної політики підприємства. Акцентовано увагу на ключових завданнях адаптаційної політики в сучасних умовах, які уможливаються завдяки використанню організаційної культури як сучасного інструменту впливу. Підкреслено взаємозв'язок типу культури із адаптаційною здатністю персоналу.

Ключові слова: організаційна культура, адаптаційна політика, адаптаційна здатність, адаптаційна функція, архетипи.

Захарчин Г.М., Тэрэбух А.А., Гладун С.А. РОЛЬ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ В ФОРМИРОВАНИИ АДАПТАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Освещены основные грани влияния организационной культуры на формирование адаптационной политики предприятия. Акцентируется внимание на основных задачах адаптационной политики в современных условиях, которые возможны благодаря использованию организационной культуры. Подчеркнута взаимосвязь типа организационной культуры с адаптационной способностью персонала.

Ключевые слова: организационная культура, адаптационная политика, адаптационная способность, адаптационная функция, архетипы.

Zakharchyn H.M., Terebukh A.A., Hladun S.O. ROLE OF CULTURE IN THE FORMATION OF ORGANIZATIONAL ADAPTATION POLICY ENTERPRISE

The basic facets of the impact of organizational culture on the formation of adaptation policy of the enterprise. The attention on key challenges in modern adaptation policy conditions that make possible through the use of modern organizational culture as a tool of influence. Emphasized the relationship type of culture of adaptable staff.

Keywords: organizational culture, policy adaptation, adaptive capacity, adaptation feature, archetypes.

Постановка проблеми. Світ сьогодення характеризується багатогранністю і змінами, які пронизують усі сфери нашого життя – економічну, соціальну, культурну, політичну, екологічну та ін. Вони настільки динамічні, що людина не встигає адекватно реагувати на них і знаходити своє трактування чи сприйняття цих змін. Зміни породжують, з одного боку, необхідність розвитку людини, а з іншого – незадоволення, оскільки порушують установлені способи життєдіяльності, що неминує супроводжується опором до змін. Вибір поведінки завжди за людиною. Зміни можуть охоплювати зміну цінностей, переконань, тому необхідний дієвий інструмент, здатний полегшити сприйняття нових обставин. І таким інструментом сьогодні є організаційна культура, яка через вплив на внутрішній світ людини, сприяє ефективному використанню її потенціалу за будь-яких обставин. Однак змушені визнати, що вітчизняні підприємці й менеджери доволі рідко звертаються до організаційної культури під час формування адаптаційної політики, що гальмує творчі потенції людини, знижує поведінкову адаптацію персоналу та економічну стійкість підприємства взагалі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Процеси адаптації на макrorівні як об'єктивне явище, породжене глибокими змінами, розглядають вітчизняні науковці [2; 3; 8]. При цьому науковці важливим адаптаційним ресурсом виділяють культуру-

ний чинник, оскільки завдяки культурі «кодується ідентичність і безперервність розвитку суспільства» [2, с. 288]. Культурологічний аспект у контексті зазначеної проблематики схематично розглядається в авторській монографії, в якій висвітлюється роль організаційної культури у системі менеджменту, у тому числі в адаптаційних процесах [4] та багатьох інших публікаціях вітчизняних і зарубіжних науковців [1; 5; 9; 10]. Окремо виділяємо наукові публікації, в яких дослідники акцентують увагу на адаптаційній проблемі [6-7]. Незважаючи на широке представлення у науковій літературі проблематики організаційної культури та адаптації, ці теми зазвичай між собою не поєднуються або поєднуються частково, що не дає відповіді на питання, який інструментарій необхідно використовувати для підвищення ефективності адаптаційної політики. Таким чином, відсутність системного і комплексного дослідження щодо використання фактора організаційної культури як тонкопланового інструменту адаптаційної політики вітчизняних підприємств спонукали до написання статті.

Постановка завдання. Завдання наукового дослідження полягає у висвітленні ролі організаційної культури підприємства під час формування його адаптаційної політики.

Виклад основного матеріалу. Розкриття цієї теми вимагає висвітлення двох ключових питань: органі-

заційна культура в діяльності підприємства і адаптаційна політика підприємства у сучасних реаліях.

Щодо організаційної культури, то її роль у сучасному менеджменті та діяльності підприємств взагалі не викликає ніяких заперечень і сумнівів. Організаційна культура вже давно стала вагомим новітнім інструментом впливу на ефективність підприємства в умовах, коли інші фактори себе вичерпали.

Адаптаційна політика повинна поєднувати традиційні, стабілізаційні й трансформаційні складові, які у своїй взаємодії забезпечують синергетичний ефект. Крім того, в адаптаційну політику необхідно закладати різні механізми адаптації, включаючи і механізм самоадаптації особистості, основи функціонування якого безпосередньо залежать від внутрішньої культури людини, її здатності і прагнення максимально реалізувати свій потенціал за будь-яких обставин і ефективно працювати в умовах змін.

Адаптаційна політика повинна забезпечити:

- своєчасне укомплектування підприємства кваліфікованими фахівцями, здатними до саморозвитку;
- реальні можливості безперервного розвитку персоналу, особливо в умовах змін;
- ефективну мотивацію персоналу;
- постійне відстежування адаптаційного рівня працівників;
- своєчасну ротацію персоналу;
- соціальні стандарти та якість життя;
- необхідні показники ефективної діяльності персоналу;
- зниження соціальної напруги і рівень конфліктності;
- підвищення соціалізації та лояльності персоналу;
- розвиток креативного мислення та стимулювання інноваційності на усіх рівнях ієрархії персоналу.

Реалізація поставлених завдань адаптаційної політики уможливорюється завдяки організаційній культурі, яка сприяє швидкій реалізаційності людини та формує іншу просторово-часову орієнтацію. Оскільки сутнісна природа культури передбачає розвиток, то вона здатна забезпечити не просто ефективну адаптацію, а сприяти якісному оновленню конкурентного потенціалу підприємства завдяки інтелектуальному ресурсу. Вплив організаційної культури на формування адаптаційної політики проявляється через:

- функції культури;
- архетипи, які закладені на підсвідомому рівні;
- компонентні складові культури;
- типи культури.

Адаптаційна функція сприяє ефективній взаємодії працівників в межах підприємства на основі спільних цінностей, прийнятих норм поведінки та інших процедур, що регламентують, які не заперечують ціннісні уподобання людини, а, навпаки, допомагають розвинути її потенціал. Адаптаційна функція також сприяє пристосуванню підприємства та його персоналу до різних коливань на ринку і підтриманню його ділової активності в умовах викликів сьогодення. У цьому випадку вона доповнюється захисною функцією організаційної культури, яка дає змогу пристосуватися до зовнішнього середовища. Економічна функція організаційної культури є наслідком результативності усіх інших функцій. Ця функція реалізовується завдяки популяризації креативних настроїв та інновацій в організації, виховує в персоналу почуття причетності до організаційно-виробничих процесів і, відповідно, прагнення до самореалізації та удосконалення. Адаптаційну здат-

ність відображає також мотиваційна функція, яка стимулює активну діяльність, розвиток ініціативи, полегшує соціалізацію працівника в колективі. Психологічну комфортність персоналу забезпечує селективна функція шляхом ефективної кадрової політики, зокрема добору персоналу із спорідненими цінностями. У результаті реалізації цих та інших функцій організаційна культура є з'єднувальною ланкою у структурованому просторі підприємств і полегшує адаптаційний процес.

Адаптація особи на макрорівні, як стверджують науковці, «вимагає безлічі умов, першочерговою серед яких є наявність інформаційної бази, орієнтованої на утвердження в масовій свідомості принципів самостійності, само- і взаємовідповідальності, спирання на власні сили для досягнення високого соціально-економічного статусу; відродження і розвиток кращих рис української ментальності (працьовитості, толерантності, терпимості), ретельної турботи держави про піднесення духу народу, нації, окремої людини» [8, с. 294]. Власне, ментальність впливає на модуси поведінки завдяки архетипам, закладеним на підсвідомому рівні людини, які, у свою чергу, впливають на адаптаційну здатність. Серед основних національних архетипів виділяємо насамперед архетип Матері-Землі, який пов'язаний із автохтонністю українського етносу, його ідеальною адаптацією до певної території, почуттям святості цієї території. Завдяки цьому архетипу цінністю стає відданість колективу, в якому працює людина, задоволення від причетності до цього колективу, тому процес адаптації проходить швидше і будь-які виклики зовнішнього світу чи зміна внутрішніх умов особливо не впливатимуть на персонал та його ділову активність. Важливим архетипом є архетип Волі, «пов'язаний із цілеспрямованим бажанням людини і усвідомленням можливості його реалізувати» [4, с. 153]. Ключовими аспектами цього архетипу є ціннісна орієнтація, яка орієнтує на певні дії, і аспект активності, реалізації та результативності. Це ті аспекти, які за своєю суттю впливають на адаптаційність людини. Архетип Віри «розвиває почуття відданості певним святиням, зокрема і Землі (перший культурний архетип), певним ідеям і переконанням. Почуття віри є наслідком впевненості, тому його важливо використовувати в умовах кризи, виникнення конфліктних ситуацій та невідповідностей ситуації» [4, с. 153]. З огляду адаптації, маючи віру, людина має і вищу адаптаційну здатність та наполегливість є досягненні успіху. Архетип Віри трансформується у менеджменті як тонкоплановий інструмент у досягненні цілі, ідеалу, самоудосконалення.

Закладені на підсвідомому рівні архетипи, що відображають ментальні господарські модуси, залишаються незмінними і саме завдяки їм можна розвивати організаційну культуру як механізм реалізації адаптаційної політики підприємства. Ці архетипи матеріалізуються в менеджменті, відображаючи соціально-економічні, психологічні, організаційні аспекти і проявляються у відповідних управлінських категоріях. Сукупність цих та інших архетипів формують стійку психологічну структуру людини і національну особливості господарського менталітету. Взагалі, українцям притаманна психологія активної адаптації, яка упродовж багатьох віків і за різних політико-економічних обставин слугувала надійним джерелом самозабезпечення.

Компонентні складові культури відображають її суть, тому адаптація співзвучна до культури, оскільки людина дотикається до культурного серед-

Таблиця 1

Взаємозв'язок типу організаційної культури із адаптаційною здатністю підприємства

Тип культури	Основні цінності	Адаптаційна здатність
Ринкова	Конкурентоспроможність, активність, ринкова і професійна мобільність, індивідуалізм, прагнення до успіху	Висока у випадку зовнішньої адаптації
Ієрархічна	Стабільність і плавність діяльності, гарантія зайнятості, внутрішня підтримка, координування, контроль, дисципліна, порядок, воля керівництва	Висока у випадку внутрішньої адаптації
Кланова	Бригадна робота, дружній колектив, відносини між людьми, соціальна орієнтація на командну працю, адаптивність, підтримка	Висока у випадку внутрішньої адаптації
Адхократична	Самореалізація, самоудосконалення, гнучкість, довіра, чесність	Висока у випадку зовнішньої адаптації

Джерело: складено на основі [10]

овища тієї організації (підприємства), в яку потрапляє, пізнає цінності, приймає або відкидає їх. Прийняття цінностей і культури організації забезпечує людині організаційну ідентичність і розвиває почуття причетності до організації, лояльність до неї. Так відбувається первинна адаптація, яка полегшує інші етапи адаптаційного процесу у випадку необхідності. Організаційна ідентичність завдяки організаційній культурі забезпечує ефективне управління адаптацією, тому в адаптаційній політиці доцільно відобразити заходи, спрямовані саме у цьому напрямі.

Кожна організаційна культура має свою адаптаційну здатність, тому менеджери повинні визначитися із вибором типу організаційної культури, яка найкраще допоможе вирішувати адаптаційні завдання підприємства. Вибір типу культури залежить від цінностей, які домінують на підприємстві і визначають, певною мірою, адаптаційну здатність підприємства.

У таблиці 1 представлено одну із найпоширеніших типологій організаційної культури (автори К. Камерон і Р. Куїнн) та її вплив на адаптаційну здатність підприємства.

На основі таблиці можна зробити висновок, що фактично кожне підприємство в адаптаційну політику закладатиме ті адаптатори, які характерні для певного типу культури і для підвищення адаптаційності персоналу обиратиме тип культури, який доцільно розвивати.

Якщо мова йде про внутрішню адаптацію, то найкраще підходить тип кланової та ієрархічної культури, де є довіра між колективом, увага акцентується на відносини і певна гарантія зайнятості персоналу. Для зовнішньої адаптації доцільно зосереджуватися на ринковій та адхократичній типах культури, яка забезпечує високу конкурентоспроможність і самореалізацію людини.

Отже, роль організаційної культури в адаптаційній політиці підприємства полягає у тому, що вона, по-перше, виконує адаптаційну функцію за своєю сутнісною ознакою; по-друге, змінює координати поведінки людини – від горизонтального сприйняття часу і уповільнення темпів розвитку до вертикального, де відбуваються миттєва переорієнтація і ціннісна реалізація людини; по-третє, полегшує опір до змін; по-четверте, сприяє розвитку людини; по-п'яте, мотивує власний механізм регуляції поведінки людини в різних обставинах і часових рамках.

Висновки з проведеного дослідження. У практиці вітчизняних підприємств відчувається дефіцит успішних моделей адаптації, що є наслідком як низького адаптаційного потенціалу суспільства взагалі, так і невмінням чи небажанням використовувати тонкопланові інструменти менеджменту, які визначають і стимулюють поведінкову активність

людини. Погоджуємося із думкою науковців, що в умовах змін адаптаційні важелі обов'язково повинні зачіпати внутрішній світ людини, оскільки «відбувається модифікація ціннісних орієнтацій життєдіяльності, цінності стають своєрідними магнітами – одні утримують суспільство поблизу небезпечної зони хаосу, виконуючи захисну функцію, інші активно віддаляють від прірви і направляють до нового соціокультурного стану» [2, с. 30]. Оскільки цінності є ядром організаційної культури, то саме у цьому ключі доцільно шукати механізми адаптаційної політики.

Проблематика адаптаційної політики у сучасних кризових умовах настільки глибока, що її розвивати можна в різних напрямках і усі вони є перспективними. На нашу думку, доцільно продовжувати дослідження, спрямовані на формування конструктивного адаптаційного потенціалу підприємства та оцінювання соціально-економічної ефективності впливу організаційної культури на його розвиток.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Воронкова А.Е. Корпоративне управління та культура в акціонерних товариствах: організація, принципи, оцінка / Воронкова А.Е., Коренев Е.Н. // Вісник Національного університету Водного господарства та природокористування «Проблеми раціонального використання соціально-економічного і природно-ресурсного потенціалу регіону». – 2006. – № 3. – С. 25-34.
2. Головаха Є. Українське суспільство 1998–2008: соціологічний моніторинг / Є. Головаха, Н. Паніна. – К., 2008. – 85 с.
3. Донченко О. Архетипи соціального життя і політика / О. Донченко, Ю. Романенко. – К.: Либідь, 2001. – 335 с.
4. Захарчин Г. Механізм формування організаційної культури машинобудівного підприємства: монографія. – Львів: В-во Національного університету «Львівська політехніка», 2009. – 276 с.
5. Камерон К. Диагностика и измерение организационной культуры / К. Камерон, Р. Куинн; [пер. с англ. под ред. И.В. Андреевой]. – СПб. – Питер, 2001. – 320 с.
6. Кокун О.М. Оптимізація адаптаційних можливостей людини: психофізіологічний аспект забезпечення діяльності: монографія // О.М. Кокун. – К.: Міленіум, 2004. – 265 с.
7. Олійник І.В. Модель професійної адаптації молодих менеджерів до першого робочого місця / І.В. Олійник, О.В. Черненко // Вісник Житомирського державного університету. – 2013. – Випуск 3(69). – С. 121-130.
8. Панькова О.В. Економічна криза в світі та Україні у контексті соціальної справедливості / О.В. Панькова // Глобальна економічна криза 2008–2010 років: досвід та шляхи подолання в Україні: [монографія] / В.П. Антонюк, С.С. Аптекар, Н.А. Балтачева та ін.; за заг. ред. В.І. Ляшенка. – Донецьк: Юго-Восток, 2010. – С. 251-259.
9. Харчишина О.В. Дослідження сутності категорії «організаційна культура» / О.В. Харчишина // Вісник ЖДТУ. – 2007. – № 2(56). – С. 148-151.
10. Terence E. Deal Kennedy A. Allan. Corporate Cultures: The Rites and Rituals of Corporate Life. Reading, Mass: Addison – Wesley, 1982.

УДК 658:338.3

Зеленська М.О.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки і підприємництва
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут»

ВПРОВАДЖЕННЯ ПРОЕКТНОГО ПІДХОДУ В ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ ПОЛІГРАФІЧНОЇ ГАЛУЗІ

У статті здійснено аналіз діяльності підприємств поліграфічної галузі, обґрунтовано доцільність впровадження проектно-орієнтованого підходу та крос-медійних технологій для підвищення конкурентоспроможності підприємств на внутрішніх та зовнішніх ринках.

Ключові слова: поліграфічні підприємства, розвиток, конкурентоспроможність, крос-медійні технології, проектний підхід

Зеленская М.А. ВНЕДРЕНИЕ ПРОЕКТНОГО ПОДХОДА В ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ ПОЛИГРАФИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ

В статье осуществлен анализ деятельности предприятий полиграфической отрасли, обоснована необходимость внедрения проектно-ориентированного подхода и кросс-медийных технологий для повышения конкурентоспособности предприятий на внутреннем и внешних рынках.

Ключевые слова: полиграфические предприятия, развитие, конкурентоспособность, кросс-медийные технологии, проектный подход.

Zelenska M.O. IMPLEMENTATION OF THE PROJECT APPROACH IN ACTIVITIES OF PRINTING ENTERPRISES

In the article were analyzed the results of activities of printing industry enterprises, substantiated rationality of implementation of project-oriented approach and cross-media technologies to enhance the competitiveness of enterprises in domestic and foreign markets.

Keywords: printing companies, development, competitiveness, cross-media technology, project-based approach.

Постановка проблеми. Підприємства поліграфічної галузі відіграють важливу роль у розвитку суспільства та економіки будь-якої країни, оскільки вони виступають безпосередніми реалізаторами основних положень інформаційної політики держави, а також сприяють пошквалюванню ділової активності. На них покладено низку функцій, серед яких варто відзначити підтримку рівня задоволеності інформаційних, культурних, освітніх, професійних потреб громадян, підприємств, установ, організацій, а також нарощення освітнього, інформаційного, культурного потенціалу суспільства. Наразі ж варто говорити і про те, що поліграфічні підприємства та їх діяльність покликані підтримувати концепцію відкритого суспільства, посилювати національні традиції та здійснювати крос-культурний обмін.

Ринок поліграфічної продукції є одним із найбільших у світовій економіці загалом. Так, за даними Datamonitor, об'єм продажів поліграфічних послуг у 2004 р. склав 362,2 млрд дол., у 2008 р. від зріс до 447 млрд дол., у 2010 р. вже становив 538 млрд дол., а середньорічний показник за останні понад десять років складає близько 360 млрд дол. [1; 2]. При цьому експерти відзначають, що наразі світовий ринок змінюється і трансформується відповідно до потреб, вимог споживачів, розповсюдження нових засобів та джерел отримання інформації, мобільних пристроїв, електронних книжок, поширення мережі Інтернет та глобалізації. Найбільшими поліграфічними ринками усе ще залишаються Китай, Японія, Індія, країни ЄС, США. Українські поліграфічні підприємства не мають значної частки ринку та входять у групу всіх інших, які разом займають долю не більше 6,3% [1; 2]. Останні роки відзначилися погіршенням позицій більшості вітчизняних підприємств на зовнішніх та на внутрішньому ринку, неготовністю керівників до змін, програванням частки ринку електронним засобам, що, відповідно, призвело до нестабільності показників галузі та необхідності формування

нових сучасних підходів до підвищення конкурентоспроможності підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням підвищення конкурентоспроможності поліграфічних підприємств, дослідженню їх діяльності присвячені роботи вітчизняних та закордонних науковців, зокрема О.В. Бойко, Л.С. Довгань, С.А. Бескоровайної, К.Е. Андреева, М.А. Любанова, Є.В. Маргуліна, Р.В. Марушкова, Д.Ю. Комкова, О.Г. Ісаєвої, Н.О. Сімченко та ін. У той же час, враховуючи зміни зовнішнього середовища, кризові явища в економіці країни, зміни парадигми існування суспільства у електронну площину, посилення євроінтеграції, коли необхідно накопичити стратегічний потенціал, сформувані нові рішення на внутрішньому ринку, а також знайти та зайняти свою нішу у висококонкурентному європейському та міжнародному середовищі, питання підвищення конкурентоспроможності діяльності поліграфічних підприємств, формування можливостей їх розвитку стоїть гостро та потребує подальшого дослідження.

Постановка цілей. Метою статті є аналіз діяльності підприємств поліграфічної галузі та дослідження перспектив впровадження проектного підходу для розвитку підприємств, підвищення їх конкурентоспроможності.

Виклад основного матеріалу. В цілому до видавничо-поліграфічної галузі належать виробники, видавці та розповсюдженні поліграфічної продукції, кожен із яких займає свою ланку в економічному процесі, має свої пріоритети діяльності, потреби та цілі. Особливістю підприємств цієї галузі є висока чутливість до економічного розвитку країни, фінансового становища суспільства, саме тому вона виступає своєрідним індикатором соціально-економічного стану [3].

З метою визначення проблем та вузьких місць, які характерні для поліграфічних підприємств, проаналізуємо деякі показники їхньої діяльності за останні роки.

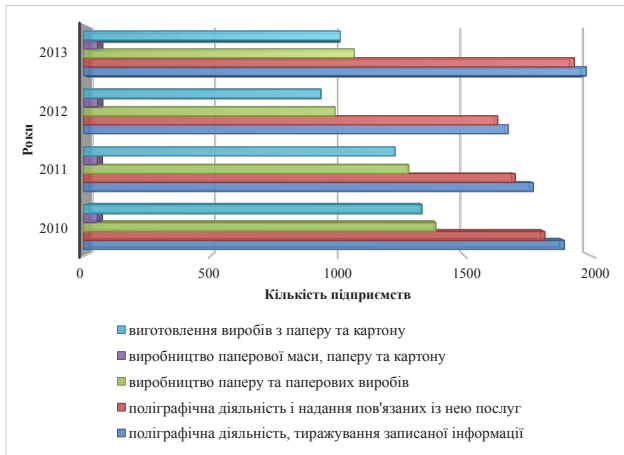


Рис. 1. Динаміка кількості поліграфічних підприємств

Побудовано на основі [4]

Як свідчать дані рисунка 1, кількість поліграфічних підприємств скоротилася у посткризовий (2011–2012 рр.) період, у 2013 р. їх кількість зросла, проте, порівнюючи дані з 2010 р., можна відзначити, що така динаміка є незначною. Аналогічні дані спостерігаються і по підприємствам з виробництва паперу і паперових виробів, виготовлення виробів з паперу і картону. Досить малою і стаюло останні роки залишається частка підприємств з виробництва паперової маси, паперу та картону, що говорить про значну ресурсну імпортозалежність вітчизняних підприємств.

У той же час спостерігається хоча і не значна, але позитивна динаміка щодо реалізації продукції більшості підприємств галузі у грошовому виразі. Негативна динаміка характерна лише для підприємств з виробництва паперової маси, паперу та картону (рис. 2).

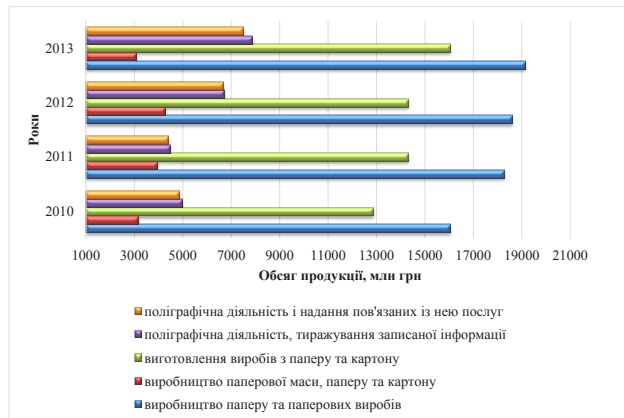


Рис. 2. Обсяг реалізованої продукції, млн грн

Побудовано на основі [4]

Незважаючи на зростання обсягів реалізації, темпи зростання загальної рентабельності діяльності підприємств є мінімальними. Так, поліграфічна діяльність показує зростання рентабельності з 1,6% до 2,2% відповідно у 2012 та 2013 р. У той же час у підприємств, що спеціалізуються на виробництві паперу і паперової маси, діяльність взагалі є збитковою (-1,1%) починаючи з 2013 р.

Майже у всіх підприємств галузі спостерігається зменшення рентабельності від операційної діяльності, що показано на рисунку 3.

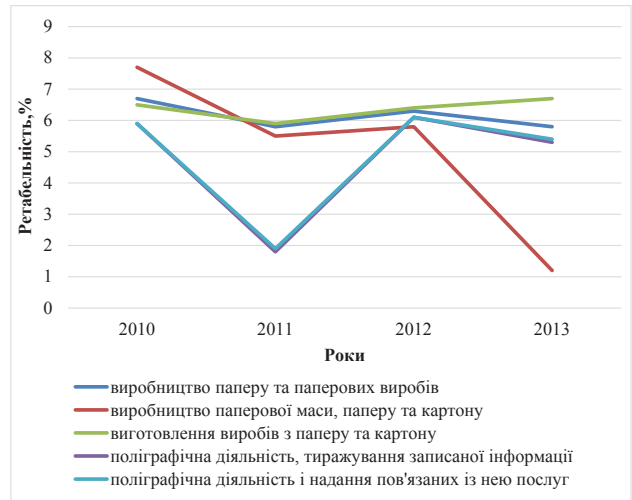


Рис. 3. Рентабельність від операційної діяльності підприємств ВПГ, %, 2010–2013 рр.

Побудовано на основі [4]

З позицій тематичних розділів, які характеризують продукцію поліграфічних підприємств, варто зазначити аналогічну спадну тенденцію на початок 2014 р. практично за усіма укрупненими тематичними розділами [4]. Незначне зростання спостерігається лише для літератури з мистецтвознавства.

Фактично такі ж дані спостерігаємо і випуском книг та брошур за цільовим призначенням, де для більшості з них піковим є 2013 р., а надалі тенденція є спадною, тоді як відносну стабільність показує статистика випуску рекламних видань (рис. 4).

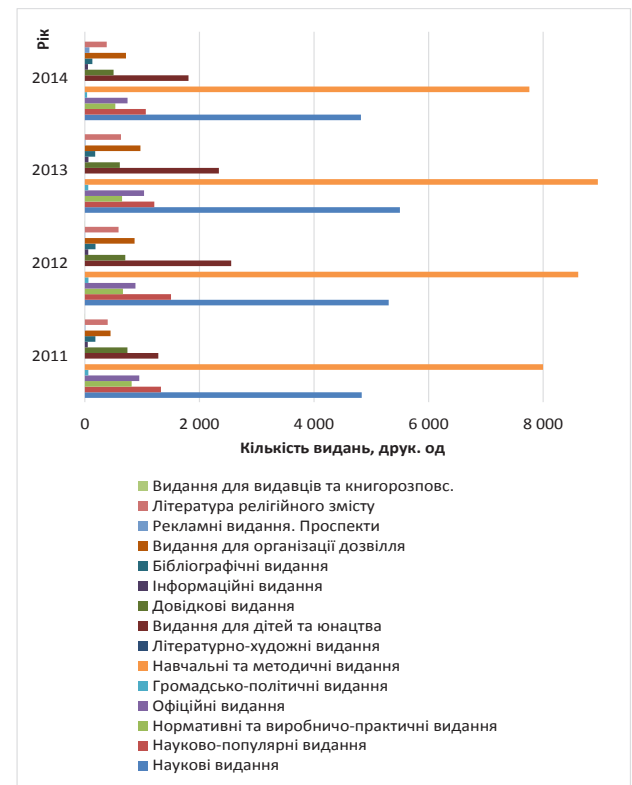


Рис. 4. Випуск книг і брошур поліграфічними підприємствами за цільовим призначенням у 2011–2014 рр.

Побудовано на основі [4]

За даними «Звіту про результати дослідження видавничого ринку України» [5], потрібно зазначити, що національний ринок книговидавництва з 2002 року перебуває у стані стагнації. Піковими роками, коли обсяг виданих книг був максимальним є 2008, 2012 і 2013 рр., а увесь інший час загальний тираж коливається між цифрами, що у середньому складають близько одного примірника на душу населення країни (рис. 5.) [5, с. 17].

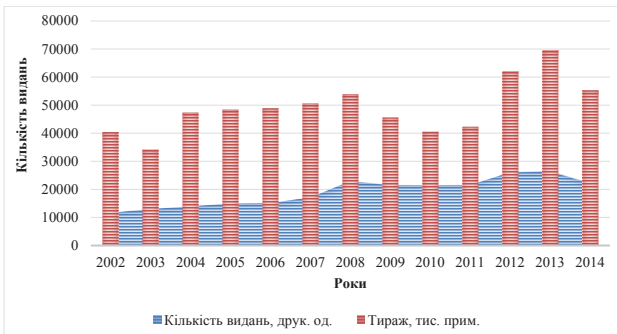


Рис. 5. Кількість нових видань та перевидань книг, випущених в Україні у 2002–2014 рр.

Побудовано на основі даних [4; 5]

Крім того, тут варто зазначити, що деякі позитивні відхилення показників діяльності підприємств галузі не свідчать про загальні якісні зрушення у поліграфії. Цьому більше сприяють політичні кампанії, що збільшують накладди; окремі цільові субсидії чи інші видатки з бюджетів; збільшення назв при сумарному збереженні накладу тощо [5, с. 18-19], а також підвищення цін на поліграфічну продукцію при зниженні тиражів. Основні проблеми підприємств галузі усе ще залишаються не вирішеними, такі як збільшення обсягів виробництва та реалізації; підвищення прибутковості діяльності; оновлення основних фондів, більша частина з яких (понад 65%) має вік 15-30 років, а загалом 81% потребує термінового ремонту; розширення ринків; формування нових продуктів; урахування інтересів усіх зацікавлених сторін; раціональне використання ресурсів та ін. [6].

На наш погляд, їх вирішення потребує кардинально нового підходу до діяльності підприємств галузі, що повинна бути більш гнучкою та швидко реагувати на потреби споживачів. Таким підходом може стати проектно-орієнтований, який досить вдало зарекомендував себе як у діяльності провідних поліграфічних підприємств окремих високорозвинених країн, так і у процесі розвитку та укріплення міжнародного ринку поліграфії.

Основними перевагами впровадження такого підходу є чітка структурованість функцій управління проектами та їх складовими (якістю, ризиками, командою, бюджетом, виробництвом, витратами, маркетингом тощо), одночасна орієнтація на управління основними і додатковими бізнес-процесами; стандартизація і регламентація процесів; урахування інтересів основних стейкхолдерів; цільова спрямованість і мультидисциплінарність; раціональний розподіл і використання ресурсів; накопичення компетенцій, потенціалу, накопичення і збереження знань тощо.

Основою для використання такого підходу може слугувати стандарт OPM3 (Organization Project Management Maturity Model – модель зрілості організаційного управління проектами) [7], який дозволяє підприємству здійснити діагностику, віднайти

«вузькі місця» та налагодити раціональний процес управління проектами, програмами та їх пакетами. Проте його запровадження, комплексний моніторинг і налагодження може зайняти багато часу, тягне за собою значні витрати та необхідність залучення фахівців зі сторони. Зважаючи ж на фінансові можливості більшості національних поліграфічних підприємств та загалом можливостей галузі, більш доцільним може бути поступове запровадження окремих стандартів управління проектами за основними функціональними сферами та застосування моделей зрілості Керцнера і Берклі [8].

Серед базових стандартів, зокрема, можуть бути серія стандартів з якості ISO 9000:2008. Стандарти якості повністю відповідають стратегії клієнтоорієнтованості та концепції урахування інтересів ключових стейкхолдерів, а також положенням «Програми стандартизації в галузі книговидавництва і преси на 2012–2016 рр.» [9] і дозволяє підвищити конкурентоспроможність продукції, робіт та послуг підприємств, зокрема шляхом мінімізації браку, відслідковування не лише якості кінцевого продукту, а й усіх бізнес-процесів конкретних проектів. Особливої ваги дане питання набуває з огляду на той факт, що національні стандарти, передбачені Програмою перебувають у стані свого доопрацювання і перегляду відповідно до міжнародних, тобто їх удосконалення можливе не лише з позицій співставлення норм національного чи міжнародного стандарту, а і з урахуванням практики запровадження провідними поліграфічними підприємствами як України, так і світу.

Цікавими з позицій запровадження проектного підходу у діяльність поліграфічних підприємств є і стандарти OHSAS 18001:2007, ISO/IEC 27001:2005 [10], SA 8000, ISO 14000, орієнтовані не лише на підтримку відповідної якості проектів, а і на екологічні ініціативи, охорону здоров'я, безпеку праці, інформаційну безпеку тощо. Крім того,

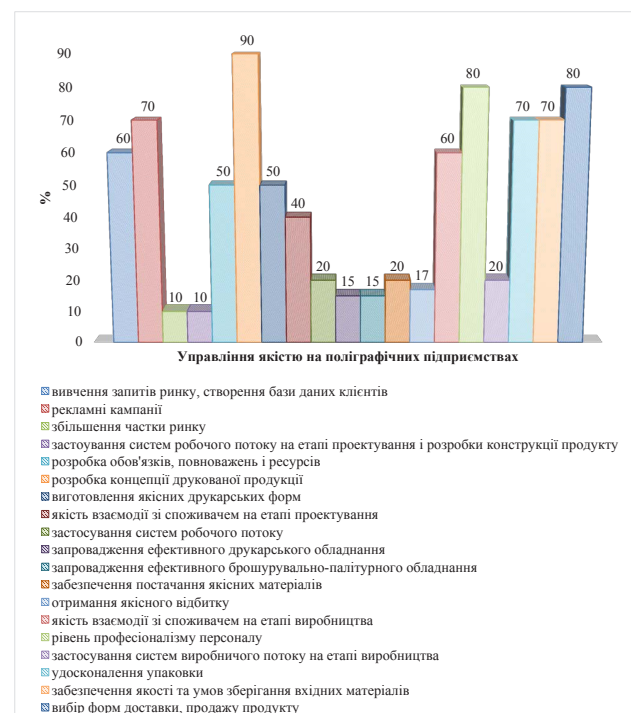


Рис. 6. Ступінь запровадження системи управління якістю проектів на поліграфічних підприємствах за основними процесами

Побудовано на основі [10]

доцільно одним із напрямів запровадження проектного підходу та підтримання своїх конкурентних позицій на ринку для підприємств галузі вважати так звану «зелену сертифікацію».

Наразі ж, як свідчать дослідження низки вітчизняних науковців, питання запровадження зазначених стандартів усе ще залишаються невирішеними повною мірою (рис. 6) [10].

У середньому відсоток забезпечення якості процесу «маркетинг та вивчення ринку» складає 37,5; процесу «проекування і розробка конструкції друкованої продукції» – 50; процесу «виробництво» – 32,4; процесу «упакування і складання» – 70; процесу «збут, реалізація, експлуатація продукції» – 80. При цьому системи типу TQM запроваджуються лише на окремих поліграфічних підприємствах України, серед них варто відзначити Поліграфічний комбінат «Україна» та типографію «Бліц-Принт» [10].

Проектний підхід також сприяє зміні бізнес-процесів підприємства шляхом запровадження нових технологій, таких як: цифровий друк, друк web-to-print, крос-медійні процеси, які зарекомендували себе як технології нового технологічного укладу у виробництві і передачі даних [11], що використовуються вітчизняними підприємствами не повною мірою, не враховуються усі можливі канали передачі інформації, форми її представлення, роботи з нею, залучення нових груп споживачів, управління ціною та ресурсною політикою, що особливо актуально для видавничо-поліграфічних комплексів (рис. 7).

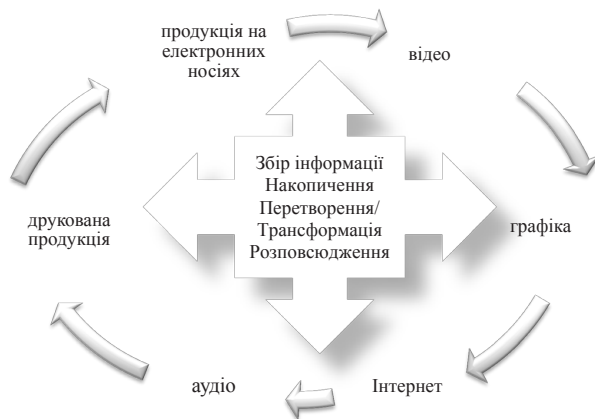


Рис. 7. Формування пулу послуг видавничо-поліграфічних комплексів при запровадженні крос-медійних технологій

Побудовано на основі [11; 12]

Розширення асортименту продукції, формування крос-медійних платформ, використання нових засобів передачі даних, створення електронних книг є необхідним в умовах, коли Україна (за даними 2010 р.) займає 30 місце серед 120 країн світу по кількості користувачів Інтернет [13]. Як відзначається Комітетом з питань інтернет-реклами (2015 р.), наразі понад 58% українців регулярно користуються Інтернетом [14], найчастіше з планшетів, ноутбуків, мобільних телефонів. Мобільні телефони у 2013 р. мали понад 89% українців. А у 2014 р. було зазначено цифру у 89-91% населення країни.

На нашу думку, електронні технології та засоби, що впроваджені на базі застосування проектного підходу, поступово оптимізують роботу поліграфічних підприємств, диверсифікують їх послуги, а також сформують важелі для підтримки і стимулювання споживчого попиту (оскільки в Україні понад 42%

населення не читають книги, кількість тих, хто читає електронні видання, збільшується (з 6,5% у 2011 р. до 13,7% у 2014 р.), та скорочується кількість тих, хто читає друковані (з 64,5% у 2011 р., до 62% у 2014 р.) [15]), допомагають оптимізувати свої основні бізнес-процеси за рахунок аутсорсингу, інсорсингу, «друкування на вимогу» тощо.

Проте реалізація вказаних можливостей підприємств галузі повинна бути підтримана відповідною державною політикою щодо формування нормативно-правового забезпечення, зокрема щодо: стандартизації, сертифікації; чіткого визначення функціональних обов'язків регулюючих органів, прозорості та використання цільового підходу в їхній діяльності; відповідного податкового стимулювання (пільгові кредити, податкові канікули, оптимальні умови фінансового лізингу тощо); забезпечення умов при підготовці фахівців у галузі, підвищенні їх кваліфікації, обміні досвідом за рахунок стажування у провідних вузах і компаніях світу; забезпечення прикладних НДДКР у галузі, зменшення імпортозалежності; розробки програм стимулювання оновлення основних фондів; формування дієвих механізмів боротьби з несанкціонованим копіюванням видавничої продукції та інформації на інших носіях.

Крім того, свого перегляду та відповідного «маркетингу» потребує інформаційно-комунікаційна та культурно-освітня політика національного господарства, яка має бути орієнтована на стимулювання культурних потреб та інтересів населення, популяризацію видавничої продукції.

Наразі актуальним є питання загального подолання наслідків системної кризи економіки країни, оскільки коливання валютного курсу, політична нестабільність, несистемні та постійні реформи, низька платоспроможність населення, відсутність дієвих механізмів для переорієнтації на нові ринки, загальні негативні очікування, криза банківської системи, відсутність інвестиційного середовища, комплексної налагодженої ринкової інфраструктури, взаємозв'язку між освітою, наукою і виробництвом та інші фактори чинять негативний вплив на показники і можливості розвитку підприємств галузі, їх можливості брати активну участь у процесі інтенсивного суспільного відтворення.

Висновки. У процесі дослідження було визначено, що підприємства поліграфічної галузі виступають важливою ланкою культурного, економічного, соціального розвитку національного господарства та мають значні можливості в умовах євроінтеграції та глобалізації. Проте показники їхньої діяльності не дають можливості повністю реалізувати зазначені цілі та завдання за рахунок впливу ряду екзогенних та ендогенних факторів, загалом системної кризи національної економіки.

Обґрунтовано, що вихід із такої ситуації можливий за рахунок одночасної активної діяльності самих підприємств галузі, так і державних інституцій. Зокрема, підприємства галузі можуть поступово нарощувати потенціал розвитку та вирішувати тактичні і стратегічні завдання шляхом впровадження крос-медійних технологій, електронних засобів, а також проектного підходу, що може бути реалізований через поступове запровадження стандартів управління проектами за ключовими функціями та бізнес-процесами, визначенні можливостей поетапного запровадження нових проектів у виробництві, збуті, постачанні, маркетингу, логістиці з урахуванням потреб та інтересів основних стейкхолдерів тощо.

З позицій державних інституцій мова йде про формування відповідного інституційного каркасу, який нормативно закріпить можливості, методи, інструменти та засоби запровадження даного підходу, зокрема, шляхом перегляду нормативів, норм, положень, стандартів податкової, кредитної, інформаційної, науково-технічної, освітньої політик у питаннях діяльності щодо регулювання та координації діяльності підприємств.

Перспективи подальших досліджень лежать у площині аналізу питань запровадження ключових стандартів проектно-орієнтованого підходу, а також основних галузей знань з управління проектами відповідно до специфіки діяльності підприємств видавничо-поліграфічної галузі, формування витрат, доходів, ресурсів та взаємодії між основними групами стейкхолдерів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Бойко О.В. Планування в системі управління конкурентоспроможністю поліграфічних підприємств / О.В. Бойко, О.Є. Топоровська // Економічні науки. – 2012. – Вип. 9(2). – С. 42-49.
- Антон Н. Мировой рынок полиграфических услуг и перспективы его развития [Електронний ресурс] / Н. Антон // Балтийский курс. Новости и аналитика. – 2009. – Режим доступу : http://www.baltic-course.com/rus/_analytics/?doc=8975.
- Зеленська М.О. Управління потенціалом поліграфічного підприємства : монограф. / М.О. Зеленська, П.В. Круш. – К. : НТУУ «КПІ», 2013. – 248 с.
- Статистичні дані Державної служби статистики України [Електронний ресурс] / Сайт Державної служби статистики. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
- Звіт про результати дослідження видавничого ринку України : Проект «Книжкова платформа» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://bookplatform.org/images/activities/47/publishing_study_ukraine_ukr_full.pdf
- Індутна К.І. Розвиток книговидавничої справи в Україні [Електронний ресурс] / К.І. Індутна // Економіка і прогнозування. – Режим доступу : http://eip.org.ua/docs/EP_10_2_145.pdf.
- Дзюбіна А.В. Модель зрілості управління проектами для вітчизняних підприємств [Електронний ресурс] / А.В. Дзюбіна. – Режим доступу : <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/11396/1/41.pdf>.
- Козлов А.С. Методология управления портфелем программ и проектов : монография. – М. : ЗАО «Проектная ПРАКТИКА», 2009. – 194 с.
- Програма стандартизації в галузі книговидавництва і преси на 2012–2016 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrbook.net/zakony/knygovy_dannya/ N_360.pdf.
- Сімченко Н.О. Особливості проектно-орієнтованого управління якістю продукції поліграфічних підприємств [Електронний ресурс] / Н.О. Сімченко, Г.А. Мохонько // Науковий вісник Буковинського державного фінансово-економічного університету. – 2013. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Nvbdfa_2013_2_14.pdf.
- Вовк А.В. Внедрение кросс-медийных технологий на полиграфических предприятиях / А.В. Вовк, Ю.А. Шевченко // Вестник Нац. техн. ун-та «ХПИ». – Харьков : НТУ «ХПИ». – 2012. – № 26. – С. 71-74.
- Российская полиграфия Состояние, тенденции и перспективы развития [Електронний ресурс] / под общ. редакц. В.В. Григорьева. – 2014. – Режим доступу : <http://www.farpmc.ru/dms-static/a4d7098a-c4a6-4978-8a75-a278ff466ea0.pdf>.
- Звіт Користувачі Інтернет в Європі 2014 [Електронний ресурс] // Internet World Stats. – Режим доступу : <http://www.internetworldstats.com/stats4.htm>.
- Дослідження інтернет-аудиторії України // Інтернет асоціація України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.inau.org.ua/analytics_vuq.phtml
- Українці стали менше читати [Електронний ресурс] // TNS. – Режим доступу : <http://www.tns-ua.com/ru/global/publications/ukraincy-stali-menshe-chitat-issledovanie-tns/>.

УДК 658.7.01:005.93:621(477)

Короткий Ю.В.
аспірант кафедри фінансів та кредиту
Запорізького національного університету

МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ЛОГІСТИЧНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуто сутність поняття «механізм». Охарактеризовано елементи механізму управління логістичним потенціалом машинобудівного підприємства. Розглянуто важелі впливу на логістичний потенціал в різних парадигмах логістики.

Ключові слова: машинобудівне підприємство, логістична діяльність, логістичний потенціал, механізм управління, підсистема управління.

Короткий Ю.В. МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ ЛОГИСТИЧЕСКИМ ПОТЕНЦИАЛОМ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье рассмотрена сущность понятия «механизм». Охарактеризованы элементы механизма управления логистическим потенциалом машиностроительного предприятия. Рассмотрены рычаги влияния на логистический потенциал в различных парадигмах логистики.

Ключевые слова: машиностроительное предприятие, логистический потенциал, механизм управления.

Korotkiy Y.V. MECHANISM OF MANAGING THE LOGISTICS POTENTIAL OF THE ENGINEERING ENTERPRISE

The article compared the nature of the concepts of «organization» and «mechanism». The characteristic elements of the mechanism of logistics engineering potential of the enterprise. Considered leverage on logistics engineering potential of the enterprise indifferent paradigms logistics.

Keywords: building enterprise, logistics potential, mechanism of management.

Постановка проблеми. Організація логістичної системи для машинобудівного підприємства надає йому можливість результативно функціонувати за рахунок оптимізації логістичних ланцюгів та своєчасної адаптації до ринкових змін.

Ефективне управління логістичними процесами та контроль виконання договірних зобов'язань є важливими умовами існування на галузевому ринку.

Розуміння ролі логістики в діяльності машинобудівних підприємств у сьогоденних умовах господарювання як складової системи управління бізнес-процесами потребує організаційного вирішення комплексу завдань щодо формування та розвитку логістичного потенціалу.

Усе це зумовлює актуальність проведення дослідження щодо ролі логістичного потенціалу в загальному механізмі управління діяльністю машинобудівного підприємства в сучасних умовах господарювання.

Окрім того, організація логістичної системи потребує системних знань щодо її формування та функціонування в процесі економічної діяльності підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед учених, які приділяли увагу в своїх працях окремим складовим механізму управління логістичним системами, варто відзначити Д.Б. Бауерсокс, Д.Е. Майєр, Д.А. Уотерс, Є.В. Крикавського, В.Г. Кузнецова, А.О. Коломийцеву, Н.Й. Коніщеву, Р.Р. Ларіну, Ю.К. Неруша, В.Є. Ніколайчука, Ю.В. Пономарьову, В.І. Сергєєва, Л.М. Сударєву, О.С. Тридіда, Л.В. Фролову [1–10].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Але низка питань залишається недослідженою: окрім наявності теоретичного обґрунтування логістичного потенціалу промислових підприємств, у більшості робіт майже відсутні прикладні розробки, що дозволили б оптимізувати механізм управління логістичним потенціалом.

Формування логістичного потенціалу на машинобудівних підприємствах повинне починатись із розробки логістичної стратегії для отримання прибутку з мінімальними витратами з поступовим перетворенням у систему розвитку логістичного потенціалу. Формування та подальше функціонування логістичного потенціалу потребують розробки організаційно-економічного механізму, який забезпечить ефективне управління.

При цьому повинні бути чітко вибудовані процеси та функції управління логістичним потенціалом, забезпечені адекватними організаційними структурами управління та відповідним механізмом інтеграції елементів логістичного потенціалу підприємства.

Мета статті полягає в характеристиці складових елементів механізму управління логістичним потенціалом машинобудівних підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для ефективного управління логістичною діяльністю доцільно сформувати механізм управління логістичним потенціалом, що передбачає використання сучасного управлінського інструментарію. Він повинен ґрунтуватися на результатах досліджень провідних учених-економістів та практичних доробках фахівців з логістики машинобудівної галузі.

Аналіз публікацій [1–6] дозволив зробити висновок про те, що серед значної кількості трактувань не існує єдиного підходу щодо визначення поняття «механізм».

Актуальність розгляду сутності категорії «механізм» в управлінні логістичним потенціалом підпри-

ємства зумовлена тим, що в саме ньому інтегруються всі процеси, що відбуваються в рамках відкритої бізнес-системи.

Обґрунтоване використання механізму управління логістичним потенціалом дозволить підприємству своєчасно вирішувати проблеми у взаємодії елементів логістичного потенціалу та забезпечувати його зростання.

О.М. Поспелов запропонував наступні передумови визначення сутності механізму управління логістичними потоковими процесами машинобудівних підприємств:

- механізм логістичного управління діяльністю підприємств, який включає два набори складових субмеханізмів, що взаємодіють один з одним;

- залежність дієвості та ефективності механізму від адекватності системи, на яку він впливає, особливостей середовища, що реалізує цей вплив, та рівня впливу його характеристик;

- обґрунтованість складу та надійності зв'язків між субмеханізмами механізму логістичного управління якістю організації логістичного управління [7].

Із метою дослідження механізму управління логістичним потенціалом доцільно проводити оцінку складу його елементів та існуючих між ними взаємовідносин.

На думку А.В. Ткачової, «механізм – це, з одного боку, упорядкована (організована) певним чином система; з іншого боку – механізм як упорядкована система, що використовується для упорядкування процесу, що відбувається в керованій системі. Потреба в механізмі виникає з об'єктивної необхідності цілісного сприйняття й оцінки процесів і явищ» [8].

У літературі існує безліч конкретних визначень категорії «механізм». Проведений аналіз існуючих тлумачень дозволив їх згрупувати за ознаками «спеціальність – універсальність» (характеризують потребу й необхідність формування й впровадження механізму) та «конструктивність – дескриптивність» (визначають особливості внутрішньої побудови, складу елементів та підпорядкованості обраних субмеханізмів). Класифікацію підходів щодо визначення цієї категорії наведено в таблиці 1.

Таблиця 1

Класифікація підходів до визначення понять «механізм»

Підходи	Види
Універсальні	Дескриптивні – надають можливість розрізняти механізми та не механізми
	Конструктивні, орієнтовані на розробку програми створення або вдосконалення механізму
Спеціальні	Дескриптивні, орієнтовані на виділення класифікаційних ознак механізмів
	Конструктивні – характеризують конкретні елементи механізму

Механізм управління, на думку О.А. Єрмоєнко-Григоренко, визначається як відповідний певній організаційно-правовій формі спосіб організації управління бізнесом з притаманними йому формами, методами, інструментами та засобами [2]. Г.С. Одинцов визначає механізм управління як «...сукупність способів, форм і методів впливу суб'єкта управління на об'єкт управління для досягнення поставлених цілей» [3, с. 49]. Агреговано економічний механізм управління можна представити як сукупність (систему) формальних і неформальних правил, процедур, методів, способів, форм, важелів, функцій управління

економічними відносинами різного рівня. Механізм управління при цьому виступає засобом впливу суб'єкта на функціонування і зміну об'єкта [8].

На думку А.В. Ткачової у складі механізму управління підприємством зазвичай виділяють такі елементи:

- інструментальний апарат управління у вигляді принципів і методів, які використовуються суб'єктом господарювання в управлінській діяльності і створюють її основу;

- організацію управління у вигляді організаційної структури, яка становить форму впорядкованості служб і підрозділів суб'єкта господарювання, що забезпечує відповідність їх взаємодії;

- процесну організацію управління, яка розглядає систему управління в динаміці (характеризується сукупністю процесів, що реалізуються шляхом виконання функцій управління);

- цільову спрямованість управління, що складається з блоку розвитку і вдосконалення системи управління [8].

Запропонований автором механізм управління логістичним потенціалом машинобудівних підприємств зображений на рис. 1.

Етапи реалізації механізму управління логістичним потенціалом передбачають послідовне виконання ряду дій: визначення складових логістичного потенціалу, розробку і реалізацію напрямків підвищення ефективності логістичної діяльності. Циклічність виконання вказаних дій забезпечить безперервність процесу управління логістичним потенціалом машинобудівного підприємства.

Складність оцінки ефективності механізму управління логістичним потенціалом машинобудівного

підприємства є однією з найбільш значущих проблем при розробці зазначеного механізму.

Як критерій ефективності пропонуємо використовувати інтегральний показник ефективності логістичного потенціалу, який залежить від ефективності його складових [8]:

$$IE_{\text{лп}} = f(E_c, E_{\text{фе}}, E_o, E_{\text{мз}}, E_i, E_o), \quad (1)$$

де $IE_{\text{лп}}$ – інтегральний показник ефективності логістичного потенціалу підприємства;

$E_c, E_{\text{фе}}, E_o, E_{\text{мз}}, E_i, E_o$ – узагальнені показники ефективності складових логістичного потенціалу (стратегічної).

Механізм управління логістичним потенціалом підприємства можна ідентифікувати як систему дії факторів впливу на складові логістичного потенці-

Таблиця 2

Структура важелів впливу на матеріальні потоки й бізнес-процеси в різних парадигмах логістики

Парадигма	Важелі й інструменти впливу
Аналітична	Показники функціонування окремих стадій існування матеріальних поточкових процесів
Технологічна	Системи часткових та інтегральних показників – характеристик окремих стадій існування матеріального потоку, інформаційного й програмного забезпечення їхнього розрахунку
Маркетингова	Використовуються експертні оцінки мікросів маркетингу й логістики як важелі впливу на матеріальні потоки й бізнес-процеси підприємства
Комбінована	Результати векторної оптимізації логістичної системи в цілому за критеріями мінімізації обсягів оборотного капіталу

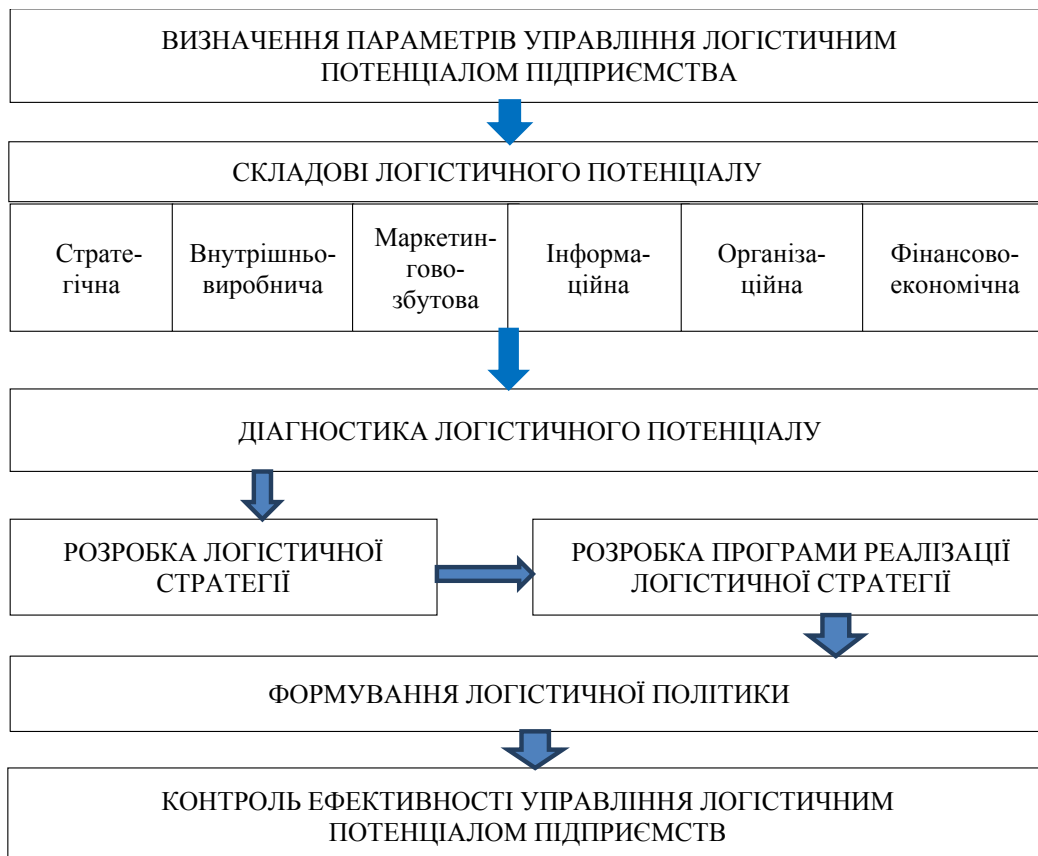


Рис. 1. Механізм управління логістичним потенціалом машинобудівного підприємства

алу, що сприяє їх узгодженню й упорядкуванню у всіх ланках логістичної системи підприємства.

Відповідно, структура факторів впливу на логістичний потенціал залежить від того, яка з концепцій побудови логістичної системи використовується підприємством: аналітична, технологічна, маркетингова, інтегральна або комбінована (табл. 2) [7].

Доцільно зауважити, що в кожній наступній концепції перелік попередніх факторів впливу на поточкові процеси не ігнорується, а лише доповнюється новими.

Якщо ж підприємство орієнтується на аналітичну концепцію, то в якості факторів впливу будуть виступати більш складні системи показників функціонування окремих стадій існування матеріальних потокових процесів, які були розраховані на основі математичних моделей.

Якщо підприємство зорієнтоване на використання технологічної концепції, то в якості факторів впливу будуть виступати розраховані й скомплектовані в інформаційні бази системи часткових та інтегральних показників – характеристик окремих стадій існування матеріального потоку.

Маркетингова парадигма передбачає, що система факторів впливу відрізняється залежно від обраного підприємством підходу до організації логістичного управління (позиції у континуумі «інтеграційний критерій – повне заміщення»), а також від сформованого маркетингового й логістичного міксу [7].

Використання сучасних доробок в логістиці в нинішніх умовах господарювання обумовлює необхідність проведення організаційних змін у всіх підрозділах промислових підприємств.

Будь-які зміни супроводжуються витратами, а тому потребують розробки комплексу соціально-економічних, організаційно-технічних, інформаційних, правових, кадрових та інших передумов для формування та розвитку логістичного потенціалу машинобудівних підприємств.

Висновки. При формуванні логістичного потенціалу підприємства доцільно проводити ревізію складових логістичного потенціалу підприємств. За результатами такої ревізії цілком ймовірно ініціювання нових функцій управління логістичним потенціалом,

що зумовить зміни в існуючих логістичних системах. Ці зміни будуть виправдані за рахунок економії ресурсів та оптимальної організації логістичної діяльності на підприємстві. Результатом ефективного управління логістичним потенціалом машинобудівних підприємств є: зниження собівартості продукції, підвищення продуктивності праці; адаптивність логістичної системи до мінливого маркетингового середовища; підвищення ефективності ресурсного забезпечення підприємств; удосконалення інфраструктури просування ресурсів, створення системи забезпечення інформацією всіх учасників логістичної системи.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гончарук А.Г. Формирование общего механизма управления эффективностью предприятия / А.Г. Гончарук // Экономика промышленности. – 2009. – № 2(45). – С. 164–175.
2. Єрьоменко-Григоренко О.А. Організаційно-економічний механізм управління господарської діяльністю підприємства : автореф. дис. ... к. е. н. : спец. 08.06.01 / О.А. Єрьоменко-Григоренко ; НАН України. Ін-т економіки пром-ті. – Донецьк, 2000. – 24 с.
3. Одинцова Г.С. Механізм управління підприємством: поняття і содержание / Г.С. Одинцова // Економіка розвитку. – Харків : ХНЕУ, 2005. – № 4(36). – С. 48–50.
4. Бакута А.В. Управління підприємствами машинобудування за допомогою логістичних механізмів на шляху стабілізації галузі в післякризовий період / А.В. Бакута // Зб. наук. праць Запорізької державної інженерної академії «Економічний вісник». – Запоріжжя : ЗДІА, 2012. – № 2. – С. 22–32.
5. Фролова Л.В. Механізми логістичного управління торговельним підприємством : [монографія] / Л.В. Фролова. – Донецьк : ДонДУЕТ ім. М. Туган-Барановського, 2005. – 322 с.
6. Клунко Н.С. Економіко-організаційний механізм логістичних процесів у виробничій сфері: дис. ... к. е. н. / Н.С. Клунко. – Х., 2010. – 182 с.
7. Поспелов О.М. Організація логістичного управління діяльністю підприємства : дис. ... к. е. н. / О.М. Поспелов. – Х., 2009. – 264 с.
8. Ткачова А.В. Економічний механізм управління логістичною діяльністю металургійних підприємств / А.В. Ткачова // Ефективна економіка. – 2011. – № 5.
9. Некрасов А.Г. Оценка эффективности логистических систем / А.Г. Некрасов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.integprog.ru>.
10. Walker O. Logistic management / Walker O. – Boston, Kent Publishing Company, 2002. – 423 p.

УДК 338.47: 332.07

Кузнєцова О.В.*аспірант кафедри економіки підприємства
та корпоративного управління
Одеської національної академії зв'язку імені О.С. Попова***ТЕНДЕНЦІ РОЗВИТКУ МЕРЕЖІ ІНТЕРНЕТ УКРАЇНИ**

У статті досліджено тенденції розвитку мережі Інтернет України за 2012–2014 рр. Узагальнено та систематизовано проблеми мережі Інтернет. Визначено перспективи подальшого розвитку мережі Інтернет України в сучасних умовах.

Ключові слова: абонент, дохід, інформаційне суспільство, інформаційні технології, мережа Інтернет.

Кузнєцова О.В. ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СЕТИ ИНТЕРНЕТ УКРАИНЫ

В статье исследованы тенденции развития сети Интернет Украины за 2012–2014 гг. Обобщены и систематизированы проблемы сети Интернет. Определены перспективы дальнейшего развития сети Интернет Украины в современных условиях.

Ключевые слова: абонент, доход, информационное общество, информационные технологии, сеть Интернет.

Kuznietsova O.V. TRENDS OF THE INTERNET DEVELOPMENT IN UKRAINE

The article examines trends of the Internet development in Ukraine for 2012–2014 years. Problems with the Internet are generalized and systematized. The prospects of further development of Ukraine Internet today are defined.

Keywords: subscriber, income, information society, information technologies, Internet.

Постановка проблеми. На сьогодні поширення нових інформаційних технологій (далі – ІТ) в усіх сферах життєдіяльності суспільства та людини і розвиток інформаційного суспільства стали нормою майбутньої еволюції цивілізації. Триває перехід до сервісно-технологічної інформаційної економіки в розвинутих країнах, де суттєва частина ВВП підтримується діяльністю з обробки, виробництва та поширення знань та інформації. Багатьма фахівцями, політиками, економістами усвідомлено, що саме розвиток ІТ формує засади добробуту людини та сучасної економіки.

Інформаційне суспільство будуватиме нові суспільні та політичні відносини, чим надає зовсім нові можливості для добробуту, комунікації, бізнесу, управління, благополуччя на особистому, регіональному та державному рівнях.

Враховання характерних рис комплексу різноманітних факторів впливу впровадження інформаційних технологій, а також особливостей становища країни вимагає цілісної скоординованої політики держави з розвитку інформаційного суспільства та знань, що потребує об'єднання зусиль бізнесу, держави, міжнародних та громадських організацій, впровадження нових принципів взаємодії: рівності та партнерства, прозорості та відкритості.

Одним з напрямів розвитку інформаційного суспільства є поширення в суспільстві або країні інфраструктури ІТ та ступінь доступу підприємств, організацій і приватних осіб до цієї інфраструктури, що можливо за рахунок мережі Інтернет.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання щодо розвитку мережі Інтернет та її роль у суспільстві висвітлювалось у роботах таких вчених-економістів, як В. Горбатенко, Т. Горбатьок, В. Гранатуров, О. Дубас, Н. Іванова, С. Коноплицький, І. Кораблінова, І. Литовченко, В. Орлов, Г. Почепцов, О. Соснін, І. Яцкевич та ін. Проте дане питання потребує постійного дослідження під впливом змін зовнішнього середовища з метою визначення напрямів та шляхів подальшого розвитку мережі Інтернет в Україні.

Мета статті полягає у дослідженні тенденцій розвитку мережі Інтернет України, проблем та перспектив її подальшого розвитку у сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сьогодні особливо перспективною технологічною осно-

вою для наступного розвитку інфраструктур масової комунікації та інформації, причому як на локальному, так і на глобальному рівнях, вважають саме Інтернет та пов'язані з ним нові різновиди медіа-сервісів. Вже зараз мережа Інтернет являється інтегральною складовою великої кількості аспектів людського життя, але через удосконалення та розповсюдження ІТ, її вплив на економічний, соціальний, гуманітарний та політичний розвиток продовжує швидко зростання.

Тенденції розвитку мережі Інтернет за 2012–2014 рр. характеризуються зростанням по всім основним показникам. Так, доходи від надання доступу до мережі Інтернет за 2012–2014 рр. зросли на 675,8 млн. грн., або на 14,5% (рис. 1) [12].

Із рис.1 проглядається, що за розглянутий період в Україні в спільному обсязі доходів від реалізації послуг пошти та зв'язку відбувається ріст питомої ваги доходів від надання доступу до мережі Інтернет з 8,9 % до 10,2%.

За 2012–2014 рр. відбулось зменшення доходів від надання доступу до мережі Інтернет у Вінницькій та Тернопільській областях на 8,3 млн. грн. (7,7%) та на 62,6 млн. грн. (25,8%) (рис. 2) [12].

Проте відбулось значне зростання доходів у областях: Одеська – 490,4 млн. грн. (93,9 %), Київська – 48 млн. грн. (55,6 %), Миколаївська – 26,5 млн. грн. (42,9%), Кіровоградська – 15,4 млн. грн. (39,4 %) та Волинська – 14,7 млн. грн. (32 %).

Зростання доходів від надання доступу до мережі Інтернет за 2012–2014 рр. відбувається за рахунок зростання кількості абонентів даної послуги. Так, загальна кількість абонентів мережі Інтернет 2014 р. у порівнянні з 2012 р. зросла на 16% (рис. 3) [12].

За 2012–2014 рр. загальна кількість абонентів мережі Інтернет зросла на 828,9 тис. чол., у тому числі у населення на 760,9 тис. чол. Незначне зростання кількості абонентів мережі Інтернет відбулось за рахунок зменшення їхньої кількості у таких областях України, як Вінницька – на 17,5 тис. чол. (14,9%), Тернопільська – 8,9 тис. (12%), Донецька – 18,8 тис. (5,4%) та Харківська – 4,9 тис. чол. (2,8%) (рис. 4) [12].

У 2014 р. в порівнянні з 2012 р. спостерігається значне зростання кількості абонентів мережі Інтернет у Кіровоградській – на 23,3 тис. чол. (58,8%),

Дніпропетровській – 89,7 тис. (45,1%) та Одеській – 416,6 тис. чол. (43,1%) областях [12].

Варто зауважити, що питання використання глобальної мережі Інтернет є одним з пріоритетних напрямів державної політики у сфері інформатизації. Однак деякі фактори стримують розвиток українського сегмента мережі Інтернет. Так, є відносно високою вартість оренди каналів зв'язку і незначні фінансові можливості більшості провайдерів послуг. Не останню негативну роль у цьому відіграє також низька платоспроможність більшості як наявних, так і потенційних користувачів. Аналіз інтенсивності трафіка через зовнішні канали доступу до міжнародних ресурсів мережі Інтернет свідчить, що вихідний трафік у три-чотири рази інтенсивніший за вхідний [4]. Це значить, що із закордонних інформаційних ресурсів внутрішні користувачі отримують значно більше інформації, ніж закордонні користувачі намагаються знайти в нас.

Водночас здійснений аналіз стану інформатизації в управлінських та виробничих структурах [5–9] підтвердив, що у переважній більшості структур ще не на достатньому рівні сформована суцільна система інформаційних потоків ні у межах сфери своєї діяльності, ні між різними сферами. Отже, це ознака того, що не має встановленого зв'язку між функціями, поклада-

ними на належні структури і необхідними для цього технічними засобами, інформаційними технологіями та ресурсами, а також необхідними повноваженнями.

Належним чином протилежний характер мають такі програми інформатизації сфер діяльності, що існують у різноманітних формах. До первісних невідкладних питань, що належать до сфери інформатизації в мережі Інтернет, відносяться:

1. Недоліки нормативно-правової бази, які стосуються змісту, форм та порядку обміну інформацією між управлінськими організаціями, що призводять до повторення цієї інформації, або повної її втрати. Споживачі вимагають доступу до якісних інформаційних ресурсів інших установ, але чітко не пояснюють, для вирішення яких питань, яку саме інформацію шукають та хто саме її виробляє. Це свідчить про дефіцит інформаційного взаємозв'язку між організаційними підрозділами на адміністративному рівні.

Найважливішим невирішеним моментом стосовно засобів та форм інформаційної взаємодії на сьогоденному технологічному рівні залишається відсутність нормативно-правового становища електронних документів.



Рис. 1. Доходи від надання доступу до мережі Інтернет за 2012–2014 рр.

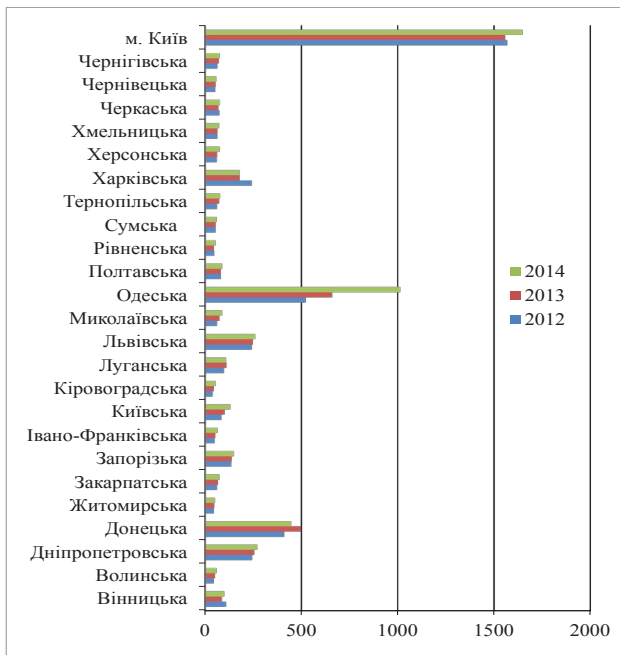


Рис. 2. Доходи від надання доступу до мережі Інтернет за регіонами

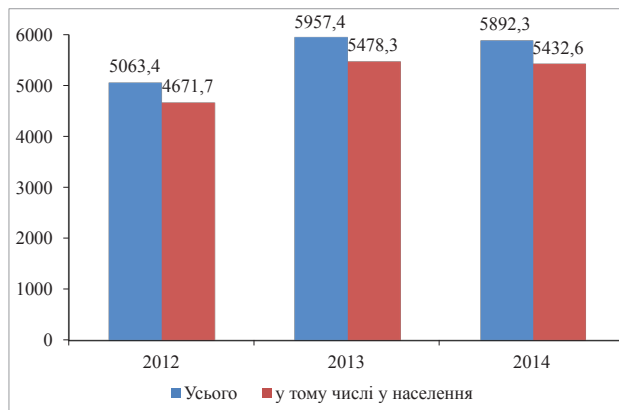


Рис. 3. Кількість абонентів мережі Інтернет за 2012–2014 рр.

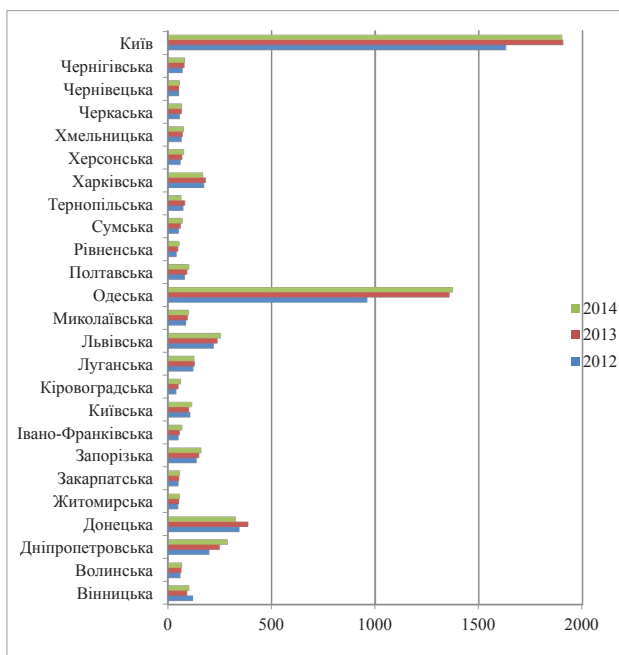


Рис. 4. Кількість абонентів мережі Інтернет за регіонами

2. Недосконалість нормативно-технічного обладнання (технічні умови, стандарти та ін.) процесів інформатизації є фактором, який досить суттєво ускладнює координацію та взаємодію між програмами інформатизації. Слід зазначити, що у даній проблемі є багато невирішених моментів, таких як відсутність стандартів і сталої термінології та критеріїв систематизації засобів інформатизації. Такі фактори переважно впливають саме на ці органи, тому що приватні підприємницькі структури можуть розв'язувати їх в робочому порядку, ось так зараз і закріплюється більша кількість стандартів цієї сфери діяльності.

3. Використання застарілої або нестандартної обчислювальної техніки для забезпечення виконання функцій. Це не завдає перешкод виконанню функцій, що покладені на інформцентри чинним законодавством. Переважну більшість (приблизно 70%) персональних комп'ютерів, що використовуються у виробництві в якості робочих станцій, становлять Windows-сумісні комп'ютери класів 486DX2-80 – IntelPentium 166-233 (орієнтовані на роботу з операційними системами сімейства Windows 98, 2000) [5]. За обміном даними вони узгоджуються з новітніми моделями, не дивлячись на їх моральну застарілість (такі комп'ютери вже не виробляють). Амортизаційний термін такої комп'ютерної техніки перевищує термін її морального старіння.

Найчастіше ті, хто вважає параметри своїх телекомунікаційних мереж невідповідними, зрештою використовують набагато меншу пропускну можливість каналів, тобто до 33 Кб/с, коли їх провайдери надають до 2Мб/с. Вважається, що типове значення пропускну можливості – 64Кб/с. Крім того, потрібно відзначити, що як таких визнаних нормативних критеріїв, завдяки яким можливо було б визначити достатність пропускну можливості й інші параметри телекомунікаційних мереж, не існує. Більшість споживачів цю ситуацію усвідомлюють належним чином.

4. Проблема можливості застосування наявних галузевих телекомунікаційних систем в інтеграції на державному рівні ще досі не виявила найбільш прийнятної відповіді в інфокомунікаційних програмах. Щоб інтеграція сфери інформаційних систем стала загальнонаціональною, потрібен чіткий розвиток інформаційних потоків з їх технічною реалізацією на платформі, яка буде відноситись до відкритих систем.

Ухвалення низки нормативно-правових та законодавчих актів має посприяти вирішенню цієї проблеми для інтеграції інформаційного, програмного, технічного оснащення інформаційно-аналітичних систем різноманітного призначення та рівня, інженерії якості різних програмних систем.

Для всебічного розвитку соціально-економічних процесів повинні бути засновані інтегровані системи баз даних, і має проводитись різнобічний моніторинг головних індикаторів протікання таких важливих процесів в цілому в країні, її окремих регіонів та сфер економіки. Повинна продовжуватись побудова інших окремих інформаційно-аналітичних систем, вони дозволять значною мірою автоматизувати виконання різних функціональних задач.

5. Існує багато проблем, що регулюють суспільні відносини та які пов'язані з поширенням використання мережі Інтернет – авторське право, сумлінність використання інформації, порушення у галузі використання товарних знаків, захист честі, вторгнення у приватне життя, регулювання ліцензованих

ринків товарів та послуг, в тому числі банківських послуг, реклами, освіти тощо.

Треба сказати, що незважаючи на великий обсяг проблем, мережа Інтернет в Україні доволі стрімко розвивається. Та якщо ще й розглянути рівень життя українців, який доволі невисокий, то виходить, що темпи зросту мережі Інтернет в Україні виходить навіть вище за країни з більш високим рівнем доходу.

Дивлячись на активне зростання споживачів, українська мережа Інтернет відтворює світову спрямованість розвитку мережі та рухається в напрямку інтеграції, збільшення та здешевлення сервісів. Розширюється мережева інфраструктура, зростає кількість провайдерських модемних пулів (їх нараховується сьогодні десь біля 20 тис. ліній), розвиваються канали, крім того, збільшуються контент-проекти. Почали розробляти спеціалізовану нормативно-правову базу для розвитку в Україні електронної комерції та реалізації програми державного електронного самоврядування.

Однак, незважаючи на доволі бурхливе збільшення мережі Інтернет в Україні, найбільш затребуваними сьогодні в українців лишаються традиційні популярні сервіси електронної пошти та перегляд Web-сайтів. Що говорить про те, що обсяг споживачів Інтернету в Україні ще не досяг критичної позначки, попит незадоволений та якість доступу до глобальної мережі в багатьох районах, особливо в сільській місцевості, змушує бажати кращого.

Висновки. Сьогоднішнє інформаційне суспільство, яке характеризується інтенсивним розвитком нанотехнологій, генної інженерії, Інтернет-технологій, призводить до доволі жорсткого процесу соціального розмежування за освітнім критерієм, що призводить до прояву двох паралельних систем комунікації: перша – для освічених людей, які здатні володіти сучасними засобами інфокомунікацій, та друга – для тих, у кого немає доступу до зв'язку.

Інфокомунікаційні технології являються головним механізмом життєдіяльності інформаційного суспільства, вони дозволяють виробляти, підтримувати та розвивати комплекс інфокомунікаційних ресурсів, завдяки якому формується система електронних засобів обробки та збереження інформації, створюються великі комунікативні системи та зростає вплив електронних засобів масової інформації. З цього виникає нова сучасна модель суспільної організації та забезпечується динамічний розвиток суспільства та країни взагалі.

Одним з найважливіших механізмів обміну інформацією являється Інтернет. Він обумовлюється суттєвим поширенням доступу до джерел різноманітної інформації, завдяки чому у людства з'явилася доволі реальна можливість користуватися доступом до подій в онлайн-режимі, використовувати цифрові засоби передачі сучасної інформації, що закладає умови для формування всесвітнього інформаційного середовища. Мережа Інтернет як семіотична система являється організацією інформації, комунікації, текстів та подій, технологічно реалізовується за рахунок схем, знаків, символів, переходів та посилянь, отже, прямих операцій зі знаками.

Глобальна мережа ідеально реагує на три вимоги сучасної сьогоденності: вона задовольняє потреби людей у спілкуванні в сучасних умовах розвитку планетарної спільності, створює нові форми взаємодії та новітні види діяльності відповідно зайнятості. Сучасна техногенна цивілізація фактично посилює відчуття самотності та автономності в людині, але

створює реальні умови для різноманітного функціонування, тобто надає людству нові можливості спілкування по всій планеті. Таким чином, мережа Інтернет дає змогу хоч би частково здолати негативні відчуття. Він також призвів до нових сучасних видів діяльності, таких як Інтернет-торгівля та поява новітніх форм виробництва. Наприклад, вчені, які розробили та оволоділи спільними технологіями виробництва, перебуваючи у різних країнах світу, переборюючи час та простір, контактують та практично діють разом, при цьому не відходячи від комп'ютера.

Отже, мережа Інтернет – це така семіотична система, яка забезпечує організацію комунікацій, використовуючи інформацію, тексти, події та технологічно реалізовується за допомогою символів, схем, знаків, переходів та посилань, отже, безпосередніх операцій зі знаками. Замість подій і себе ми відсилаємо в глобальну мережу деякі умовні схеми, тексти, зображення, персонажі, внаслідок чого дістаємо можливість миттєво здолати кордони та простір. Отже, сам семіотичний характер Інтернету дає змогу говорити про нього, як про таку особливу реальність в світі, яку можливо віднести до виду так званих віртуальних реальностей. Так, раніше людині для того, щоб потрапити в світ віртуальної реальності, треба було, наприклад, поглибитись у перегляд фільмів, споглядання картин, або просто читання книг. Проте за такі умови діяльність людини була доволі обмежена положенням або глядача, або читача, або слухача, сама вона не мала змоги долучитись до подій як дієвий персонаж. Таким чином, по суті, віртуальні системи дають людям нові можливості, а саме приєднатися до дій самостійно, причому достатньо часто не тільки в умовному просторовому світі, а навіть і в досить реальному, хоч би з точки зору сприйняття.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гранатуров В.М. Аналіз конкурентоспроможності телекомунікаційних послуг : [монографія] / В.М. Гранатуров, С.П. Воробієнко ; за наук. ред. проф. В.М. Гранатурова. – К. : Освіта України, 2009. – 254 с.
2. Гранатуров В.М. Конкурентоспроможність телекомунікаційних компаній: проблеми теорії та практики управління : [монографія] / В.М. Гранатуров, І.А. Кораблінова. – К. : КАФЕДРА, 2012. – 320 с.
3. Гранатуров В.М. Управління послугами зв'язку : [навч. посіб.] / В.М. Гранатуров, І.В. Литовченко. – К. : Освіта України, 2010. – 254 с.
4. Горбатенко В.П. Політичні аспекти інформатизації суспільства / В.П. Горбатенко, О.П. Дубас // Політол. вісн. – 2002. – № 10. – С. 14–21.
5. Горбатюк Т.В. Роль мережі Інтернет в розвитку глобалізованого суспільства / Т.В. Горбатюк // Філософія і політологія в контексті сучасної культури. – 2013. – Вип. 6(2). – С. 155–158.
6. Іванова Н. Українське слово в Інтернеті / Н. Іванова // Урок української. – 2003. – № 4. – С. 8–12.
7. Коноплицький С. Інтернет як предмет соціологічного аналізу / С. Коноплицький // Соціологія: теорія, методи, маркетинг. – 2005. – № 3. – С. 188–193.
8. Почепцов Г.Г. Інформаційне суспільство, інформаційний простір, інформаційна політика: чи існують вони в Україні? / Г.Г. Почепцов // День. – 2001. – 13 квіт. – С. 6–7.
9. Соснін О. Інтернет як виклик / О. Соснін // Урядовий кур'єр. – 2006. – № 179. – С. 12.
10. Яцкевич І.В. Державне регулювання мережі Інтернет / І.В. Яцкевич, К.О. Купріянова // Матеріали підсумкової науково-практичної конференції за міжнародною участю «Сучасна регіональна політика: освіта, наука, практика» (Одеса, 28 жовтня 2011 р.). – Одеса : ОРІДУ НАДУ, 2011. – Т. 1. – С. 196–197.
11. Економіка телекомунікацій : [навч. посіб. для студентів вищих навчальних закладів] / за заг. ред. В.М. Орлова. – О. : ВМВ, 2014. – 516 с.
12. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.

УДК 336.63:332.146

Логвінова О.П.

*кандидат економічних наук, доцент,
завідувач кафедри економіки підприємства та прикладної статистики
Інституту хімічних технологій (м. Рубіжне)
Східноукраїнського національного університету
імені Володимира Даля*

ВПЛИВ АУТСОРСИНГУ НА ІНВЕСТИЦІЙНУ ПРИВАБЛИВІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

У статті обґрунтовано доцільність застосування аутсорсингу як засобу підвищення інвестиційної привабливості підприємства. Охарактеризовано вплив аутсорсингу на основні характеристики діяльності підприємства, які визначають його інвестиційну привабливість. Обґрунтовано необхідність оцінки доцільності рішень про аутсорсинг, що дозволить підвищити його інвестиційну привабливість.

Ключові слова: інвестиційна привабливість підприємства, аутсорсинг, аутсорсингова компанія, ризик, чинники ризику, конкурентоспроможність.

Логвинова О.П. ВЛИЯНИЕ АУТСОРСИНГА НА ИНВЕСТИЦИОННУЮ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье обоснована целесообразность применения аутсорсинга как средства повышения инвестиционной привлекательности предприятия. Охарактеризовано влияние аутсорсинга на основные характеристики деятельности предприятия, которые определяют его инвестиционную привлекательность. Обоснована необходимость оценки целесообразности решений об аутсорсинге, что позволит повысить его инвестиционную привлекательность.

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность предприятия, аутсорсинг, аутсорсинговая компания, риск, факторы риска, конкурентоспособность.

Logvinova O.P. THE IMPACT OF OUTSOURCING ON THE INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF AN ENTERPRISE

The expedience of application of outsourcing as means of increasing the enterprise investment attractiveness is based. The influence of outsourcing on the enterprise main characteristics that determine its attractiveness is characterized. The necessity of assessment of the expedience of decisions about outsourcing that allow to improve its investment attractiveness.

Keywords: enterprise investment attractiveness, outsourcing, outsourcing company, risk, risk factors, competitiveness.

Постановка проблеми. Сучасний етап розвитку ринкових відносин характеризується дією багатьох суперечливих чинників і поглибленням кризових явищ в національній економіці, зокрема, скороченням ВВП, значними темпами інфляції та девальвації національної валюти, зростанням безробіття та ін. За таких умов існує значна потреба у залученні інвестицій та реалізації різноманітних інвестиційних проектів. Однак власні ресурси підприємств для здійснення проектів вкрай обмежені, їх залучення з зовнішніх джерел наразі надто складне. Інвестиційна привабливість вітчизняних підприємств істотно знижується. Все це спричиняє подальше погіршення економічного стану підприємств та поглиблення кризових явищ в економіці. Тому підвищення інвестиційної привабливості підприємств є засобом активізації інвестицій, покращення економічних показників їх господарської діяльності та забезпечення сталого економічного розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження з проблематики інвестиційної привабливості підприємств досить широко представлені в сучасній економічній літературі, зокрема, у наукових працях І.А. Бланка [2], А.Г. Гончарука, А.А. Яценка [4], Д.А. Єндовицького [5], Є.І. Крилова, В.М. Власова, М.Г. Єгорова [8], Т.В. Лазоренка, О.В. Цветкової [9], П.Ш. Солієвої [12], А.А. Тарелкіна [13], О.В. Чуріної [15], Ю.А. Юхтанової, А.В. Братенкової [16] та ін.

Більшість авторів як основну характеристику інвестиційної привабливості підприємства схильні відзначати його фінансовий стан, який оцінюють за показниками фінансової стійкості, платоспроможності, дохідності капіталу та ділової активності [3; 4]. П.Ш. Солієва при визначенні інвестиційної привабливості підприємства також відзначає її істотний зв'язок з інвестиційним потенціалом і інвестицій-

ним ризиком. Крім того, автор пропонує проводити оцінку інвестиційної привабливості підприємства за допомогою таких параметрів, як привабливість продукції підприємства для споживача, кадрова привабливість, територіальна привабливість, фінансова привабливість, інноваційна, екологічна та соціальна привабливість [3]. А.А. Тарелкин поряд з фінансовим станом відзначає також зв'язок інвестиційної привабливості підприємства з конкурентоспроможністю продукції, інвестиційним кліматом, інвестиційним потенціалом, ризиком і організаційною структурою підприємства [4]. Е.І. Крилов, В.М. Власова, М.Г. Єгорова, І.В. Журавкова визначають інвестиційну привабливість як самостійну економічну категорію, яка характеризується не тільки стійкістю фінансового стану підприємства, а й знаходиться у залежності від конкурентоспроможності продукції, клієнтоорієнтованості підприємства та рівня інноваційної діяльності господарюючого суб'єкта [8]. Отже, інвестиційна привабливість є складною та багатоаспектною економічною категорією та характеристикою діяльності підприємства, яка визначається множиною чинників і може набувати різних форм [2; 5; 16], що потребує пильної уваги з боку керівництва та фахівців підприємства для його успішного функціонування на ринку.

Водночас навіть за умови усвідомлення потреби у забезпеченні та підвищенні інвестиційної привабливості підприємства керівництво часто розуміє, що власні ресурси для цього недостатні. При цьому може спостерігатися дефіцит матеріальних, трудових, фінансових або інформаційних ресурсів підприємства чи дефіцит технологій, досвіду їх застосування, що стримує можливості підприємства щодо підвищення інвестиційної привабливості, залучення інвестицій та забезпечення сталого економічного розвитку.

Аналіз сучасної теорії й практики показує, що одним з можливих засобів вирішення цієї проблеми є залучення фахівців і ресурсів спеціалізованих фірм на контрактній основі, що становить зміст аутсорсингу [1; 3; 6; 10; 14]. Вивченню сутності та особливостей застосування аутсорсингу присвячені численні наукові праці таких дослідників, як Б.А. Анікін, І.Л. Руда [1], Ж.-Л. Бравар, Р. Морган [3], С.О. Календжян [6], Н.Н. Мещерякова [10], И.М. Синяєва, В.М. Маслова, В.В. Синяев [11], Ф.Н. Філіна [14] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на досить ґрунтовні дослідження як з питань інвестиційної привабливості, так і з питань аутсорсингу, слід відзначити, що в спеціальній літературі зазвичай ці питання представлені відокремлено. Водночас становить інтерес комплексне дослідження їх взаємного впливу та обґрунтування доцільності застосування аутсорсингу з метою підвищення інвестиційної привабливості підприємства, що потребує поглибленого вивчення цього питання та зумовлює актуальність теми даної статті.

Мета статті полягає у вивченні впливу аутсорсингу на інвестиційну привабливість підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Останніми роками аутсорсинг набуває широкого розповсюдження у господарській практиці у всьому світі та в Україні.

На аутсорсинг може бути передано значну кількість функцій підприємства, але найчастіше підприємства передають на аутсорсинг непрофільні функції або такі, які фахівці підприємства неспроможні якісно виконувати власними силами чи не мають достатнього досвіду їх виконання.

Щодо можливостей забезпечення та підвищення інвестиційної привабливості підприємства доцільно використовувати наступні форми аутсорсингу:

- *бухгалтерський аутсорсинг*, що передбачає залучення сторонніх фахівців до ведення бухгалтерського обліку на підприємстві, завдяки чому забезпечується високоякісне виконання бухгалтерських операцій за відсутності необхідності витрат з пошуку, підготовки, підвищення кваліфікації, матеріального забезпечення персоналу (офісне обладнання, програмне забезпечення, придбання спеціалізованої літератури, заробітна плата та соціальний пакет, канцелярське приладдя, витрати на комунальні послуги);

- *IT-аутсорсинг* – передача спеціалізованій компанії всіх завдань управління інформаційними технологіями підприємства або його окремих IT-функцій, наприклад, професійної розробки та підтримки необхідних програмних продуктів; оренди обчислювальних потужностей і хмарних сервісів; користування послугами центрів обробки даних, для чого підприємства часто не мають власних фахівців і коштів на придбання техніки та відповідного програмного забезпечення; цей сегмент ринку аутсорсингу в останні роки демонструє найвищі темпи зростання, навіть незважаючи на посилення кризових явищ у національній економіці;

- *аутсорсинг складання бізнес-плану діяльності підприємства чи інвестиційного проекту* передбачає отримання відповідних послуг від спеціалізованих фірм, що часто стає одним з вимог інвесторів для залучення зовнішнього фінансування інвестиційних проектів підприємства;

- *аутсорсинг маркетингу* передбачає передачу маркетингових функцій підприємства спеціалізованим компаніям; це може бути проведення різноманітних маркетингових досліджень, розробка та

реалізація маркетингової політики та стратегії підприємства або їх окремих складових;

- *виробничий аутсорсинг* – залучення аутсорсерів до часткового або повного виконання виробничих функцій підприємства, зокрема, непрофільних або трудомістких операцій, що дозволяє раціональніше використовувати наявні виробничі площі та обладнання, швидко переналагоджувати виробничий процес, використовувати сучасні технології, розробляти нові товари чи послуги та знижувати собівартість виробництва;

- *аутсорсинг невиробничих функцій* (прибирання, забезпечення харчування персоналу, управління транспортним парком підприємства) дозволяє підприємству вивільнити певну частину персоналу та заощадити кошти на оплату праці та утримання відповідних служб, дещо «полегшити» власну організаційну структуру, підвищити її мобільність та отримувати у необхідному обсязі відповідні послуги;

- *аутсорсинг персоналу* дозволяє підприємству отримати фахівців необхідних професій з необхідним рівнем кваліфікації та досвідом виконання певних робіт на чітко визначений термін; відповідно, знижуються витрати з пошуку, відбору необхідних робітників; оплату їх праці та надання соціальних гарантій; у разі потреби здійснюється оперативна заміна робітника, який не відповідає вимогам або на випадок хвороби, відпустки та ін.;

- *аутсорсинг офісного друку* – це використання техніки спеціалізованих компаній для друку необхідних документів, що дозволяє за рахунок більш продуктивного обладнання забезпечити зниження витрат на придбання та експлуатацію офісної техніки, витратні матеріали тощо;

- *аутсорсинг call-центру* (контакт-центру) дає змогу підприємству отримати необхідну послугу та скористатися високим технологічним рівнем оснащення спеціалізованих компаній, якого важко або економічно недоцільно досягти власними силами;

- *аутсорсинг оцінки якості сервісу* передбачає залучення спеціалізованих фірм до визначення за допомогою певних методик рівня надання тих чи інших послуг клієнтам (торговельні мережі, готельний і ресторанный бізнес, автозаправні станції та ін.); цей вид аутсорсингу є різновидом аутсорсингу маркетингових досліджень та аутсорсингу маркетингу [7];

- *інноваційний аутсорсинг* передбачає передачу частини або повного циклу робіт з розробки та впровадження у виробництво й комерціалізацію певного інноваційного продукту. На аутсорсинг можуть бути передані НДДКР, роботи з технічної підготовки виробництва, післяпродажного технічного обслуговування та маркетингового супроводу. Це дозволяє підприємству забезпечити високу якість інноваційної продукції, зниження експлуатаційних витрат, скорочення потреби у доопрацюванні на стадії експлуатації, а, отже, уникнути надмірних витрат;

- *логістичний аутсорсинг* – передача аутсорсинговим компаніям функцій постачання матеріальних ресурсів, їх складування, завантажувально-розвантажувальних робіт, комплектування та транспортування готової продукції до споживачів та ін.

Отже, застосування аутсорсингу дозволяє підприємству вирішувати наступні завдання:

- зосередитися на виконанні ключових функцій, не розпорюшуючи ресурси на виконання допоміжних функцій;

- розробляти й реалізувати додаткові проекти та ефективно диверсифікувати діяльність підприємства;

- отримувати та використовувати необхідні ресурси чи продукцію (роботи, послуги) у разі їх відсутності чи дефіциту;

- підвищувати якість вироблюваної продукції чи надаваних послуг;

- знизити витрати за рахунок ефекту масштабу, більшого досвіду у постачальника необхідних послуг і ефективнішого їх контролю;

- зменшити ризики, пов'язані з реалізацією бізнес-процесів шляхом скорочення кількості некерованих чинників і передачі ризику аутсорсинговій компанії;

- отримати додаткові конкурентні переваги та успішніше протидіяти конкуренції на ринку, отже, підвищити конкурентоспроможність;

- підвищити капіталізацію й економічний потенціал підприємства, покращити економічні показники його діяльності та фінансовий стан, підвищити репутацію підприємства для споживачів, партнерів та інвесторів.

Таким чином, аутсорсинг справляє позитивний вплив на всі аспекти інвестиційної привабливості. Водночас слід враховувати, що застосування аутсорсингу на підприємстві пов'язане з певним ризиком. Так, можливе виникнення втрат на підприємстві через недостатню узгодженість дій з представниками компанії-аутсорсера, ризик втрати конкурентних переваг та ін., яких можна уникнути шляхом ретельного складання контрактних документів та належного контролю їх виконання.

Тому прийняттю рішення про аутсорсинг має передувати ретельна оцінка його доцільності. Для кількісної оцінки впливу аутсорсингу на інвестиційну привабливість можна проаналізувати динаміку зміни критеріїв, обраних для її визначення. Покращення значень цих показників свідчатиме про доцільність аутсорсингу.

Також становить інтерес і вплив рівня інвестиційної привабливості підприємства на доцільність використання аутсорсингу. Підвищення інвестиційної привабливості не означає необхідність відмови від аутсорсингу. Керівництво підприємства може переглянути та скоригувати перелік функцій, які передаються на аутсорсинг. Чим вище інвестиційна привабливість, тим ширші можливості застосування аутсорсингу відкриваються перед підприємством. Поряд з аутсорсингом допоміжних бізнес-процесів з підвищенням інвестиційної привабливості можливим стає застосування аутсорсингу основних бізнес-процесів, пов'язаних, наприклад, з розробкою та реалізацією інноваційних ідей у виробничій діяльності підприємства. Це сприятиме подальшому зростанню інвестиційної привабливості підприємства.

Висновки. Таким чином, застосування аутсорсингу у діяльності підприємства позитивно позна-

чається на всіх аспектах його функціонування, що дозволяє підвищити інвестиційну привабливість та забезпечити стабільний економічний розвиток.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аникин Б.А. Аутсорсинг и аутстаффинг: высокие технологии менеджмента : [учеб. пособ.] / Б.А. Аникин, И.Л. Рудая. – М. : ИНФРА-М, 2009. – 320 с.
2. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент : учеб. пособ. / И.А. Бланк. – Киев : Эльга-Н, Ника-центр, 2001. – 382 с.
3. Бравар Ж-Л. Эффективный аутсорсинг: понимание, планирование и использование успешных аутсорсинговых отношений / Ж-Л. Бравар, Р. Морган ; пер.с англ. – Д. : Баланс Бизнес Букс, 2007. – 251 с.
4. Гончарук А.Г. Инвестиційна привабливість промислового підприємства як об'єкт управління / А.Г. Гончарук, А.А. Яцик // Економіка харчової промисловості. – 2011. – № 4. – С. 29–33.
5. Ендовицкий Д.А. Анализ инвестиционной привлекательности организации : [научное издание] / Д.А. Ендовицкий, В.А. Бабушкин, Н.А. Батурина и др.]. – М. : КНОРУС, 2010. – 376 с.
6. Календжян С.О. Об эффективности аутсорсинга / С.О. Календжян // Российское предпринимательство. – 2003. – № 8(44). – С. 74–77.
7. Кривденко О. Инновации в методах оценки качества сервиса с помощью тайных покупателей / О. Кривденко // Маркетинговые исследования в Украине. – 2002. – № 1. – С. 54–56.
8. Крылов Э.И., Власова, В.М., Егорова, М.Г. Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности предприятия : [учеб. пособ.] / [Э.И. Крылов, В.М. Власова, М.Г. Егорова]. – М. : Финансы и статистика, 2003. – 192 с.
9. Лазоренко Т.В. Управление инвестиционной привабливістю підприємства / Т.В. Лазоренко, О.В. Цветкова // Молодий вчений. – 2014. – № 12(15). – С. 184–187.
10. Мещерякова Н.Н. Методические подходы к анализу и оценке эффективности реализации стратегии логистического аутсорсинга на предприятиях оптовой торговли / Н.Н. Мещерякова // Известия ИГЭА. – 2009. – № 5(67). – С. 117–120.
11. Синяева И.М. Сфера PR в маркетинге : [учеб. пособ.] / [И.М. Синяева, В.М. Маслова, В.В. Синяев]. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 383 с.
12. Солиева П.Ш. К вопросу об инвестиционной привлекательности предприятия в республике Таджикистан / П.Ш. Солиева // Вестник Таджикского государственного университета права, бизнеса и политики. Серия «Гуманитарные науки». – 2013. – Вып. № 1(53). – С. 113–117.
13. Тарелкин А.А. Формирование и оценка инвестиционной привлекательности промышленных предприятий / А.А. Тарелкин // Вестник Самарского государственного экономического университета. – 2009. – № 10(60). – С. 89–92.
14. Филина Ф.Н. Аутсорсинг бизнес-процессов. Проблемы и решения / Ф.Н. Филина. – М. : ГроссМедиа. РОСБУХ, 2008. – 84 с.
15. Чурина О.В. Основные направления повышения инвестиционной привлекательности предприятия / О.В. Чурина // Современные научные исследования и инновации. – 2014. – № 8 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : URL: <http://web.snauka.ru/issues/2014/08/36935>.
16. Юханова Ю.А. Сущность инвестиционной привлекательности предприятия и факторы, влияющие на нее / Ю.А. Юханова, А.В. Братенкова // Молодой ученый. – 2015. – № 10. – С. 883–887.

УДК 338.486.5:658.5(477.64-2)

Лубинець М.С.

студентка

Запорізького національного університету

Бульбенко К.Г.

студентка

Запорізького національного університету

Олійник О.М.

кандидат філософських наук,

доцент кафедри бізнес-адміністрування

і менеджменту зовнішньоекономічної діяльності

Запорізького національного університету

ТРАНСФОРМАЦІЯ СИСТЕМИ ПЛАНУВАННЯ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА ПАТ «МОТОР СІЧ» В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОГО ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

У статті досліджено проблеми стратегічного планування діяльності вітчизняного підприємства ПАТ «Мотор Січ» та запропоновано напрямки вдосконалення його стратегічного управління. Як основний напрям утримання своїх позицій на ринку авіабудування виділено диверсифікацію. Реалізація цього напрямку вимагає покращення якості та відповідності стандартам європейсько-го ринку. Втілення цієї стратегії має практичне значення для соціально-економічного розвитку регіону у майбутньому.

Ключові слова: авіабудування, стратегія, експорт, диверсифікація, планування зовнішньоекономічної діяльності.

Лубинець М.С., Бульбенко К.Г., Олійник А.Н. ТРАНСФОРМАЦІЯ СИСТЕМИ ПЛАНУВАННЯ ПРОМИШЛЕННОГО ПРІДПРИЯТТЯ ОАО «МОТОР СІЧ» В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОЙ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ

В статье исследованы проблемы стратегического планирования деятельности отечественного предприятия ОАО «Мотор Сич» и предложены направления совершенствования его стратегического управления. Как основное направление удержания своих позиций на рынке авиастроения выделена диверсификация. Реализация этого направления требует улучшения качества и соответствия стандартам европейского рынка. Воплощение этой стратегии имеет практическое значение для социально-экономического развития региона в будущем.

Ключевые слова: авиастроение, стратегия, экспорт, диверсификация, планирование внешнеэкономической деятельности.

Lubinets M.S., Bulbenko K.G., Oliynyck O.M. TRANSFORMATION OF INDUSTRIAL ENTERPRISE PLANNING JSC «MOTOR SICH» IN THE CONDITIONS OF UNSTABLE ENVIRONMENT

The problem of strategic planning of domestic enterprise JSC «Motor Sich» are researched in the article and ways of improving its strategic management are suggested. The main way of maintaining their position in the aerospace market is diversification. Implementation of this area requires improvement of quality and compliance with the requirements of the European market. The implementation of this strategy has practical importance for the socio-economic development in the future.

Keywords: aerospace, strategy, export, diversification, planning of foreign trade activities.

Постановка проблеми. Авіабудування в структурі сучасної світової економіки відноситься до стратегічно важливих високотехнологічних галузей, оскільки в умовах глобалізації використання авіатехніки є засобом здійснення комунікацій, проведення логістичних операцій, а розвиток галузі в цілому забезпечує зайнятостю висококваліфікованих

працівників. Технологічна складність галузі вимагає значних інвестиційних вкладень. Авіабудівна галузь є стратегічно важливою для України і однією з базових галузей національної економіки.

На сьогоднішній день Україна вважається однією з дев'яти найпотужніших аерокосмічних виробників світу, яка має повний цикл літакобудування та

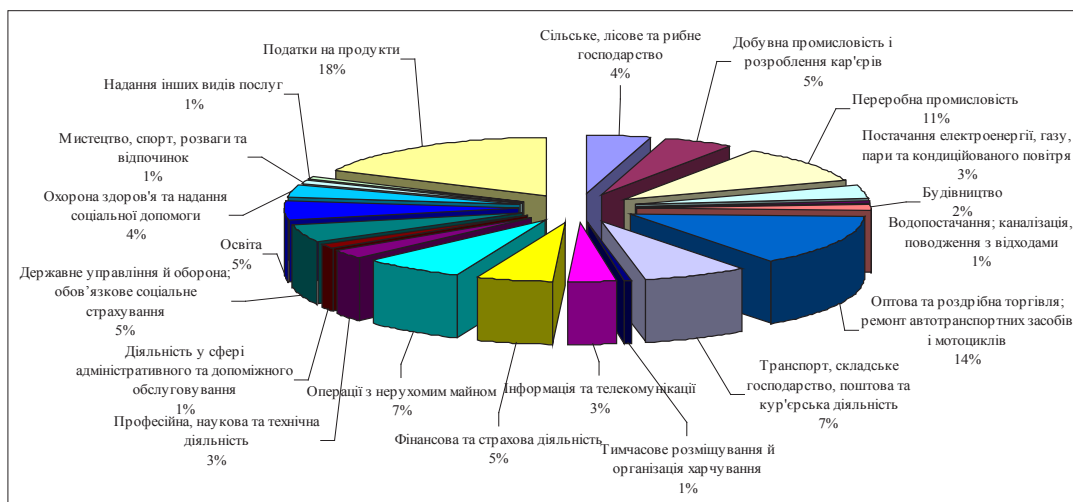


Рис. 1. Структура ВВП за 2015 р. I квартал [1]

спроможна створювати найсучаснішу ракетно-космічну техніку. Узгодження авіатранспортної галузі з міжнародними вимогами є важливою складовою стратегії держави, спрямованої на забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних авіабудівних підприємств на світовому ринку [2].

ПАТ «Мотор Січ» – одне з провідних підприємств у світі з розробки, виробництва, ремонту та сервісного обслуговування авіаційних газотурбінних двигунів для літаків і вертольотів та промислових газотурбінних установок.

Стратегія зовнішньоекономічної діяльності ПАТ «Мотор Січ» є сукупністю перспективних планів і завдань, які необхідно виконати, щоб досягти поставлених цілей, тобто виникає необхідність в її постійному удосконаленні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Перспективи світового авіабудування широко висвітлюються в роботах як практичного, так і теоретичного характеру. В цьому напрямі необхідно відмітити деякі роботи. М.В. Бойкова висвітлювала найновіші тенденції та прогнози розвитку досліджень та розробок в авіакосмічній індустрії. І.М. Капаруліна, О.В. Ареф'єва аналізували тенденції розвитку світового авіабудування і виділили інтеграцію та спеціалізацію як основні шляхи розвитку вітчизняного ринку авіабудування та обґрунтовували напрями трансформації авіабудування України шляхом визначення адекватної форми інтеграції у світовий кластер авіабудування. Л.І. Скібіцька виділяла етапи опрацювання ринкової стратегії авіабудівного підприємств у процесі виходу на зовнішні ринки.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак додаткового дослідження вимагає питання підвищення ефективності системи планування зовнішньоекономічної діяльності підприємств в умовах нестабільного зовнішнього середовища.

Мета статті полягає в обґрунтуванні перспективних напрямків розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємства ПАТ «Мотор Січ» в умовах нестабільного зовнішнього середовища.

Виклад основного матеріалу дослідження. Стратегічне управління здійснюється в контексті місії організації, і його фундаментальна задача полягає в тому, щоб забезпечити взаємозв'язок місії із основними цілями організації в умовах змінного економічного середовища.

Стратегічне планування – процес формування, оцінювання і прийняття стратегій розвитку бізнесу. Стратегічні плани базуються на прогнозуванні майбутнього стану підприємства і зовнішнього середовища, їхнім призначенням є мобілізація ресурсів і координація діяльності всіх підрозділів підприємства в напрямку досягнення заявлених довгострокових цілей [3].

Авіабудівна галузь України має досить вагомий потенціал для її подальшого розвитку, однак основними причинами уповільнення темпів розвитку вітчизняного авіаційного комплексу є скорочення технологічних розробок та інтелектуальних ресурсів і відсутність міжнародної кооперації [4].

У сучасних умовах розвитку ринку ПАТ «Мотор Січ» доводиться усе складніше. Проблеми пов'язані з високим рівнем жорсткої конкуренції, перенасиченням рекламних та інформаційних потоків, зростаючими вимогами до якості продукції, з постійними змінами кон'юнктури й місткості ринку, а також інноваціями, що прагнуть завоювати все більші частки. Істотний вплив на господарську діяльність ПАТ «Мотор Січ» чинять політико-економічна нестабільність і мінливість зовнішньоекономічної курсу держави. Значного впливу зазнало підприємство внаслідок загострення стосунків між Україною та Росією.

Основні показники виробничо-фінансової діяльності «Мотор Січ»: темп зростання обсягів вироб-

Таблиця 1

SWOT-аналіз ПАТ «Мотор Січ»

	Можливості:	Загрози:
	<ol style="list-style-type: none"> 1) держзамовлення на поставку вертольотів; 2) зростання потреб у авіатехніці; 3) проникнення на ринок Китаю і країн Південно-Східної Азії 4) створення авіадвигунів 5-го покоління протягом декількох років; 5) високий ступінь зносу авіаційних парків країн СНД 	<ol style="list-style-type: none"> 1) політична нестабільність; 2) недостатня законодавча забезпеченість галузі; 3) загострення стосунків між Україною та Росією; 4) посилення конкуренції на ринку авіадвигунів; 5) подорожчання імпортих комплектуючих та сировини; 6) низький рівень витрат на НДДКР
<p>Сильні сторони:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) виробництво двигунів з унікальними характеристиками, диверсифікована продуктова лінійка; 2) тривалі історичні зв'язки з великими клієнтами, міцні позиції на ринку СНД; 3) повний цикл створення авіадвигунів, партнерство з КБ «Івченко-Прогрес»; 4) досвідчений і кваліфікований персонал; 5) низька частка позикових коштів 	<ol style="list-style-type: none"> 1) зростання частки ринку за рахунок виробництва двигунів з унікальними характеристиками; 2) розширення асортименту продукції та послуг; 3) збільшення кількості партнерів та споживачів 4) створення авіадвигунів 5-го покоління; 5) залучення до роботи кваліфікованого персоналу може стати конкурентною перевагою підприємства; 6) зростання частки ринку за рахунок гарної репутації 	<ol style="list-style-type: none"> 1) за допомогою наявності власних коштів зменшувати залежність від постачальника; 2) міцні позиції на ринку СНД сприятимуть закріпленню підприємства на зовнішньому ринку
<p>Слабкі сторони:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) висока частка продажу в Росії; 2) недостатня ємність внутрішнього ринку; 3) низький рівень контролю над операційною діяльністю з боку міноритарних акціонерів 	<ol style="list-style-type: none"> 1) диверсифікація з метою мінімізації ризиків; 2) наступальна маркетингова політика 3) прагнення до лідерства за витратами; 4) створення високотехнічного виробництва 	<ol style="list-style-type: none"> 1) пошук нових ринків збуту; 2) реструктуризація кадрової політики; 3) необхідність залучення фінансового капіталу

Джерело: розроблено авторами

ництва у 2013 р. в порівнянних цінах до 2012 р. – 112,5%; дохід від реалізації продукції, робіт і послуг в 2013 р. на 11,5% більше, ніж в 2012 р.; питома вага авіатехніки в реалізованій продукції – 92,4%; частка експорту в доході від реалізованої продукції – 93,8%; рентабельність продажів – 17,3%.

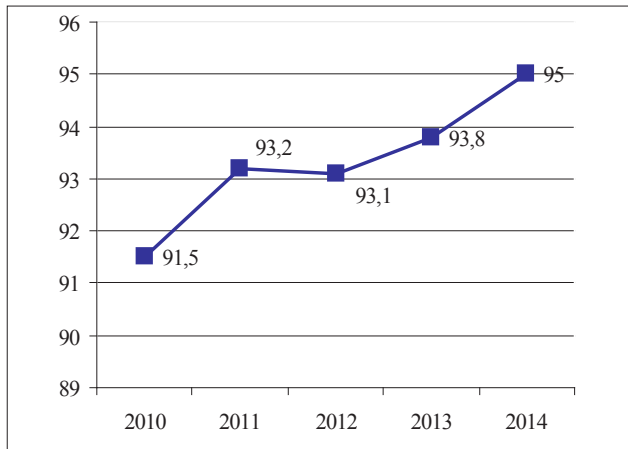


Рис. 2. Питома вага експорту в реалізованій продукції за 2010–2014 рр., % [5]

Стратегія зовнішньоекономічної діяльності ПАТ «Мотор Січ» достатньо розвинена. Стратегічна концепція даного підприємства – стратегія зростання на основі широкомасштабної диверсифікації виробництва, зміцнення і розширення своїх позицій на ринку авіаційної техніки та послуг в її експлуатації.

Одним з основних інструментів стратегічного управління, що впливають на розвиток компанії, є SWOT-аналіз.

Виходячи з результатів проведеного стратегічного аналізу зовнішнього середовища ПАТ «Мотор Січ» за допомогою інструментів SWOT-аналізу, можна сказати, що існує необхідність перегляду та заміни стратегічних планів підприємства його керівництвом. Стратегічне планування має здійснюватись таким чином, щоб використовувати власні сильні сторони та ринкові можливості для максимального розвитку та реалізації потенціалу підприємства, одночасно з подоланням слабких сторін та уникненням загроз [6].

Проаналізувавши діяльність ПАТ «Мотор Січ», бачимо, що підприємство має безсумнівну конкурентну перевагу в якості своєї продукції та відносно стабільну прихильність споживача, тому основні зусилля керівництва доцільно спрямувати на її збереження з використанням наявного фінансового потенціалу.

Зважаючи на складне політичне становище країни, невизначеність майбутнього, а також враховуючи значну залежність ПАТ «Мотор Січ» від російського ринку, слід проводити активну політику пошуку та закріплення на нових ринках з метою залишити попередні обсяги прибутків та мінімізувати втрати внаслідок можливого закриття експортного кордону між Україною та Росією. Найбільш ефективною в ситуації, що склалася, є стратегія диверсифікації. ПАТ «Мотор Січ» має розширювати ринки збуту продукції як за кордоном, так і всередині країни.

ПАТ «Мотор Січ» має визначити країну, в яку найбільш вигідно експортувати. При порівнянні варіантів з виходу на ринок різних країн керівництво підприємства повинно брати до уваги такі фактори: політичну й економічну стабільність; витрати

виробництва; транспортну інфраструктуру; державні пільги й стимули; наявність як кваліфікованої, так і відносно дешевої робочої сили; емність ринку даної країни; наявність торгових обмежень; наявність необхідних постачальників сировини, матеріалів.

Актуальним для підприємства є розширення своєї присутності на європейських ринках. Європа – це платоспроможний і перспективний ринок. Однак багато буде залежати від світової економічної ситуації, політики України.

Європейське бачення авіації у 2050 р. включає такі положення: надання найкращих послуг в області аеронавтики та повітряного транспорту, забезпечення конкурентоспроможності європейської промисловості, залучення кращих кадрів, захист навколишнього середовища та використання альтернативних джерел енергії, забезпечення повної безпеки та надання робочих місць [7].

Європейський ринок ставить високі вимоги перед імпоротною продукцією. ПАТ «Мотор Січ» має обрати конкретний напрям інтеграції у європейське авіабудування. Основою діяльності підприємства має стати направленість на досягнення основних світових тенденцій авіабудування, які є основою успішного функціонування підприємства в складних конкурентних умовах.

Одним з перспективних шляхів удосконалення експортної діяльності на підприємстві на майбутнє є розробка стратегій розвитку виробництва на середньо- та довгострокову перспективу.

Можна зробити пропозиції щодо подальшої розробки стратегії ПАТ «Мотор Січ», спираючись на матрицю І. Ансоффа, яка призначена для опису можливих стратегій підприємства в умовах зростаючого ринку.

Використовуючи стратегію вдосконалення діяльності, ПАТ «Мотор Січ» може використати такі альтернативи інтенсивного зростання: розвиток первинного попиту шляхом залучення нових користувачів товару; збільшення частки ринку за рахунок залучення покупців фірм-конкурентів за допомогою активних маркетингових заходів.

Використовуючи стратегію товарної експансії, можна використати наступні альтернативні варіанти реалізації стратегії: додання споживчих характеристик товару; розширення товарної номенклатури і асортименту продукції, що випускається.

Користуючись стратегією розвитку ринку, можна використати такі альтернативи: освоєння нових сегментів на тому ж ринку; вихід на нові ринки всередині країни і в інших країнах.

ПАТ «Мотор Січ» має приділяти більше уваги науково-технічним розробкам, що дозволить покращити якість продукції, розширити продуктову лінійку, вдосконалити виробництво, зменшити загальні витрати. Велике значення має залучення інвестицій в інноваційну діяльність підприємства.

Висновки. Отже, одним із перспективних напрямків розвитку підприємства та позбавлення залежності від російського ринку є співпраця з іноземними партнерами. Спільна розробка та виробництво транспортних і військово-транспортних літаків є гарним досвідом світового авіабудування. На сьогоднішній день більшість авіабудівних компаній об'єднуються задля спільної діяльності. ПАТ «Мотор Січ» має всі шанси зміцнитися на європейському ринку, використовуючи досвід провідних компаній.

Ефективна організаційна форма авіабудівної компанії на ринку повинна одночасно забезпечувати: інтеграцію основних ланок виробництва авіатехніки;

модернізацію основних фондів; здійснення серійного виробництва авіатехніки з дотриманням відповідних вимог до організації виробничого процесу; реалізацію стратегії диверсифікації; фінансування крупномасштабних досліджень; організацію післяпродажного обслуговування й стимулювання споживачів; мобільність і гнучкість реагування на зміни зовнішніх чинників [8].

Отже, на сьогоднішній день основним завданням підприємства є пошук нових ринків збуту, які замінять російський ринок. Для досягнення цього ПАТ «Мотор Січ» має покращити свою діяльність через використання європейського досвіду авіабудування. Високі бар'єри входу на європейський ринок змушують підприємство прийняти вимоги світової спільноти. ПАТ «Мотор Січ» має звернути увагу на розвиток інноваційного сектору, що значно допоможе при скороченні витрат, удосконаленні виробництва, залучення нових покупців, а також збільшення частки ринку.

Україні необхідно в найближчі роки мати на меті інтегрування зі світовими авіабудівними підприємствами світу для обміну досвідом, розробками, технологією, завдяки чому з'явиться можливість залучити в країну нових іноземних інвесторів, нових покупців авіаційної техніки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Державний комітет статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
2. Скібіцька Л. Аспекти виходу авіабудівних підприємств на зовнішній ринок в умовах кризи / Л. Скібіцька // Економіка розвитку. – 2014. – № 3. – С. 54–58.
3. Кредісов А.І. Управління зовнішньоекономічною діяльністю / [А.І. Кредісов, С.М. Березовенко, Г.М. Биков]. – К. : ВІРА-Р, 2002. – 552 с.
4. Геєць І.О. Оцінка та стратегічні напрямки розвитку авіабудування України / І.О. Геєць, Ю.С. Слюсаренко // Стратегія розвитку України. – 2013. – № 1. – С. 47–52.
5. Мотор Січ. Річний звіт – 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.motorsich.ua/userfiles/otchet-2014_m.pdf
6. Шульгіна Л.М. Проблеми управління інноваційним розвитком / Л.М. Шульгіна, В. В. Юхименко // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2003. - № 3. – С. 79 – 84.
7. Flightpath 2050 Europe's Vision for Aviation. Report of the High Level Group on Aviation Research. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ec.europa.eu/transport/modes/air/doc/flightpath2050.pdf>.
8. Ареф'єва О.В., Капаруліна І.М. Українське авіабудування: напрями трансформації / О.В. Ареф'єва, І.М. Капаруліна // Інноваційна економіка. – 2013. – № 3. – С. 3–8 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/inek_2013_3_2.pdf.

УДК 65.012.33

Миколок О.А.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту
Хмельницького національного університету

Соколюк Г.О.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту
Хмельницького національного університету

РОЗВИТОК УПРАВЛІННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОЮ КУЛЬТУРОЮ ПАТ «УКРТЕЛЕКОМ» В КОНТЕКСТІ ФАКТОРІВ ЇЇ ФОРМУВАННЯ

Стаття присвячена розвитку та управлінню організаційною культурою підприємства як ефективного інструмента його діяльності. Проаналізовано елементи організаційної культури ПАТ «Укртелеком». Виділено фактори, що впливають на формування організаційної культури товариства, а також представлено ступінь їх впливу.

Ключові слова: управління, організаційна культура, фактори формування, рівень впливу, мотивація.

Миколок О.А., Соколюк Г.О. РАЗВИТИЕ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРОЙ ПАО «УКРТЕЛЕКОМ» В КОНТЕКСТЕ ФАКТОРОВ ЕЁ ФОРМИРОВАНИЯ

Статья посвящена развитию и управлению организационной культурой предприятия как эффективного инструмента его деятельности. Проанализированы элементы организационной культуры ПАО «Укртелеком». Выделены факторы, влияющие на формирование организационной культуры общества, а также представлена степень их влияния.

Ключевые слова: управление, организационная культура, факторы формирования, уровень влияния, мотивация.

Mykolyuk O.A., Sokolyuk G.O. DEVELOPMENT MANAGEMENT CULTURE ORHANYZATION PC «UKRTELECOM» OF FACTORS FORMATION

The article is devoted to the development and management of organizational culture of the enterprise as an effective instrument of its activities. Analyzed the elements of organizational culture PC «Ukrtelecom». The factors that influence the formation of the organizational culture of the company, and also the degree of impact.

Keywords: management, organizational culture, formation factors, level of influence motivation.

Постановка проблеми. На сьогодні одним із найефективніших інструментів управління персоналом підприємства і мотивації його діяльності є організаційна культура. Людина, задовольнивши потреби нижчих рівнів, прагне до принципово інших цілей,

таких як: реалізація своїх здібностей, положення в колективі, спільність цінностей, усвідомлення себе невід'ємною і необхідною частиною команди. Акіо Моріта, засновник фірми «Соні», казав: «Працюючи в промисловості з людьми, ми зрозуміли, що вони

працюють не лише заради грошей, і якщо ви хочете їх стимулювати, гроші – не найефективніший засіб. Щоб стимулювати людей, треба зробити їх членами сім'ї і поводитися з ними, як з її шанованими членами» [2, с. 58]. Виходячи з вищесказаного, стає очевидним необхідність усвідомленого формування і управління організаційною культурою підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед вчених, які започаткували вивчення організаційної культури як важливого чинника ефективної діяльності підприємства, слід відзначити таких зарубіжних фахівців, як С. Роббінз, Е. Шейн, У. Оучі, Е. Гоффман, Г. Мінцберг, Е. Петтігрю, Т. Діл, Е. Кеннеді, Г. Хофстед, Р. Рюттінгер, Г. Трайс, Е. Долан, М. Кастельс, Р. Лінтон Д. Денісон, К. Камерон, Р. Куїнн та ін. [1; 5–9]. В своїх дослідженнях ці науковці концентрують свою увагу на системному характері організаційної культури, досліджують можливості впливу на ефективність менеджменту за допомогою організаційної культури. В Україні дослідження проблеми організаційної культури тільки започатковуються, а тому не мають системного характеру. В даний час проблемою організаційної культури займаються такі українські вчені, як Г. Дмитренко, В. Кириченко, Т. Максименко, С. Оборська, З. Шершньова, Е. Шарапова, В. Усачева, Г. Хаєт та ін. Зокрема, Г. Хаєт в своїх дослідженнях зосереджує увагу на вивченні корпоративної культури, психології і мотивації праці [4; 7].

Мета статті полягає в аналізі елементів організаційної культури ПАТ «Укртелеком», виділенні факторів, що впливають на формування організаційної культури товариства, а також у представленні ступеня їх впливу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Актуальним є питання застосування концепції організаційної культури на підприємствах корпоративного типу. Це пояснюється тим, що за умов високої конкуренції саме організаційна культура може дати підприємству значні економічні переваги. Така практика широко застосовується різних країнах світу і дає можливість підприємствам випередити своїх конкурентів за темпами росту доходів і створенню клієнтської бази [7]. Адже, як відмічають фахівці, «нематеріальні речі набагато важливіші помітних, відчутних» [9]. Крім того, за даними наукових досліджень на базі підприємств сфери послуг, діагностика «організаційної культури дозволяє прогнозувати і виділяти найнебезпечніші з точки зору формування опору підрозділи організації і групи співробітників» [1; 8; 9], що має надзвичайно важливе значення в інноваційному менеджменті і забезпеченні організаційного розвитку підприємства. Одна з найбільших компаній України, яка надає повний спектр телекомунікаційних послуг в усіх регіонах країни, – публічне акціонерне товариство «Укртелеком». Особливо сильні позиції товариство має на ринку послуг доступу до мережі Інтернет та фіксованої телефонії. ПАТ «Укртелеком» є лідером ринку швидкісного фіксованого доступу до мережі Інтернет та займає домінуюче становище на ринку фіксованої телефонії.

Аналізуючи класифікації елементів організаційної культури ПАТ «Укртелеком», в її структурі доцільно виділити «реактивну» та «проактивну» частини [5, с. 102] (рис. 1).

«Реактивна» частина організаційної культури – це та її частина, яка відносно статична та розділяється на елементи відповідно до джерел виникнення та форм прояву організаційної культури і вміщає в себе такі елементи, як артефакти, оголошені цінності та базові уявлення [5, с. 36].

«Проактивними» елементами культури виступають її носії, тобто співробітники підприємства. Відзначимо, що перший рівень представлено культурою співробітника, другий – групою співробітників підрозділів або відділів організації, які об'єднані єдиною виробничою функцією. Третій рівень – це культура напряму певних учасників організації (директорів, акціонерів, найманих робітників). Кожен з них володіє своїми цінностями, що певним чином впливає на діяльність підприємства. Останнім, четвертим, рівнем є культура всього підприємства. Важливо відзначити, що «проактивні» елементи організаційної культури підприємства будуть впливати на його «реактивні» елементи: окремі співробітники («проактивні» елементи організаційної культури) можуть виступати як «каталізатори» певних організаційних процесів, в той час як інші будуть відігравати роль «сповільнювачів». В свою чергу, «реактивна» частина організаційної культури підприємства впливає на його «проактивні» елементи, оскільки усвідомлення філософії та мети підприємства формується у вигляді набору цінностей, правил та норм і формує у співробітників розуміння власного внеску у виконання підприємством своєї місії.

Досліджуючи механізми формування організаційної культури ПАТ «Укртелеком», необхідно приділити увагу факторам, що впливають на її формування. На формування організаційної культури, її змісту і окремих параметрів впливає ряд чинників зовнішнього і внутрішнього оточення підприємства (рис. 2).

Зовнішнє середовище складається із макро- та мікрооточення. Серед чинників зовнішнього макро-середовища, що впливають на організаційну культуру, виділяються основні, серед яких:

1. Національний фактор (культура, менталітет, релігія), який формують національні звичаї, вихо-

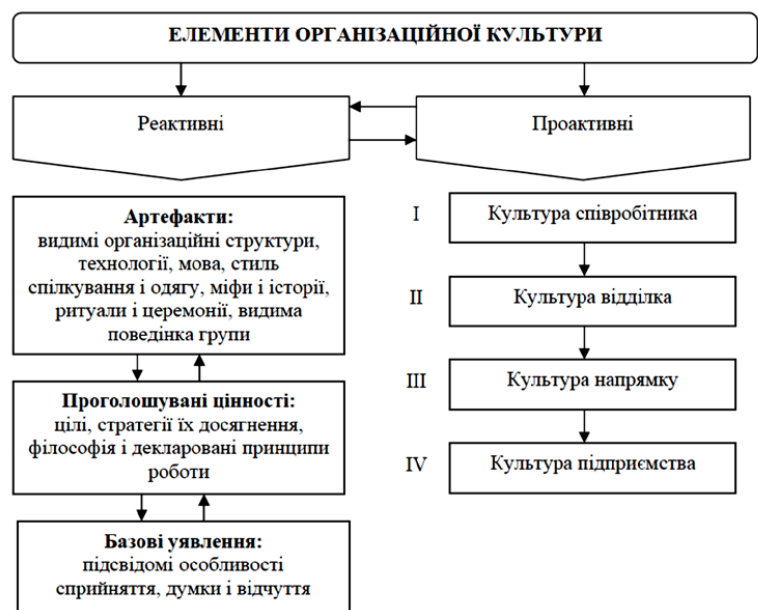


Рис. 1. Структурна модель організаційної культури ПАТ «Укртелеком»

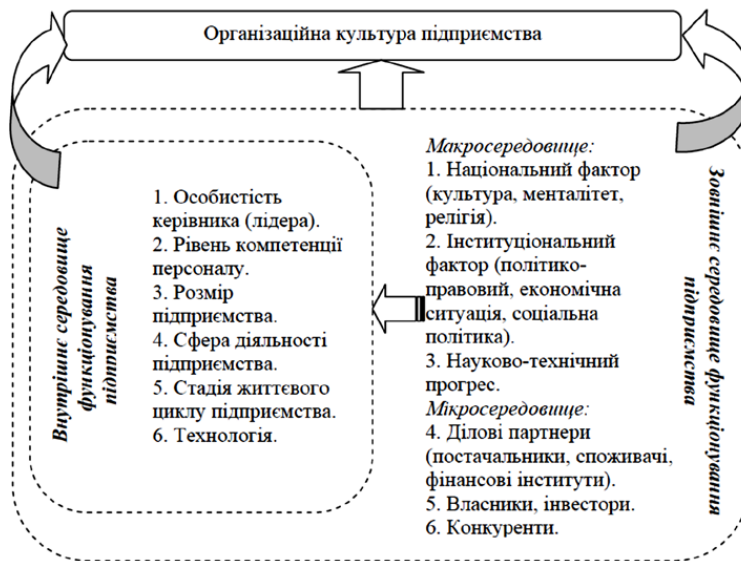


Рис. 2. Фактори, що впливають на формування організаційної культури ПАТ «Укртелеком»

вання, етикет, властиві різним національним спільнотам, що впливають на організаційну культуру, що, в свою чергу, є своєрідним колективним програмуванням поведінки співробітників та їх груп.

2. Інституціональний фактор проявляється у політичній, економічній, соціальній ситуаціях, що визначають рівень життя населення, специфіку умов функціонування організацій в даній країні.

3. Науково-технічний прогрес як фактор зовнішнього середовища впливає на всі сфери життєдіяльності людини. Розвиток інформаційних технологій, поява нових ринкових сегментів змушує підприємство змінювати акцент у своїй діяльності і вимагає використання нових методів організації управління і організації виробництва, управління персоналом, зокрема, підготовки персоналу до роботи в нових умовах, розробки нових програм підвищення кваліфікації та перепідготовки; пошуку працівників, які володіють новими спеціальностями або перепідготовці власних співробітників.

Національна культура, політика, правова система, економічна ситуація – це та сфера, на яку підприємство практично немає впливу. Але вплив цих факторів як на підприємство, так і на окрему людину, досить відчутний. Саме вони формують ціннісні характеристики, як окремої особистості, так і суспільства в цілому, що безпосередньо позначається на якісних характеристиках особистості (рівень освіти, кваліфікація, дисциплінованість, відповідальність, ініціативність, цілеспрямованість, самостійність, рішучість, гнучкість у спілкуванні та ін.).

4. Ділові партнери (постачальники, споживачі, фінансові інститути). Особливості та специфіка бізнесу в сучасних умовах формують нову культуру взаємин з постачальниками, яка заснована на довірі, позитивній репутації. Це пов'язано з необхідністю точних і своєчасних поставок, потрібних для безпечного виробництва.

Сучасний споживач диктує умови на ринку. Тому для ПАТ «Укртелеком» все більшого значення набувають способи залучення споживачів для участі або висловлення думки при створенні власної торгової марки, розробки фірмового стилю та бездоганного іміджу. Культура відносин з фінансовими інститутами повинна сприяти можливості отримання кре-

диту, страхування угод, проведення розрахунків з постачальниками і споживачами, а також надання соціальних гарантій персоналу.

5. Власники, інвестори. Вплив власників виявляється в їх позиції по відношенню до організаційної культури. Вплив інвесторів на організаційну культуру полягає в тому, що гроші будуть вкладатися в організацію, яка має позитивну репутацію та довіру. При формуванні організаційної культури це слід враховувати, в зв'язку з цим буде створено сприятливий інвестиційний клімат в організації.

6. Конкуренти. Сучасні економічні умови диктують нові способи конкуренції. Якщо раніше можна було досягти значних конкурентних переваг за рахунок вдосконалення процесу надання послуг або підвищення якості послуг, то на сьогоднішній день цього недостатньо. Зовнішнє середовище значно впливає на організаційну культуру підприємства, проте, як свідчить практика, дві організації, що функціонують в одному і тому ж оточенні, можуть

мати культури, які значно відрізняються одна від одної. Пояснити це явище можна впливом факторів внутрішнього середовища, серед яких:

1. Особистість керівника (лідера). Е. Шейн відзначає, що лідерство одночасно є джерелом виникнення і підтримки культури [1, с. 10]. Основні переконання, світогляд, ідеали лідера переймаються співробітниками та підприємству в цілому.

2. Рівень компетенції персоналу проявляється у сприйнятті ним цінностей, прояві творчого підходу та ініціативності з його боку, як і в якій кількості необхідні заходи для навчання, ротатції, підвищення кваліфікації. Персонал повинен розуміти та приймати організаційну культуру, яка створюється керівництвом, інакше вона залишиться декларованою, а реальна культура буде зовсім іншою.

3. Розмір підприємства. Для малих, середніх і великих підприємств можуть відрізнятися пріоритетні цілі (завоювання ринку, розширення, чи утримання частки ринку). Свою специфіку будуть мати також зовнішні і внутрішні зв'язки і відносини. Для великих підприємств важливе місце займає питання об'єднання персоналу, ієрархії управління, культурної адаптації нових працівників.

4. Стадія життєвого циклу підприємства. Вперше зв'язок культури і життєвого циклу організації був відзначений Ч. Хенді [7], який вважав, що стадія зародження зазвичай супроводжується «культурою Зевса», яка заснована на силі і владі лідера, ріст характеризується «культурою Аполлона», яка робить акцент на розподіл ролей, зрілість – час «культури Афіни» (завдання) або «культури Діоніса» (особистості). Організаційна культура в своєму розвитку також проходить певні стадії: стадію дитинства, зростання, зрілості і стадію старості. Ці стадії життєвого циклу організаційної культури збігаються зі стадіями життєвого циклу підприємства, так як організаційна культура формується і розвивається тільки в процесі його існування та функціонування.

5. Технологія є чинником, що знаходиться в тісному взаємозв'язку з організаційною культурою.

На рис. 3 представлено ступінь впливу факторів на організаційну культуру ПАТ «Укртелеком».

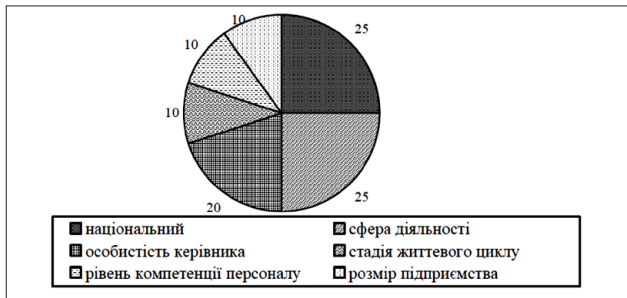


Рис. 3. Ступінь впливу факторів на організаційну культуру ПАТ «Укртелеком», %

Серед усієї сукупності факторів на організаційну культуру найбільший вплив мають: національний, особистість керівника, стадія життєвого циклу підприємства, сфера діяльності підприємства, рівень компетенції персоналу, розмір підприємства.

Висновки. Таким чином, встановлено реактивні та проактивні елементи організаційної культури ПАТ «Укртелеком». Реактивна частина організаційної культури включає артефакти – зовнішні прояви; проголошені цінності – норми і правила поведінки, використовувані носіями даної культури для її уявлення; базові уявлення – глибинні підсвідомі. Проактивними елементами організаційної культури виступають співробітники підприємства. Всі елементи організаційної культури характеризуються наявністю прямих і зворотних зв'язків, завдяки чому формується її цілісність.

Фактори, що впливають на організаційну культуру, розподілено за умовами виникнення на зовнішні і внутрішні. До чинників зовнішнього макросередовища, що впливають на організаційну культуру, належать: національний, інституціональний, НТП; до зовнішнього мікросередовища належать ділові партнери, власники та інвестори, конкуренти. Серед

факторів внутрішнього середовища, що впливають на організаційну культуру підприємства, виділено: особистість керівника, рівень компетенції персоналу, розмір підприємства, сфера його діяльності, стадія життєвого циклу, технологія. Дана систематизація факторів у виділених аспектах дозволяє проводити їх цільове використання при формуванні бажаного рівня організаційної культури.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Зінов'єв Ф.В. Сутність і складові організаційної культури підприємства / [Ф.В. Зінов'єв, Д.В. Брустінов, Я.І. Пижинський] // *Держава та регіони.* – 2010. – № 3. – С. 46–50.
2. Захарчин Г.М. Передумови розвитку організаційної культури на підприємстві в умовах глобалізації / Г.М. Захарчин // *Економічний простір.* – 2009. – № 23/1. – С. 57–63.
3. Камерон К. Диагностика и изменение организационной культуры / К. Камерон, Р. Куинн ; пер. с англ. под ред. И.В. Андреевой. – СПб. : Питер, 2001. – 320 с.
4. Практический менеджмент : [учеб. пособ.] / [А.К. Козанцев, В.Н. Подлесных, Л.С. Серова]. – М. : ИНФРА – М, 2008. – 564 с.
5. Куркин Н.В. Управление экономической безопасностью развития предприятия : монография / Н.В. Куркин. – Д. : АРТ-ПРЕСС, 2004. – 452 с.
6. Фриман Е.М. Модель оценки уровня ответственности менеджеров предприятия в процессе принятия управленческих решений / Е. М. Фриман // *Труды Одесского политехнического университета.* – 2004. – Т. 3 – С. 154-157.
7. Фриман Е.М. Модель оценки уровня волевой активности менеджеров предприятия в процессе принятия управленческих решений / Е. М. Фриман // *Збірник наукових праць кафедри управління трудовими ресурсами і розміщення продуктивних сил Тернопільської академії народного господарства.* – 2004. – № 9. – С. 228–230.
8. Семикіна М.В. Еволюція організаційної культури на українських підприємствах і проблеми та суперечності / М.В. Семикіна // *Держава та регіони.* – 2006. – № 6. – С. 199–202.
9. Смолінська О.Є. Стратегія організації та управління людськими ресурсами крізь призму організаційної культури / О.Є. Смолінська // *Актуальні проблеми економіки.* – 2007. – № 61(72). – С. 107–114.

УДК [330.342.146:35.073](477)

Нестеренко С.А.*доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедрою організації та управління
соціально-економічними системами
Таврійського державного агротехнологічного університету***Бочарова Н.О.***кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри організації та управління
соціально-економічними системами
Таврійського державного агротехнологічного університету*

ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВ В СИСТЕМІ НАЦІОНАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ КРАЇНИ

У статті розглянуто особливості економічної безпеки як складової системи національної безпеки країни, яка забезпечується шляхом проведення виваженої державної політики відповідно до прийнятих в установленому порядку доктрин, концепцій.

Ключові слова: економічна безпека, національна безпека, соціальна безпека, державні ресурси, національні цінності.

Нестеренко С.А., Бочарова Н.А. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ В СИСТЕМЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СТРАНЫ

В статье рассмотрены особенности экономической безопасности как составляющей системы национальной безопасности страны, которая обеспечивается путем проведения взвешенной государственной политики в соответствии с принятыми в установленном порядке доктринами, концепциями.

Ключевые слова: экономическая безопасность, национальная безопасность, социальная безопасность, государственные ресурсы, национальные ценности.

Nesterenko S.A., Bocharova N.O. ECONOMIC SECURITY OF ENTERPRISES IN THE SYSTEM OF COUNTRY'S NATIONAL SECURITY

The article deals with the peculiarities of economic security as a component of national security of the country, that is provided by means of conducting of a balanced public policy according to the established order in doctrines and concepts.

Keywords: economic security, national security, social security, public resources, national values.

Постановка проблеми. Національна безпека України визначається як стан захищеності життєво важливих інтересів особи, суспільства та держави від внутрішніх та зовнішніх загроз і є необхідною умовою збереження та примноження духовних та матеріальних цінностей.

Національна безпека України досягається шляхом проведення виваженої державної політики відповідно до прийнятих доктрин, стратегій, концепцій і програм у політичній, економічній, соціальній, екологічній, науково-технологічній, інформаційній і військовій сферах. В умовах складної соціально-економічної ситуації, що притаманна українським реаліям за умов сьогодення, одною з головних серед перелічених позицій була й залишається економічна доктрина країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Зазначені аспекти та проблемні питання знайшли своє відображення у наукових працях вітчизняних і зарубіжних учених, серед яких: Ф. Агіон, О. Амоша, О. Ареф'єва, С. Базу, Р. Барро, Б. Баумоль, Т. Васильців, Д. Вейл, О. Грунін, О. Гудзинський, Л. Донець, С. Ільяшенко, О. Єрмаков, О. Ляшенко, С. Кравченко, В. Мунтіян, Г. Пастернак-Таранущенко, В. Пономарьов, Н. Реверчук, С. Реверчук, П. Саблук, С. Теленик, Й. Шумпетер, С. Шкарлет, В. Шликов, В. Щербань, Ю. Яковець та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Однак практично єдиного підходу, який би в повній мірі розкривав дієву апіорну й домінуючу суть і стратегічну позицію економічної безпеки у системі національної безпеки країни в цілому, до нині всебічно не визначено. Дані аспекти дозволяють обрану для дослідження тему вважати актуальною.

Мета статті полягає в обґрунтуванні ролі та значення економічної безпеки в системі національної безпеки країни в цілому.

Виклад основного матеріалу дослідження. Зрозуміло, що економічна безпека – це визначений вид національної безпеки, один з її елементів. В свою чергу, національна безпека являє собою захищеність життєво важливих інтересів громадян, суспільства і держави, а також національних цінностей і способу життя від широкого спектра зовнішніх і внутрішніх загроз, тобто це складний механізм, що є притаманним будь-якому суспільству і являє собою стан саме економічної системи, що характеризується стійкістю щодо впливу ендогенних (внутрішніх) і екзогенних (зовнішніх) чинників, які створюють загрозу для даного суспільства.

Поняття «національна безпека» набагато ширше поняття «економічна безпека» і містить у собі такі складові, як військова, екологічна, інформаційна, соціальна та інші види безпеки. Усі вище перелічені види безпеки тісно взаємодіють один з одним. Адже економічну безпеку підприємства характеризують як стан господарського суб'єкта, в якому він при найефективнішому використанні корпоративних ресурсів досягає запобігання, послаблення або захист від існуючих небезпек та загроз або непередбачених обставин і в основному забезпечує досягнення цілей бізнесу в умовах конкуренції та господарчого ризику.

Стосовно економічної безпеки підприємств, під нею зазвичай розуміється захищеність їх науково-технічного, технологічного, виробничого та кадрового потенціалу від прямих та непрямих економічних загроз, що пов'язані з неефективною науково-промисловою політикою держави або формуванням несприятливого зовнішнього середовища та здатністю певного підприємства до відтворення.

Більшість економістів-практиків розглядає економічну безпеку підприємства як стан захищеності життєво важливих інтересів підприємства від реальних і потенційних джерел чи небезпеки економічних погроз. Сьогодні економічна безпека будь-якої країни – це загальнонаціональний комплекс заходів, спрямований на стійкий розвиток і вдосконалення її економіки, котрий обов'язково включає також механізм протидії зовнішнім і внутрішнім погрозам або ризикам, часто супутнім діяльності держави як суб'єкта фінансових відносин.

Загалом стан економічної безпеки держави характеризує: загальний рівень економіки країни; наявність і рівень погроз державі, суспільству й особі; ефективність економічної політики держави та державного регулювання економіки; повноту реалізації функцій держави.

Тобто економічну безпеку підприємства пропонується розглядати з погляду мінімізації втрат і збереження контролю над власністю. Як способи забезпечення економічної безпеки підприємства пропонується така побудова системи захисту його економічних інтересів, у якій основна увага приділена питанням боротьби з несумлінною конкуренцією, забезпеченню інформаційної безпеки і правовому захисту інтелектуальної власності.

Тому, як результат, економічна безпека є базисом національної безпеки, оскільки виробництво і споживання матеріальних благ первинні й визначають життєдіяльність суспільства в цілому.

Поряд з цим з метою забезпечення економічної безпеки підприємства пропонується така побудова системи захисту його економічних інтересів, у якій основна увага приділена питанням боротьби з несумлінною конкуренцією, забезпеченню інформаційної безпеки і правовому захисту інтелектуальної власності. Тобто так чи інакше економічна безпека кожного окремого підприємства виходить на рівень національної економіки й загального економічного середовища, інтегруючись в систему національної безпеки держави.

Відтак, економічна безпека є базисом – підґрунтям національної безпеки, оскільки виробництво і споживання матеріальних благ первинні й визначають життєдіяльність суспільства в цілому.

В свою чергу, між даними двома категоріями – економічної та національної безпеки – практично існує як прямий, так і зворотній зв'язки.

Економічна безпека підприємства залежить передусім від наявності правової системи його захисту та ефективного механізму забезпечення її реалізації. Гарантом економічної безпеки підприємства є держава.

Важливим фактором безпеки підприємства є методи економічного регулювання зі сторони держави, і в першу чергу – податкова політика та податкова система. Основна умова безпеки підприємства – стабільність податкової політики, що цілком залежить від стабілізації економічного становища держави в цілому.

Гарантом економічної та політичної незалежності держави є економіка. Спостерігається пряма залежність між рівнем розвитку економічного потенціалу держави і ступенем її залежності від міжнародних ринків та впливу економіки інших держав. Щодо внутрішніх чинників, вирішального значення для забезпечення економічної безпеки України набуває державна структурна політика та її інституційне забезпечення. Насамперед це означає оптимізацію форм власності, проведення науково обґрунтованої і

досконалої податкової реформи та формування прощарку ефективних власників і стратегічних власників. Світовий економічний досвід доводить, що організаційно-інвестиційною базою цих процесів є макротехнології і міжгалузеві виробничі комплекси. Саме вони є передумовою конкурентоспроможної структурно-промислової політики.

Елементи економічної безпеки держави: наявність власних управлінських кадрів на всіх рівнях управління; економічно обґрунтована бюджетно-фінансова політика держави; наявність розвинутої економічної інфраструктури: господарюючих суб'єктів – вільних підприємств, фермерів, малих, середніх та великих підприємств; банківської мережі; страхових, інвестиційних та інших фондів тощо; внутрішні інвестиції; мобілізаційна підготовка економіки, території та комунікацій. Першочергове значення тут мають стратегічні матеріали і товари, необхідні для національної оборони; державні резерви; система стандартизації; правовий захист суб'єктів підприємницької діяльності в даній державі.

Діє пряма залежність між рівнями міжнародної економічної безпеки, економічної безпеки держави, економічної безпеки регіону, економічної безпеки галузі та економічної безпеки підприємства, крім того, економічна безпека підсистем нижчого рівня є головною умовою для її забезпечення в системах вищого рівня ієрархії, а це говорить про те, що економічна безпека підприємства є початковим елементом забезпечення економічної безпеки держави загалом і на досить високому рівні.

Загалом економічна безпека підприємств в системі національних інтересів має сприяти досягненню наступних стратегічних цілей:

– на макrorівні це: підвищення конкурентних переваг продукції за рахунок вдосконалення якісних характеристик з ціллю збільшення експортних об'ємів; виділення пріоритетних галузей за рахунок диференціального підходу, заснованого на визначенні ролі кожного виду продукції в забезпеченні продовольчої безпеки; запровадження державного замовлення на виробництво необхідної кількості продукції з ціллю імпортозаміщення; диференціація державних субсидій до закупівельних цін на сільськогосподарську продукцію, а також вдосконалення алгоритму державної підтримки проблемних сільських територій; підвищення рівня самозабезпечення у продовольстві за рахунок активізації інноваційно-інвестиційної діяльності, а також інтеграції науки і виробництва; досконала митна політика; розвиток нормативно-правової бази, спроможної реагувати на сучасні умови господарювання.

– на макrorівні це: підвищення мотивації персоналу, створення сприятливих умов праці та відпочинку, забезпечення достойного рівня соціальної захищеності; запровадження новітніх технологій при виробництві продукції; розробка резервів зниження низькосортової, бракованої продукції, дотримання технологічних вимог на всіх стадіях виробничого циклу; вдосконалення маркетингової діяльності з ціллю активізації зовнішньоекономічної співпраці; підвищення рівня кваліфікації управлінського персоналу з ціллю оперативності прийняття управлінських рішень в виробничій сфері тощо.

Національна безпека будується на внутрішніх та зовнішніх аспектах. Внутрішні аспекти національної безпеки передбачають наявність консолідуючої ідеї у суспільстві та державі, життєздатність соціальної сфери, ефективність економічної політики, взаємозв'язок і ефективну взаємодію регіонів.

Зовнішні аспекти торкаються пріоритетів міжнародної політики, зміцнення обороноздатності країни в цілому. Однак так чи інакше багато з означених позицій апріорно мають саме економічну природу, а відтак, й відповідні тенденції динаміки та розвитку.

Суттєвою ознакою показників економічної безпеки взагалі як найважливішого інструменту моніторингу стану економічної безпеки українських підприємств є їх критичні порогові значення.

Визначено, що порогові значення – це граничні величини, які окреслюють певну межу індикаторів економічної безпеки, вихід за яку свідчить про наявність загроз економічній безпеці, створює перешкоди у розвитку суспільства, призводить до формування руйнівних тенденцій у сферах економічної безпеки держави.

Порогові значення відіграють найважливішу роль у моніторингу стану економічної безпеки і прогнозуванні загроз економічній безпеці територій, сприяють розробці основних шляхів вирішення проблем, пов'язаних з її забезпеченням. На відміну від України більшість розвинених країн світу на сьогодні вже мають розроблену та опрацьовану систему індикаторів та порогових значень показників стану забезпечення економічної безпеки, які адаптовані до стабільних соціально-економічних умов. Це дозволяє використовувати моніторинг економічної безпеки з метою своєчасного виявлення та попередження прояву загроз економічній безпеці [8].

Сьогодні практика державного управління використовує прийняті світовою практикою порогові критичні значення показників економічного розвитку, вихід за межі яких є загрозою економічній безпеці. Порогові значення показників економічної безпеки, визначені у світовій практиці, характеризуються здебільшого для стабільних соціально-економічних умов, сталого розвитку та зростання національного виробництва, тому не завжди відповідають теперішнім соціально-економічним умовам України [9].

До індикаторів економічної безпеки віднесено:

- дефіцит бюджету, % до ВВП;
- обсяг зовнішнього боргу, % до ВВП;
- річна сума на обслуговування зовнішнього боргу, % до загальних валютних надходжень держави, % до річного експорту, % до доходів бюджету;
- сукупні платежі на обслуговування внутрішнього боргу, % до доходів бюджету;
- обсяг внутрішнього боргу, % до ВВП;
- поточна потреба в обслуговуванні внутрішнього боргу, % до податкових надходжень бюджету;
- частка зовнішніх запозичень у покритті дефіциту бюджету;
- обсяг інвестицій, % до ВВП;
- обсяг іноземної готівки, % до обсягу гривневої готівки;
- обсяг іноземної валюти, % до гривневої маси;
- грошова маса, % до ВВП;
- рівень інфляції за рік;
- розрив між доходами високодохідних та низькодохідних груп населення [7];
- частка в населенні людей, які мають доходи, нижчі від прожиткового мінімуму;
- приріст зведеного індексу споживчих цін за рік;
- валові міжнародні валютні резерви;
- рівень перерозподілу ВВП через зведений бюджет;
- частка іноземних інвесторів у сукупному капіталі вітчизняних банків;
- частка тіньової економіки, % до ВВП [7].

Порогові значення економічної безпеки не здобувають конкретного змісту до тих пір, доки вони не будуть зіставлені з фактичними показниками, які характеризують економічний стан. Наближення їх до гранично припустимої величини свідчить про зростання загроз економічній стабільності суспільства, а значне відхилення від порогових значень – про перехід суспільства з критичної зони в зону нестабільності економічної системи і соціальних конфліктів, тобто про реальний підрив економічної безпеки.

Найвищий ступінь економічної безпеки досягається за умов, коли ліквідація тієї чи іншої загрози досягається не на шкоду іншим. Так, зниження дефіциту бюджету до порогового значення не повинно призвести до повного заморожування капіталовкладень чи підвищення податкових ставок і т. д [7].

Практично головними ж напрямками державної політики в області національної безпеки України в економічній сфері є:

- 1) недопущення, щоб бюджетні кошти і державні ресурси переходили у тіньову економіку і так само використовувалися поза законом;
- 2) контролювання експортно-імпоротної діяльності у зв'язку зі збереженням важливих для України пріоритетів;
- 3) захист вітчизняного виробника;
- 4) протиправна економічна діяльність та боротьба з нею;

5) протидія неконтрольованому відтоку національних фінансів, інтелектуальних, інформаційних, матеріальних та інших ресурсів з країни.

Висновки. Відтак, національна безпека України забезпечується шляхом проведення виваженої державної політики відповідно до прийнятих в установленому порядку доктрин, концепцій, стратегій і програм у політичній, соціальній, військовій, екологічній, науково-технологічній, інформаційній і особливо в економічній сферах.

Вибір конкретних засобів і шляхів забезпечення національної безпеки України обумовлюється необхідністю своєчасного вжиття заходів, адекватних характеру і масштабам загроз щодо життєво важливих матеріальних, інтелектуальних і духовних цінностей українського народу як носія суверенітету і єдиного джерела влади в Україні; визначальних потреб суспільства і держави.

Найвищий ступінь економічної безпеки досягається за умов, коли ліквідація тієї чи іншої загрози досягається не на шкоду іншим. Головними ж напрямками державної політики в області національної безпеки України в економічній сфері є: недопущення того, щоб бюджетні кошти і державні ресурси переходили у тіньову економіку і так само використовувалися поза законом; контролювання експортно-імпоротної діяльності у зв'язку зі збереженням важливих для України пріоритетів; захист вітчизняного виробника; протиправна економічна діяльність та боротьба з нею; протидія неконтрольованому відтоку національних фінансів, інтелектуальних, інформаційних, матеріальних та інших ресурсів з країни.

Загалом, політика у сфері національної безпеки має передбачити першочергову координацію зовнішніх та внутрішніх складових економічної, а також соціальної, екологічної, науково-технологічної, культурної, воєнної, інформаційної політики держави, що забезпечує ефективну діяльність соціальних інститутів щодо підтримання оптимальних умов існування та розвитку особи і суспільства в Україні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Шульга М.А. Соціально-політичне управління : [навч. посіб.] / М.А. Шульга. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 248 с.
2. Приятельчук А.О., Іщенко О.М. Соціальна безпека в контексті управління розвитком суспільних відносин / А.О. Приятельчук, О.М. Іщенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.info-library.com.ua/books-text-11458.html>.
3. Соціальні пріоритети в транзитивній економіці / Збірник наукових праць. – Харків, 1999. – С. 4.
4. Концепція (основи державної політики) національної безпеки України : Постанова Верховної Ради України // Голос України. – 1997. – 4 лютого.
5. Проблеми економічної безпеки. Аналітична доповідь. – К. : Український центр економічних і політичних досліджень, 1997.
6. Про Раду національної безпеки і оборони : Закон України // Голос України. – 1998. – 3 квітня.
7. Кравченко С., Теленик С. Основні напрямки забезпечення економічної безпеки України / С. Кравченко, С. Теленик // Економіка, фінанси, право. – 2002. – № 12. – С. 6–10.
8. Мамалуй А.А. Проблемы экономической безопасности Украины / А.А. Мамалуй. – Луганск : РИО ЛУВД МВД Украины, 1997. – С. 21–24.
9. Медведев В. Проблемы экономической безопасности России / В. Медведев // Вопросы экономики. – 1997. – № 3. – С. 111–127.

УДК 658.3.07

Озірська Н.В.
здобувач кафедри «Облік і аудит»
Київської державної академії водного транспорту
імені гетьмана Петра Конашевича-Сагайдачного

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ВІДМІННОСТІ ТА ТОЧКА ПЕРЕТИНУ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ ТА КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ

У статті розглянуто теоретичний аналіз сутності та змісту викладки до тлумачення категорії організаційної та корпоративної культури в контексті організаційно-управлінських дисциплін, узагальнено власний підхід до співвідношення цих понять. Визначено класифікацію основних підходів до визначення та концептуалізації взаємозв'язків феноменів «культура» та «організація», «культура» та «корпорація». Узагальнено власний підхід до визначення даних категорій.

Ключові слова: культура, організація, корпорація, організаційна культура, корпоративна культура.

Озирская Н.В. КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОТЛИЧИЯ И ТОЧКА ПЕРЕСЕЧЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ И КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ

В статье рассмотрен теоретический анализ сущности и содержания выкладки к толкованию категории организационной и корпоративной культуры в контексте организационно-управленческих дисциплин, обобщен собственный подход к соотношению этих понятий. Определена классификация основных подходов к определению и концептуализации взаимосвязей феноменов «культура» и «организации», «культура» и «корпорация». Описан собственный подход к определению данных категорий.

Ключевые слова: культура, организация, корпорация, организационная культура, корпоративная культура.

Ozirska N.V. CONCEPTUAL DIFFERENCE AND THE INTERSECTION OF ORGANIZATIONAL AND CORPORATE CULTURE

In the article the theoretical analysis of the nature and content of calculations to the interpretation of the category of organizational and corporate culture in the context of organizational and management disciplines, generally own approach to value these concepts. Classification determined the main approaches to the definition and conceptualization of the relationships of phenomena of «culture» and «organization», «culture» and «corporation». Overview own approach to the definition of these categories.

Keywords: culture, organization, corporation, organizational culture, corporate culture.

Постановка проблеми. Ускладнення виробничої та комерційної діяльності підприємств, зміни у зовнішньому середовищі, підвищення значення фактора часу, розширення простору підприємства та збільшення обсягів і швидкості отримання інформації та нових знань підвищують значимість внутрішніх джерел економічного росту, які здатні забезпечити ефективну діяльність підприємства. Важливим елементом, здатним створити ефективну виробничу систему, є питання організаційної чи корпоративної культури підприємства. В результаті формування різних точок зору – чіткого, усталеного визначення понять організаційної та корпоративної культури досі не сформовано.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемами дослідження понятійного апарату організаційної та корпоративної культури підприємств займається велика кількість зарубіжних та вітчизняних вчених, таких як Д. Елдрідж, А. Кромбі, К. Голд, Г. Морган, М. Мескон. Також слід відмітити вітчизняних вчених, що присвятили свої дослідження з

них: Р.Л. Кричевський, В.В. Томілов, В.А. Співак, А.К. Гастев, А.І. Пригожин та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Поняття «культура» в сучасних гуманітарних науках відноситься до числа фундаментальних. Дане поняття має безліч смислових відтінків і використовується в різних контекстах, що свідчить, безумовно, не про безсилля науки, а про відому незбагненність культури, як зазначав О. Шпенглер, її «душі» [9]. Душа кожної культури унікальна і не може бути виражена раціональними засобами. Тому велика кількість дослідників присвятили свої роботи різним напрямкам розвитку організаційної та корпоративної культури відповідно до власних точок зору, власного світогляду, знань, вмінь та навичок.

Більшість з них не відокремлювали поняття організаційної та корпоративної культури, об'єднуючи два поняття в синонімічний феномен, який є могутнім інструментарієм в процесі управління підприємствами.

Не дивлячись на достатньо велике число західних і вітчизняних теоретичних публікацій, єдиного

погляду на поняття, термінологію і методологію розгляду цієї тематики ще не сформовано.

Сьогодні переважна більшість робіт, присвячених цій темі, не розділяють такі поняття, як «корпоративна культура» й «організаційна культура», хоча саме існування цих визначень передбачає розрізнення феноменології, що має кожне з цих понять.

Мета статті полягає у визначенні дефініції категорій «корпоративна культура» і «організаційна культура», дослідженні та узагальненні основних підходів до аспектів визначення і вживання самого терміна «культура», а також визначенні зв'язку категорії «культура» до «організації» та «корпорації».

Виклад основного матеріалу дослідження. Організаційна культура завжди присутня в будь-якій компанії, вона зароджується разом з організацією, розвивається разом з організацією і зникає разом з нею. Досить часто організаційну культуру порівнюють з «душею» компанії. Однак багато авторів, що займаються питаннями організаційної культури, не бачать суттєвої різниці, описуючи організаційну і корпоративну культуру, найчастіше ототожнюючи два ці терміни. Так що ж виходить: у організації дві «душі» або одна, але по-різному звана? Наявність великої кількості різноманітних і часто суперечливих визначень термінів «корпоративна культура» і «організаційна культура» створює додаткові труднощі для пізнання і практики. Для логічної послідовності і цілісності даного дослідження необхідно розглянути і визначити поняття «організація» і «корпорація».

Безперечно, обидва цих поняття в якійсь мірі є спорідненими, але встановити ступінь і якість їх спорідненості – завдання досить складне і, спираючись виключно на визначення (тільки організаційної культури налічується понад 170 визначень), практично не вирішуване.

Тому першим, найбільш логічним, на наш погляд, кроком є розмежування та визначення понять «організація» та «культура». Організація – це інституціоналізована група осіб (фізичних і юридичних), які взаємодіють за допомогою матеріальних, економічних, правових та інших умов для досягнення поставлених цілей. Отже, організаційні процеси містять у собі соціальну сутність, а взаємодія членів груп повинна бути збалансованою і припускає необхідність у координації. Організації як соціальні утворення мають власну культуру, якій притаманні певні параметри, зумовлені специфікою їх діяльності та процесів виробництва й управління [4].

Розглянемо визначення терміна, де культура (від латинської culture – «виховання, освіта») є «специфічним способом організації та розвитку людської життєдіяльності, який відображено в продуктах матеріальної та духовної праці, в системі соціальних норм і засад, духовних цінностей, у сукупності відношень людей до природи, між собою і до самих себе».

Для опису культури організації дослідники користуються різними тотожними термінами: «організаційна культура», «корпоративна культура», «управлінська культура», «виробнича культура», «ділова культура», «підприємницька культура», «внутрішня культура компанії», «культура трудових суб'єктів», «організаційний клімат», «культура фабрики».

Варто наголосити, що витoki корпоративної культури лежать дуже глибоко і сходять до часу формування перших професійних організацій. Сюди можна віднести певні символи, знаки, емблеми, нашивки, криї одягу та його колір. Тобто з допомогою таких символів можна відрізнити «своїх» від «чужих». Вперше про існування в організаціях особливого

феномена, що визначається як «корпоративна культура», у вчених колах заговорили зарубіжні дослідники у 70-х роках ХХ ст., а у 80-90-х роках ця концепція стала надзвичайно популярним напрямком світового менеджменту. Хоча необхідно відзначити такий історичний факт, що ще в ХІХ ст. термін «корпоративна культура» застосовував всесвітньо відомий теоретик та практик у галузі стратегічного управління, прославлений німецький фельдмаршал Г. фон Мольтке, називаючи так взаємини, що склалися в офіцерському середовищі [7].

Вже наприкінці ХІХ ст. вивченням впливу людських взаємин усередині корпорації почали займатись представники Школи людських відносин менеджменту. І у 1927 р. Е. Мейо отримав запрошення від компанії «Вестерн Електрик» налагодити трудову і виробничу дисципліну на підприємстві. Так почався знаменитий Хоторнський експеримент, що розтягнувся у часі на п'ять років.

Хоторнський експерименти Е. Мейо включали в себе чотири основних етапи, і метою роботи було дослідження діяльності корпорації у культурному аспекті. Висновки Е. Мейо щодо необхідності «осмисленого життя для індивідуума у компанії», розвитку «почуття групової причетності» на основі загальних цінностей стали своєрідним поштовхом до подальших спроб дослідження потреб і поведінки працівників з точки зору культури їх організації. Слід зазначити, що у цілому Хоторнський експеримент і висновки, зроблені Е. Мейо за його підсумками, знайшли широкий відгук як в науковому, так і у виробничому середовищі і послужили основою для створення цілого напрямку в соціології підприємств, пов'язаного перш за все з уважним ставленням до працівника, до його інтересів та потреб [6].

У другій половині ХХ ст. почали з'являтися перші більш-менш чіткі визначення культури організації. Поняття «корпоративна культура» охоплює явища духовного і матеріального життя колективу, а саме: домінуючі у ньому моральні норми та цінності, кодекс поведінки, ритуали та ін. Концепція цього явища не має єдиного трактування. Російські науковці Є.М. Коротков і А.Н. Сіліна відібрали найцікавіші та найвідоміші визначення поняття «корпоративна культура».

К. Голд вважає, що корпоративна культура – це унікальні характеристики сприйнятих особливостей організації, того, що вирізняє її серед інших у галузі.

Г. Морган визначає культуру у метафізичному розумінні як один із засобів здійснення організаційної діяльності за допомогою використання мови, фольклору, традицій та інших способів передачі основних цінностей, переконань, ідеологій, які спрямовують діяльність підприємств.

М. Мескон трактує культуру як клімат в організації; вона відображає звичаї, притаманні організації [10].

Є. Уткін характеризує корпоративну культуру як систему цінностей та переконань, що поділяються усіма працівниками фірми і зумовлюють їх поведінку, характер життєдіяльності організації.

Своє визначення пропонують О.С. Віханський і О.І. Наумов: набір найважливіших спрямованих на членів колективу припущень, що набувають вираження у цінностях, декларованих організацією, і задають людям орієнтири їхньої поведінки та дій [11].

Наступна загальна категорія визначення корпоративної культури – цінності або ціннісні орієнтації індивіда, що дозволяють людині визначитися з при-

пустимістю або неприпустимістю поведінки, зрозуміти, як вона повинна діяти у конкретній ситуації.

Останнім загальним атрибутом організаційної культури є символіка, за допомогою якої згадані орієнтації «передаються» працівникам, її зміст та значення найповніше розкриваються через історії, легенди. Впливають на людей більше, ніж цінності, записані у рекламному буклеті компанії.

Отже, корпоративна культура є системою найсуттєвіших припущень, які приймаються членами організації як аксіома і виражаються у конкретних цінностях, що визначають людям орієнтири їх поведінки.

За однією з версій поняття «організаційна культура» було введено до наукового обігу в 20-х роках ХХ ст. видатним радянським ученим, керівником Центрального інституту праці при ВЦРПС СРСР А.К. Гастевим, який висловлювався, що «культура продуктивності людини є передумовою його трудової культури» [3].

На початку ХХ ст. почали вивчати окремі елементи того, що становить культуру організації в рамках нових наукових шкіл управління, а саме гуманістичної школи (Школи людських відносин). Так у 1918 р. М. Фоллетт опублікувала свою книгу «Нова держава» зі своїм баченням державного управління. У її дослідженні вагоме місце приділялося «духовному єднанню» працівників, «груповому мисленню» та «колективній волі» при організації наукового управління. На відміну від концепції «влади над...», що, на її думку, є редукаціоністким підходом і призводить до розтрати ресурсів, М. Фоллетт пропонує концепцію «влади з...», яка має на увазі спільну діяльність і збільшення загальних можливостей групи.

Для досягнення мети даного дослідження чітко розмежування понять «організація» і «корпорація» представляється нам досить важливим, оскільки відмінність між похідними від них поняттями «організаційна культура» і «корпоративна культура» є принциповим. Співвідношення даних понять в даний час вважається питанням дискусійного характеру. Існує декілька підходів до даної проблематики.

Часто названі поняття чітко не розмежовуються, а використовуються як синоніми, хоч саме існування таких визначень означає розрізнення феноменології, яка стоїть за кожним з них, тому нами запропонована таблиця, де наглядно можна побачити різницю між організаційною та корпоративною культурою (рис. 1).

Отже, можна зробити висновок, що досить часто дані поняття чітко не розмежовуються, а використовуються як синоніми, хоч саме існування таких визначень означає розрізнення феноменології.

Деякі з авторів, особливо у діловій літературі, вважають ці поняття синонімічними поняттям «організаційна ідентичність». Застосування того чи іншого терміна для характеристики досліджуваного феномена найчастіше обумовлено суб'єктивною авторською позицією. Проте трапляються і підходи, в яких вживання цих термінів чітко розмежовано. Серед західних науковців побутує думка, що корпоративна культура розглядає ідеали, цінності та значення, котрі пропонують і/або пропагандують топ-менеджери, і, можливо, інші групи, відповідальні за їх розпорядження. Дослідник управління на засадах культури П. Ентоні розглядає корпоративну культуру як щось вже загальноприйняте і яким це «щось» має бути в уявленні у менеджерів. Він вва-



Рис. 1. Порівняльна характеристика організаційної та корпоративної культури

Розроблено автором

жає що організаційна культура має справу з «реальним», більш вибірковим інтересом до культурального партнеру організації.

На нашу думку, організаційна культура і корпоративна культура – це діалектично близькі поняття, але не тотожні явища. Спираючись на вищенаведене ми будемо вживати термін «організаційна культура», що має найбільш загальне категоріальне значення. Не може бути організації без культури. Вона спонтанно формується (виникає) у будь-якій організації через певний час після її створення, оскільки люди неминуче привносять у неї свій індивідуальний досвід, набутий в інших культурах/субкультурах [9]. Якщо вміло визначити роль особистості в організації, мотиви трудової діяльності, функції та структуру діяльності керівника, дослідити перцептивний аспект у системі «керівник – підлеглий», можна розвинути корпоративну культуру до рівня організаційної, коли інтереси і дії працівників максимально зосередяться на мету організації в цілому.

Таким чином, організаційна культура об'єднує інтереси членів організації всіх рівнів, всіх її територіальних і галузевих підрозділів за рахунок формування відчуття приналежності, ідентичності, залучення до справи організації та прихильності їй; підтверджує їх причетність до організації за рахунок дотримання певних, загальних для всієї організації традицій, обрядів, ритуалів, проходження прийнятими нормам і зразкам поведінки, прийняття атрибутів, а саме елементів, символіки або фірмовий стиль.

Висновки. Незважаючи на наявність загальних моментів в розумінні даних феноменів, можна зробити висновок про їх принципову відмінність.

Організаційна культура – це набір переконань, вірувань, цінностей і нормативів, які поділяє більшість працівників в організації. Вона складається стихійно в процесі взаємодії цінностей і минулого досвіду працівників і, таким чином, формується унікальність організації. Спонтанна організаційна структура не завжди сприятлива для бізнесу. Культура формується відповідно цілям і стратегії організації.

В свою чергу, корпоративна культура – це культура поведінки членів організації, яка максимально і безпосередньо об'єднує інтереси персоналу навколо

загальних цілей фірми. Корпоративна культура – складний комплекс припущень, що бездоказово приймаються всіма членами колективу і задають загальні рамки поведінки, є оригінальною сумішшю з наведених вище історичних типів організаційних культур.

Подальші спроби розділити поняття організаційної та корпоративної культури ведуть до змішання цих термінів і нічого не додають до вирішення методологічних проблем при вивченні поняття культури організації. Розмір організації, вид бізнесу, структура внутрішніх комунікацій є характеристикою певних груп організацій, а не різними напрямками в культурі компаній. Тому, на наш погляд, доречно вживання терміна «організаційна культура» стосовно до всіх видів господарюючих суб'єктів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Большой словарь иностранных слов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : URL: http://dic.academic.ru/dic.nsf/dic_fwords/21136.
2. Великий тлумачний словник сучасної української мови / Уклад. і гол. ред. В.Г. Бусел. – К. : Ірпінь : Перун, 2001. – 1440 с.
3. Гастев А.К. Как надо работать. Практическое введение в науку организации труда / А.К. Гастев ; 2-е изд. – М. : 1927 – С. 96–105.
4. Навчальні матеріали онлайн [Електронний ресурс]. – Редим доступу : <http://pidruchniki.com/16400116/>.
5. Пригожин А.И. Методы развития организации / А.И. Пригожин. – М. : МЦФЭР, 2003. – 864 с.
6. Соломанидина Т. О. Организационная культура компании : [учеб. пособ.] / Т. О. Соломанидина. – М. : ИНФРА-М, 2007. – 624 с.
7. Стратегия в трудах военных классиков : в 2-х т. Т. 2. – М. : Госвоениздат, 1926. – С. 125–137.
8. Шейн Э. Организационная культура и лидерство : [учебник для слушателей, обучающихся по программам «Мастер делового администрирования»] / Э. Шейн ; пер. с англ. под ред. Т.Ю.Ковалевой. – СПб. : Питер, 2007. – 336 с.
9. Шпенглер О. Закат Европы. Т.1. / О. Шпенглер. – М., 1993. – С. 344.
10. Мескон М.Х. Основы менеджмента / [М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури] ; пер. с англ. – М. : Дело, 1992. – 702 с.
11. Виханский О.С. Стратегическое управление : [учебник] / О.С. Виханский ; 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Гардарика, 1998. – 296 с.

СЕКЦІЯ 5

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 332.14

Іванова О.Ю.*кандидат економічних наук, доцент, докторант
Науково-дослідного центру індустріальних проблем розвитку
Національної академії наук України*

ФАКТОРИ САМОРОЗВИТКУ РЕГІОНІВ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ

Стаття присвячена аналізу факторів, що впливають на здатність регіональних систем до саморозвитку на основі ефективного використання свого стратегічного потенціалу. Виділено нові класифікаційні ознаки чинників саморозвитку регіонів: за характером мотивації; за результатами впливу; за спрямованістю державного регулювання регіонального розвитку. Особливу увагу приділено мотиваційним факторам, що сприяють саморозвитку регіональної економіки, фінансової самодостатності регіону.

Ключові слова: саморозвиток регіону, фактори, державне регулювання, мотивація, конкурентоспроможність регіону, самодостатність.

Іванова О.Ю. ФАКТОРЫ САМОРАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ В УСЛОВИЯХ ТРАНСФОРМАЦИОННЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ

Статья посвящена анализу факторов, влияющих на способность региональных систем к саморазвитию на основе эффективного использования своего стратегического потенциала. Выделены новые классификационные признаки факторов саморазвития регионов: по характеру мотивации; по результатам воздействия; по направленности государственного регулирования регионального развития. Особое внимание уделено мотивационным факторам, способствующим саморазвитию региональной экономики, финансовой самодостаточности региона.

Ключевые слова: саморазвитие региона, факторы, государственное регулирование, мотивация, конкурентоспособность региона, самодостаточность.

Ivanova O.Yu. FACTORS OF SELF-DEVELOPMENT OF REGIONS IN THE TRANSFORMATION

This article analyzes the factors that affect the ability to self-development of regional systems through the effective use of its strategic potential. Highlighted new classification features self Regions factors: the nature of motivation; the results of the impact; focus on state regulation of regional development. Particular attention is paid to the motivational factors that contribute to self-development of the regional economy, financial self-sufficiency in the region.

Keywords: self-development of the region, factors, government regulation, motivation, competitiveness of the region, self-sufficiency.

Постановка проблеми. Трансформаційні процеси, що відбуваються в Україні, спрямовані на підвищення конкурентоспроможності країни, зміцнення національної економіки та завоювання довіри населення до реанімаційних реформ. В умовах дефіциту бюджетних коштів актуальності набувають напрями стимулювання саморозвитку регіонів на основі самодостатності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням потенціалу регіонального розвитку на основі ефективного використання ресурсів регіону присвячено праці П. Бельського, П. Бубенко, О. Тищенко, З. Варналія, З. Герасимчука, Ю. Іванова, А. Соколовської, І. Алексеева, Т. Бондарук, В. Вахович, З. Герасимчука, Л. Калашнікової, В. Кравченко, С. Криниць, А. Мельника, А. Татаркіна та ін. Однак питання розвитку регіонів на основі самодостатності потребують подальшого теоретико-методологічного обґрунтування, особливо у межах визначення факторів, що стимулюють чи стримують даний процес.

Постановка завдання. Метою статті є узагальнення класифікаційної системи факторів впливу на формування потенціалу саморозвитку регіонів та обґрунтування стимулюючої та стримуючої складової державного регулювання регіонального розвитку на основі самодостатності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Процес формування потенціалу саморозвитку регіонів відбувається під впливом низки факторів.

1. За місцем формування [1; 2; 3]:

- внутрішні (ендогенні) структура економіки регіону, включаючи територіальний поділ праці; наявність власних вузів, рівень розвитку підприємств матеріальної сфери, наслідок рішень і дій суб'єктів економічної політики на рівні відповідного регіону й т.д.;

- зовнішні (екзогенні) рішення центральних органів влади; рішення, прийняті в інтегрованих бізнес-групах, чия діяльність здійснюється одночасно в багатьох регіонах; зміни кон'юнктури на світових товарних ринках; іноземні ресурси.

2. За природою виникнення [4; 5; 6; 7]:

- інституціональні (рівень відкритості роботи владних структур; демократія; бюрократія; громадянські волі);

- економічні: (фактори, які характеризують рівень розвитку народного господарства; обсяги інвестицій у різні галузі; фінансові можливості окремого жителя, його платоспроможність; ступінь освоєння природно-ресурсного, податкового, бюджетного, кадрового потенціалу; основні виробничі фонди; розміщення продуктивних сил у сукупності з об'єктами інфраструктури; рівень безробіття тощо);

- організаційно-правові (організаційна і виробнича структури; політика продовольчої безпеки; розділення та організація праці; державні законодавчі та нормативні акти; нормативні акти місцевої влади);

- соціально-економічні (прогнозування та планування; економічна та соціальна структура; фінансова система; соціальна та економічна політика та ін.);

- природні (стан навколишнього середовища, екосистем і охоронюваних територій; ступінь використання природного капіталу; використання енергозберігаючих технологій; рівень забруднення природних об'єктів і сфер тощо);

- соціокультурні (демографічна динаміка; якість життя населення; міграція населення; ступінь розвитку населених місць; соціальна диференціація суспільства; рівень освіти; показники злочинності; рівень поінформованості й виховання суспільства; стан системи охорони здоров'я регіону);

- науково-технічні (науково-технічний потенціал; інноваційний і науково-технічний розвиток; рівень інформатизації; розвиток освітньої сфери);

- інноваційно-технологічні (інноваційна політика та інноваційна активність; системи бюджетного менеджменту; оперативне та стратегічне управління; ринкові інструменти (маркетинг, контролінг, логістика й ін.));

інформаційні (кількість інформаційних джерел; ступінь розвитку інформаційних технологій; ступінь доступності інформації; вартість інформації й інформаційних технологій).

3. За способом впливу на розвиток регіону [8]:

- прямі (збільшення чисельності й підвищення якості трудових ресурсів; зростання обсягу й поліпшення якісного складу основного капіталу; удосконалювання технологій й організації виробництва; підвищення кількості і якості ресурсів; зростання підприємницьких здатностей у регіоні тощо);

- непрямі (зниження ступеня монополізації ринків; зменшення цін на виробничі ресурси; зниження податків на прибуток; розширення можливості одержання кредитів тощо).

4. За характером впливу [6; 8]:

- екстенсивні (залучення у процес виробництва засобів праці, предметів праці, робочої сили, нового будівництва, тих або інших об'єктів виробничої сфери (чисельність працюючих, величина використовуваних основних виробничих фондів, обсяг притягнутих коштів));

- інтенсивні (науково-технічний прогрес і науково-технічний рівень виробництва й продукції; рівень орга-

нізації виробництва і праці; господарський механізм і рівень організації управління; соціальні умови і рівень використання живої праці; природні умови; світові економічні відносини і рівень їхнього розвитку).

Оскільки процес регіонального розвитку відбувається за умови ефективної державної регіональної політики, доцільним є виділення таких класифікаційних ознак, як характер мотивації, наслідки впливу та за спрямованістю державного регулювання регіонального розвитку (табл. 1).

Узагальнена система класифікації факторів, що впливають на стійкість конкурентної позиції регіону, може доповнюватися ще багатьма критеріями класифікації й факторами. У науковій літературі виділяють об'єктивні й суб'єктивні фактори, короткочасні і довгострокові тощо. Так, М. Портер у роботі «Конкуренція» [10] розглядає позитивний і негативний вплив факторів на конкурентоспроможність регіону. Також автор виділяє групи факторів, що визначають конкурентні переваги регіону.

С. Ключко пропонує виокремити кількісні та якісні фактори впливу на стійкий розвиток регіону. В межах якісних критеріїв стійкості регіону як системи автор виділяє два підходи:

1) залежно від збалансування соціальних, економічних та екологічних інтересів, що зберігаються при зовнішніх діях, економічні системи поділяються на збалансовані та незбалансовані;

2) залежно від характеру відносин регіону та зовнішнього середовища виділяють економічні системи чотирьох типів стійкості: реактивна стійкість – здатність економічної системи під впливом зовнішнього середовища функціонувати в рамках наявної структури; активна стійкість – здатність економічної системи функціонувати, істотно діючи на зовнішнє середовище; адаптивна стійкість – здатність економічної системи функціонувати, змінюючи свою структуру, після початку зовнішніх дій; превентивна стійкість – здатність економічної системи функціонувати, змінюючи свою структуру до початку дії зовнішнього середовища [11].

Дія кількісних чинників полягає в тому, що кількісний результат функціонування системи заздале-

Таблиця 1

Класифікація факторів саморозвитку регіону

Критерій класифікації	Групи факторів	Зміст факторів
За характером мотивації	стимулюючі	розвиток регіональних кластерів, дерегулювання економіки, децентралізація функцій державного управління, умови для саморозвитку регіону
	дестимулюючі	рівень фінансової залежності регіону від центра; розмір міжбюджетних трансфертів, обмеженість прав органів місцевого самоврядування з питань економічного розвитку регіону, підтримки інноваційних проектів, суб'єктів господарювання, втрати при перерозподілі засобів державного бюджету (часові, транзакційні, корупційні)
За наслідками впливу на саморозвиток регіонів	позитивні	фактори, що сприяють саморозвитку регіону (ефективність державної регіональної політики, управлінських рішень місцевих органів самоврядування, коректування законодавчої основи зміцнення самодостатності регіонального розвитку, розширення прав і відповідальності місцевих органів влади, що проявляється в зростанні ВРП, зниженні рівня безробіття, поліпшенні якості надаваних послуг органами влади, стан інфраструктури, промисловості, інвестиційної й інноваційної активності в регіоні)
	негативні	фактори, які призводять до ослаблення конкурентної позиції регіону та знижують спроможність до саморозвитку (низька розвиненість інфраструктури, промисловості, інвестиційної й інноваційної активності в регіоні, обмеженість прав органів місцевого самоврядування з питань економічного розвитку регіону, бар'єри для ведення бізнесу в регіоні, корупційні фактори тощо)
За спрямованістю державного регулювання регіонального розвитку	податкові; бюджетні; демографічні; інноваційні; екологічні й ін.	особливості бюджетної й податкової політики держави, програми фінансування й субсидування регіонів, права місцевих органів влади; особливості регулювання інноваційної діяльності в країні, специфіка відносин «центр-регіон»

гідь перевершує певне цільове значення показника, і тому є деякий «запас міцності». Дія якісних чинників виявляється у можливості швидкої адаптації системи до умов зовнішнього середовища, що змінилися. До кількісних показників оцінки стійкого розвитку регіону можна віднести: динаміку ВРП; обсяг інвестиційних вкладень в основний капітал за рахунок усіх джерел фінансування; індекс фізичного обсягу промислового виробництва, виробництва продукції сільського господарства, роздрібного товарообігу, платних послуг населенню, реальних грошових доходів населення [11].

Доцільно розмежувати фактори на внутрішні (фактори, що залежать від потенціалу конкретного регіону, стилю управління місцевих органів влади, компетентностей фахівців, взаємодії бізнесу і влади, стимулювання розвитку підприємництва, інновацій і т.п.) і зовнішні (правове регулювання податково-бюджетних відносин, рівень централізації державної регіональної політики, рівень фінансової залежності регіонів від центрального бюджету, перерозподіл повноважень і відповідальності між центральними й регіональними органами влади тощо).

Внутрішні фактори є керованими і створюється можливість регулювання на основі прийняття управлінських рішень по коректуванню впливу факторів, розробки регіональної політики з урахуванням стратегічного потенціалу регіону і його конкурентних переваг. До впливу зовнішніх факторів регіон може вести адаптаційну політику, однак існує можливість впливу на характер факторів за допомогою розробки рекомендацій із внесення змін у нормативно-правову базу.

Ключовим фактором регіонального розвитку виступає правове регулювання відносин між центром і регіонами. Якість нормативно-правових актів, їхня узгодженість між собою, чітко певний порядок відносин між центральними й регіональними органами влади, особливості міжбюджетних фінансових потоків є основою стійкої конкурентної позиції регіонів.

За характером наслідків впливу всі виділені фактори можуть бути позитивними й негативними. Так, одним зі значимих факторів є рівень централізації державної регіональної політики. Саме від цього залежить, де будуть прийматися важливі управлінські рішення зі стратегії розвитку регіону, на державному або регіональному рівні. Раціональність прийняття управлінських рішень та визначення параметрів інструментів розвитку доцільно здійснювати на рівні регіону, де можливо найбільш об'єктивно оцінити потреби та визначити ресурси для їх задоволення.

Надмірна централізація позбавляє органи влади більш низьких рівнів багатьох прав у сфері управління економічним зростанням у регіоні, що найчастіше призводить до зниження зацікавленості місцевих органів влади до активізації діяльності по стимулюванню наповнення дохідної частини бюджету. Отже, можна стверджувати про підвищення ефективності управління регіональним розвитком при збільшенні повноважень місцевих органів влади. Звідси випливає наступний фактор – рівень фінансового забезпечення, що відображає наявність фінансових ресурсів для забезпечення делегованих повноважень при перерозподілі бюджетних засобів, а також адресність державної підтримки.

За характером впливу факторів на конкурентну позицію регіону варто виділити стимулюючі й дестимулюючі фактори. Перші створюють умови для саморозвитку регіону і його самодостатності, другі

створюють бар'єри для саморозвитку регіону й забезпечення його конкурентної позиції.

Фінансова самодостатність регіону залежить від рівня його фінансової залежності від центрального бюджету та, відповідно, вмотивованості регіональних органів до саморозвитку. Превалювання нецільових дотацій вирівнювання у структурі міжбюджетних трансфертів призводить до звикання регіонів до такої підтримки та до зниження фінансової самодостатності регіонів. При цьому важливим фактором регіонального розвитку є ефективне використання наявного у регіоні податкового і бюджетного потенціалу. Нераціональність зворотних потоків бюджетних коштів між регіонами та центром призводить до появи корупційних ризиків при перерозподілі коштів, додаткових витрат на адміністрування, втрат часу, коли ці кошти могли вже працювати на регіональний розвиток.

Стимулюючими факторами також виступають відповідність рівня податкового навантаження витратам місцевих бюджетів та дотримання принципу податкової справедливості.

Разом з тим варто зазначити, що запропоновані класифікаційні ознаки мають відносний характер: використовуючи положення ситуаційного підходу й з огляду на специфіку кожного регіону, фактори можуть бути одночасно віднесені до різних груп, тобто, наприклад, мати позитивні і негативні наслідки, бути прямими або непрямыми.

Розглянуті та запропоновані класифікаційні підходи надалі можуть бути використані при розробці напрямків з посилення конкурентних позицій регіонів, зміцненню самодостатності регіонального розвитку, а також для обґрунтування стратегії формування конкурентних переваг та їхнього розвитку.

Взаємозалежність факторів необхідно враховувати при управлінні ними для забезпечення стійкої конкурентної позиції регіону й підвищення його конкурентоспроможності. Виділені групи факторів взаємозалежні та впливають на регіональний розвиток і стійкість конкурентної позиції регіону.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, з огляду на вплив перерахованих вище факторів, раціональне управління ними дозволить створити умови для нарощування стратегічного (податкового, бюджетного, кадрового, інноваційного тощо) потенціалу регіону, а також підвищення ефективності його використання з метою забезпечення стійкого соціально-економічного саморозвитку регіону, підвищення рівня конкурентоспроможності регіону і країни в цілому.

Виділено нові класифікаційні ознаки чинників саморозвитку регіонів: за характером мотивації; за результатами впливу; за спрямованістю державного регулювання регіонального розвитку.

Особливу увагу приділено мотиваційним факторам, що сприяють саморозвитку регіональної економіки, фінансової самодостатності регіону.

Перспективи подальших досліджень у цьому напрямі криються у необхідності розширення та уточнення термінологічного апарату саморозвитку регіонів та формування концептуальних положень регіонального саморозвитку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Горетов І.Н. Принципы и факторы, определяющие формирование регионального финансового механизма / И.Н. Горетов // Финансы, денежное обращение и кредит. – 2010. – № 10(71). – С. 230-235.

2. Дудов Д.А. Теория эндогенного экономического роста и региональное развитие / Д.А. Дудов // Управление экономическими системами. Электронный научный журнал [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://uecs.ru/regionalnaya-ekonomika/item/362-2011-03-25-13-27-18>.
3. Шаститко А.Е. Конкурентоспособность региона: содержание, факторы, политика / А.Е. Шаститко // Регион и регионализация. – 2009. – Выпуск № 1(1). – С. 11-31.
4. Коритько Т.Ю. Формування організаційно-економічного механізму сталого розвитку регіону / Т.Ю. Коритько // Економіка і регіон. – 2012. – № 6(37) – С. 25-29.
5. Кузьмин Д.И. Конкурентоспособность региона и ее факторы (на примере Красноярского края) / Д.И. Кузьмин, А.А. Соколовский // Вестник Томского государственного университета. – 2012. – № 356. – С. 135-139.
6. Ляпина И.Р. Факторы, влияющие на управление развитием региона / И.Р. Ляпина // Нучные записки ОрелГИЭТ. – 2011. – № 2(4). – С. 27-31.
7. Налогово-бюджетные аспекты регионального развития : монография [Иванов Ю.Б., Майбуров И.А., Иванова О.Ю. и др.], под. общ. ред. Ю.Б. Иванова. – Х. : ИД «ИНЖЭК», 2013. – 344 с.
8. Факторы экономического роста [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.inventech.ru/lib/macro/macro-0021/>.
9. Экономический потенциал региона: анализ, оценка, диагностика : монография / А.Н. Тищенко, Н.А. Кизим, А.И. Кубах, Е.В. Давискиба. – Х. : ИД «ИНЖЭК», 2005. – 176 с.
10. Портер М.Э. Конкуренция [Текст] / М.Э. Портер ; пер. с англ. О.Л. Пелявского и др. – М. : Вильямс, 2005. – 608 с.
11. Ключко С.Н. Региональный менеджмент устойчивости экономической системы / С.Н. Ключко, Н.С. Школина // Балтийский экономический журнал. – 2010. – № 1(3). – С. 63-72.

УДК 332.1:338.48

Матвійчук Л.Ю.

*доктор економічних наук,
професор кафедри охорони праці
та безпеки життєдіяльності*

Луцького національного технічного університету

Тищук І.В.

*здобувач кафедри охорони праці
та безпеки життєдіяльності*

Луцького національного технічного університету

ІНВЕСТИЦІЙНІ ОСНОВИ РОЗВИТКУ ЗЕЛЕНОГО ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ

У статті досліджено теоретичні та прикладні аспекти інвестиційного забезпечення розвитку зеленого туризму в Україні. Проаналізовано пріоритетні напрямки залучення інвестицій для розвитку туристичної сфери. Визначено економічні інструменти стимулювання раціонального використання туристичних ресурсів.

Ключові слова: інвестиційні ресурси, розвиток зеленого туризму, фінансова політика.

Матвийчук Л.Ю., Тыщук И.В. ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ОСНОВЫ РАЗВИТИЯ ЗЕЛЕННОГО ТУРИЗМА В УКРАИНЕ

В статье исследованы теоретические и прикладные аспекты инвестиционного обеспечения развития зеленого туризма в Украине. Проанализированы приоритетные направления привлечения инвестиций для развития туристической сферы. Определены экономические инструменты стимулирования рационального использования туристических ресурсов.

Ключевые слова: инвестиционные ресурсы, развитие зеленого туризма, финансовая политика.

Matviychuk L.Yu., Tyshchuk I.V. INVESTMENT BASES OF DEVELOPMENT OF GREEN TOURISM IN UKRAINE

The theoretical and applied aspects of the investment providing the development of green tourism in Ukraine are investigated. Priority directions of bringing the investments for development of tourist sphere are analysed. The economic instruments of stimulating the rational use of tourist resources are certain determined.

Keywords: investment resources, development of green tourism, financial policy.

Постановка проблеми. Однією з гострих проблем, що блокують розвиток зеленого туризму, є дефіцит фінансових засобів та низька ефективність їх використання. Інвестиційна та фінансова політика – основні складові розвитку економіки туристичної галузі нашої держави. За умови реалізації концепції політики розвитку зеленого туризму такий важливий рушійний елемент, як інвестування, стає надзвичайно важливим. Об'єктивно сьогодні держава не має реальної можливості задоволення усіх наявних потреб зеленого туризму за рахунок бюджетних коштів, тому виникає потреба пошуку інших механізмів залучення фінансових потоків для розвитку зеленого туризму в Україні, головним з-поміж яких є інвестування.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. В Україні на сьогоднішній день вагомий внесок у розвиток зеленого туризму зробили провідні україн-

ські вчені О.О. Бейдик, Ю.А. Заставний, Ю. Зінько, М.М. Крачило, В.Ф. Кифяк, О.О. Любіцева, І.В. Смаль, Т.Г. Сокол, Н.В. Фоменко, Б.П. Яценко та ін.

Широке коло питань проблематики зеленого туризму досліджують зарубіжні вчені К. Дронг, В. Котлінський, Я. Маєвський, С. Медлік, Я. Сікора та ін. Незважаючи на це, ряд аспектів цієї актуальної проблеми у нових економічних умовах залишається ще недостатньо вивченими і потребують більш глибоких досліджень.

Мета статті полягає у пошуку ефективних шляхів щодо залучення капітальних вкладень в розвиток агротуристичного бізнесу та визначенні їх пріоритетів у регіональному контексті.

Виклад основного матеріалу дослідження. Зелений туризм, сприяючи розвитку малого бізнесу в аграрних регіонах, дає можливість міським меш-

канцям активно відпочивати в приватних сільських господарствах, а сільським господарям – поліпшити своє фінансове становище. Це стосується передусім регіонів з невисоким рівнем індустріалізації та урбанізації. Інвестування зеленого туризму є однією з опор, на яких будується фундамент ринкової економіки України, оскільки інвестиції, зокрема іноземні, є надважливими для розвитку економіки тих регіонів, які є слабо розвинутими в економічному відношенні. Результати аналітичних досліджень підтверджують низьку ефективність механізму інвестування розвитку туристичної сфери на регіональному рівні, зокрема зеленого туризму, що актуалізує необхідність значного вдосконалення цього механізму.

На нашу думку, в процесі формування ринкових відносин у напрямі сприяння розвитку зеленого туризму інвестиційна політика держави повинна передбачати використання стратегічного та системного підходів, диференційовано визначати форми фінансування субгалузей туризму, враховуючи специфіку кожної з них та їх роль в процесах раціонального використання туристичних ресурсів села, бути регіонально вираженою і відповідати міжнародним стандартам. Зокрема, стратегічний підхід у сфері інвестиційного забезпечення використання сільських туристичних ресурсів дозволить виявити найбільш перспективні регіони, території й туристичні об'єкти, вирішити питання про доцільність інвестиційних вкладень при розгляді регіональних проблем розвитку зеленого туризму. Системний підхід сприятиме формуванню відповідного інвестиційного середовища у сфері саме раціонального використання сільських туристичних ресурсів в контексті ринкових перетворень в економіці країни загалом [1].

Варто зазначити, що на регіональному рівні обсяг інвестування розвитку зеленого туризму визначається насиченістю території відповідними факторами, зокрема, наявністю відповідних туристичних ресурсів, матеріально-технічною базою населеного пункту, розвитком інфраструктури, трудовими ресурсами тощо, а також рівнем доходів населення, споживчим попитом [2, с. 83].

Можна виділити наступні пріоритетні напрямки залучення інвестицій в розвиток зеленого туризму:

- розвиток даного виду діяльності, особливо у регіонах, які зберегли народні звичаї та традиції: Карпати, Полісся, Полтавщина, Поділля, Буковина та ін., що, в свою чергу, дозволить розвантажити туристичні території, які перебувають в критичному стані;
- збільшення кількості об'єктів агротуристичного бізнесу;
- підвищення кваліфікації працівників, що зайняті у сфері туристичної галузі на селі;
- підвищення рівня свідомості туристів, зокрема екологічноорієнтована рекламна діяльність.

Важливе значення у створенні сприятливого інвестиційного клімату має належним чином розроблене та ефективно діюче нормативно-правове поле [3, с. 284]. Незважаючи на певні позитивні зміни у нормативно-правовому регулюванні туристично-рекреаційної сфери, законодавство, що регулює економіко-фінансову діяльність інвесторів, є неефективним. Так, Закон України «Про інвестиційну діяльність» змінювався фактично кожного року. Закон України «Про іноземне інвестування» на протязі 10 років змінювався 25 разів. Якщо врахувати постанови, декрети Кабінету Міністрів України, укази Президента, поправки та інші підзаконні акти, то такий стан справ відлякує як вітчизняних, так і іноземних інвесторів [4, с. 265].

Законодавство повинно бути однозначним і закони повинні трактуватися однозначно. Особливо це стосується нормативно-правових актів про інвестиційну діяльність. Враховуючи важливу роль туристичної галузі в економіці України та її окремих регіонів, доцільно було б у законодавчому порядку надати певні пільги інвесторам, які вкладають кошти саме в розвиток зеленого туризму, особливо у відсталих в соціально-економічному розвитку територіях.

Таким чином, інституціональне забезпечення інвестиційних процесів розвитку зеленого туризму в частині законодавства повною мірою не вирішує проблеми досліджуваного процесу в Україні. Крім того, особливу увагу слід звернути на територіальну координацію інвестування розвитку туризму. Координація інвестування розвитку зеленого туризму – це детальне вивчення, мобілізація та раціональне використання інвестиційного потенціалу, науково обґрунтована інтеграція інвестиційних ресурсів для досягнення стратегічної мети інвестування та забезпечення практичної реалізації інвестиційних проектів різного розміру, спрямованості та масштабу [6, с. 524].

Із важливості функцій, що вкладені в поняття координації, випливають її наступні завдання:

- сприяння реалізації інвестиційних проектів розвитку зеленого туризму, які здатні забезпечити значний екологічний, економічний та соціальний ефекти за умови невеликих вкладень;
 - забезпечення координації різних гілок влади та органів територіального управління у вирішенні проблем інвестування розвитку зеленого туризму;
 - надання переваги інвестиційним проектам, метою яких є не тільки вдосконалення туристичної інфраструктури, а й реконструкція історико-культурних об'єктів, відтворення та охорона природних туристичних ресурсів;
 - сприяння потенційним інвесторам, координація їхньої роботи шляхом розробки та презентації пріоритетних напрямів туризму політики регіону;
 - комплексне використання потенційних можливостей для покращення інвестиційного клімату в туристичному регіоні;
 - запровадження інформаційної підтримки суб'єктів інвестиційної діяльності, створення умов доступності та прозорості інвестиційного ринку;
 - проведення економічної, екологічної та соціальної експертизи проектів інвестування розвитку зеленого туризму.
- Сформувавши завдання координації інвестування розвитку зеленого туризму, необхідно також виділити принципи її здійснення, а саме:
- часова різноманітність інвестиційних проектів (коротко-, середньо- та довгострокові перспективи);
 - важливість досягнення як екологічного, так і економічного та соціального ефектів від реалізації проектів інвестування розвитку зеленого туризму;
 - створення рівноправних умов між суб'єктами інвестування, що використовують у своїй діяльності туристичні ресурси;
 - оптимізація інвестиційного клімату розвитку зеленого туризму регіону.

З точки зору регіонів, механізми інвестування покликані забезпечити залучення інвестиційних ресурсів для реалізації можливостей розвитку зеленого туризму з метою сталого розвитку туристичних територій. Кожен регіон нашої держави залежно від особливостей його розвитку використовує той чи інший механізм інвестиційного забезпечення розвитку туризму. Так, одні регіони використовують

власні інвестиційні ресурси за рахунок міцної фінансової бази, інші залучають зовнішні джерела фінансування, зокрема іноземні інвестиції [4, с. 255].

В першу чергу необхідно визначити рівень інвестиційної привабливості сільських туристичних об'єктів чи територій. Виходячи з попередніх досліджень, пріоритетними будуть ті території, які спроможні за короткий термін забезпечити позитивні еколого-економічні зрушення. Вважаємо, одним з пріоритетних напрямів інвестування інноваційних програм розвитку сільських туристичних територій, які в основі містять засади раціонального використання туристичних ресурсів.

Іншим ефективним напрямком інвестування розвитку зеленого туризму є покращення інфраструктури туристичних регіонів. Виходячи з зазначеного, туристична індустрія – сукупність агроселів, готелів і інших засобів розміщення, засобів транспорту, об'єктів громадського харчування, об'єктів і засобів розваг, об'єктів пізнавального, лікувального, оздоровчого, спортивного, релігійно-культового, ділового й іншого призначення, організацій, що здійснюють туроператорську і турагентську діяльність, а також організацій, що надають туристично-екскурсійні послуги і послуги гідів-перевізників.

Важливим моментом в інвестуванні розвитку зеленого туризму є вибір інвестора. Цей процес здатен відбуватися за допомогою:

- інвестиційних компаній та фондів, які є основним інструментом, за допомогою якого здійснюється інвестиційна діяльність охорони туристичних ресурсів – портфельні інвестиції;
- венчурних компаній та фондів, проте вони не формують інвестиційного портфеля, але прагнуть одержати повний контроль над об'єктом, в який вони інвестують кошти;
- страхових компаній, які здебільшого намагаються використовувати цінні папери з гарантованою прибутковістю і високою ліквідністю – державні, муніципальні і корпоративні облигації;
- лізингових компаній, які відрізняються специфічною формою інвестицій у вигляді устаткування;
- факторингових компаній, які використовують як інструмент інвестування боргові зобов'язання підприємств та компаній;
- банків й інших фінансово-кредитних установ, які основним інструментом інвестування вважають гроші в готівковій та безготівковій формах.

Слід зауважити, що інвестиційні компанії та венчурні фонди за визначенням є більшими новаторами, ніж усі інші інституційні об'єкти ринку [2].

Інвестування розвитку зеленого туризму в регіоні залежить від надходжень до місцевого бюджету, що, в свою чергу, залежить від виробничих можливостей регіону. Разом з тим відсутність належного законодавчого регулювання бюджетних правовідносин та механізму відповідальності за порушення бюджетного законодавства викликає ряд негативних соціально-економічних наслідків, одним з яких є недостатнє фінансування розвитку зеленого туризму.

Серед основних недоліків щодо існуючої системи формування і розподілу доходної бази регіональних бюджетів можна виділити:

- тенденцію переважаючої частки трансферів з державного бюджету у доходах регіональних бюджетів;
- практично щорічні зміни видів податків, які зараховуються до бюджетів та нормативів відрахувань від загальнодержавних податків і зборів до бюджетів регіонів;

- невчасність отримання сум трансферів, належних регіону, їх недоотримання або отримання не в грошовому виразі;

- відсутність чіткого взаємозв'язку між обсягом податків, які збираються, і регіональними доходами, що позбавляє регіональні органи управління стимулів до збільшення державних доходів, тощо [4, с. 256].

Вважаємо, що формування доходної частини місцевого бюджету повинне здійснюватися у двох основних напрямках:

- вдосконалення структури доходної частини місцевих бюджетів у напрямку перегляду ставок оподаткування;
- вдосконалення структури надходжень від місцевих податків і зборів.

Щодо першого напрямку вдосконалення доходної частини місцевих бюджетів, слід зазначити, що необхідно переглянути ставки оподаткування залежно від рівня забезпеченості регіону сільськими туристичними ресурсами, їх ролі в розвитку регіону. Що до другого напрямку формування доходної частини регіону, то в даному випадку необхідно змінити сам підхід до формування місцевих податків і зборів. Тобто їх формування повинне відбуватися у контексті зміни самої структури місцевих податків і зборів та перегляду ставок оподаткування. Адже підвищення їх ролі і збільшення частки доходів за їх рахунок є головним напрямком зміцнення місцевих бюджетів, розширення їхньої фінансової автономії. За рахунок збільшення доходної частини місцевих бюджетів можна буде здійснювати структурні перетворення щодо розвитку зеленого туризму і не залежати від вольових рішень центральних органів влади [6].

Серед власних джерел фінансування розвитку зеленого туризму в регіоні значний резерв становлять амортизаційні відрахування підприємств. В економічно розвинених країнах вони є важливим джерелом фінансування розвитку зеленого туризму. Формування амортизаційного фонду як реального джерела фінансових ресурсів туристичних підприємств повинен формуватися у таких напрямках:

- у кожній класифікаційній групі основних засобів передбачити поправочні коефіцієнти для норм амортизації, що враховують специфіку виробництва туристичного продукту, тобто використання тих чи інших туристичних ресурсів й експлуатації основних фондів;
- цільове використання амортизаційних відрахувань.

При розвинутих ринкових відносинах важливим джерелом інвестування розвитку зеленого туризму в регіоні є лізинг. Перевагами застосування лізингу є [6]:

- гнучкість, тобто лізингова угода більш гнучка, ніж кредит, і надає можливість регулювати необхідну схему сплати лізингових платежів;
- підприємству простіше отримати майно за лізингом, ніж позику на його придбання;
- законодавством передбачені певні податкові пільги щодо здійснення лізингових операцій;
- при лізингу забезпечується 100% фінансування угоди;
- лізингові відносини передбачають обов'язки орендодавця здійснювати ремонт і техобслуговування обладнання та ін.

Таким чином, переваги використання лізингу створюють можливості розвитку туристичної інфраструктури, впровадження нових видів туристичної діяльності в регіоні та створення відповідної фінансової бази. Адже саме за допомогою модифікацій

умов лізингових угод можна використати різноманітні варіанти залучення інвестиційних ресурсів.

Значним резервом фінансових ресурсів регіону є заощадження фізичних осіб. На руках у населення України, за даними експертних оцінок, знаходиться декілька мільярдів доларів [4, с. 256]. Проте необхідно враховувати надзвичайно низький рівень довіри населення до держави та комерційних структур через можливість їх банкрутства чи реорганізації, низькі ставки за депозитами, відсутність реального страхового фонду депозитів фізичних осіб. Подолання цієї недовіри потребує послідовних і зв'язаних заходів Національного банку України щодо вирішення даних проблем.

Державного централізованого фінансування потребують практично всі сільські туристичні регіони. Тут необхідна цільова державна допомога на забезпечення структурних трансформацій туристичної галузі, які були б спрямовані на розвиток зеленого туризму та туристичної інфраструктури. Додатково проводиться аналіз фінансово-економічного стану туристичного регіону, оскільки саме він визначає найнижчу межу масштабів інвестицій в розвиток зеленого туризму. Дуже важливою є конкурсна система відбору інвестиційних проектів, яка об'єктивно оцінює швидкість окупності виділених коштів та загальну ефективність проектів розвитку зеленого туризму. Ця система повинна діяти як між туристичними регіонами, так і всередині самих регіонів при розгляді будь-якого інвестиційного проекту, що запобігатиме невпорядкованому роздаванню бюджетних коштів та пільгових кредитів і сприятиме розвитку зеленого туризму. Держава отримує реальну можливість регулювати бюджетні інвестиційні потоки. Однак збільшення дефіциту державного бюджету не дає змоги розраховувати на розв'язання проблеми інвестування розвитку зеленого туризму лише за рахунок коштів прямого бюджетного інвестування.

Так, основними джерелами фінансового забезпечення розвитку зеленого туризму в економічно розвинених країнах можуть бути як приватні, так і державні джерела фінансування. При цьому в багатьох розвинених країнах зберігаються приблизно однакові пропорції між приватним та державним капіталом у інвестуванні розвитку сільського туризму.

Відомо, що в розвинутих країнах інвестуються пріоритетні напрями діяльності, в Україні туристична галузь являється пріоритетною. У нас є висококваліфіковані наукові кадри, проте держава не може у повній мірі фінансувати науково-дослідні розробки, тому для розвитку наукових розробок треба залучати приватні компанії, в тому числі й закордонні, і використовувати відносну перевагу дешевої робочої сили [3].

Тому держава повинна стимулювати, страхувати і спрямовувати в потрібне русло потоки недержавних інвестицій в усіх туристичних регіонах країни. А з часом потрібно перейти від безповоротного бюджетного фінансування до кредитування на поворотній і платній основі. Але при цьому необхідно зберігати безповоротне фінансування для туристичних об'єктів, що мають стратегічне значення для держави.

Залучення прямих іноземних інвестицій для розвитку зеленого туризму в умовах гострого фінансового дефіциту не можна залишати без уваги. Обсяг їх сьогодні через відсутність міцної правової основи та реальних гарантій незначний. Прямі іноземні інвестиції є важливим джерелом формування фінансово-кредитних ресурсів регіону, напрямків стиму-

лювання розвитку зеленого туризму та усунення диспропорцій зазначених процесів, але при цьому слід враховувати специфічні особливості залучення іноземного капіталу у сільські туристичні регіони, зважаючи на рівень наявності в них ресурсів зеленого туризму.

Прямі іноземні інвестиції в першу чергу слід спрямовувати на розвиток зеленого туризму в тих регіонах, що мають високий експортний потенціал у сфері туризму. До таких регіонів належать Закарпатська, Івано-Франківська, Львівська області. Проте іноземні інвестори працюють задля окупності та отримання прибутку. Цілі іноземного інвестора можуть не збігатися з національними інтересами. На практиці, як правило, не вдається уникнути зіткнення національних інтересів приймаючої сторони та інтересів іноземних інвесторів. Поруч із цим, як показує практика, іноземні інвестори можуть вступати в змову з діючою на місцевому ринку олігополією (або ще гірше – монополією), що спричиняє згубний вплив на національні туристичні підприємства, які працюють для вітчизняного ринку, а також можуть справляти стримуючий вплив на національне підприємництво, поглинаючи фінансові накопичення у місцевій та іноземній валюті. Це призведе до зниження рівня впливу внутрішніх важелів розвитку зеленого туризму.

Слід відмітити, що розробка комплексних регіональних програм розвитку сільського туризму з залученням інвестицій в Україну повинна здійснюватися з урахуванням світових тенденцій, які нині демонструють структурні зрушення в системі залучення інвестицій у бік саме сервісних галузей економіки [4, с. 263].

Однак, незважаючи на вищезазначене, інвестиції необхідно залучати у всі туристичні регіони держави, але залежно від рівня їх туристичного потенціалу обсяг та спрямування можуть бути різними.

Для регіонів із низьким рівнем розвитку національного розвитку туризму інвестиції повинні бути спрямовані на структурну перебудову економіки регіону, що дозволить стабілізувати фінансово-економічний стан. Для регіонів із середнім рівнем розвитку туризму інвестиції слід спрямовувати в реконструкцію та розвиток тих типів туристичних ресурсів, які дозволять у найкоротший термін створити ефективний туристичний продукт та забезпечити його стійкість до зовнішніх та внутрішніх деструктивних впливів. Для регіонів із високим рівнем розвитку туризму інвестиції слід спрямовувати на експортно орієнтовані туристичні ресурси задля одержання конкурентних переваг на світових ринках.

До основних економічних інструментів забезпечення інвестиційної діяльності розвитку зеленого туризму відносяться податкові важелі, штрафні санкції за порушення екологічного законодавства. Ресурсні платежі, які надходять до бюджету, є одними із дохідних його статей. Так як охоронна діяльність ніколи не відносилась до пріоритетних, то її фінансування, як правило, проводиться за остаточним принципом, що приводить до погіршення екологічного стану територій туризму. Таким чином, ресурсні платежі не враховують і не задовольняють економічні інтереси ані підприємств, ані державного бюджету [5]. На нашу думку, при плануванні інвестиційного забезпечення розвитку зеленого туризму варто враховувати, з одного боку, систему штрафів у випадку понадлімітного впливу на туристичні об'єкти, а з іншого – прийомі податкового захисту, зокрема, шляхом виключення зі складу оподатко-

вуваної бази суми коштів, спрямованих на інвестування розвитку зеленого туризму.

Висновки. Таким чином, пріоритетними інструментами інвестування розвитку зеленого туризму регіонів держави, на нашу думку, виступають пільгове кредитування та оподаткування суб'єктів господарювання, що в своїй діяльності використовують сільські туристичні ресурси.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Борушак М. Проблеми формування стратегії розвитку туристичних регіонів : [монографія] / М. Борушак. – Львів : ІРД НАН України, 2006. – 288 с.
2. Герасимчук З.В. Політика розвитку проблемних регіонів: методологічні засади формування та реалізації : [монографія] / З.В. Герасимчук, В.Л. Галушак. – Луцьк : Надстир'я, 2006. – 248 с.
3. Галушкіна Т.П. Еколого-збалансовані пріоритети розвитку територій: концептуальні засади та організаційний механізм : [монографія] / Т.П. Галушкіна, Л.М. Грановська. – Херсон : В-во ХДУ, 2009. – 372 с.
4. Ковальська Л.Л. Оцінка конкурентоспроможності регіону : [монографія] / Л.Л. Ковальська. – Луцьк : Надстир'я, 2007. – 420 с.
5. Матвійчук, Л.Ю. Основні напрями інвестиційного забезпечення розвитку сільського туризму в Україні / Л.Ю. Матвійчук // Наук. праці Півд. філ. нац. ун-ту біоресурсів і природокористування України «Крим. агротехнол. ун-т». – 2012. – Вип. 143. – С. 186–191.
6. Сталий розвиток та екологічна безпека суспільства в економічних трансформаціях / [Н.М. Андрєєва, В.О. Бараннік, Є.В. Белашов та ін.] ; за наук. ред. д. е. н., проф. Є.В. Хлобистова ; РВПС України, ІПРЕЕД НАН України, СумДУ, ЛНТУ, НДІ СРП. – Сімферополь : Фенікс, 2010. – 582 с.
7. Ткаченко Т.І. Сталий розвиток туризму: теорія, методологія, реалії бізнесу : [монографія] / Т.І. Ткаченко ; 2-ге вид., випр. та доп. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2009. – 463 с.

СЕКЦІЯ 6 ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ

УДК 336.131:336.027

Литвинчук А.О.
науковий співробітник
Академії фінансового управління
Міністерства фінансів України

РЕСУРСНО-ЕКОЛОГІЧНЕ ОПОДАТКУВАННЯ ЯК ВАЖІЛЬ ПОКРАЩЕННЯ ЯКОСТІ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ НАСЕЛЕННЯ

У статті автор обґрунтовано доводить, що в еколого-ресурсному оподаткуванні є величезний, не розкритий ще повністю резерв для економіки України. Наведено авторський погляд на визначення необхідних пріоритетів для організації процесу оптимізації ресурсно-екологічного оподаткування, обґрунтовано його необхідність. Підкреслено особливу актуальність еколого-трудової податкової реформи, за якої додаткові надходження від введення нових чи підвищення існуючих податків на забруднення і використання ресурсів та енергоносіїв використовуються для зменшення оподаткування праці. Розглянуто причини недостатнього розвитку екологічного оподаткування в країні та запропоновано рекомендації щодо його вдосконалення

Ключові слова: сталий розвиток, ресурсно-екологічне оподаткування, податкова політика, реформи, соціальний захист.

Литвинчук А.А. РЕСУРСНО-ЭКОЛОГИЧЕСКОЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ КАК РЫЧАГ УЛУЧШЕНИЯ КАЧЕСТВА СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ НАСЕЛЕНИЯ

В статье автор обоснованно доказывает, что в эколого-ресурсном налогообложении имеется громадный, не раскрытый еще полностью резерв для экономики Украины. Приведен авторский взгляд на определение необходимых приоритетов для организации процесса оптимизации ресурсно-экологического налогообложения, обоснована его необходимость. Подчеркнута особая актуальность эколого-трудовой налоговой реформы, в соответствии с которой дополнительные поступления от введения новых или повышения существующих налогов на загрязнение, на использование ресурсов и энергоносителей используются для уменьшения налогообложения труда. Рассмотрены причины недостаточного развития экологического налогообложения в стране и предложены рекомендации по его совершенствованию.

Ключевые слова: устойчивое развитие, ресурсно-экологическое налогообложение, налоговая политика, реформы, социальная защита.

Litvinchuk A.O. RESOURCE AND ENVIRONMENTAL TAXATION AS A WAY TO IMPROVE THE QUALITY OF SOCIAL PROTECTION

In resource and environmental taxation there is huge reserve for the Ukrainian economy. Author reviews the priorities of the optimization of resource and environmental taxation, justifies its necessity. Author justifies necessity of eco-labor tax reform, according to which - additional revenues from the new or increased taxes on pollution and usage of resources and energy are used to reduce labor taxation. The reasons for the lack of development of ecological environmental taxation in the country are studied recommendations are offered for its improvement.

Keywords: sustainable development, resource and environmental taxation, tax policy, reforms, social protection.

Постановка проблеми. Обмежені фінансові ресурси світовою науковою спільнотою, як правило, визначаються в якості основної перешкоди на шляху впровадження та розширення якісного соціального захисту. У спробі вирішити це питання багато держав надали нам приклади використання дієвих інструментів, призначених для рушійного поштовху в політичній та фінансовій ініціативах в галузі соціального захисту. Багато науковців не зважають на те, що, приступаючи до аналізу практики фінансування соціального забезпечення в різних країнах світу, потрібно ретельно узгоджувати всі сценарії з оцінкою наявних бюджетних можливостей досліджуваних країн, їх прогнозів, еволюції, в порівнянні з реципієнтом їх досвіду. Варто зауважити також, що одним з основних висновків, зроблених в кращих світових дослідженнях, є те, що адекватна політика соціального захисту не становить загрозу для фінансової стійкості країни і є для неї цілком прийнятною, реальною і безпечною [1, с. 16]. Для України саме в ресурсно-екологічному оподаткуванні є той ще недостатньо розкритий резерв, який не тільки може бути базою створення необхідного фіскального простору

для якісного соціального захисту, але й загального покращення добробуту в країні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Приклади розроблених науковцями сучасних дієвих стратегій фінансування соціального захисту включають в себе останні дослідження для Мозамбіку [2], В'єтнаму [3] та Уганди [4; 5]. В Мозамбіку забезпечення соціального захисту для переважної більшості населення буде коштувати близько 2,8% від ВВП; для В'єтнаму вартість реалізації системи пенсійного забезпечення для літніх людей, допомоги бідним, дітям та непрацездатним становить близько 2,3% від ВВП; для Уганди розрахунки показують, що заходи, які могли б скоротити бідність на цілих 10%, будуть коштувати близько 0,3% ВВП.

Мета статті полягає в аргументації прикладності використання важелю ресурсно-екологічного оподаткування в вирішенні завдання підвищення добробуту населення в країні, створення більш якісної системи соціального захисту.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основні занепокоєння фінансових сучасних аналітиків пов'язані з генерацією додаткового доходу для фінан-

сування соціальної політики без загрози платоспроможності уряду, фінансовій системі країни. Якщо одне з першочергових завдань соціальної політики в тому, щоб скоротити бідність і нерівність, то головна проблема полягає у створенні такого бюджетного простору, який буде доступний протягом довготривалого періоду і не поставить під загрозу стабільність економіки країни, не буде мати несприятливі наслідки, які в кінцевому рахунку ще більше поглиблять бідність та нерівність [6, с. 18; 7, с. 30].

Більшість країн не застосовують для фінансування соціального захисту тільки одне джерело фінансування і покладаються на поєднання джерел в сфері генерації достатнього фіскального простору. Насправді диверсифікація джерел фінансування розглядається в якості ключового фактора в забезпеченні стійкості. Є п'ять основних шляхів для урядів по розширенню фіскального простору для фінансування соціального захисту [8, с. 43]:

- додаткова мобілізація внутрішніх ресурсів;
- перерозподіл витратків та покращення фінансового управління державними витратами;
- зниження заборгованості (прикладом країн, регіонів, які використали важіль скорочення заборгованості в фінансуванні політики соціального захисту, є Гана та Нігерія. Там додатковий фіскальний простір створено за рахунок загального скорочення заборгованості і використано для розширення соціальних трансфертів. У Гані це дозволило почати фінансування Програми за гідне життя і протидію бідності. У Нігерії через скасування та викупу боргу в розмірі \$1 млрд. на рік вільні кошти було виділено на скорочення бідності у вигляді віртуального фонду бідності [9, с. 20]);
- збільшення запозичень (те, чи є цей варіант життєздатним, залежить від відношення поточних боргів країни до ВВП, прогнозів майбутніх доходів, ризику дефолту і т. д. Поточні запозичення зменшують майбутній фіскальний простір, а також можуть призвести до витіснення сектора приватних запозичень і нижчого економічного зростання);
- емісійний дохід (сенйораж призводить до тимчасово великих ресурсів в розпорядженні уряду, але збільшення грошової маси зазвичай веде до збільшення інфляції з потенційно негативним впливом на економіку і суспільство, зокрема бідних, і наступного фіскального простору).

Зупинимось на перших двох джерелах, які є одними з найбільш ефективних і дієвих. Важіль ресурсно-екологічного оподаткування є загально визнаним прикладним ресурсом для додаткової цільової мобілізації коштів.

В Україні на сучасному етапі фінансовий механізм регулювання охорони навколишнього середовища не виконує свого основного призначення – не сприяє оптимізації економічних та екологічних інтересів, ефективному вирішенню екологічних проблем в країні.

Фінансовий механізм охорони навколишнього природного середовища залишається нескоординованим, складається з окремих структурних одиниць. Для успішного функціонування даного механізму перш за все необхідна ефективна нормативно-правова база, що регулює питання платності за забруднення навколишнього середовища, а також питання дієвих управління і контролю. Однією з конкретних форм реалізації регулятивної функції розглянутого механізму є податки.

Існуючі в даний час надходження до держави за забруднення навколишнього середовища не можуть

служити достатнім джерелом фінансування охорони навколишнього середовища, тому що вони не охоплюють економічну ренту в достатній мірі, їх фіскальна функція практично незначна. Процес екологізації податкової системи в нашій країні повинен бути орієнтований на рентні платежі, які здатні в тій чи іншій мірі замінити податки на корпоративний дохід, оплату праці, ПДВ та інші податки на працю і капітал. Це дозволить отримати подвійний ефект: оздоровлення і економіки, і стану навколишнього середовища.

Тут доцільно згадати, головне «ноу-хау» Європи на шляху оптимізації системи соціального захисту, що полягає в запровадженні еколого-трудової податкової реформи (ЕТПР, *eco-labortaxreform*) – зниження чи анулювання певних соціальних податків (наприклад, зниження прибуткового податку з населення, або виплат по соціальному забезпеченню) з одночасним введенням нових податків, пов'язаних з охороною навколишнього середовища, завдяки розширенню бази екологічного оподаткування, але без збільшення загального податкового навантаження [10, с. 4]. Одним з основоположних принципів ЕТПР є принцип фіскальної нейтральності, відповідно до якого при зміщенні податкового навантаження з бажаних для суспільства явищ (праця і капітал) на небажані (забруднення та виснажливе використання природних ресурсів), загальні надходження до бюджету не змінюються. Це означає, що суспільний дохід можна отримувати від надходжень оподаткування ресурсопотоку від виснаження природних ресурсів чи забруднення.

Екологічне зміщення податку, яке теоретично обговорювалося з кінця 1970-х років, стало реальністю у дев'яти країнах Європи протягом 1990-х. Данія, Італія, Нідерланди, Німеччина, Норвегія, Сполучене Королівство, Фінляндія, Швейцарія та Швеція запровадили реформи, які мають на меті зниження оподаткування праці та капіталу і підвищення екологічних платежів. Бельгія та Австрія хоча і не оголосили офіційно про проведення ЕТПР, мають всі її ознаки.

Нагадаємо, що рентні платежі передбачують вилучення в дохід держави диференціальної ренти від використання землі та інших природних ресурсів. Формула суспільного багатства, яке може стати потенційною базою для часткового вилучення до бюджету в цілях перерозподілу і задоволення тих чи інших потреб суспільства, має наступний вигляд: багатство = рента + зарплата + дохід на вкладений капітал. Три основні складові багатства являють собою єдину ціннісну субстанцію, що є основою інших доходів. Окрім того, вони взаємозамінні як джерела оподаткування. Тому у держави, виходячи з обставин, що складаються, існує можливість вибору оптимальної для суспільства системи податків за рахунок перенесення податкового тягаря на ту чи іншу складову багатства.

Що стосується надлишкового рентного доходу (або ренти), то він часто виникає за рахунок істотних відмінностей землі та інших природних ресурсів за родючістю (продуктивністю) і розташуванням щодо ринків збуту. Це призводить до того, що рівно великі витрати праці і капіталу в природокористуванні дають різні економічні результати. При цьому диференціація доходів, одержуваних на кращих і гірших (граничних) ділянках природокористування, настільки велика, що вимагає втручання держави для вирівнювання економічних умов користування природними багатствами. Якщо цього не відбува-

ється, виникає живильне середовище для перерозподілу ренти в тіньовій економіці. Оскільки рентний дохід створюється «працею» природи і розвитком громадської інфраструктури, кожна людина по праву народження може претендувати на рівну його частку. Принцип забезпечення рівності у володінні дарованими природою багатствами був запропонований економічною теорією майже три століття тому. Цей принцип свідчить, що право ексклюзивного користування природними перевагами має оплачуватися суспільству адекватно доходам, можливість отримання яких пов'язана з цим правом. Приватний підприємець може претендувати тільки на ті доходи, які він отримує за рахунок інтелекту, праці та додаткових вкладень власноруч створеного капіталу.

Рентноорієнтована система податків багатьма економістами визнається найбільш справедливою та ефективною. Таке ставлення базується на наступних обставинах:

1. По-перше, рента – це чиста додаткова вартість понад ціну виробництва (тобто витрат, що включають середньогалузеву норму прибутку). Іншими словами, рентними податками вилучається незароблений надприбуток.

2. По-друге, вилучення ренти на користь товариства не порушує принципів свободи ринкової торгівлі і найменше спотворює економіку.

3. По-третє, зміщення податкового тягаря на ренту дозволяє зняти його тиск з заробітної плати людей, що забезпечує зростання добробуту більшості населення.

4. По-четверте, зниження оподаткування корпоративного прибутку відкриває шлях до зростання інвестицій у виробництво і можливостей забезпечення зайнятості.

5. По-п'яте, здійснити збір ренти можна меншими витратами, ніж про адмініструвати податки з інших доходів. Так, на відміну від ренти прибуток легко приховати від оподаткування за допомогою навмисного роздування виробничих витрат.

6. І, по-шосте, податки на працю і капітал (на відміну від оподаткування ренти) не служать стимулом до ресурсозбереження.

З погляду адміністрування та можливості управління рентні платежі мають перевагу не тільки в порівнянні з податками на працю і капітал, але і з платежами за забруднення, оскільки використовувати запаси природних ресурсів простіше оцінити достовірно, ніж обсяги забруднення і шкоди навколишньому середовищу, необхідні для обчислення компенсаційних платежів.

На користь рентноорієнтованого оподаткування свідчить і те, що вилучення ренти в бюджет найкраще забезпечує баланс приватних і громадських інтересів, оскільки рента являє собою «суспільну власність», яка може використовуватися не тільки на задоволення соціальних потреб, а й централізовано реінвестуватися у розвиток сировинних і переробних галузей з користю для суспільства в цілому.

Тому зростання прибутків приватних компаній за рахунок присвоєння ренти повинно розглядатися як незаконне зазіхання на те, що належить суспільству. Враховуючи, що значна частина державного бюджету України формується в сировинних галузях, перехід до формування бюджету переважно за рахунок рентних платежів має великі перспективи. Це дозволило б значно підвищити життєвий рівень населення, пом'якшити проблему безробіття і злиднів.

Надходження від оподаткування природних ресурсів є дієвим джерелом фінансування видатків

на соціальний захист. Країни, які є виробниками та експортерами сировинних товарів, які багаті на природні ресурси, часто спекулюють на міжнародному попиті і отримують надприбутки [11, с. 13]. Зарубіжний досвід показує, що для цільового акумулювання коштів, необхідних для вирішення соціальних та екологічних завдань, можна створювати спеціальні фонди за рахунок ресурсних платежів, а потім, «зрізаючи» з них, як з капіталу, банківський відсоток, держава виплачує кожному жителю щорічну суму дивідендів. Мова йде про нафтові фонди Норвегії та Аляски, а також про вугільний трастовий фонд Монтани.

Кращі приклади політики соціального захисту, за підтримки доходами з природних ресурсів, включають і себе універсальну пенсію Болівії, де податок в 32% на виробництво вуглеводнів був введений в 2005 р. з метою розширення загального фінансового пенсійного ресурсу Болівії. У Норвегії значна частина нафтового багатства країни була передана громадянам як гарант підвищення добробуту та гідних видатків на соціальний захист, соціальні послуги. Одним з недоліків цього джерела фінансування є його непередбачуваність і коливання ціни на ресурси. В тій же Болівії, наприклад, зниження експорту і ціни на природний газ поставило під загрозу стійкість обраної соціальної політики [12; 13].

Аналогічну занепокоєність викликає потенційне ресурсне прокляття, або голландська хвороба: збільшення волатильності, корупції, знищення менш прибуткових галузей, в зв'язку зі збільшенням експлуатації природних ресурсів. Є спосіб, дією використовуваний для вирішення цих проблем, – створення спеціальних фондів надприбутків, таких як довгострокові пенсійні фонди. У Норвегії Державний пенсійний фонд Global має на меті забезпечення стійкого і прозорого використання доходів від нафтового сектора, держава направляє всі доходи, в плані податкових надходжень і прямих доходів від державної власності, в цей фонд [14, с. 18].

Висновки. Узагальнюючи вищевикладене, слід сказати, що світова практика використання важелю ресурсно-екологічного оподаткування з метою підвищення добробуту населення в країні, створення ефективного соціального захисту населення одночасно заслуговує ретельного дослідження, опрацювання. Окремі заходи і сценарії мають цілком реальну прикладну цінність в той час, як в Україні резерв ресурсно-екологічного оподаткування до цих пір ще не задіяний повністю.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. ILO and IMF (2012) Towards effective and fiscally sustainable Social Protection Floor, Preliminary report prepared for the meeting of the G20 Labour and Employment Ministers in Guadalajara (Mexico), 17-18 May 2012.
2. Cunha, N., Pellerano, L., Mueller, J., Lledo, V., Xiao, Y. and Gitton, P. (2013) Towards a Mozambican social protection floor, ESS Paper N. 41. Geneva: International Labour Office.
3. Bonnet, F., Cichon, M., Galian, C., Mazelkaite, G. and Schmitt, V. (2012) Analysis of the Viet Nam National Social Protection Strategy (2011-2020). ESS Paper No. 32. Geneva: ILO.
4. World Bank and DFID (2014) 'The case for establishing a comprehensive social protection system in Uganda', mime o.
5. IMF (2014a) Fiscal policy and income inequality. IMF Policy Paper. Washington, DC: International Monetary Fund.
6. Heller, P.S. (2005) Under standing fiscal space (IMF Policy discussion paper, No. 05/04). Washington, DC: International Monetary Fund.
7. Handley, G. (2009) Fiscal space for strengthened social protection: West and Central Africa. Regional Thematic Report 2 Study,

- UNICEF Regional Office for West and Central Africa.
8. Hagen-Zanker J. and Tavakoli H. (2012) An analysis of fiscal space for social protection in Nigeria. London: Overseas Development Institute.
 9. Bachelet M. (coord.) (2011) Social protection floor for a fair and inclusive globalization Report of the Social Protection Floor Advisory Group. Geneva: International Labour Office.
 10. Веклич О.О. Удосконалення системи екологічного оподаткування / О.О. Веклич // Фінанси України. – 2001. – № 2. – С. 3–11.
 11. Hujo K. (2012) Mineral rents and the financing of social policy: Options and constraints, Research and Policy Brief. – № 16, UNRISD.
 12. UNRISD (2008) Financing social policy: Mobilising resources for development, UNRISD.
 13. Harris E. (2013) 'Financing social protection floors: Considerations of fiscal space', International Social Security Review 66: 3-4.
 14. Hujo K. and McClanahan, S. (2009) 'Introduction and overview', in Financing Social Policy: Mobilizing Resources for Social Development. UNRISD and Palgrave Macmillan.

СЕКЦІЯ 7 ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

УДК 331.526

Лисюк О.С.

*аспірант кафедри аграрного менеджменту
Вінницького національного аграрного університету*

ПРОБЛЕМИ, ОСОБЛИВОСТІ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РИНКУ ПРАЦІ В УКРАЇНІ

У статті розглянуто особливості ринку праці в Україні. Досліджено його проблеми та причини кризи на ринку праці. Проаналізовано стан зайнятості населення за останні 10 років. Запропоновано систему заходів щодо розвитку та становлення ринку праці в Україні.

Ключові слова: населення, ринок праці, зайнятість, безробіття.

Лысюк А.С. ПРОБЛЕМЫ, ОСОБЕННОСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА ТРУДА В УКРАИНЕ

В статье описано состояние рынка труда Украины. Исследованы проблемы, причины кризиса на рынке труда. Проанализировано состояние занятости населения за последние 10 лет. Разработаны предложения по развитию рынка труда в Украине.

Ключевые слова: население, рынок труда, занятость, безработица.

Lysiuk O.S. PROBLEMS, PECULIARITIES AND PERSPECTIVES OF LABOR MARKET IN UKRAINE

In the article are described the condition of Ukrainian labor market. There are studied the problems, peculiarities and perspectives of labor market. The employment rate is analyzed at the least 10 years. We had developed some measures for development and stable Ukrainian labor force.

Keywords: population, labor market, employment, unemployment.

Постановка проблеми. Соціально-економічний розвиток суспільства базується передусім на ефективному використанні трудового потенціалу. Одним з напрямів успішного розвитку держави є формування ефективних механізмів функціонування ринку праці. Ринок праці в Україні являє собою складну систему, яка постійно розвивається і вдосконалюється. Але сучасний стан ринку праці в країні характеризується низькою заробітною платою, зростанням безробіття, зниженням попиту на робочу силу.

Зміни в економіці України за останні роки вимагають вирішення проблеми формування конкурентоспроможного ринку праці. Саморозвиток і пристосування ринку праці до сучасної економічної ситуації створили в Україні досить суперечливу сукупність соціально-трудова відносин. У ньому сполучені масштабна нерегламентована зайнятість, низька мотивація до праці та заробітна плата, регрес у структурі зайнятості і погіршення якості робочої сили, текучість кадрів, приховане безробіття.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблеми розвитку національного ринку праці багато уваги приділяли у своїх роботах О. Амосов, С. Бандур, Д. Богиня, І. Бондар, В. Васильченко, М. Долішній, А. Колот, Г. Мостовий, В. Петюх, М. Шаленко, Л. Шевченко та ін. Залишається актуальним вирішення проблем низької ефективності зайнятості населення, невідповідності між опитом та пропозицією робочої сили та поганою соціальною захищеністю працівників [1, с. 231].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. На сьогоднішній день стан ринку праці характеризується наявністю низки проблем, які заважають нормальному соціально-економічному розвитку як всієї країни, так і її окремих регіонів. Актуальними лишаються проблеми економічної

активності населення, кількісно-якісного дисбалансу між пропозицією та потребою у робочій силі, низького кваліфікаційного рівня незайнятого та працюючого населення, а також проблеми зайнятості молоді та інвалідів (порівняно низький рівень освіти інвалідів та їх професійної підготовки); недостатній рівень підтримки тих, хто вперше виходить на ринок праці (випускників навчальних закладів; недостатня кількість робочих місць, на яких може бути задіяна праця інвалідів), нелегальні зовнішні трудові міграції, неформалізовані внутрішні трудові міграції та тіньовий ринок праці.

Мета статті полягає у розгляді особливостей ринку праці в Україні, дослідженні його проблем та причин кризи.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ринок праці, як і будь-який інший ринок, залежить від того, яка склалася ситуація у зовнішньому середовищі. Важливим фактором впливу на нього стала економічна криза в країні. Проте не лише вона є причиною сучасного стану ринку праці, а й невирішені внутрішньодержавні проблеми, що мають місце в економіці нашої держави:

1. Недостовірність та приховування інформації про істинний стан ринку праці та про його перспективні можливості.
2. Відсутність відповідного рівня зайнятості виробничій динаміці.
3. Низька продуктивність праці, що призводить до невідповідності рівня оплати праці. В Україні продуктивність української робочої сили на 40% нижча, ніж у країнах Центральної та Східної Європи. Нинішні проблеми заробітної плати постійно перебувають у полі зору уряду. Намагаючись вирішити дану проблему, особливо щодо мало-забезпечених верст населення, уряд підвищує міні-

мальну заробітну плату, збільшує тарифні ставки та посадові оклади низкооплачуваним категоріям персоналу. Автоматично підвищення зарплат відбувається й в інших працівників, що призводить до ряду негативних наслідків: в бюджетній сфері – зменшуються премії, знімаються доплати, працівників відправляють у неоплачувані відпустки, переводять на скорочений робочий тиждень, проводять скорочення; приватний сектор, зменшуючи прибутки, здійснює менше відрахувань до бюджету, затримує виплату зарплат. Також серед ряду причин зниження реальної зарплати в українському суспільстві є те, що кожний 13-й працюючий в Україні досяг пенсійного віку, їх продуктивність праці є низькою.

4. Ще однією проблемою України є нерівномірний розподіл трудових ресурсів по території держави – основна концентрація характерна для східних регіонів (понад третина від працюючого населення країни); найбільший міграційний приріст характерний для м. Київ; найбільший вплив робочої сили відбувається із Чернівецької, Івано-Франківської, Черкаської та Київської областей; надлишок робочої сили характерний для Дніпропетровської, Донецької та Харківської областей; тривале безробіття охопило Житомирську, Івано-Франківську, Рівненську, Тернопільську області.

5. Українські вчені визначають найважливішою проблемою ринку праці деформацію в галузевій структурі та професійно-кваліфікаційному складі. Причиною низького рівня кваліфікації можна назвати матеріальну мотивацію, обмежену можливість працевлаштування, відсутність гарантії стабільності виробничої діяльності за фахом, невідповідність структури професійної освіти перспективним потребам ринку праці за кваліфікаційним рівнем та професійною структурою. Відповідно, виникає кадровий дефіцит для тих виробництв, які дозволили собі застосування техніко-технологічних новацій [2, с. 162].

Разом з тим для виникнення, формування й функціонування ринку праці необхідні певні умови. Насамперед мають бути забезпечені правові умови функціонування цього ринку, зокрема, можливість вільного пересування на ньому громадян, вільного вибору роботи, тобто юридична свобода працівника, можливість самостійно розпоряджатися своєю здатністю працювати. Проте цього недостатньо, оскільки, з економічного погляду, власник робочої сили змушений продавати її тоді, коли у нього немає всього необхідного для ведення свого господарства як джерела для одержання засобів існування або коли дохід з інших джерел є недостатнім.

Для більш детального уявлення про стан економічно-активного населення було досліджено дані Держкомстату України за останні 10 років, що дасть нам уявлення про загальний стан на ринку праці України [4].

З таблиці 1 можна зробити висновок, що до 2008 р. включно кількість економічно активного населення зросла на 116,6 тис. осіб в порівнянні з 2005 р. Економічний спад з 2009 р., хоч і поступовий, створив умови для підвищення доходів населення, в першу чергу заробітної плати та зменшення її частки у сукупних доходах. Проте через низькі стандарти оплати загальний рівень доходів залишається низьким. Невисокий рівень трудових доходів та їх невідповідна диференціація неминує призводить до кризи мотивації трудової діяльності. Наслідком цього стає низька трудова активність, неповне використання трудового потенціалу, зниження ролі

Таблиця 1
Економічно-активне населення України

	Економічно-активне населення			
	у віці 15–70 років		працездатного віку	
	в середньому, тис. осіб	у % до населення відповідної вікової групи	в середньому, тис. осіб	у % до населення відповідної вікової групи
2005	22280,8	62,0	20582,5	71,1
2006	22245,4	62,2	20481,7	70,9
2007	22322,3	62,2	20545,9	71,2
2008	22397,4	62,6	20606,2	71,7
2009	22150,3	63,3	20675,7	72,3
2010	22051,6	63,3	20321,6	71,6
2011	22056,9	63,7	20220,7	72,0
2012	22011,5	64,3	20247,9	72,7
2013	21980,6	64,6	20393,5	73,0
2014	21767,3	65,00	20478,2	73,1

праці. До всього додається ще й високе податкове навантаження, що не стимулює ані роботодавців, ані, власне, саму робочу силу.

Досить гострими продовжують залишатися міжгалузеві співвідношення в рівнях оплати праці. Належність до певної сфери діяльності створює співвідношення в оплаті праці. Насправді ж оплата має залежати від якості та результатів праці, як показує світова практика. Відповідно до специфіки регіональних економік комплексів, зберігаються й високі міжрегіональні відмінності у рівнях заробітної плати. Вже зараз амплітуда коливань становить 100% від середнього по країні рівня в деяких галузях.

За даними Держкомстату в Україні, середньомісячна номінальна заробітна плата штатного працівника протягом I кварталу 2008 р. склала 1619 грн. і зросла в порівнянні з відповідним періодом минулого року на 39,4%. Зростання реальної заробітної плати (більш ніж на 14%) спостерігалось в усіх регіонах за винятком Дніпропетровської області, а найбільше – у Волинській, Закарпатській, Кіровоградській, Київській та Чернігівській областях.

Разом із тим сучасний стан ринку праці характеризується наявністю низки проблем, які є бар'єром для нормального соціально-економічного розвитку як всієї країни, так і її окремих регіонів. Гострими залишаються проблеми економічної активності населення, кількісно-якісного дисбалансу між пропозицією та потребою у робочій силі, низького кваліфікаційного рівня шукачів роботи та працюючого населення, а також проблеми зайнятості молоді та інвалідів, насамперед у монофункціональних містах, шахтарських регіонах, сільській місцевості, нелегальні зовнішні трудові міграції, неформалізовані внутрішні трудові міграції та тіньовий ринок праці.

Причинами незадоволеного попиту роботодавців на робочу силу за рахунок випускників професійно-технічних навчальних закладів є:

- незадовільна якість підготовки кадрів (випускники відмовляють у робочому місці на підставі низької кваліфікації, невідповідності професійних знань і вмінь потребам робочого місця, що є наслідком недосконалого змісту професійного навчання внаслідок застарілих кваліфікаційних характеристик професій та відсутності незалежної кваліфікаційної атестації випускників навчальних закладів);

- підготовка навчальними закладами кваліфікованих робітників, професійний склад яких не враховує ситуації на регіональних ринках праці (через відсутність державної системи професійної орієнтації населення та недосконалі системи державного замовлення на професійну підготовку кадрів функціонуючої на адміністративних засадах)

- в основі причин незадоволеного попиту роботодавців на якісну робочу силу за рахунок дорослого населення – відсутність системи навчання дорослого населення впродовж трудового життя. Тягар фінансування професійного навчання на виробництві покладено лише на роботодавця. Наслідком є економічна неспроможність підвищувати кваліфікаційний рівень працівників або незацікавленість роботодавця у підвищенні якості персоналу.

Разом з цим існують проблеми і в даному сегменті ринку праці. Ефективність діяльності особистих селянських господарств є низькою, праця – важкою, соціальна захищеність – недостатньою.

Наступною проблемою ринку праці в Україні є тінізація зайнятості. Проблеми нелегальних відносин у сфер зайнятості пов'язані із:

- значним рівнем фінансового навантаження на фонд оплати праці;

- недотримання норм трудового законодавства в частині належного оформлення трудових відносин роботодавцем;

- неврегульованою внутрішньою трудовою міграцією, основними чинниками якої є розбалансованість попиту та пропозиції робочої сили в розрізі регіонів (на сьогодні найбільшу кількість вакансій пропонують роботодавці Києва, Дніпропетровської, Донецької, Харківської, Запорізької областей).

Проблемою є нелегальна праця громадян України за кордоном, неналежний соціальний захист, ризики страхових заощаджень і пенсійного забезпечення, відсутність надійних механізмів перерахування отриманих за працю закордоном коштів, повернення мігрантів. Нівелювання негативних проявів зовнішньої трудової міграції громадян України насамперед пов'язане зі створенням привабливого внутрішнього ринку праці, укладенням угод щодо працевлаштування та соціального забезпечення громадян України, які перебувають за її межами [3, с. 277].

Характерною ознакою ринку праці України є низький рівень зайнятості осіб з інвалідністю. За даними інформаційно-обчислювального центру Мінпраці, у 2014 р. кількість працюючих інвалідів складала 515 тис. осіб, або 39% від загальної чисельності інвалідів працездатного віку, тоді як в інших країнах рівень зайнятості цієї категорії громадян є значно вищим (наприклад, в Італії – 55%, у Швеції – 60,1%, у Китаї – майже 80%).

Основними причинами, які стримують зайнятість інвалідів в Україні, є:

- порівняно низький рівень освіти інвалідів та їх професійної підготовки;

- недостатній рівень підтримки тих, хто вперше виходить на ринок праці (випускників навчальних закладів);

- недостатня кількість робочих місць, на яких може бути задіяна праця інвалідів.

Висновки. З метою подолання регіональних диспропорцій на ринку праці та забезпечення економічного розвитку доцільно запровадити наступну систему заходів:

- розширення сфери застосування праці за рахунок створення нових робочих місць через встановлення сприятливого інвестиційного режиму для підприємців, на яких створюються нові робочі місця, надання державної підтримки сільськогосподарським виробникам, підприємствам у депресивних регіонах;

- удосконалення механізму формування, розміщення та виконання державного замовлення на підготовку фахівців, науково-педагогічних і робітничих кадрів на основі даних про стан регіональних ринків праці;

- запровадження системної взаємодії роботодавців і професійно-технічних навчальних закладів шляхом активізації участі роботодавців у створенні сучасної навчально-виробничої бази;

- розробка та впровадження програм покращення демографічної ситуації в регіонах шляхом фінансової підтримки найбільш уразливих верств населення; забезпечення гідних соціальних гарантій для багатодітних родин (встановлення пільг у медичному, освітньому обслуговуванні);

- реалізація механізмів щодо працевлаштування випускників навчальних закладів, передбачених Законом України «Про забезпечення молоді, яка отримала вищу освіту або професійно-технічну освіту, першим робочим місцем з наданням дотації роботодавцю».

Упровадження цих заходів дозволить підвищити якість національної робочої сили, подолати регіональні диспропорції на ринку праці в Україні та істотно підвищити попит на робочу силу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Килин О.В., Яхно Т.П. Зайнятості населення та його особливості в Україні / О.В. Килин, Т.П. Яхно // Український державний лісотехнічний університет. – 2008. – № 15.2 – С. 230–233.
2. Швидка Г.Ю. Регіональні особливості ринку праці України / Г.Ю. Швидка // Проблеми ринку праці. – 2010 – № 1. – С. 160–167.
3. Лихолат С.М. Зайнятості населення як основний показник економічного розвитку України / С.М. Лихолат // Український державний лісотехнічний університет. – 2007. – № 17.8. – С. 275–279.
4. Основні показники ринку праці (2002–2013 рр.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua.
5. Закон України «Про зайнятості населення» від 04.07.2013 р. // Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5067-17>.
6. Постанова Верховної Ради України «Про прийняття за основу проекту Закону України про внесення змін до статті 26 Закону України «Про зайнятості населення» від 3 червня 2014 р. № 2883 // Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1297-18>.
7. Закон України «Про оплату праці» від 20.04.1995 р. № 17 // Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/108/95>.
8. Економічна активність населення Вінницької області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.vn.ukrstat.gov.ua/index.php/2010-11-23-13-52-20/253--2015-3185-2015-04-01-11-49-19.html>.

СЕКЦІЯ 8 ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 336.71.078.3

Жмурко Н.В.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту
Львівського національного університету імені Івана Франка*

Мельник Ю.В.

*студент
Львівського національного університету імені Івана Франка*

АНАЛІЗ ВПЛИВУ ДЕПОЗИТНОГО РИЗИКУ НА ЛІКВІДНІСТЬ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

У статті розглянуто особливості та причини виникнення депозитного ризику банку. Також визначено фактори, що спричиняють його появу. Досліджено його взаємозв'язок та вплив на ліквідність банківської системи країни.

Ключові слова: ліквідність банку, ліквідність банківської системи, депозит, депозитний ризик.

Жмурко Н.В., Мельник Ю.В. АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ ДЕПОЗИТНОГО РИСКА НА ЛИКВИДНОСТЬ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ УКРАИНЫ

В статье рассмотрены особенности и причины возникновения депозитного риска банка. Также определены факторы, вызывающие его появление. Исследованы его взаимосвязь и влияние на ликвидность банковской системы страны.

Ключевые слова: ликвидность банка, ликвидность банковской системы, депозит, депозитный риск.

Zhmyrko N.V., Melnyk Y.V. THE ANALYSIS OF INFLUENCE OF DEPOSIT RISKS ON BANKING SYSTEM LIQUIDITY OF UKRAINE

In the article the characteristics and causes appearance of deposit risks of the bank. Also the factors that cause it are also reviewed. Researched its connection and influence on the liquidity of the banking system of country.

Keywords: bank liquidity, banking system liquidity, deposit, deposit risks.

Постановка проблеми. Банківська діяльність в Україні здійснюється в умовах невизначеності, що залежить від багатьох чинників, дію яких надто важко або неможливо прогнозувати чи передбачати. Сучасний стан банківського сектора економіки не можна оцінювати як стабільний. Саме тому прийняті рішення в умовах фінансово-економічних кризових явищ генерують банківські ризики та можуть призвести до виникнення небажаних наслідків.

Банківська сфера в Україні останніми роками характеризується високим рівнем волатильності порівняно з іншими видами ринками фінансових послуг і супроводжується численними ризиками, які виникають при здійсненні як активних, так і пасивних операцій.

Ризик ліквідності банківської діяльності найбільшою мірою спричинений виникненням депозитного ризику. При непередбачуваних обставинах депозитний ризик призводить до дисбалансу грошових потоків, що може викликає не тільки до проблеми з ліквідністю, а, в найгіршому випадку, і до банкрутства банку. Враховуючи сказане вище, виникнення ризиків ліквідності є актуальним як для окремої банківської установи, так і для банківської системи держави в цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Необхідно зауважити, що дослідженню депозитних ризиків банків в економічній літературі приділено менше уваги порівняно з іншими видами банківських ризиків, які пов'язані зі здійсненням пасивних операцій. З огляду на це, особливої актуальності набуває подальше дослідження сутності депозитних ризиків, окреслення основних факторів, які призводять до них, та обґрунтування пропозицій щодо їх мінімізації.

Вагомий внесок у розробку теоретичних положень, методологічних підходів до оцінки та управління банківськими ризиками зробили провідні вчені-економісти [2; 4; 11; 12; 13]: І.В. Діденко, О.В. Васюренко, А.М. Герасимович, О.В. Дзюблюк, А.О. Єпіфанов, О.В. Конієнко, Г.Т. Карчева, А.М. Мороз, Ю. Потійко, Л.О. Раєвська, І.В. Сало, Р.І. Тиркало, М.І. Крупка та низка інших. Не заперечуючи цінність праць вищеперелічених науковців, вважаємо за доцільне поглибити та узагальнити наявні теоретичні дослідження.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати дослідження, яке полягає у дослідженні природи виникнення депозитного ризику та виявлення наслідків його впливу на ліквідність банківської системи держави, їх взаємозв'язку, а також визначення напрямів контролю з боку основного регулятора банківської системи України, а саме – Національного Банку України.

Виклад основного матеріалу. Зауважимо, що чимало праць присвячено визначенню кредитного ризику для банку і значно менше уваги приділяється визначенню депозитного ризику та його впливу на ліквідність банку. Оскільки кредитний ризик пов'язаний з кожним конкретним позичальником банку, залежить від його діяльності і виникає внаслідок недотримання ним умов кредитного договору щодо зобов'язань за кредитними операціями. Саме тому банківські установи частіше стикаються з проявом ризиків активних операцій.

У першу чергу варто дати визначення поняттю ліквідності банківської системи, під якою розуміють динамічний стан, який забезпечує своєчасність,

повноту та безперервність виконання усіх грошових зобов'язань банківської системи країни, характеризує рівень її надійності та достатність коштів відповідно до потреб розвитку економіки [4].

Депозитний ризик є загрозою для діяльності банку, адже вилучення депозиту призведе до зниження ліквідності та довіри до фінансово-кредитної установи. Для вкладника настання ризику означає втрату не лише доходів, але і власних заощаджень. Розглянемо визначення цієї економічної категорії у працях провідних вчених-економістів.

Депозитний ризик банку – це міра (ступінь) невизначеності щодо можливості переведення розрахункового або поточного рахунку до іншого банку чи дострокового вилучення вкладу [8].

Депозитний ризик вчені М. Лапуста та Л. Шаршукіна [2, с. 19] визначають як такий, що пов'язаний із достроковим відкликанням вкладниками своїх внесків із банку, що примушує банк проводити значну роботу щодо залучення різного роду вкладів.

Згідно з думкою А. Суворова [11, с. 55], ризик, який виникає при формуванні депозитів, пов'язаний із втратами при достроковому вилученні вкладів є депозитним.

Поняття депозитного ризику, тобто такого, що виникає за здійснення депозитних операцій, можна ототожнити із ресурсним ризиком, що визначається І.М. Крупною [1, с. 361] імовірністю того, що розмір ресурсів, які перебувають у розпорядженні банку, виявиться меншим від розрахункового або прогнозованого рівня. У даному випадку ризик депозитних операцій зумовлений можливістю масштабного відтоку коштів з банківських рахунків і може призвести не тільки до додаткових витрат, а і до банкрутства банку.

За економістом О. Тітєвською, ризик депозитних операцій банків – це ймовірність неповернення депоненту всієї чи частини суми депозитних ресурсів у результаті банкрутства банку або переведення ресурсів клієнта до іншого банку чи дострокового вилучення депозиту внаслідок погіршення платоспроможності банку чи суб'єктивних мотивів вкладника [12, с. 141].

Узагальнюючи наведене вище, ми вважаємо, що депозитний ризик – це вид банківського ризику, який має двосторонній вплив як на банківську установу (у випадку дострокового розірвання депозитного договору та вилучення вкладу вкладником), так і на депонента (у разі неспроможності банківської установи виплатити обсяг необхідних коштів) та може спричинити не лише банкрутство банку, але і втрату фізичною чи юридичною особою (депонентом) своїх заощаджень.

Причиною виникнення депозитного ризику, як показує аналіз досліджень різноманітних авторів, є низка зовнішніх та внутрішніх факторів. Отож, дослідивши низку джерел [2; 12; 13], ми узагальнили та виокремили, на нашу думку, найбільш об'єктивно обумовлені групи чинників, а саме:

а) зовнішні контрольовані (рівень довіри до банківського сектора);

б) зовнішні не контрольовані (форс-мажорні обставини, що призводять до недоотримання доходів або до банкрутства фізичної особи, і як результат провокують суттєвий відтік депозитних вкладів населення, а саме – вплив політичного та валютного ризиків зміни в кон'юктурі міжнародних ринків банківських ресурсів та обмеження з боку законодавства зарубіжної країни щодо участі іноземних банків на вітчизняному банківському ринку);

в) зовнішні частково контрольовані (розподілення доходів окремою особою чи домогосподарства через зміни в цінній та продуктивній політиці банку, а також в політиці рефінансування НБУ; стабільності національної грошової одиниці, рівень інфляції та ринковий ризик тощо);

г) внутрішні – контрольовані, не контрольовані та частково контрольовані фактори впливу (політика залучення та утримання клієнтів; суб'єктивні мотиви фізичних осіб відносно розподілення доходів; довіри клієнтів).

У сукупності вплив вищезгаданих чинників, за тих чи інших несприятливих умов, мають вагомий вплив на банківську систему та, зокрема, на її ліквідність. На нашу думку, основною причиною негативної ситуації, що склалася на вітчизняному ринку депозитних операцій в останні роки, у даний час є відтік коштів вкладників у зв'язку з нестабільною економіко-політичною ситуацією в країні. Саме таку тенденцію можна прослідкувати на рисунку 1.



Рис. 1. Prіріст депозитів поквартально за 2008-I квартал 2015 року [6; 7]

Як видно з рисунка, станом на 1 квітня 2015 року зберігалася негативна тенденція до відтоку вкладів як фізичних, так юридичних осіб. Згідно із наведеними даними, депозити у національній валюті за січень-березень скоротилися на 20,7 млрд грн (на 5,7%), в іноземній – на 2,8 млрд дол. (на 14,4%). Проведений аналіз засвідчив, що банківська паніка 2014–2015 років майже вдвічі глибша і триваліша, ніж та, що відбувалася у 2008–2009 роки.

Накопичений за попередні роки дефіцит поточного рахунку платіжного балансу, відплив капіталу з країни та депозитів з банківської системи посилили девальваційний тиск на національну валюту. Національний банк України в умовах обмеженості міжнародних резервів був змушений відмовитися від практики утримання валютного курсу в жорстких межах. Однак внаслідок недооцінки системних ризиків та недостатньо виваженої грошово-кредитної політики це призвело до глибоких валютної і банківської криз [6].

Різка знецінення гривні на тлі макроекономічної дестабілізації, а також неефективне здійснення монетарної і комунікаційної політики, відсутність системних заходів НБУ із забезпечення фінансової стабільності сформували зростаючі девальваційні очікування і спровокували зниження довіри до банківської системи, що призвело до скорочення обсягу депозитів.

Скорочення ресурсної бази банків через значний відтік депозитів домогосподарств, який був зумовлений як об'єктивними (скорочення реальних доходів), так і суб'єктивними чинниками (очікування населення щодо подальшої фінансової та геополітичної невизначеності в державі). Значна частка коштів, що була знята з депозитних рахунків, посилила вплив депозитного ризику на платоспроможність та стійкість комерційних банків.

За 2014 рік банки України втратили третину депозитного портфеля, що знизило платоспроможності окремих банків та запровадження НБУ тимчасової адміністрації та ліквідації 33 банків. Такі події негативно вплинули на ліквідність банківської системи країни та посилили недовіру вкладників.

За даними НБУ, оприлюдненими в повідомленні «Основні тенденції грошово-кредитного ринку України», загальний обсяг депозитів в Україні на 01.02.2015 р. становив 659,3 млрд грн, з них: депозити фізичних осіб: 404,6 млрд грн (61%); депозити юридичних осіб: 254,7 млрд грн (39%) [7].

В Україні переважають строкові депозити, що складають 421,6 млрд грн (62%), тоді як поточні депозити становлять 256,1 млрд грн (38%). За минулий рік частка строкових депозитів знизилась, а поточних зросла на 5 процентних пункти через спад довіри до банків. Основну частину строкових депозитів (319,1 млрд грн) банки залучають в населення. До чинників відтоку вкладів, можна віднести: інформаційну паніку, війну на Донбасі, дефолти 44 банків та масштабну девальвацію гривні. Валютна структура загального депозитного портфелю України на початку 2015 року на 54% (357,9 млрд грн) складалася з гривневих вкладів, а 46% (301,4 млрд грн) – вклади в іноземній валюті [7].

Реальний відтік валютних депозитів був більшим з огляду на зарегульованість валютного ринку і дефіцит валюти у більшості банків. Таку невтішну ситуацію, зокрема, можна спостерігати на рисунках 2 та 3.

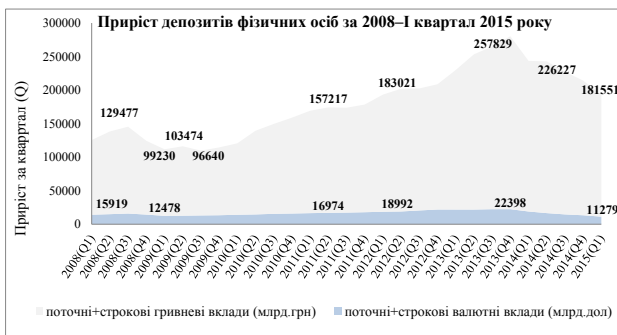


Рис. 2. Приріст депозитів фізичних осіб за 2008–I квартал 2015 року [6; 7]

Ми можемо побачити, що валютні вклади падають настільки швидко, що навіть їх перерахунок у гривні за новим курсом не завжди допоможе збільшити їх питому масу. Як видно з рисунка, динаміка є більш ніж просто невтішною, оскільки обсяг депозитів у валюті за період кризи у 2008–2009 роках (15 919 – 12 478 млрд дол. відповідно) був більшим, ніж у 2015 році, який становив 11 279 млрд дол. Даний відтік валютних депозитів в останні роки був більшим з огляду на стан валютного ринку та його регулювання, також на дефіцит валюти у більшості банків. Так, вкладники піддалися інформаційній паніці, дефолтам банків та девальвації національної валюти.

Невтішною є динаміка і гривневих вкладів фізичних осіб, хоча у порівнянні із попередніми роками та кризою 2008 року (12 9477 млрд грн) їх обсяг стрімко зростав, проте наприкінці 2013 року (257 829 млрд грн) під впливом маси несприятливих чинників обсяги вкладених коштів, відтік став неминучим, а тому станом на перший квартал 2015 року становив -76 278 млрд грн, тобто обсяг коштів на депозитних рахунках в сукупності становив 181 551 млрд грн.



Рис. 3. Приріст депозитів юридичних осіб за 2008–I квартал 2015 року [6; 7]

На цьому рисунку видно, що посткризовий період після 2008 року, коли вкладення у гривні та у валюті становили відповідно 201 835 млрд грн та 157 905 млрд дол. США, динаміка була позитивною, проте не надто стрімкою. Найбільшими обсягами депозитних вкладень юридичних осіб як у гривнях, так і у валюті відзначається період першого півріччя 2014 року, але уже в третьому кварталі очевидним є значне зниження, а саме – 18 395 млрд грн та – 85 948 млрд дол. США, що було спричинене інформаційним тиском та панікою, спричиною нестабільністю банківського сектору та низкою політичних чинників. Хоча станом на перше півріччя 2015 року валютні вклади зросли на +35% (103 671 млрд дол. США), і продовжували повільно зростати, на їх протигау гривневі вклади попри теж, нібито зростання, що становило +4% (14 105 млрд грн), почали знижуватися. Негативним є саме зниження гривневих вкладів протягом I кварталу 2015 року, яке становило -6% (19 366 млрд грн).

Таку ситуацію можна пояснити тим, що українська банківська система переживає досить глибоку кризу, яку посилює масовий відтік депозитів попри десятки мільярдів рефінансування, які НБУ вже надав банкам, а тому посилюється паніка, через яку гроші переливаються з однієї установи в іншу, а також вкладники часто надають перевагу вкладам в іноземних банках та закордоном, чим сприяють відтоку коштів з банківської системи держави, що також має негативний вплив в цілому.

Взаємозв'язок між депозитними процесами, а саме їх відтоком та ліквідністю банківської системи можна прослідкувати на рисунку 4.

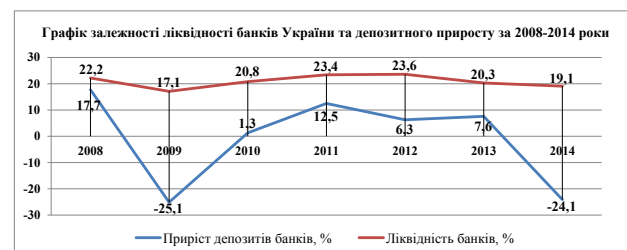


Рис. 4. Графік залежності ліквідності банків України та депозитного приросту за 2008–2014 роки [6; 7]

З даного графіку помітним стає зв'язок між депозитною діяльністю банків та їх ліквідністю. Особливо помітною така залежність є, як уже зазначалося, у роки економічної кризи 2008–2009 років, а також чітко прослідковується відповідна спадна тенденція починаючи з 2013 року, що також зумовлено нега-

тивними подіями та процесами як у політико-соціальному житті країни, та в її економіці.

Звісно, депозитний ризик, в даному аналізованому випадку, або ж відтік коштів з депозитів, що слугують джерелом для здійснення активних операцій, не може здійснювати глобального впливу на стійкість, тобто ліквідність банків, проте його вплив є очевидним і потребує ефективного управління банківською системою, з боку НБУ, з метою його мінімізації, а також, як наслідок, посилення позицій банківського сектора економіки.

Як результат, Національний банк України знову встановив «наглядні канікули» для банків. Постановою № 124 від 01.01.2015 р. регулятор вирішив не застосовувати заходи впливу до банків, які отримали збитки або у яких частка негативних активів перевищила 10%, якщо погіршення ситуації було викликане девальвацією гривні [10]. Також, згідно із Постановою НБУ № 129 від 24.02.2015 р., погодив не застосовувати заходи впливу тільки до тих банків, у яких через девальвацію порушилися нормативи, а також не здійснювати дострокового повернення вкладів власникам істотної участі [9].

Звісно, зменшення строгості нагляду НБУ за банками не повинно призвести до того, що страждати від цього будуть вкладники. Банкіри вказують на те, що регулятор стежить за рівнем платоспроможності та виконання своїми підопічними зобов'язань перед клієнтами.

Враховуючи поточну економічну та політичну ситуацію, банки будуть обережно застосовувати норми закону «Про внесення змін до деяких законодавчих актів щодо умов повернення строкових депозитів» від 05.06.2015 [8] і обмежувати дострокове зняття тільки в рамках деяких своїх вкладів. Деякі банки вже застосували норми закону і ввели заборону на дострокове зняття, і за такими вкладами ставка у середньому на 2-5% вище, ніж за вкладами з можливістю дострокового зняття. Однак більшість банків поки не скористалися можливістю гарантувати терміновість своїх пасивів, тобто не вносили ніяких змін до договорів.

Окрім спроб регулювання впливу депозитного ризику на ліквідність банківського сектору на рівні НБУ, банкам необхідно самостійно знаходити ефективні методи та інструменти, а також зміцнювати довіру вкладників. Покращення становища банківської системи і повернення депозитів до банків тепер можливо лише тоді, коли відновиться довіра до банків, а також економічне зростання та зростання доходів населення.

Доцільно також, на нашу думку, здійснювати дієве управління програмою попередження ризиків. А саме, як варіант, проваджувати прогноз-систему, при проведенні депозитних операцій банком, з метою всебічного їх дослідження, і як результат, виявлення загроз та управління ними.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, ліквідність є важливою та необхідною умовою підтримки безперервної роботи банку, свідчить про його спроможність підтримувати фінансову стабільність і нарощувати обсяги банківських операцій та свідчить про здатність швидкого викання банком своїх зобов'язань. Тобто рівень ліквідності банку свідчить про його стабільність, стійкість та безпечність.

Помітний вплив здійснює і депозитний ризик, з появою якого банки втрачають ресурси для здійснення активних операцій, а отже доходи від їх проведення. Такий вплив підриває стійкість банку, яка виражатиметься у здатності до забезпечення виконання своїх зобов'язань, іншими словами, знижуватиме безпосередньо його ліквідність, що посилюватиме недовіру з боку клієнтів.

Це дослідження не може називатися завершеним, оскільки потребує подальшого розгляду і пошуку шляхів вдосконалення управління та попередження виникнення депозитних ризиків вітчизняних банків.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Банківська система : навч. посібник / [М.І. Крупка, Є.М. Андрушак, І.В. Базилук та ін.] ; за ред. д-ра екон. наук, проф. М.І. Крупки. – Львів : ЛНУ ім. Івана Франка, 2012. – 520 с.
2. Діденко І.В. Теоретичні аспекти дослідження поняття кон'юнктури депозитного ринку // Фінансовий простір. – 2015. – № 1(17). – С. 19-27.
3. Зобов'язання банків за коштами, залученими на рахунки суб'єктів господарювання та фізичних осіб // Бюлетень Національного банку України. – 2009. – № 9. – С. 137-139.
4. Корнієнко О.В. Депозитний ризик та шляхи його мінімізації. Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції. – 2013 – Випуск № 1. – Лапуста М.Г. Ризики в предпринимательской деятельности / М.Г. Лапуста, Л.Г. Шаршукова. – М.: ИНФРА-М, 1998. – 224 с.
5. Основні засади грошово-кредитної політики на 2015 рік // Рада Національного банку України. – Київ, 2015. – С. 15.
6. Офіційний аналітичний сайт BankoGrafo. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://bankografo.com/>.
7. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua/>.
8. Про внесення змін до деяких законодавчих актів щодо умов повернення строкових депозитів : Закон України /// ВРУ від 05.06.2015 № 424-VIII.
9. Про деякі питання діяльності банків : Постанова НБУ від 24.02.2015 № 129 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/v0129500-15/page>.
10. Про затвердження Правил організації статистичної звітності, що подається до Національного банку України : Постанова НБУ редакція від 01.01.2015 № 124 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/za353-03>.
11. Суворов А.В. Управление банковскими рисками / А.В. Суворов // Финансы и кредит. – 2002. – № 13. – С. 53-57.
12. Тітєвська О.В. Методологічні підходи до визначення факторів депозитних ризиків банку як об'єкта регулювання / О.В. Тітєвська // Економічний простір. – 2008. – № 13. – С. 140-148.
13. Шкляр А. Ключові ризики та обмеження у діяльності банків у 2015 р. (моніторингові оцінки). – Київ, 03.02.2015, № 1, 10 с.

УДК 336.71.078.3

Жмурко Н.В.*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту
Львівського національного університету імені Івана Франка***Милян З.С.***студент
Львівського національного університету імені Івана Франка*

ОЦІНКА РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ УКРАЇНИ В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ

У статті проаналізовано сучасний стан та особливості формування ресурсної бази вітчизняних банків. Розглянуто заходи щодо управління ресурсною базою комерційних банків. Запропоновано шляхи удосконалення механізму формування і використання банківських ресурсів.

Ключові слова: банківські ресурси, власний капітал, депозити, зобов'язання, фінансова криза.

Жмурко Н.В., Милян З.С. ОЦЕНКА РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ УКРАИНЫ В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА

В статье проанализированы современное состояние и особенности формирования ресурсной базы отечественных банков. Рассмотрены мероприятия по управлению ресурсной базой коммерческих банков. Предложены пути усовершенствования механизма формирования и использования банковских ресурсов.

Ключевые слова: банковские ресурсы, собственный капитал, депозиты, обязательства, финансовый кризис.

Zhmurko N.V., Mylyanyk Z.S. ASSESSMENT OF RESOURCE POTENTIAL OF COMMERCIAL BANKS IN CONDITIONS OF FINANCIAL CRISIS IN UKRAINE

The modern state of features of forming of resource base of Ukrainian bank institutions is analyzed. Going is considered near a management the resource base of commercial banks. The ways of improvement of mechanism of forming and use of bank resources are offered.

Keywords: bank resources, capital, deposits, obligations, financial crisis.

Постановка проблеми. У ХХІ столітті ринок фінансових послуг є одним із найважливіших і невід'ємних складових ринкової економіки. Саме тому інтерес до різних аспектів його діяльності та методів управління ним безперервно зростає. Сучасний ринок фінансових послуг України представлений банками, страховими компаніями, інвестиційними фондами, компаніями, що спеціалізуються на операціях з цінними паперами, кредитними спілками та іншими суб'єктами. Однак найрозвинутішою являється саме банківська система, яка на фоні європейських колег є ще відносно «молодою», і тому потребує удосконалення своєї діяльності.

Протягом останніх років комерційні банки поступово перетворилися в основних посередників перерозподілу капіталу, у забезпеченні безперервності процесу економічного відтворення. Умови зростаючої конкуренції і комерціалізації діяльності диктують необхідність реорганізації структур, розробки гнучких ринкових стратегій, проведення сегментації ринку банківських послуг, їх розвитку та удосконалення механізму використання власних ресурсів.

Актуальність дослідження обраної теми полягає у тому, що останнім часом в економіці та банківській системі України відбулися радикальні зміни, обумовлені досягненням державою реальних політичних і економічних партнерів з одного боку і практичного краху соціально-орієнтованої економіки – з іншого, викликаного проведенням військових дій на території нашої держави з усіма негативними наслідками для її економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій дає змогу побачити, що проблеми дослідження формування та ефективного використання ресурсної бази вітчизняних банківських установ присвячено багато праць як українських, так і зарубіжних авторів.

Серед них варто виділити таких, як О. Васюренко, О. Дзюблюк, О. Заруба, О. Кириченко, А. Мороз, М. Савлук, А. Ятченко та низки інших, які достатньо глибоко висвітлили питання ресурсної політики, управління депозитними операціями та інші аспекти формування і використання ресурсної бази комерційних банків.

Не заперечуючи важливості отриманих результатів вищезгаданих вчених, варто зазначити, що комплексне дослідження механізму управління ресурсами комерційних банків з врахуванням сучасних вимог, на сьогодні є досить рідкісними. У зв'язку із фінансово-економічною кризою в Україні процеси формування і використання фінансових ресурсів банків не тільки загострилися, а і потребують розроблення нової концепції розуміння питання з врахуванням системного поглибленого зв'язку не тільки між окремими складовими функціональної діяльності банку, а і з урахуванням складної системи глобальної та національної взаємодії.

Основними завданнями статті є аналіз ресурсного потенціалу комерційних банків України в умовах фінансової кризи та розробка рекомендацій щодо його удосконалення.

Виклад основного матеріалу. Комерційні банки є насамперед підприємствами, що спеціалізуються на посередницькій діяльності, яка пов'язана, з одного боку, з купівлею вільних грошових коштів на ринку ресурсів, а з іншого – їх продажем підприємствам, організаціям та населенню. За таких умов для банківських установ є однаково важливими як операції із залучення коштів, так і з їх розміщення. Від операцій із залучення коштів залежить розмір банківських ресурсів і, отже, масштаби діяльності комерційних банків. В свою чергу, вигідне розміщення ресурсів сприяє підвищенню дохідності та

ліквідності комерційних банків, забезпечує їх економічну самостійність та стабільність. На нашу думку, ресурси комерційного банку – це сукупність коштів, які акумулюються ним з різних джерел, та використовуються для проведення активних операцій з метою отримання прибутку.

Відповідно, щодо джерел утворення банківських ресурсів, то за економічним змістом, їх поділяють на власні, залучені та запозичені (рис. 1).

Крім цього, існує два рівні управління ресурсами комерційного банку:

- державний рівень (управління здійснюється через НБУ з використанням різних фінансових інструментів);
- рівень комерційного банку.

Сучасні ресурсні проблеми банків обумовлені багатьма факторами як зовнішнього, так і внутрішнього характеру. Зовнішніми чинниками впливу є: незадовільний стан світової та національної фінансово-економічних систем, недосконалість грошово-кредитної політики центрального банку, недосконалість законодавчої бази, підірвана довіра до кредитних установ, нерозвиненість ринку страхування та фондового ринку тощо. Найбільш вагомим чинником внутрішнього характеру щодо накопичення ресурсних проблем банків є: недостатній рівень капіталізації банків, а внаслідок цього – ненадійність, нестабільність та неспроможність банків пристосуватися до несприятливих змін кон'юнктури ринку. Вирішення проблем, які виникають під впливом вищеперелічених факторів, вимагає від банків оптимізації ресурсної політики [2].

У зв'язку з низкою вищеперелічених проблем НБУ використовує такі інструменти:

1. Надання кредитів Національним банком України комерційним банкам, що безпосередньо впливає на розмір їх пасивів. При цьому велике значення має

процентна політика НБУ: встановлена офіційна облікова ставка виступає фактором регулювання попиту на міжбанківський кредит.

2. Операції на відкритому ринку – операції з купівлі-продажу державних цінних паперів, що можуть збільшувати або зменшувати розмір пасивів комерційних банків.

3. Встановлення економічних показників регулювання діяльності комерційних банків:

- мінімальний розмір статутного фонду;
- співвідношення між розміром власних коштів банку і сумою активів;
- обов'язкові резерви – частина ресурсів, внесених на безпроцентний рахунок в НБУ за його вимогою. Вони обмежують можливості кредитування і депозитної емісії;
- показники ліквідності комерційного банку і максимального розміру ризику на одного позичальника;
- інші показники.

Відомо, що структура ресурсів окремих комерційних банків є індивідуальною і залежить від ступеня їх спеціалізації, особливостей їх діяльності, стану ринку кредитних ресурсів та інших факторів. Так, універсальні комерційні банки, які здійснюють переважно операції з короткострокового кредитування, як основний вид залучених ресурсів використовують короткотермінові депозити, а іпотечні банки, які займаються довгостроковим кредитуванням під заклад нерухомості, мобілізують кошти шляхом випуску та реалізації довгострокових зобов'язань [1].

Головне завдання внутрішньобанківського управління ресурсною базою полягає в тому, щоб мобілізувати тимчасово вільні грошові кошти і перетворити їх в реальні кредитні ресурси. Проте в умовах економічної нестабільності важко ефективно здійснювати стратегічне управління діяльністю банку загалом та



Рис. 1. Класифікація джерел утворення ресурсної бази банків

Джерело: складено на основі [3; 6]

його ресурсною базою зокрема, від формування та використання якої залежать діяльність банківської установи та розвиток банківського сектору, оскільки дуже важко передбачити, які тенденції пануватимуть у банківській системі України найближчим часом.

В несприятливих умовах зовнішнього середовища діяльності банків в Україні виникає потреба власне у антикризовому управлінні ресурсами банку. Враховуючи неконтрольований характер зовнішніх чинників банківська установа повинна не лише диверсифікувати портфель власних та залучених фінансових ресурсів, а і проводити постійний моніторинг фінансового стану та фінансових результатів діяльності на предмет виявлення ймовірних та фактичних кризових явищ із одночасним здійсненням заходів нівелювання їх впливу.

За даними, розміщеними на офіційному сайті Національного банку України, проведемо аналіз динаміки ресурсної бази банків України за останні роки (рис. 2).

Як бачимо, процес поглиблення нестабільності національного фінансового ринку ускладнив систему управління в банках, у тому числі і систему формування їх ресурсної бази. Однак протягом останніх років вона мала зростаючу тенденцію як у частині власних, так і у частині залучених ресурсів.

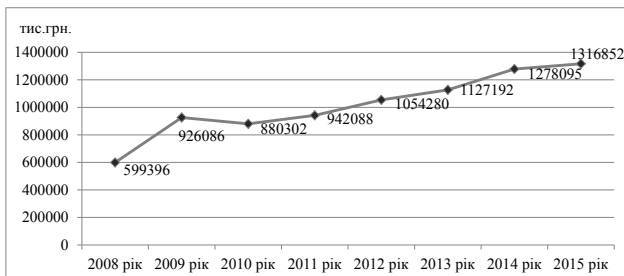


Рис. 2. Ресурсна база банків України станом на 1 січня 2008–2015 рр.

Джерело: складено на основі [5]

На початок 2015 року ресурсна база вітчизняних банків для здійснення активних операцій, за рахунок девальвації гривні зросла на 3,03%. Проте у той час капітал банківської системи на 1 січня 2015 р. зменшився на 23,14%. Це відбулося через суттєве виведення регулятором банків, які мають банківську ліцензію протягом 2014 р. з вітчизняного ринку банківських послуг. Політика українських банків, що була спрямована на прискорене зростання кредитних операцій, вимагала швидкого нарощування ресурсної бази. Саме тому, зважаючи на проблематику кризового періоду, найбільш важливим у системі оптимізації суспільно-економічних пропорцій є, на наш погляд, установлення оптимального співвідношення між темпами зростання ВВП та темпами зростання найбільш важливих напрямів роботи банків, зокрема, темпів зростання їх активів.

У структурі залучених ресурсів основним компонентами ресурсного потенціалу банків України були кошти фізичних осіб та кошти суб'єктів господарської діяльності. Причиною такого стрімкого зростання залученої компоненти ресурсної бази банків стала загальновідома цінова політика банків. На наш погляд, навіть при незмінності загальної структури суспільно-економічного відтворення, нарощення ресурсної бази банків за допомогою цінового інструменту згодом призведе до чергового колапсу.

Крім цього, проблемою для розвитку як банківської системи, так і для всієї суспільно-економіч-

ної системи є відсутність довгострокових ресурсів, пошук і мобілізація яких не може обмежуватися роботою окремих банківських установ, тому передбачає макроекономічний рівень реалізації комплексу важливих завдань, спрямованих на здійснення відповідних регулятивних заходів з боку держави. До таких заходів можна віднести:

- розширення можливостей забезпечення ефективного механізму рефінансування банків з боку НБУ;
- використання механізму диференціації окремих нормативів регулювання діяльності банків у тій частині, яка стосується умов організації кредитного процесу;
- створення спеціалізованого банку розвитку;
- головним завданням повинна стати реалізація довгострокового кредитування пріоритетних галузей економіки тощо.

Таким чином, умови формування ресурсної бази банків (на комерційних засадах чи через бюджетний механізм) мають визначитися особливостями реалізації ними тих стратегічних цілей, які визначаються політикою держави у галузі фінансового забезпечення інноваційно-інвестиційного розвитку національного господарства.

Реалізація сукупності запропонованих заходів може сприяти підвищенню ефективності функціонування банків у сфері формування та використання ресурсної бази, що є необхідною умовою мобілізації внутрішніх фінансових ресурсів країни, а відтак стимулювати інвестиційні можливості та економічне зростання.

Світова практика свідчить, що важливим джерелом фінансування не тільки економіки, а і дефіциту державного бюджету є заощадження приватного сектору. У період криз національного виробництва саме вони становлять вагомий чинник економічного зростання і розвитку країни. Вирішити проблеми економіки України не вдаючись до залучення іноземного капіталу можна лише за умов впровадження нових ефективних заходів щодо залучення коштів приватного сектору і ефективного їх розміщення, оскільки чим більша частка залучених коштів клієнтів банку на довгостроковій основі, тим стабільніша частина ресурсів комерційного банку, що задовільно впливає на його ліквідність і зменшує залежність від міжбанківських позик [7].

Висновки. Нині об'єктивна оцінка ресурсного потенціалу комерційних банків України та формування надійного механізму управління ними є одним із найважливіших завдань для забезпечення економічного зростання. Банківська система має володіти сукупністю ресурсів, достатніх як для фінансування поточних потреб суб'єктів господарської діяльності, так і для фінансування інвестиційної діяльності, формування відповідних резервів і підтримки власної ліквідності.

Наслідки глобальної фінансової кризи виявилися надзвичайно руйнівними для українського банківського сектору. Передусім виникла серйозна проблема з формуванням банками ресурсів. В умовах нестабільності через панічні настрої населення масово намагалося закрити депозитні рахунки, що спричинило значні проблеми з ліквідністю у банківських установах. Не менш складною була ситуація з недепозитними ресурсами, що зумовлювалося двома причинами. По-перше, падіння фондового ринку унеможливило випуски корпоративних облігацій. По-друге, внаслідок девальвації національної валюти виникли значні проблеми з обслуговуванням банками зовнішньої заборгованості. Водночас більшість

банків змогли вчасно розрахуватися з цими боргами частково за рахунок власних коштів, частково – за рахунок кредитів, отриманих від НБУ.

Нині наявні у розпорядженні банків активи майже ними не використовуються, а спрямовуються у резерви задля забезпечення необхідного рівня ліквідності установи. Таке їх використання не є ефективним з позиції прибутковості банківської діяльності, але є вимогою часу і реакцією на ті обставини, що дестабілізують вітчизняний банківський сектор. Процес управління ресурсною базою комерційних банків в Україні повинен включати такі складові, як формування ресурсів, їх розподіл, використання та контроль за ними. Лише комплексний підхід до менеджменту банківських ресурсів дозволить захистити вітчизняні банки від загрози банкрутства та ліквідації і забезпечити здатність до безперервної, рентабельної діяльності.

Отже, умовою забезпечення фінансової стійкості та ефективної роботи банків України є створення відповідної ресурсної бази, тобто сукупності грошових коштів, які надходять у розпорядження банків з різних джерел і використовуються для здійснення активних операцій, та ефективного механізму її використання.

УДК 336

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Береславська О.І. Депозитні операції банків України: сучасний стан та напрямки розвитку / О.І. Береславська, В.А. Овсяник // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. – 2013. – Вип. 1. – С. 54-60.
2. Бригінська Л.Г. Проблеми формування ресурсної бази банків України [Електронний ресурс] / Л.Г. Бригінська // Економічні науки. Сер. : Облік і фінанси. – 2013. – Вип. 10(1). – С. 29-30.
3. Д'яконова І.І. Теоретичні аспекти і класифікація депозитних ресурсів комерційних банків [Електронний ресурс] / І.І. Д'яконова, А.А. Ашурбекова // Всеукраїнський науково-виробничий журнал. Сталий розвиток економіки. – 2012. – № 1(11). – С. 286-289.
4. Крупка М.І. Банківська система : навч. посібник / [М.І. Крупка, Є.М. Андрушак, І.В. Барилюк та ін.] ; за ред. д-ра екон. наук, проф. М.І. Крупки. – Львів : ЛНУ ім. Івана Франка, 2012. – 510 с.
5. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua/>.
6. Фурсова В.А. Формування ресурсної бази комерційних банків: сучасний стан і перспективи розвитку [Електронний ресурс] / В.А. Фурсова, М.О. Капелюшна // Открытые информационные и компьютерные технологии. – 2011. – № 50. – С. 118-124.
7. Циганюк Д.Л. Сучасні тенденції формування ресурсної бази банків України / Д.Л. Циганюк // Придніпровський науковий вісник. – 2014. – № 4. – С. 53-62.

Канцур І.Г.

старший викладач кафедри менеджменту
Національного університету державної податкової служби України

РОЛЬ ФІСКАЛЬНОГО МЕХАНІЗМУ У РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНОЇ СФЕРИ

У статті розглянуто вплив основних інструментів фіскального механізму на розвиток соціальної сфери. Встановлено, що основною проблемою у фінансуванні суспільних потреб є удосконалення фіскального механізму. Забезпечення раціонального та ефективного перерозподілу національного доходу сприятиме підвищенню добробуту незахищених верств населення і соціальних гарантій.

Ключові слова: фіскальний механізм, інструменти фіскального механізму, соціальна сфера, суспільні блага, суспільні потреби.

Канцур И.Г. РОЛЬ ФИСКАЛЬНОГО МЕХАНИЗМА В РАЗВИТИИ СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ

В статье рассмотрено влияние основных инструментов фискального механизма на развитие социальной сферы. Установлено, что основной проблемой в финансировании общественных потребностей является усовершенствование фискального механизма. Обеспечение рационального и эффективного перераспределения национального дохода будет способствовать повышению благосостояния незащищенных слоев населения и социальных гарантий.

Ключевые слова: фискальный механизм, инструменты фискального механизма, социальная сфера, общественные блага, общественные потребности.

Kantsur I.G. THE ROLE OF FISCAL MECHANISM IN THE DEVELOPMENT OF SOCIAL SPHERE

In the article the influence of the main instruments of fiscal mechanism for social development. It was established that the main problem in financing public needs is to improve fiscal mechanism. Ensuring rational and effective redistribution of national income will increase the welfare of vulnerable groups and social guarantees.

Keywords: fiscal mechanism, mechanism of fiscal instruments, social, public goods, social needs.

Постановка проблеми. В Україні, як і в будь-якій іншій державі, основним показником соціалізації економіки є підвищення добробуту та якості життя, в основу розвитку якої має бути покладена соціальна домінанта інтенсивного економічного розвитку та інноваційного відтворення. Водночас мають бути враховані моральні та духовні аспекти розвитку особистості. Адже економіка – це частина загального механізму суспільного розвитку, всі елементи якого взаємодіють один з іншим і однаково важливі, де стабільність і життєздатність держави визначаються

перш за все рівнем моральності та духовного розвитку громадян, а не лише станом економіки [10, с. 20]. А удосконалення фіскального механізму в напрямі забезпечення раціонального та ефективного перерозподілу національного доходу є вкрай важливою проблемою соціального розвитку країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сутність фіскального механізму, його особливості, інструменти впливу на соціально-економічні процеси розкрито у наукових роботах вітчизняних та зарубіжних дослідників таких, як: В. Дем'янишина [5],

А. Крисоватого [8], В. Мельника [15], П. Мельника [16], Л. Тарангул [23], Т. Ташмурадова [24], К. Швабія [26], Т. Юткіної [27] та ін. Наукові основи формування соціальної сфери – це система наукових знань, які складають теоретичну базу практики її розвитку. Ґрунтовним розробкам теоретичних положень і механізмів функціонування соціальної сфери присвячені наукові праці багатьох вітчизняних і зарубіжних дослідників. Серед них роботи Л. Алексеєнко [1], С. Важенина [2], А. Гриценка [3], Б. Данилишина [4], Н. Дишлюка [6], О. Корнієнко [7], В. Куценко [9], Г. Лопушняк [12], О. Макара [13], В. Меленюка [14], Ю. Іванова [18], Д. Полозенко [19], Ю. Рандилова [21], Ю. Скулиш [22], О. Тищенко [25], П. Самуельсона [28] та інших. Однак, враховуючи сучасні економічні умови, питання, що стосуються дослідження ролі фіскального механізму в розвитку соціальної сфери, потребують подальших досліджень.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження впливу основних інструментів фіскального механізму на розвиток соціальної сфери.

Виклад основного матеріалу дослідження. Можна наголосити, що соціальна сфера як один із найактивніших елементів усіх соціальних процесів є частиною економічної системи, функціональним призначенням якої є надання соціальних послуг. У цьому випадку поняття «сфера» варто розглядати як сукупність видів економічної діяльності, що мають чітко виражену спільність функцій, особливе призначення в суспільному поділі праці та низку характеристик, що істотно відрізняють ці види економічної діяльності від матеріального виробництва. Інтерпретуючи визначення Л. Кликіча, можна сказати, що соціальна сфера – це такий сегмент економіки, який характеризується певним змістом конкретної праці, це найбільш перспективна сфера економіки зі специфічними суб'єктивними відносинами та зв'язками на стадії обміну [10, с. 17].

Поняття «соціальна сфера» в економічній науці іноді ототожнюється із поняттям «соціальна інфраструктура». Ми підтримуємо думку В. Куценко та Я. Остафійчука [11, с. 14] і розглядаємо соціальну сферу, як сукупність матеріальних і трудових ресурсів, а також різноманітних відносин, які виникають у процесі їх взаємодії. А соціальна інфраструктура є лише частиною соціальної сфери. Узагальнюючи думки різних науковців, соціальну інфраструктуру, на нашу думку, варто розглядати як комплекс об'єктів певних галузей соціального призначення, які сприяють розвитку та підтриманню життєдіяльності суспільства, забезпечуючи при цьому високий рівень життя населення та виступають як довгострокова матеріальна база надання суспільних благ.

Основою виробництва та відновлення суспільних благ виступає бюджет держави. Особливої уваги при цьому заслуговують бюджетні видатки на соціальні потреби. Той факт, що значна їх частина у кінцевому рахунку забезпечує індивідуальне споживання (учнів, пацієнтів, пенсіонерів), не заперечує обґрунтованість їх, в основному, суспільними інтересами, сформульованими і конкретизованими державою. У даному випадку як бюджетні доходи, так і витрати формуються виходячи із розуміння державою суспільного інтересу, а не з потреб кожного індивіда окремо і без урахування його бажання чи небажання брати участь у фінансуванні суспільного блага.

Коли йдеться про діяльність держави взагалі, то виявляється, що саме вона має взяти на себе виробництво суспільних благ. Щоб суспільство могло

користуватися такими благами і послугами, забезпечити їх повинен державний сектор, а фінансувати їх необхідно за допомогою фіскального механізму, який є дієвим інструментом впливу держави на розвиток соціальної сфери. Але треба зазначити, що, з одного боку, зростання величини податкових надходжень посилює рівень фінансових можливостей держави щодо фінансування соціальної сфери. З іншого боку, відбувається поглиблення існуючих проблем, спричинене: відсутністю чітко визначених рамок державного втручання в соціально-економічні процеси та системного підходу до реформування податкової системи; недосконалим розподілом функцій центру та регіонів. Наявність цих проблем не дозволяє підвищити якість життя населення [11, с. 52]. Тому на сучасному етапі розвитку важливим завданням є побудова фіскального механізму, який би дозволив створити умови для достатнього рівня наповнення бюджету за рахунок податкових надходжень та ефективного використання бюджетних коштів, сприяв при цьому підвищенню рівня життя населення, забезпечивши розвиток усіх складових соціальної сфери на рівні європейських країн.

Європейський розвиток складових соціальної сфери має велике значення для нашої країни, адже дотримання європейських соціальних стандартів дасть можливість забезпечити високі показники розвитку та життя населення, надання послуг соціального характеру. Важливість таких послуг для окремої особи та держави загалом зумовлює переважання в їх структурі так званого неринкового випуску, витрати на який покриваються за бюджетні кошти. Водночас, обмежені фінансові можливості держави, зростання собівартості послуг, пов'язане з необхідністю використання новітніх технологій (наприклад, нових ліків, медичного устаткування, технічних засобів навчання тощо), та все більша диференціація попиту залежно від соціального статусу споживача спричинили швидкий розвиток ринкової складової соціальної сфери, важливе значення в якому належить фіскальному механізму. Отже, роль фіскального механізму в розвитку соціальної сфери схематично зображено на рисунку 1.1.

Необхідно підкреслити, що акумульовані в державному бюджеті кошти не тільки формують ринковий попит на товари і послуги, якими задовольняються суспільні потреби, а й, відповідно, скорочують платоспроможний попит приватного сектора на величину вилучення зароблених коштів у вигляді податкових платежів. Пропорції та особливості взаємодії між ринковим і неринковим сегментами визначаються типом економічної системи, величиною грошових доходів населення, а також специфікою фіскального механізму, зокрема: рівнем перерозподілу ВВП через бюджет, співвідношенням загальнодержавних і місцевих податків, наявністю різноманітних специфічних зборів (відрахувань підприємств на розвиток професійної освіти, внесків на обов'язкове медичне страхування тощо), існуванням податкових преференцій для підприємств соціальної сфери (надання статусу неприбуткових організацій, пільг на оренду земельних ділянок і приміщень, пільг з податку на додану вартість) тощо.

В умовах повної зайнятості перед державою стоїть завдання вивільнення ресурсів із сфери виробництва товарів індивідуального користування для направлення їх у сферу виробництва суспільних благ. Вивільнення ресурсів із індивідуального сектора здійснюється шляхом скорочення індивідуального попиту на них через обкладання підприємств і

суб'єктів господарювання податками. Так, відомий російський мислитель Н. Тургенев відводив податку функцію соціального корелятора або регулятора. На його думку, податок є одним з основних факторів, що впливають на соціальний добробут країни. Перший же, хто виділив і спробував осмислити регулятивну сутність податку, був англійський філософ Т. Гоббс, який надав податку функцію регулятора соціальної рівноваги в суспільстві. Податок з цього моменту перетворюється на форму участі окремої особи у житті суспільства. Найбільш суттєвим доповненням до вже наявного регулятивного значення податку, стало виділення його перерозподільчої функції. З XIX ст. податок починають оцінювати саме як інструмент перерозподілу суспільного багатства. Таким чином, до податку почали ставитися як

до дійсного регулятора суспільного життя [17, с. 53]. Тобто держава перерозподіляє суспільний продукт, активізуючи фінансовий механізм соціального розвитку, використовуючи при цьому податки. Управляючи податковими ставками, видами податків, пільгами, зміною бази оподаткування, держава сприяє прискореному вирішенню актуальних для суспільства проблем.

Жан Батіст Кольбер, який увійшов в історію Франції як податковий реформатор за часів правління Людовіка XIV, відзначав, що мистецтво оподаткування зводиться до того, щоб «висмикнути в гусака як можна більше пір'я, але, щоб гусак при цьому якомога менше шипів [20]». Таким чином, спрямування України на побудову соціально-орієнтованої економіки висуває на перший план соціаль-

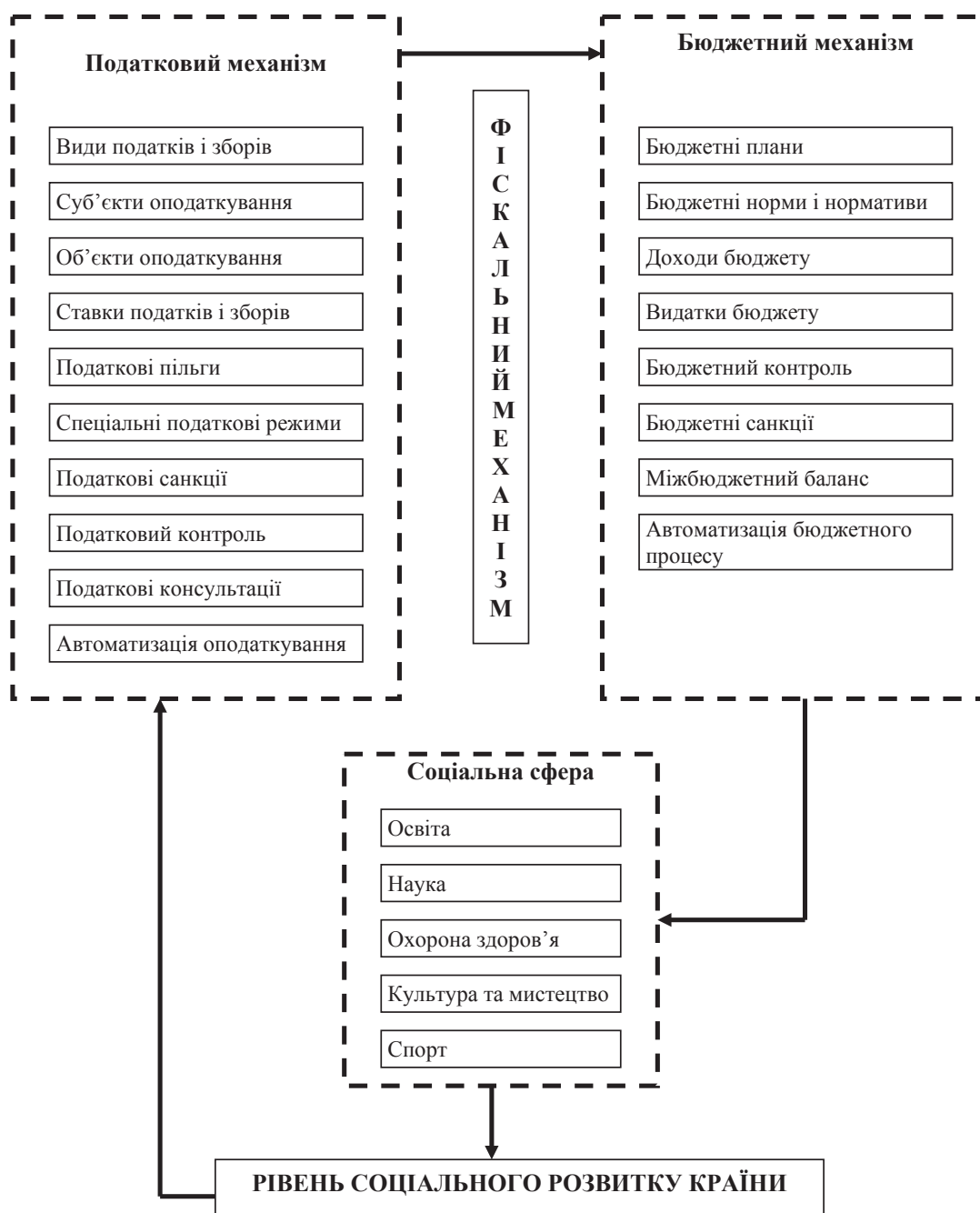


Рис. 1.1. Роль фінансового механізму в розвитку соціальної сфери

Джерело: складено автором

ний контекст податкового механізму. Хоча пріоритет державного регулювання у цій сфері, безумовно, належить бюджетному механізму, практика свідчить про те, що у низці випадків для вирішення соціальних завдань більш доцільним і ефективним є використання коштів, які надходять до бюджету саме при сплаті податків [17, с. 267]. Адже податки як інструмент фіскального механізму в ринковій економіці відіграють роль стабілізаторів, здатних активно регулювати податкове навантаження на економіку та соціальні процеси держави. Особливість регулювальної дії податків полягає в тому, що вони можуть впливати і регулювати як макроекономічну ситуацію в державі загалом, так і поведінку кожного господарюючого суб'єкта зокрема. Таким чином, податки можуть відігравати роль автоматичних стабілізаторів, збільшуючи чи зменшуючи податкові надходження до бюджету за допомогою зміни ставок податків, мінімізуючи при цьому вплив суб'єктивного фактора та розвиваючи соціальну сферу.

Так, держава, використовуючи такі інструменти фіскального механізму як перелік суб'єктів та об'єктів оподаткування, може регулювати швидкість надходження податків до бюджету, здійснювати контроль за своєчасністю і повнотою їх сплати та відсутністю шляхів приховування доходу. Для цього об'єкт оподаткування, як інструмент фіскального механізму, повинен бути стабільним, мати безпосередній зв'язок з платником податків та піддаватись чіткому обліку і контролю.

За допомогою податкових ставок та їх видів може забезпечуватись стимулюючий вплив на соціальний розвиток населення. Адже зміна ставок оподаткування дає можливість швидко та ефективно встановлювати пріоритети у регулюванні доходів населення, а диференціація ставок податків має відчутний ефект для певних категорій платників податків. Таким чином, податкові ставки та їх види виступають основним інструментом регулювання соціального розвитку та рівня життя населення.

Оскільки податкові пільги мають стимулюючий характер, вони дають можливість платнику податків зменшити суму податку, яка підлягає сплаті або взагалі звільняє його від сплати. Таким чином, фіскальний механізм, через соціальну спрямованість податкових пільг, забезпечує підтримку найменш захищених верств населення. Як різновид соціальної пільги спеціальні податкові режими впливають на активізацію припливу капіталу в країну, що забезпечує створення нових робочих місць та здійснюють вплив на соціальну складову розвитку держави. Тобто, з одного боку, спеціальні податкові режими виконують фіскальну функцію оподаткування, а з іншого – вирішення соціальних проблем, таких, як, наприклад, зайнятість населення.

З протилежної сторони податкова санкція виступає мірою відповідальності платника податку за вчинення податкового порушення, яка встановлюється у вигляді штрафів, тобто грошових стягнень. Сфера дії податкової санкції вужча, ніж податкових пільг і виступає негативною реакцією держави щодо платника податків на порушення ним податкового законодавства, має публічно-правовий характер, зумовлений суспільно значимою природою податкових відносин та є одним із методів податкового контролю. Даний інструмент фіскального механізму контролює втрати коштів, які повинні надійти від сплати податків та зборів, забезпечуючи при цьому наповненість бюджету, що сприятиме цільовому використанню коштів на розвиток соціальної сфери.

При цьому підтримка нормального функціонування фіскального механізму здійснюється завдяки податковому контролю, а саме через виявлення відхилень (порушень податкового законодавства), виправлення цих відхилень (стягнення заборгованості), попередження негативних явищ у майбутньому (зокрема, через систему податкових санкцій). Тому необхідність існування податкового контролю виявляється в систематичній діяльності, яка направлена на наближення фактичних обсягів податкових надходжень до бюджету із плановими показниками і є одним із обов'язкових інструментів фіскального механізму, так, як несе за собою відповідальність перед суспільством.

Також з метою ефективного функціонування фіскального механізму важливим є підвищення рівня «податкової грамотності» громадян, що передбачає виконання цілого комплексу консультативних робіт з підвищення зацікавленості різних верств населення в одержанні інформації на податкову тематику, залучення їх до активних взаємовідносин з державою, надання громадянам можливості одержання початкових знань у сфері оподаткування. Це сприятиме добровільній сплаті податків у встановлені чинним законодавством терміни. Очевидно, що чим вище цей показник, тим менше держава **затрачає** адміністративних і фінансових ресурсів на виконання фіскальної функції – формування дохідної частини бюджету.

У сучасних умовах варто врахувати, що підвищення якості процесу оподаткування залежить від впровадження нових методів та інструментів податкового адміністрування. Великий обсяг і складність переробки інформації визначає необхідність застосування інноваційно-інформаційних технологій та автоматизації в оподаткуванні.

Отже, з метою наповнення бюджету в умовах ринку вищезазначені інструменти фіскального механізму відповідають, здебільшого, за наповнення бюджету, де податки та збори є основним джерелом дохідної частини бюджету, так званою універсальною формою, яка відображає фіскальний механізм взаємовідносин між державою та суб'єктами господарювання.

За допомогою бюджету, який формується на основі податкових надходжень, держава може сама спрямовувати вивільнені ресурси із індивідуальної сфери на фінансування суспільних благ. Так, бюджет відіграє важливу роль у забезпеченні перерозподілу доходів із метою підтримання сприятливого соціального клімату в державі, соціального захисту населення, соціального забезпечення найуразливіших його верств, зменшення майнового розшарування громадян, тобто він є важливим інструментом перерозподілу валового внутрішнього продукту для забезпечення соціальної справедливості. Підвищенню ролі бюджету в соціальних процесах сприяє, зокрема, удосконалення процесу фінансування й регулювання розвитку освіти, охорони здоров'я, духовного і фізичного розвитку, завдяки чому збільшується рівень бюджетного фінансування соціальних видатків [12, с. 38].

За допомогою бюджетних планів держава забезпечує можливість визначити альтернативні методи вирішення проблемних питань соціально-економічного розвитку держави, а бюджетне планування виступає важливим інструментом підвищення ефективності витрачання коштів бюджету на складові соціальної сфери. При цьому гарантованим мінімумом витрат на соціальну сферу є бюджетні норми та нормативи в розрахунку на душу населення, які забезпечують рівні права для всього населення в отриманні пев-

ного набору освітніх, медичних, культурних послуг тощо не залежно від доходів бюджету, які надходять на безповоротній основі у розпорядження місцевих органів влади і використовуються для її соціальних потреб. Тобто від доходів держави залежать соціальний розвиток країни та рівень життя населення.

Використовуючи видатки бюджету держава впливає на загальний рівень доходів і життя населення та відображає перерозподільчі процеси в країні. Ефективність державних витрат забезпечується в тому випадку, коли вони стимулюють економічне зростання, покращують формування сукупного попиту і споживання та розвиток соціальної сфери. Сучасна держава використовує бюджет для фінансування таких життєво важливих сфер, як освіта та охорона здоров'я, соціальне забезпечення, наука і культура, задовольняючи, таким чином, суспільні потреби.

Ефективному та раціональному фінансуванню суспільних потреб та складових соціальної сфери сприяє бюджетний контроль, за допомогою якого можна виявити та попередити порушення у бюджетному механізмі щодо цільового використання бюджетних коштів. Він сприяє зростанню доходів бюджету та ефективному їх використанню, виступає найважливішою умовою функціонування та розвитку соціальної сфери та дає змогу вплинути на захищеність соціальних інтересів суспільства. А саме у разі виявлення бюджетних порушень щодо використання бюджетних коштів на соціальну сферу застосовуються різного роду бюджетні санкції за порушення при використанні бюджетних коштів та при нерівномірному розподілі коштів між бюджетами одного рівня.

За допомогою міжбюджетного балансу забезпечується вирівнювання нерівностей між адміністративно-територіальними одиницями, створення умов для соціального розвитку територіальних громад і підвищення рівня суспільних благ. При цьому основним інструментом міжбюджетного вирівнювання є міжбюджетні трансферти, видами яких є дотація вирівнювання, субвенції, кошти, що передаються від одного бюджету до іншого, додаткові дотації. Також варто зазначити, що більш раціональному розподілу бюджетних коштів при забезпеченні міжбюджетного балансу і взагалі за цільовим використанням коштів державного бюджету сприятиме покращення автоматизації бюджетного процесу. Її удосконалення повинно супроводжуватись сучасним програмним забезпеченням в інтерактивному режимі та сприяти контролю за ефективним використанням бюджетних коштів соціального призначення.

Таким чином, інструменти фіскального механізму, які мають характер бюджетного спрямування, виконують функцію розподілу та використання бюджетних коштів на складові соціальної сфери. Саме достатній рівень фінансування видатків соціального призначення і обумовлює рівень соціального розвитку країни, що в свою чергу визначає результати дії інструментів фіскального механізму податкового характеру. Тобто інструменти фіскального механізму як податкового так і бюджетного спрямування взаємопов'язані між собою, де дія одних впливає на дію інших, від чого і залежить розвиток соціальної сфери та рівень соціального розвитку країни загалом. Тому соціальні видатки мають розглядатися як інвестиції в людський розвиток, які матимуть очевидний соціально-економічний ефект в майбутньому. А податки – як основне джерело наповнення бюджету, що сприятиме справедливому роз-

поділу суспільних благ, забезпеченню високого рівня життя населення та гарантованого мінімуму освіти та медичних послуг, соціального захисту та розвитку ринку праці, досягненню соціальної стабільності [22, с. 23].

Але також варто зазначити, що податкові платежі, що йдуть на фінансування суспільних благ, не індивідуалізовані для споживання останніх, тобто немає прямого кількісного зв'язку між величиною сплаченого податку і розміром спожитих кожним індивідом суспільних благ. У людей з різним достатком податкові внески не однакові, але вони мають право користуватися суспільними благами у рівній мірі або не користуватися ними взагалі. Держава розподіляє кошти бюджету без урахування інтересів та потреб кожного громадянина, спираючись лише на сигнали від суспільства, що надходять в агрегованому вигляді, але остаточне рішення щодо надання податкових пільг завжди залишається за владою.

Висновки з проведеного дослідження. Враховуючи вищезазначене, фіскальний механізм відіграє важливу роль у соціальному розвитку країни. Однак через обмеженість бюджетних ресурсів і неефективність їх використання багато проблем, які стосуються фінансування освіти, охорони здоров'я, духовного й фізичного розвитку, соціального захисту населення, залишаються нерозв'язаними. В умовах сьогодення основною проблемою у фінансуванні суспільних потреб залишається удосконалення фіскального механізму, що забезпечуватиме раціональний та ефективний перерозподіл національного доходу з метою підвищення добробуту незахищених верств населення і соціальних гарантій населення. Враховуючи те, що ефективна соціальна система має забезпечувати гідний рівень життя та збереження життєвих стандартів за найменших витрат, актуальним є застосування таких сучасних методик і прогресивних підходів в удосконаленні фіскального механізму, які підтверджені світовим досвідом [1, с. 190]. Адже у розвинутих країнах фіскальний механізм уже довгий час розглядають як ключовий фактор розвитку соціальної сфери. Тому дослідження та застосування інструментів фіскального механізму провідних країн світу дозволять досягти високого рівня соціального розвитку України.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Алексеенко Л.М. Суперечності взаємодії елементів програмно-цільового методу в процесі бюджетування сфери соціально-культурних послуг / Л.М. Алексеенко, Б.С. Шулюк // Формування ринкових відносин в Україні. – 2011. – № 4(119). – С. 190-197.
2. Важенин С.Г. Социальная инфраструктура народнохозяйственного комплекса / С.Г. Важенин. – М.: Наука, 1984. – 172 с.
3. Гриценко А.А., Киреев С.І. Соціально-ринковий вибір в Україні: модель та реальність // Трансформація моделі економіки України (ідеологія, протиріччя, перспективи); За ред. В.М. Гейця. Інститут економічного прогнозування. – К.: Логос, 1999. – С. 30-31.
4. Данилишин Б.М., Куценко В.І., Остафійчук Я.В. Сфера та ринок послуг у контексті соціальної модифікації суспільства / НАН України, Рада по вивченню продуктивних сил України. – К.: ЗАТ «Нічлава», 2005. – 328 с.
5. Дем'янишин В.Г. Формування та розвиток податкового механізму в економіці України / В.Г. Дем'янишин // Науковий вісник Національного університету ДПС України. – 2007. – № 3(38). – С. 92-102.
6. Дишлюк Н.І. Зарубіжний досвід у вирішенні проблем фінансування закладів соціальної сфери села / Н.І. Дишлюк // Україна: аспекти праці. – 1999. – № 7. – С. 30-33.
7. Корнієнко О.В. Проблеми бюджетного фінансування соціаль-

- ної сфери та шляхи вирішення / О.В. Корнієнко // Економічний простір : зб. наук. праць. – 2011. – Вип. 46. – С. 172-179.
8. Крисоватий А.І. Теоретико-організаційні доміанти та практика реалізації податкової політики в Україні : монографія. – Тернопіль : Карт-бланш, 2005. – 371 с.
 9. Куценко В.І. Соціальна сфера: реальність і контури майбутнього (питання теорії і практики) : монографія / За наук. ред. д.е.н., проф., чл.-кор. НАН України Б.М. Данилишина // РВПС України НАН України. – Ніжин : ТОВ «Видавництво «Аспект-Поліграф», 2008. – 818 с.
 10. Куценко В.І. Соціальний вектор економічного розвитку : монографія / За наук. ред. д.е.н., проф., акад. НАН України Б.М. Данилишина. – К. : Науково-виробниче підприємство «Видавництво «Наукова думка» НАН України, 2010. – 734 с.
 11. Куценко В.І., Остафійчук Я.В. Трансформації соціальної сфери України: регіональний аспект : монографія / За ред. С.І. Дорогунцова. – К. : Оріяни, 2005. – 400 с.
 12. Лопушняк Г.С. Бюджетне фінансування соціальних видатків в умовах трансформації економіки / Г.С. Лопушняк // Фінанси України. – 2010. – № 10. – С. 38-46.
 13. Макара О.В. Роль державного регулювання в реалізації соціального розвитку суспільства / О.В. Макара // Науковий вісник Волинського національного університету імені Лесі Українки. – 2009. – № 15. – С. 39-43.
 14. Меленюк В.О. Теоретичні основи державної соціальної політики в Україні / В.О. Меленюк // Держава та регіони. Серія: Державне управління. – 2009. – № 1. – С. 126-132.
 15. Мельник В.М. Використання податкових інструментів в умовах становлення ринкової економіки / В.М. Мельник, Т.В. Кошук // Фінанси України. – 2010. – № 2. – С. 46-57.
 16. Мельник П.В. Розвиток податкової системи у перехідній економіці : [моногр.] / П.В. Мельник. – Ірпінь : Академія Державної податкової служби України, 2001. – 362 с.
 17. Податкова політика: теорія, методологія, інструментарій : навчальний посібник / За редакцією д-ра екон. наук, проф. Іванова Ю.Б., д-ра екон. наук, проф. Майбурова І.А. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2010. – 492 с.
 18. Податкове регулювання соціального розвитку: світовий досвід та тенденції в Україні : монографія / Ю.Б. Іванов, О.М. Тищенко, О.В. Грачов та ін. ; за заг. ред. Ю.Б. Іванова. – Х. : ФОРМ-Александрова К.М.; ВД «ІНЖЕК», 2012. – 496 с.
 19. Полозенко Д.В. Розвиток соціальної сфери як важлива умова економічного зростання України / Д.В. Полозенко // Фінанси України. – 2010. – № 10. – С. 15-20.
 20. Пушкарева В.М. История финансовой мысли и политики налогов / В.М. Пушкарева. – М. : Инфра-М, 1996. – 191 с.
 21. Рандылов Ю.Б. Социальная инфраструктура региона: проблемы развития (на примере Бурятской АССР) / Ю.Б. Рандылов, Ц.Б. Будаева. – Новосибирск, 1989. – 72 с.
 22. Скулиш Ю.І. Бюджетне забезпечення соціальної сфери в Україні: оцінка ефективності та підходи до обґрунтування / Ю.І. Скулиш // Економіка та держава. – 2009. – № 1. – С. 21-23.
 23. Тарангул Л.Л. Оподаткування та регіональний розвиток (теорія і практика) / Л.Л. Тарангул. – Ірпінь : Академія ДПС України, 2003. – С. 99.
 24. Ташмурадов Т.Т. Международный опыт налогообложения / Т.Т. Ташмурадов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://tozabek.narod.ru/nalogi-mej-opit-nalog.html>.
 25. Тищенко О.М., Голякова К.В. Роль оподаткування у державному фінансуванні соціальної сфери [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <chrome-extension://oemmnndcbldboiebfnladdcbdfmadadm/http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/7720/1/9.pdf>.
 26. Швабій К.І. Оподаткування доходів населення: проблеми науки та практики : моногр. / К.І. Швабій. – Ірпінь : Нац. ун-т ДПС України, 2009. – 296 с.
 27. Юткина Т.Ф. Налоги и налогообложение : учебник. 2-изд., перероб. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2002. – 576 с.
 28. Samuelson P. The pure theory of public expenditure / P. Samuelson // The review of economics and Statistics. – 1954. – № 36. – P. 387-389.

УДК 336.717.06

Коцюба О.В.

*студентка фінансового факультету
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця*

КОНКРЕТИЗАЦІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СУТНОСТІ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ БАНКІВ: ТЕОРЕТИЧНИЙ ТА ПРИКЛАДНИЙ АСПЕКТИ

У статті визначено підходи до трактування поняття «грошові потоки банків». Наведено ознаки та класифікацію грошових потоків банків. Проаналізовано динаміку та структуру грошових потоків у банках. На основі кореляційно-регресійного аналізу визначено фактори впливу на них.

Ключові слова: грошовий потік банку, управління грошовими потоками банків, вхідні та вихідні потоки.

Коцюба Е.В. КОНКРЕТИЗАЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СУЩНОСТИ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ БАНКОВ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ И ПРИКЛАДНОЙ АСПЕКТЫ

В статье определены подходы к трактовке понятия «денежные потоки банков». Приведены признаки и классификация денежных потоков банков. Проанализированы динамика и структура денежных потоков. На основании корреляционно-регрессионного анализа определены факторы влияния на них.

Ключевые слова: денежный поток банка, управление денежными потоками банков, входящие и исходящие денежные потоки.

Kotsiuba O.V. CONCRETIZATION OF THE ECONOMIC ESSENCE OF BANKING CASH-FLOWS: THEORETICAL AND APPLIED ASPECTS

Approaches to determination the definition "cash flow of banks" are considered. The features and classification of cash flows of banks are brought. The dynamic and pattern of cash flows are analyzed. On the basis of correlation and regression analysis their determinants are defined.

Keywords: banking cash-flow, management of banking cash-flows, incoming and outgoing cash-flows.

Постановка проблеми. У вітчизняній літературі багато праць вчених-економістів присвячено дослідженню сутності понять «грошовий потік» та «фінансовий потік». Проте досі не існує єдиного під-

ходу до трактування цих дефініцій, що ускладнює процес управління грошовими та фінансовими потоками в системі фінансового менеджменту. На етапі розвитку трансформаційної економіки, коли інвести-

дійний капітал з сировинних і фінансових секторів економіки переходить до несировинних для активізації впливу науково-технічного прогресу, роль банківського сектору тільки посилюється. При цьому найбільшу увагу треба приділяти саме фінансовим аспектам управління активами.

Діяльність будь-якого банку ґрунтується на управлінні рухом фінансових потоків, що є кінцевим результатом або обслуговуючим механізмом банківських операцій. На разі головною проблемою в діяльності банків залишається збереження рівня ліквідності, платоспроможності та стійкості до стресчинників ендегенного та екзогенного середовища. Нівелювати процентні, валютні ризики та ризики ліквідності для менеджменту банку допоможе саме ефективне управління грошовими потоками. Це і зумовлює актуальність обраної теми дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням банківського та фінансового менеджменту в Україні присвячені наукові праці вітчизняних науковців Г.М. Азаренкової, І.А. Бланка, О.В. Васюренка, Л.М. Єріс, О.А. Кириченко, О.М. Колодізева, А.М. Мороза, Л.О. Примостки та ін.

Мета статті полягає в узагальненні існуючих теоретичних підходів до визначення сутності грошових і фінансових потоків банків та в аналізі елементів грошових потоків та факторів впливу на них у вітчизняній банківській системі.

Виклад основного матеріалу дослідження. У спеціальній науковій літературі, присвяченій питанням фінансового менеджменту, можна переконаватися у багатоглибкості поняття «грошовий потік».

Науковцями виділяється три основних підходи до визначення даної дефініції: як сукупність надходжень та вибуття грошових коштів, як сукупність наявних грошових коштів. Також певна група вчених-економістів ототожнює поняття «грошовий» та «фінансовий потік». За результатами аналізу наукових праць вітчизняних та закордонних вчених було виявлено, що прихильниками другого підходу є закордонні вчені-економісти (Дж.К. Ван Хорн, Т. Райс, Б. Коллі та ін.). Переважна більшість вітчизняних науковців трактують грошовий потік як сукупність надходжень та вибуття грошових коштів. Третій підхід до визначення сутності даної дефініції є, на нашу думку, помилковим, оскільки фінансовий потік є ширшим поняттям, аніж грошовий [6, с. 58].

Г.М. Азаренкова у своїх дослідженнях наголошує на тому, що в умовах трансформаційної економіки необхідно розглядати поняття «фінансовий потік», а отже, і «грошовий потік», з точки зору інституцій-

ональної спрямованості. Сутність такого уточнення полягає у можливості розмежування фінансових потоків на різних рівнях їх функціонування та у визначенні генетичної природи виникнення тих або інших фінансових потоків [1, с. 5].

На основі даного твердження доцільно розглядати теоретичну основу визначення та формування грошових потоків банку. За результатами аналізу трактування дефініції «грошовий потік банку» вітчизняних вчених-економістів авторами було виділено декілька підходів до її визначення, які наведені у таблиці 1.

Поняття «грошовий потік банку» розглядається з точки зору чотирьох підходів (за окремими ознаками): як рух платежів, як результат діяльності банку, як джерело стабільності банку, як сукупність надходжень і виплат.

Більшість вітчизняних вчених-економістів трактують поняття «грошовий потік банку» як цілеспрямований рух грошових коштів внаслідок ведення банківської діяльності. На думку авторів, останній підхід до розгляду даного терміну (грошовий потік банку як сукупність надходжень і виплат) доповнює попереднє визначення та більшою мірою характеризує особливості грошового потоку саме суб'єктів банківської діяльності.

Отже, поняття грошовий потік банку слід викласти, на думку авторів, у наступній редакції: грошовий потік банку – це цілеспрямований рух надходжень і виплат готівкових і безготівкових коштів, розподілених у часі, та які утворюються унаслідок проведення банківських операцій з обов'язковим документальним оформленням.

Систематизація процесів виникнення та формування грошових потоків банку має певні ознаки, яка зображена на рис. 1.

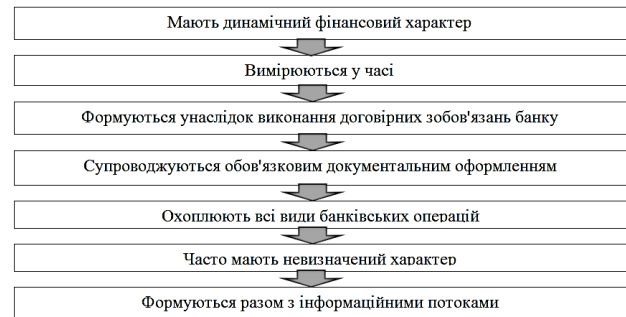


Рис. 1. Систематизація підходів до виникнення ознак грошових потоків банку

Таблиця 1

Визначення сутності поняття «грошовий потік банку»

Підхід на основі окремої ознаки	Автори	Джерело	Визначення поняття «грошовий потік банку»
Як рух платежів	Г.М. Азаренкова, В.М. Коваль, Г.О. Крамаренко, Ю.К. Маслов, А.М. Поддєрьогін, Л.О. Птащенко, С.К. Реверчук	[1; 5; 8–12]	Послідовний рух грошових коштів, розподілених у часі платежів, які були отримані внаслідок проведення операцій банками
Як результат діяльності банку	нормативно-правові акти	[14; 15]	Грошові потоки генеруються банком, мають фінансовий характер, тому що результатом діяльності є формування, розподіл і використання грошових ресурсів
Як джерело стабільності банку	Л.М. Єріс, Г.Г. Кірейцева	[3; 4]	Внутрішнє джерело стабільності банку, що асоціюється з ліквідністю, щоб у результаті банківської діяльності отримати відповідний прибуток, а також зберегти фінансову рівновагу на ринку
Як сукупність надходжень і виплат	М.В. Дерій, О.С. Сергєєва	[2; 13]	Сукупність надходжень і виплат коштів у готівковій та безготівковій формах унаслідок фінансової діяльності банків, що розподілені у часі та є документально оформленими

Як було розглянуто вище, із визначення грошового потоку зрозуміло, що це є рух, а отже, поняття динамічне. Існує думка, що вхідні грошові потоки банку є тотожним поняттям до пасивів. Так, В.М. Коваль наголошує на тому, що слід розділяти дані поняття саме через те, що пасиви банку є явищем статички, залишки ресурсної бази на певну дату, на відміну від грошових потоків явище динаміки, вимірюване у часі. Банки формують грошові потоки унаслідок формування, розподілу та використання фондів, резервів грошових коштів унаслідок реалізації банківських продуктів та послуг, що пояснює виключно фінансову природу грошових потоків банку.

Практика господарювання підтверджує, що грошові потоки є одночасно фундаментом та результатом ведення банком своєї діяльності, тому вони формуються саме унаслідок договірних зобов'язань банку із обов'язковим документальним оформленням та визначенням джерела та причини утворення грошових потоків. Всі документи також уособлюють собою інформаційний потік, який формується разом з грошовим.

Згідно думки В.М. Ковалю, економічна суть грошових потоків стосовно до банку полягає в тому, що фінансові ресурси, які надходять в банк з макросередовища і мають визначені групові ознаки, в процесі функціонування банку трансформуються з одного виду в інший, переходять з групи в групу, змінюють напрямок руху і виходять з банку в макросередовище в іншій якості [9, с. 7]. Тому грошові

потоки є зовнішнім відображенням руху фінансових ресурсів через призму операцій банку. Виходячи з цього, будь-яка банківська операція охоплює один або декілька видів грошових потоків.

Грошові потоки формуються як в ендogenous, так і в екзогенному середовищі банку. За умови їх формування у зовнішньому середовищі досить важко прогнозувати та планувати обсяг коштів, що надійде до банку, тому грошові потоки банку з екзогенною природою мають невизначений характер.

Для ефективного управління та для розуміння економічної суті грошових потоків необхідно навести їх класифікацію. Оскільки грошові потоки є різноманітними за своєю природою, вартістю, часовими проміжками, структурою тощо, авторами на основі спеціальної наукової літератури була запропонована наступна класифікація. Так, нами було виділено 11 основних класифікаційних ознак, які наведені на рис. 2.

Вхідні грошові потоки банку формують пасивну частину банківського балансу, а саме ресурсну базу і дохід від його діяльності. До вхідних грошових потоків банку належать надходження на кореспондентські рахунки, на поточні та депозитні рахунки клієнтів, відсоткові платежі та повернення основної суми боргу за кредитними операціями, відсотки за векселями, доходи від інвестиційної діяльності тощо.

Вихідні грошові потоки банку створюють активну частину банківського балансу, вони формують його кредитний та інвестиційний портфель. Прикладом вихідних потоків є платежі з кореспондентського



Рис. 2. Класифікація грошових потоків банку

Запропоновано автором

рахунку банку, платежі за дорученням клієнтів, операції з надання кредитів та купівлі цінних паперів, відсоткові витрати, повернення вкладів та міжбанківських кредитів.

Основною складовою вхідних грошових потоків банку є депозитний портфель, він складається з надходжень на депозитні рахунки фізичних осіб, юридичних осіб та органів державної влади. Депозитний портфель також необхідно розглядати через призму стабільності ресурсної бази. Таким чином, депозитний портфель можна представити у вигляді потоку надходжень строкових депозитів та потоку надходжень депозитів до запитання.

Вихідний грошовий потік, що формує кредитний портфель, складається з потоку корпоративного, індивідуального та міжбанківського кредитування. Кредитні операції банків потенційно є найбільш прибутковими, але вони пов'язані з високим рівнем кредитного ризику. Потік, який формує інвестиційний портфель банку, є також основним елементом вихідного грошового потоку. Він складається з вихідних потоків, що утворюють торговий портфель, портфель на продаж, портфель до погашення, та інвестиції в асоційовані та дочірні компанії. Також інвестиційний портфель можна розглядати в розрізі потоків вкладень в державні та корпоративні цінні папери, цінні папери центрального банку [7, с. 297].

На основі статистичних даних, опублікованих на офіційному сайті Національного банку України, було отримано результати аналізу грошових потоків банків України та чинники, що спричиняють зміни їх характеристик [16; 17].

Розрахунок обсягу вхідного грошового потоку ґрунтується на сумі зобов'язань, капіталу та доходів банків України. Сума наданих кредитів, вкладень у цінні папери, резервів за активними операціями банків та витрат формує вихідний грошовий потік банків.

У таблиці 2 наведено абсолютні показники основних елементів вхідних та вихідних грошових потоків банків України за період 01.04.2009–01.04.2015 рр.

На рис. 3 наведено динаміку змін обсягів вхідних та вихідних грошових потоків банків України за період 01.01.2009–01.01.2015 рр. Із наведеної діаграми можемо зробити висновок, що обсяг вхідних грошових потоків у 2010 р. зменшився незначною мірою – на 2,42%, проте у наступний період даний показник стабільно зростає нестабільними темпами. Вихідні грошові потоки зростали щорічно, окрім спаду у 2013 р. на 1,87% порівняно з показником 2012 р. У 2009, 2013, 2014 рр. вхідні грошові потоки були більшими за обсягом за вихідні грошові потоки. Це свідчить про нераціональність та неефективність використання грошових коштів. У інші роки досліджуваного періоду спостерігається зворотна ситуація із співвідношенням вхідних та вихідних грошових потоків банків України, а отже, підвищився рівень ризику ліквідності.

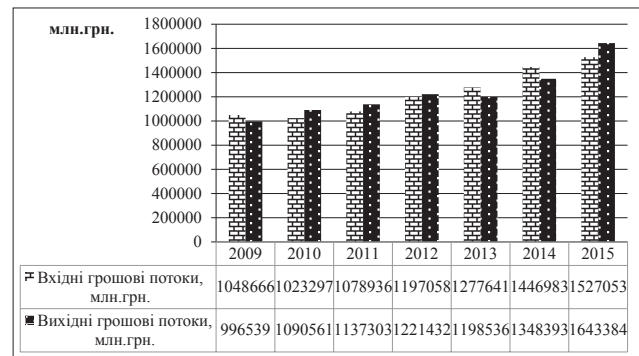


Рис. 3. Динаміка вхідних та вихідних грошових потоків банків України за період 01.01.2009–01.01.2015 рр.

У таблиці 3 наведено результати аналізу динаміки питомої ваги елементів вхідних грошових потоків банків України за досліджуваний період: найбільшу питому вагу займають строкові кошти фізичних осіб.

Таблиця 2

Абсолютні значення основних елементів вхідних і вихідних грошових потоків банків України за період 01.01.2009–01.01.2015 рр.

Період	Вхідні грошові потоки, млн. грн.			Вихідні грошові потоки, млн. грн.			
	Зобов'язання	Капітал	Доходи	Кредити	Вкладення у цінні папери	Резерви	Витрати
2009	806823	119263	122580	792244	40610	48409	115276
2010	765127	115175	142995	747348	39335	122433	181445
2011	804363	137725	136848	755030	83559	148839	149875
2012	898793	155487	142778	825320	87719	157907	150486
2013	957872	169320	150449	815327	96340	141319	145550
2014	1085496	192599	168888	911402	138287	131252	167452
2015	1168829	148023	210201	1006358	168928	204931	263167

Таблиця 3

Питома вага елементів вхідних грошових потоків банків України за 01.01.2009–01.01.2015 рр.

Період	Питома вага елементів у вхідних грошових потоках, %					
	Кошти фізичних осіб до запитання	Строкові кошти фізичних осіб	Кошти суб'єктів господарювання до запитання	Строкові кошти суб'єктів господарювання	Капітал	Доходи
2009	3,63%	16,70%	6,90%	6,99%	11,37%	11,69%
2010	5,36%	15,17%	6,32%	4,94%	11,26%	13,97%
2011	5,94%	19,15%	8,23%	5,12%	12,76%	12,68%
2012	2,74%	19,84%	9,35%	6,20%	12,99%	11,93%
2013	5,86%	22,63%	8,59%	7,27%	13,25%	11,78%
2014	5,73%	24,24%	9,00%	7,24%	13,31%	11,67%
2015	6,37%	22,97%	8,52%	6,86%	9,69%	13,77%

Отже, депозитні вкладення, не дивлячись на економічні кризи 2008–2009 рр. та 2014–2015 рр., залишаються основним джерелом формування коштів банківських установ. Суб'єкти господарювання, починаючи з 2009 р., надають перевагу банківським послугам із розміщення коштів до запитання. Дані елементи займають від 6% до 9% у вхідних грошових потоках. Капітал та доходи банків грають також приблизно однакову роль у формуванні досліджуваного показника.

У таблиці 4 наведено питому вагу структурних складових елементів вихідних грошових потоків банків України за досліджуваний період. Згідно наведених даних, майже 50% обсягу вихідних грошових потоків займають надані кредити суб'єктам господарювання. Позитивним фактом є зростаюча питома вага вкладень у цінні папери банками, незважаючи на кризові явища – зростання з 3,61% у 2010 р. до 10,28% у 2015 р., проте все ще низький рівень даного показника свідчить про необхідність підвищення зацікавленості банківських установ до фондового ринку. Питома вага наданих кредитів фізичним особам щороку поступово спадає, що може свідчити про зниження платоспроможності та кредитоспроможності населення.

Унаслідок перевищення обсягів наданих кредитів над отриманими коштами від клієнтів банки України мають високий рівень дисбалансу ліквідності, що є причиною зниження їх фінансової стабільності (рис. 4).



Рис. 4. Дисбаланс ліквідності банків України за період 01.01.2009–01.01.2015 рр.

Згідно графічного аналізу на рис. 4, можемо зробити висновок, що протягом усього досліджуваного періоду обсяг наданих кредитів значною мірою перевищував обсяг отриманих коштів банками України від фізичних осіб та суб'єктів господарювання. Найменшим показник був у 2010 р. – 43,52%, найбільшим – 73,37% у 2014 р. Значне перевищення обсягу кредитування над депозитами є першопри-

чиною загрози ліквідності банківської системи в цілому, враховуючи той факт, що частка простроченої та сумнівної заборгованості за кредитами з кожним роком активно зростає і досягла 13,5% станом на 01.01.2015 р. у порівнянні з 2,3% у 2009 р. Отже, рівень кредитного ризику також активно зростає з кожним роком.

Фінансові результати діяльності банків України є одним з показників ефективності управління грошовими потоками даних суб'єктів, адже саме грошові потоки є основою їх функціонування. На рис. 5 зображено динаміку фінансових результатів банків України за досліджуваний період.

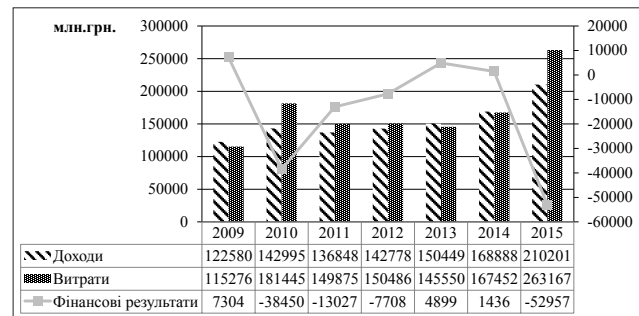


Рис. 5. Динаміка фінансових результатів банків України за період 01.01.2009–01.01.2015 рр.

Якщо здійснити порівняння між графіком на рис. 4, який зображує дисбаланс ліквідності, та динамікою фінансових результатів на рис. 5, то можна помітити, що їх схематичне зображення майже однако: різке зниження у 2010 р., поступове зростання до 2015 р. Найменший фінансовий результат банки України мали у 2015 р. – (-52957) млн. грн., що може бути пов'язано з економіко-політичною кризою та значним дисбалансом ліквідності. Чотири роки з семи досліджуваних банки України отримували від'ємний фінансовий результат, що свідчить про неефективну діяльність, а саме управління грошовими потоками.

Таким чином, із проведеного аналізу характеристик грошових потоків банків України за 2009–2015 рр. можна зробити висновок, що кошти використовуються неефективно; вхідні та вихідні грошові потоки неоптимізовані; банківські установи постійно піддаються ризику ліквідності, кредитному ризику; фінансові результати є незадовільними тощо. Дана ситуація, безперечно, потребує вирішення, адже банківська система України є досить потужною та розгалуженою. Усі грошові потоки домогосподарств, суб'єктів господарювання, держави, закордонного сектору проходять саме через банківські установи, тому дані суб'єкти зобов'язані налагодити ефективну роботу.

Таблиця 4

Питома вага елементів вихідних грошових потоків банків України за 01.01.2009–01.01.2015 рр.

Період	Питома вага елементів у вихідних грошових потоках, %				
	Кредити, надані фізичним особами	Кредити, надані суб'єктам господарювання	Вкладення в цінні папери	Резерви за активними операціями банків	Витрати
2009	26,98%	47,42%	4,08%	4,86%	11,57%
2010	20,41%	43,55%	3,61%	11,23%	16,64%
2011	16,40%	44,69%	7,35%	13,09%	13,18%
2012	14,30%	47,56%	7,18%	12,93%	12,32%
2013	13,50%	50,83%	8,04%	11,79%	12,14%
2014	12,44%	51,82%	10,26%	9,73%	12,42%
2015	10,89%	48,84%	10,28%	12,47%	16,01%

Проведемо кореляційно-регресійний аналіз факторів, які впливають на динаміку формування грошових потоків банківської системи України. За детермінанти було обрано наступні показники: ВВП України, наявний дохід населення, рівень інфляції, прибуток підприємств України, кількість банків. У табл. 5 наведено значення вище наведених показників та грошових потоків банків України.

У таблиці 6 наведено коефіцієнт детермінації та коефіцієнт кореляції для факторів впливу на відповідний вид грошового потоку (вхідний або вихідний). Коефіцієнт детермінації використовується для встановлення адекватності моделі. Задовільною модель вважається за значення коефіцієнта детермінації більше 0,5. Парний коефіцієнт кореляції показує зв'язок між змінними. Даний коефіцієнт може коливатися в межах від (-1) до 1, що свідчить про напрямки та ступінь залежності змінних одна від одної.

Так, згідно даних кореляційно-регресійного аналізу, наведених у таблиці 6, можна зробити висновки, що адекватними моделями можна вважати встановлення залежності між вхідним грошовим потоком банків та ВВП України, наявним доходом населення та кількістю банків.

Так, найбільше на даний вид потоку впливають ВВП України та наявний дохід населення. Зв'язок є прямим, а отже, чим більше значення даних факторів, тим більше значення вхідного грошового потоку. Кількість банків, навпаки, впливає на даний вид потоку у зворотному напрямі, і зв'язок між даними величинами є помірним.

Високий та достатній рівень адекватності спостерігається у моделях залежності між вихідним грошовим потоком та ВВП України, наявним доходом населення, чистим прибутком підприємств, кількістю банків.

Усі перелічені фактори майже однаковою мірою впливають на вихідний грошовий потік банків Укра-

їни, проте ВВП України та наявний дохід населення впливають прямо, а чистий прибуток підприємств та кількість банків – у зворотному напрямку. Фінансові результати підприємств, безумовно, є одним з найвпливовіших факторів саме на вихідний грошовий потік, адже майже половину даного виду потоку займають саме кредитні кошти суб'єктам господарювання, а зв'язок між ними та прибутками підприємств є очевидним: чим менше власних вільних коштів у суб'єктів господарювання, тим більшою є потреба у банківських кредитах.

Як бачимо з таблиці 6, рівень інфляції не є визначальним детермінантом у формуванні грошових потоків банку. Побудована модель залежності між обсягом грошових потоків банків та індексу Української біржі також не є адекватною, що свідчить про низьку інвестиційну активність суб'єктів банківського сектору економіки України.

Висновки. Грошовий потік – поняття багатоаспектне та є об'єктом дослідження багатьох вітчизняних і закордонних вчених, проте саме відсутність єдиної думки не дає можливості оптимізувати управління грошовими потоками. Заслугує на увагу те, що дане поняття необхідно розглядати з точки зору інститутів, в яких воно формується. Так, об'єктом дослідження автором в роботі було обрано формування саме грошових потоків банків України.

На основі аналізу спеціалізованої літератури було виділено чотири підходи до трактування поняття «грошовий потік банку». Цю дефініцію автором пропонується розглядати у такій редакції: грошовий потік банку – це цілеспрямований рух надходжень і виплат готівкових і безготівкових коштів, розподілених у часі, та які утворюються унаслідок проведення банківських операцій з обов'язковим документальним оформленням.

Згідно результатів аналізу динаміки вхідних та вихідних грошових потоків банків України за період

Таблиця 5
Значення детермінант грошових потоків банків України за період 01.01.2009–01.01.2015 рр.

Період	ВВП України, млн. грн.	Наявний дохід населення, млн. грн.	Рівень інфляції	Чистий прибуток підприємств, млн. грн.	Кількість банків, шт.	Індекс Української біржі, грн.
2009	948056	634493	122,3	-41025,1	184	760,35
2010	913345	661915	112,3	-37131,1	182	1444,67
2011	1082569	847949	109,1	13906,1	176	2458,47
2012	1302079	988983	104,6	67797,9	176	1472,78
2013	1411238	1149244	99,8	35067,3	176	953,13
2014	1454931	1215457	100,5	-22839,7	180	901,77
2015	1566728	1191139	124,9	-583785,9	163	1005,09

Таблиця 6

Вплив екзогенних чинників на грошові потоки банків України

Фактор	Грошовий потік	Коефіцієнт детермінації	Коефіцієнт кореляції	Зв'язок
ВВП України	Вхідний грошовий потік	0,905275	0,95146	Дуже сильний, прямий
	Вихідний грошовий потік	0,740143	0,860316	Сильний, прямий
Наявний дохід населення	Вхідний грошовий потік	0,84601	0,919787	Дуже сильний, прямий
	Вихідний грошовий потік	0,630223	0,793866	Сильний, прямий
Рівень інфляції	Вхідний грошовий потік	0,001811	-0,04255	Слабкий, зворотній
	Вихідний грошовий потік	0,032219	0,179496	Слабкий, прямий
Чистий прибуток підприємств	Вхідний грошовий потік	0,385434	-0,62083	Помірний, зворотній
	Вихідний грошовий потік	0,648357	-0,80521	Сильний, зворотній
Кількість банків	Вхідний грошовий потік	0,503051	-0,69502	Помірний, зворотній
	Вихідний грошовий потік	0,769368	-0,87714	Сильний, зворотній
Індекс Української біржі	Вхідний грошовий потік	0,189583	-0,43541	Середній, зворотній
	Вихідний грошовий потік	0,047034	-0,21687	Слабкий, зворотній

2009–2015 рр. можемо стверджувати, що у 2015 р. спостерігається перевищення обсягу вихідних грошових потоків над вхідними, що свідчить про підвищення рівня ліквідності банківської системи. Депозитні вкладення, не дивлячись на економічні кризи 2008–2009 рр. та 2014–2015 рр., залишаються основним джерелом формування коштів банківських установ, а основним елементом вихідних грошових потоків є кредити суб'єктам господарювання. Переважно від'ємні фінансові результати банків України за досліджуваний період, відсутність рівності між обсягом вхідних та вихідних грошових потоків, значний дисбаланс ліквідності – ці та інші фактори значною мірою впливають на погіршення фінансової стійкості банківської системи України.

Для оптимізації управління грошовими потоками банків та нівелювання ендогенних та екзогенних загроз запропоновано першочергові завдання:

1. Забезпечення збалансованості та відповідності вхідних та вихідних грошових потоків за обсягом, строком та іншими істотними характеристиками.

2. Ефективне використання вільних залишків коштів шляхом здійснення фінансових інвестицій.

3. Зниження рівня простроченої та сумнівної заборгованості клієнтів.

4. Продаж неякісних активів та активів з підвищеним рівнем кредитного ризику.

5. Обмеження нарощення ризикових активів тощо.

Вирішення визначених завдань дозволить банківській установі ефективно управляти грошовими потоками, що підвищить її ліквідність та стійкість, а також мінімізує кредитні, валютні, процентні ризики та ризик банкрутства. Отже, даний підхід забезпечить фінансову безпеку банку, що є однією з найголовніших цілей будь-якого суб'єкта господарювання.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Азаренкова Г.М. Фінансові потоки економічних агентів: методологія та організація управління : автореф. дис. ... д. е. н. : спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / Г.М. Азаренкова. – Суми, 2007. – 33 с.
2. Дерій М. Дефініції «грошові кошти» і «грошові потоки»: відмінності та взаємозв'язок / М. Дерій // Економічний аналіз. – 2010. – № 6. – С. 60–64.
3. Єріс Л.М. Теоретичні засади управління грошовими потоками банку в сучасних умовах розвитку банківського бізнесу / Л.М. Єріс // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2014. – Вип. 2. – С. 1062–1066.
4. Кірейцева Г.Г. Фінансовий менеджмент : [навч. посіб.] / Г.Г. Кірейцева ; 3-є вид., перероб. і доп. – К. : Центр учбової літератури, 2004. – 531 с.
5. Коваль В.М. Надійність і стійкість комерційних банків: оцінка та регулювання : автореф. дис. ... к. е. н. : спец. 08.04.01 «Фінанси, грошовий обіг і кредит» / В. М. Коваль. – Київ, 2001. – 20 с.
6. Колодзєв О.М., Коцюба О.В. Управління грошовими потоками суб'єктів господарювання на основі методу ефективності використання фінансових ресурсів / О.М. Колодзєв, О.В. Коцюба // Science Rise. – 2015. – № 3/3(8). – С. 56–64.
7. Кот О.В., Герасименко Н.В. Фінансові потоки у механізмі функціонування банку / О.В. Кот, Н.В. Герасименко // Інноваційна економіка. – 2015. – № 4. – С. 294–299.
8. Крамаренко Г.О. Фінансовий менеджмент : [підручник] / Г.О. Крамаренко, О.Є. Чорна. – К. : ЦНЛ, 2006. – 520 с.
9. Маслов Ю.К. Планування фінансової діяльності банків : автореф. дис. ... к. е. н. : спец. 08.04.01 «Фінанси, грошовий обіг і кредит» / Ю.К. Маслов. – Одеса, 2006. – 20 с.
10. Поддєрьогін А.М. Ефективність управління грошовими потоками підприємства / А.М. Поддєрьогін, Я.І. Невмержицький // Фінанси України. – 2007. – № 11. – С. 119–127.
11. Птащенко Л.О. Управління корпоративними фінансами : [навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл.] / Л.О. Птащенко. – К. : ЦУЛ, 2008. – 296 с.
12. Реверчук С.К. Гроші та кредит : [підручник] / С.К. Реверчук [та ін.] ; за ред. д. е. н., проф. С.К. Реверчука. – К. : Знання, 2011. – 382 с.
13. Сергєєва О.С. Управління грошовими потоками банків : автореф. дис. ... к. е. н. : спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / О.С. Сергєєва. – Одеса, 2015. – 20 с.
14. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 7 (МСБО 7) : Звіт про рух грошових коштів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/929_019.
15. Офіційний сайт Державного комітету статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
16. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua/>.
17. Постанова Національного банку України «Про затвердження Інструкції про порядок складання та оприлюднення фінансової звітності банків України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1288-11>.

УДК 336.6

Кужельєв М.О.

доктор економічних наук,
професор кафедри фінансів

Національного університету державної податкової служби України

СУЧАСНИЙ СТАН ФІНАНСУВАННЯ УКРАЇНСЬКОЇ НАУКИ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Стаття присвячена аналізу сучасного стану фінансування науки в Україні. Визначено головні проблеми у фінансуванні науки, зроблено висновки та запропоновано рекомендації після дослідження даного питання. На основі аналізу в подальшому запропоновано використовувати концептуальний підхід при розробці заходів щодо фінансування науки в Україні.

Ключові слова: наука, фінансування науки, державна підтримка, наукова діяльність, валовий внутрішній продукт, інтеграція наукової сфери.

Кужельєв М.А. СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ФИНАНСИРОВАНИЯ УКРАИНСКОЙ НАУКИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Стаття посвящена аналізу сучасного стану фінансування науки в Україні. Определены главные проблемы в финансировании науки, сделаны выводы и даны рекомендации после исследования данного вопроса. На основе анализа в дальнейшем предложено использовать концептуальный подход при разработке мероприятий, касающихся финансирования науки в Украине.

Ключевые слова: наука, финансирование науки, государственная поддержка, научная деятельность, валовой внутренний продукт, интеграция научной сферы.

Kuzhelev M.O. MODERN STATUS OF FUNDING UKRAINIAN SCIENCE: PROBLEMS AND PROSPECTS

This article analyzes the current state of science funding in Ukraine. The article identifies the main problems in the financing of science, conclusions and recommendations after examining the issue. Based on the analysis offered in the future to use a conceptual approach of funding science in Ukraine.

Keywords: science, science funding, government support, scientific activity, gross domestic product, integration of the scientific sphere.

Постановка проблеми. Одним з пріоритетних напрямків використання коштів державного бюджету в розвинених країнах є фінансування науки. Наука – це суспільне явище, яке впливає на всі сфери економічного життя суспільства і є важливим елементом на шляху досягнення високих темпів економічного зростання і благополуччя суспільства. Наука являє собою специфічну сферу створення духовних благ, яка займається формуванням знань і умінь підростаючого покоління, його вихованням і підготовкою кадрів. Україна – країна, яка має величезний науково-інтелектуальний потенціал, потребує раціонального і перспективного підходів до вирішення проблеми фінансування наукової діяльності. Фінансування освіти і науки в повномасштабному обсязі, особливо в умовах фінансово-економічної кризи, здається неможливим. Однак проблема визначення обсягів фінансування та цільове їх призначення залишається завжди актуальною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Українські та закордонні вчені та практики дуже багато уваги приділяють питанню, що пов'язане з фінансуванням освіти і науки та виявленню проблем та перспектив її розвитку. Серед відомих українських вчених можна виділити Т. Боголіб, С. Буковинського, О. Василика, В. Геєця, В. Глуценко, А. Даниленко, В. Куценко, Е. Лібанову, І. Лук'яненко, І. Лютого, Н. Новікова, Т. Оболенську, С. Онишко, П. Саблука, В. Федосова, І. Чугунова, С. Юрія, та зарубіжних: Г. Беккера, Ч. Бексона, М. Благва, Г.Дж. Брока, А. Вагнера, Дж. Вейзе, Є. Деннісова, П. Друкера, К. Ерроу, Дж. Кейнса, П. Самуельсона, Т. Шульца, А. Анчишкіна, В. Афанас'єва, В. Басова, С. Белякова, В. Єрошина, В. Жаміна, Е. Жильцова, С. Костяняна, С. Струмиліна, Д. Чупрунова.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак надаючи належне публікаціям та розробкам представлених авторів, потрібно звернути увагу на необхідність постійного розвитку наукових

поглядів на проблеми, що пов'язані з фінансуванням науки та розвитком освіти і науки в Україні, а також орієнтації на світові тенденції в розвинених країнах.

Мета статті полягає у виявленні проблем та перспектив фінансування науки в Україні. Відповідно до мети, були поставлені та вирішені такі завдання: проведено аналіз сучасного стану фінансування науки в Україні, виявлені головні проблеми, що є на сьогоднішній день, та запропоновано рекомендації після дослідження даного питання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Не викликає сумнівів теза щодо пріоритетності розвитку освіти й науки в Україні, необхідності інноваційного розвитку держави. Євросоюз, США, інші країни давно оголосили про розбудову економіки знань. Європейці в Лісабонській стратегії передбачили виділення на науку щорічно не менше 3% ВВП. США щорічно витрачає не менш як 4% ВВП на науково-технічну галузь. На науку всі розвинені країни витрачають не менше 3–5% ВВП, тоді коли в Україні на вітчизняному законодавчому рівні закріплено, що фінансування науки повинно здійснювати на рівні не менше 1,7% ВВП [1]. При цьому протя-

Таблиця 1
Витрати на виконання наукових та науково-технічних робіт в Україні у % до ВВП

Рік	Витрати державного бюджету на наукові та науково-технічні роботи в Україні	Питома вага витрат на виконання наукових та науково-технічних робіт у ВВП
2009	0,95	0,32
2010	0,91	0,38
2011	0,86	0,39
2012	0,84	0,41
2013	0,86	0,37
2014	0,82	0,33

Джерело: складено на основі даних [2]

гом останніх років значення даного показника для України не перевищує навіть 0,5% (табл. 1).

Слід зазначити, що Україна ще з часів Радянського Союзу славилася визначними науковцями та значними досягненнями у цій сфері. Однак за останні роки темпи росту розвитку науки значно сповільнилися, і причини цього криються у недостатності фінансування даної сфери. Для порівняння слід навести дані витрат на наукову діяльність із державного бюджету в різних країнах світу (табл. 2). Як бачимо із таблиці 2, витрати на наукову діяльність, які виділяються із державного бюджету, в різних країнах світу суттєво відрізняються. В економіках, що розвиваються на інноваційній основі, частка фінансування науки є високою. Найбільшою ця частка є в Японії, за представлений період вона перевищує 3% ВВП і весь час зростає. Як зазначено на початку даної статті, орієнтиром для визначення обсягів фінансування розвитку науки в країнах – членах ЄС також прийнято показник, який становить не менше 3% ВВП кожної країни [3].

Таблиця 2

Витрати на наукову діяльність із державного бюджету в різних країнах світу, % ВВП

Рік	США	Японія	Німеччина	Франція	Італія	Росія
2009	2,57	3,32	2,49	2,10	1,09	1,07
2010	2,61	3,41	2,53	2,10	1,13	1,07
2011	2,66	3,44	2,53	2,04	1,18	1,12
2012	2,77	3,39	2,54	2,02	1,18	1,04
2013	2,70	3,40	2,50	2,03	1,19	1,30
2014	2,81	3,45	2,52	2,05	1,19	1,31

Витрати із усіх джерел на дослідження і розробки є одним із головних критеріїв інноваційності економік країн світу. Станом на початок 2015 р. за цим показником першою в світі країною залишалися США (424 млрд. дол.), проте, враховуючи поставлені завдання та впевнені кроки щодо їх реалізації, вже в найближчі десятиріччя лідером може стати Китай. В Україні наукоємність ВВП (видатки на науку за всіма джерелами у відсотках до ВВП) у 2014 р. становила 0,75%, з них частка коштів державного бюджету становила всього 0,33%. Хоч загальні витрати на наукову і науково-технічну діяльність в Україні щорічно поступово зростають в абсолютному вимірі, але при цьому їхня частка у ВВП становить менше 1% ВВП. Отже, недостатнє фінансування розвитку науки та науково-дослідних робіт залишається однією із найважливіших причин слабкої інноваційності української економіки.

Крім того, аналіз джерел фінансування науково-технічної діяльності в Україні вказує на високу залежність української науки від державних асигнувань. Так, бюджет НАН України за останні два роки

Таблиця 3

Рівень асигнувань з державного бюджету, млн. грн.

Стаття видатків	2011 р., млрд. грн.	2014 р., млрд. грн.
Генеральна прокуратура	1,23	3,2
Державна судова адміністрація	2,5	4,3
Служба безпеки	2,43	3,4
Міністерство внутрішніх справ	11,97	15,0
Верховна Рада України	0,67	0,89
Національна академія наук України	2,54	2,57

зріс лише на 11%, в той час як бюджети силових структур збільшилися на 30% і більше (табл. 3).

Наведені в таблиці 3 дані свідчать, що на даний час наука в Україні не відноситься до «однієї з найважливіших стратегічних складових соціально-економічного розвитку країни», але саме вона повинна стати надійним фундаментом економічного зростання нашої держави. Наприклад, для нормальної роботи НАНУ у 2015 р. потрібно 3,7 млрд. грн., однак замість цього в бюджеті закладено 2,57 млрд. грн., яких бракуватиме навіть на виплату заробітної плати, не кажучи про фінансування нових розробок, про придбання сучасного обладнання і приладів, про оплату постійно збільшуваних комунальних платежів.

Насиченість науковими кадрами в Україні – шість осіб на одну тисячу економічно активного населення, тоді як у Фінляндії – 15,4, Японії – 11, Франції – 15,4, США – 9,7, Росії – 6,7. Середньомісячна заробітна плата у сфері досліджень і розробок в Україні склала на початок 2015 р. 3 270 грн. Це майже на 40% менше, ніж у сфері фінансової діяльності та значно нижче від оплати наукової праці в інших країнах [4]. Низький рівень оплати праці в науковій сфері сприяє відтоку наукових кадрів і кваліфікованих спеціалістів з України, а також переходу до інших видів діяльності, не пов'язаних ні з наукою, ні з матеріальним виробництвом.

За відсутності продуманих державних кроків українській науці вже в найближчому майбутньому загрожує катастрофа. Запобігти цій загрозі держава може лише негайним суттєвим збільшенням фінансування науки – хоча б до встановлених Законом України – 1,7% ВВП, а далі – до європейського рівня, що становить не менше 3% ВВП.

Крім того, щоб увійти до числа впливових на міжнародній арені держав, Україні необхідно зробити рішучі кроки підвищення ефективності наукової сфери і прискорення технологічного розвитку базових галузей промисловості. Це пов'язано з тим, що крім недостатнього фінансування наукової сфери з боку держави, існує ще ряд причин та факторів, які в цілому ускладнюють розвиток науки України. До них відносяться:

- відсутність стратегічного плану розвитку економіки України як основи для визначення пріоритетів науково-технічної сфери та концентрації для їх вирішення значних ресурсів;
- відсутність повноважного органу центральної виконавчої влади, здатного провести відповідні реформи науково-технічної сфери України;
- штучне створення державою несприятливих умов, що сприяють неефективному використанню потенціалу та можливостей академічного та університетського секторів науки;
- значне скорочення державного сектора галузевої науки і його неефективне використання для національного виробництва;
- недоліки у підготовці та атестації наукових кадрів, їх матеріальному і соціальному забезпеченні;
- відсутність дієвої системи незалежної професійної експертизи наукових досліджень і розробок, захисту прав на інтелектуальну власність;
- неефективна діяльність більшості громадських наукових товариств та спілок, їх незначний вплив на демократизацію наукового життя [5].

На наш погляд, уряд України має розробити не тільки програму ефективного вкладення коштів у розвиток вітчизняної науки, але й вжити першочергових заходів з реорганізації даної сфери життя і

ставлення до неї суспільства. Можливими заходами для виправлення ситуації у цій сфері є: значне підвищення статусу вченого і ролі науки в суспільстві через нормалізацію оплати праці; збільшення фінансового забезпечення наукової сфери з державного бюджету з метою оновлення матеріально-технічної бази науки; посилення інституційної та фінансової основ конкурсного (грантового) фінансування наукових досліджень; створення умов для повернення висококваліфікованих науковців, які отримали досвід в університетах і наукових закладах світу; зміцнення зв'язків наукової сфери з бізнесом, промисловими та підприємницькими структурами; розширення міжнародної кооперації та інтеграції наукової сфери України у світову систему, зокрема в європейський науковий простір [5; 6].

За даними статистики, за роки незалежності в Україні відбулося більш ніж дворазове скорочення кількості працівників наукової сфери. Незважаючи на значне відставання від розвинених країн Європи за показником насиченості науковими кадрами на 10 000 зайнятого населення (наприклад, у Фінляндії цей показник досягає 230, у Данії – 143, у ФРН – 124, а в Україні – 51) [7], Україна поки ще має вагомий науково-технічний потенціал, який повинен мати надійний захист з боку держави.

Уряд і міністерства України, можливо, недооцінюють пріоритетність науки у розвитку суспільства. Але вчені України, в свою чергу, сприймають цю проблему як найбільш вагому для держави, оскільки недостатнє фінансування науки є найважливішим перешкоджанням у підвищенні кваліфікації співробітників; викликає дефіцит необхідних ресурсів (брак устаткування, експериментальних матеріалів і реактивів, витратних матеріалів та комп'ютерної техніки); є основним перешкоджанням для своєчасної підготовки дисертаційних досліджень. Крім того, через неухвагу держави до цієї сфери, молоді вчені не залишаються в науці через низьку заробітну плату, а також недостатнє фінансування перешкоджає міжнародному співробітництву.

На думку провідних вчених, недостатнє фінансування негативно впливає на проведення досліджень на рівні, який би допомагав українським вченим в отриманні конкурентоспроможних на світовому ринку результатів, інтеграції в Європейський науковий простір [6; 8; 9]. Недостатнє фінансування негативно впливає на всі сфери наукової діяльності – від процесу підготовки наукових кадрів до міжнародного співробітництва. Таким чином, в черговий раз підтверджується низький рівень фінансування сучасної наукової системи України, що, в свою чергу, не дозволяє науці виконувати її економічну функцію і забезпечувати економічне зростання і добробут суспільства.

З цього випливає, що розглянувши проблеми наукової сфери в Україні і взявши до уваги зарубіжний досвід, необхідно враховувати напрями бюджетного фінансування науково-технічних програм і рекомендації щодо покращення ситуації в науковій галузі. Як правило, бюджетне фінансування в нашій країні здійснюється шляхом базового фінансування як засобу підтримки фундаментальних досліджень, які

проводяться в наукових установах та навчальних закладах; цільового фінансування наукових досліджень і розробок та пріоритетних напрямів і науково-технічних програм або контрактного фінансування окремих важливих досліджень і розробок, які пройшли конкурсний відбір.

Фінансування можна виділяти під особистість – окремого вченого. Такий підхід демонструє довіру до вченого, а контроль з боку наукового співтовариства діяльності дослідника, звичайно, передбачається, але не в явній формі. Вибір наукових проблем і методів дослідження залишається на його розсуд. Інший тип фінансування – це фінансування наукової організації. Нарешті, третій основний спосіб фінансування науки – це фінансування наукових проектів через грантову систему. Цей спосіб є в даний час домінуючим в Європі та США. Його очевидною перевагою є можливість контролю ефективності наукових досліджень, що розуміється як ступінь задоволення потреб суспільства в науковому знанні. Ідея ефективності грантової підтримки науки заснована на тому, що отримання гранту передбачає конкурентний процес, а ефективний конкурентний механізм є гарантією успішної еволюції.

Висновки. Таким чином, для покращення фінансового забезпечення сфери науки в Україні потрібен концептуальний підхід, який може включати: створення ефективної системи розподілу публічних ресурсів, забезпечення сприятливої системи фінансового регулювання НДР, створення у країні системи перерозподілу фінансового-кредитних ризиків НДР, налагодження співпраці із закордонними суб'єктами НДР.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про наукову і науково-технічну діяльність : Закон України № 1977-XII від 13.12.1991 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1977-12>.
2. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
3. Сизоненко В.О. Фінансування інноваційно-орієнтованої економіки в умовах інституціональної невизначеності / В.О. Сизоненко // *Фінанси України*. – 2013. – № 5. – С. 80–89.
4. Мазур О.А. Українська наука: цифри і факти / О.А. Мазур // *Наука України у світовому інформаційному просторі* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www1.nas.gov.ua/publications/books/serii/academy/1102010/Documents/2013_7/Nauka_Ukr_V7_2.pdf.
5. Красовская О.В. Финансирование фундаментальных исследований в Украине: по результатам опроса ученых / О.В. Краковская, Н.Б. Исакова // *Проблемы науки*. – 2005. – № 2. – С. 7–15.
6. Боголіб Т.М. Фінансове забезпечення розвитку вищої освіти і науки в Україні : дис. ... д. е. н. : спец. 08.04.01 / Т.М. Боголіб ; Науково-дослідний фінансовий інститут Міністерства фінансів України. – Київ, 2006.
7. Лютий І.О. Бюджетна політика і стабільність соціально-економічного розвитку України / О.І. Лютий, Л.М. Демиденко // *Фінанси України*. – 2006. – № 10. – С. 3–12.
8. Ілляшенко Т.О. Проблеми та перспективи фінансування освіти і науки в Україні в умовах економічної кризи / Т.О. Ілляшенко, І.О. Радіонова // *Механізм регулювання економіки*. – 2010. – № 1. – С. 223–228.
9. Широков А.І. Щодо фінансування науки в Україні НАН України / А.І. Широков // *Вісник Національної академії наук України*. – 2012. – № 5. – С. 43–45.

УДК 336.647.648

Кушнір С.О.*кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри фінансів та кредиту
Запорізького національного університету***КРАУДФАНДІНГ ЯК ОДНА З РЕАЛЬНИХ МОЖЛИВОСТЕЙ ФІНАНСУВАННЯ СТАРТАПІВ
ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЙОГО РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ**

Одним з важливих питань розвитку інноваційних проєктів в Україні постає питання фінансування стартапів. Існуючі стандартні підходи до вирішення вказаної проблеми не завжди дають бажаних результатів, оскільки пошук потенційних інвесторів вимагає значних затрат часу та додаткових коштів. До того ж, враховуючи політично-економічну ситуацію в країні на даний час, інвестування в нові креативні ідеї не має достатнього попиту серед як українських, так і іноземних інвесторів. Розвиток Інтернету та збільшення його користувачів надає можливість авторам проводити презентації своїх нових інноваційних проєктів в мережі за найменших затрат, при цьому досить великі шанси отримати грошові кошти для фінансування та втілення ідеї в життя. Крім того, реклама та досягнутий результат можуть зацікавити потенційних інвесторів та невелика ідея перерости в прибутковий великий бізнес. Це явище під назвою «краудфандінг» вже показало свою ефективність на прикладі багатьох стартапів за кордоном та сьогодні набуває поширення і в Україні.

Ключові слова: стартап, бізнес-інкубатор, краудфандінг, краудфандінгова платформа, краудсорсінг, краудлендінг, краудінвестмент.

Кушнір С.А. КРАУДФАНДИНГ КАК ОДНА ИЗ РЕАЛЬНЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ ФИНАНСИРОВАНИЯ СТАРТАПОВ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕГО РАЗВИТИЯ В УКРАИНЕ

Одним из важных вопросов развития инновационных проектов в Украине возникает вопрос финансирования стартапов. Существующие стандартные подходы к решению указанной проблемы не всегда дают желаемые результаты, поскольку поиск потенциальных инвесторов требует значительных затрат времени и дополнительных средств. К тому же, учитывая политико-экономическую ситуацию в стране в настоящее время, инвестирование в новые креативные идеи не имеет достаточного спроса среди украинских и иностранных инвесторов. Развитие Интернета и увеличение его пользователей позволяет авторам проводить презентации своих новых инновационных проектов в сети при наименьших затратах, при этом достаточно большие шансы получить денежные средства для финансирования и воплощения идеи в жизнь. Кроме того, реклама и достигнутый результат могут заинтересовать потенциальных инвесторов и небольшая идея перерасти в прибыльный крупный бизнес. Это явление под названием «краудфандинг» уже показало свою эффективность на примере многих стартапов за рубежом, сегодня получает распространение и в Украине.

Ключевые слова: стартап, бизнес-инкубатор, краудфандинг, краудфандинговая платформа, краудсорсинг, краудлендинг, краудинвестмент.

Kushnir S.O. CROWDFUNDING AS A REAL POSSIBILITY OF FINANCING START-UPS AND PERSPECTIVE OF ITS DEVELOPMENT IN UKRAINE

One of the important issues of innovative projects development in Ukraine is financing of startups. Prevailing standards approaches do not always succeed while solving this problem since searching of potential investors requires immense time expenditures and extra-budgetary resources. Furthermore, taking into consideration actual political and economic situation in our country, investments for new creative ideas are not in fair demand among neither Ukrainian nor foreign investors. The development of the Internet and increase of its users allows authors to make presentations of their new innovative projects in the network disbursing small costs, but having a good chance to get funds for financing and realization of their ideas. Besides, advertising and obtained results could be attractive for potential investors; a small idea could be ground for big profitable business. This phenomenon is called "crowdfunding" and it has proven its effectiveness as an example of many start-ups abroad; today it is also covering Ukraine.

Keywords: startup, business incubator, crowdfunding, crowdfunding platform, crowd sourcing, crowd lending, crowd investment.

Постановка проблеми. Тенденції світового розвитку характеризуються значним технічним прогресом, без новітніх прогресивних досягнень якого неможливо уявити сьогодні нашого життя. Оновлені технології, техніка, ефективне використання науково-технічного потенціалу підтверджують аксіому стосовно необхідності регулярного стимулювання інноваційного шляху розвитку економіки. Не секрет, що і українці досить відомі своїми цікавими ідеями, інноваційними задумками та власними проєктами, які, як правило, користуються більшим попитом у закордонних компаній, зважаючи на практично відсутність державної підтримки. Розглянемо гостроту проблеми в Україні на основі досвіду розвинених країн світу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Зважаючи на досить нову форму інвестування інноваційних проєктів, особливо для України, науковцями на сьогоднішній день приділено порівняно мало уваги дослідженню даного питання. Якщо з закордонних науковців відомі своїми напрацюваннями

Беллефлемм П., Вевен С., Ламберт Т., Лей А., Мак-Квейл Д., Сівердсен Т., Сімерінг Б., Хемер Й., Швенсбахер А. та ін., то серед вітчизняних можна виділити небагато, а саме Васильчук І., Марченко О., оскільки більшість інформації має вигляд Інтернет-оглядів та статей, інтерв'ю та думок практиків, фактичних користувачів, інвесторів та реципієнтів даного явища.

Відповідно, в Україні відсутнє і законодавче підґрунтя такої форми пошуку джерел інвестування, основними засадними законодавчими актами можна вважати закони України «Про інноваційну діяльність» від 04.07.2002 р. та «Про інвестиційну діяльність» від 18.09.1991 р.

Мета статті полягає в розкритті наявного новітнього ефективного підходу фінансування розвитку інноваційних проєктів за допомогою можливостей Інтернету під назвою «краудфандінг» на прикладі закордонного досвіду та розвитку в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Законодавством України не визначено термін «стартап»,

та назва говорить сама за себе, походить від англ. start-up, що означає «запускати», тобто новий проєкт, можливо, навіть на стадії розробки, метою якого є отримання прибутку, який швидко розвивається в будь-якій з існуючих галузей економіки [3].

Згідно з даними рейтингу Топ-20 найбільш перспективних ринків, на найближчі 5–10 років для втілення ідей та отримання заробітку, за даними міжнародних консалтингових компаній, зведених на основі комунікації з інвесторами, рейтинг очолює галузь інформаційних технологій (ІТ), а саме мобільні платежі, технології та додатки до мобільних телефонів, Інтернет програми, онлайн-освіта, продаж товарів, гаджети, трьохвимірний друк, роботи. На рівні практично однакових ризиків та складності, такі проєкти забезпечують більш високі прибутки в порівнянні з рештою, що включає також програми енергозбереження, розумних матеріалів, комерційної нерухомості, автокомпонентів, охорони здоров'я, утилізації відходів, космосу, сервіси допомоги, бізнес по франшизі, сільське господарство та геологорозвідка [4].

Та одночасно з реальністю ідеї стратегією виходу на ринок, відповідністю потребам бізнесу, якістю презентації, одним з головних питань являється питання фінансування проєкту.

Статтею 18 Закону України «Про інноваційну діяльність» від 04.07.2002 р. № 40-IV визначено, що джерелами фінансування інноваційної діяльності можуть бути, крім коштів державних та місцевих бюджетів, державних і комунальних фінансово-кредитних установ, власні чи запозичені кошти суб'єктів інноваційної діяльності, кошти (інвестиції) будь-яких фізичних і юридичних осіб та інші джерела, не заборонені законодавством України.

Традиційно найбільш реальними джерелами були власні накопичення, позичені кошти та інвестиції.

Своєрідними посередниками між стартапами та бізнесом є бізнес-інкубатори, характерною відмінністю яких є надання широкого переліку необхідних юридичних, бухгалтерських, консультаційних та інших послуг, фінансову підтримку, сприяють пошуку інвесторів.

В Україні станом на 01.01.2014 р. налічувалося 79 бізнес-інкубаторів, дев'ять з яких – в Запорізькій області. Найбільш відомі такі як Фонд «Київський бізнес-інкубатор», ТОВ «Бізнес-інкубатор», Молодіжний бізнес-інкубатор Рівненського обласного молодіжного центру праці, Рівненський інноваційний бізнес-інкубатор, бізнес-інкубатор «Організація підтримки розвитку підприємництва», бізнес-інкубатор м. Славутич, ВП «Бізнес-інкубатор» «Агентства з розвитку бізнесу в м. Славутич», «Бізнес-інкубатор Тернопільщини», Вінницький бізнес-інкубатор, Одеський молодіжний бізнес-інкубатор «Мегаполіс», Хмельницький бізнес-інкубатор, БІ «Кальміус», Громадська організація «Полтавський бізнес-інкубатор», та прикладами успішних ІТ-бізнес-інкубаторів є Eastlabs, iHUB, HappyFarm, GrowthUp, Wannabiz, Voomy ІТ-парк і Polyteco.

Бізнес-інкубатори є значною підтримкою для початківців в бізнесі, наприклад, один з найбільш відомих ІТ-бізнес-інкубаторів HappyFarm забезпечив обсяг інвестицій на три роки в об'ємі близько 8,5 млн. дол. та за минулий рік підтримав 21 успішний стартап.

На сьогоднішній день у зв'язку з розвитком Інтернету стартапи знаходять популярність і практичне значення як для окремих підприємців, так і для економіки України в цілому. З метою вигідного вкладення, збільшення та диверсифікації капіталу як

закордонні, так і українські інвестори постійно аналізують ринок та відшукують нові напрями бізнесу.

Та останнім часом неабиякого поширення набуває таке явище, як краудфандинг – від англ. crowdfunding, crowd – «натоп», funding – «фінансування», тобто співпраця людей, які добровільно об'єднують свої гроші або інші ресурси разом, як правило, через Інтернет, щоб підтримати зусилля інших людей або організацій.

Краудфандинг є одним з видів краудсорсінгу, під яким розуміють мобілізацію людей, ресурсів за допомогою інформаційних технологій з метою вирішення різних задач, які ставить перед собою бізнес, держава та суспільство в цілому.

Особливістю краудфандингу являється також так звана філософія бізнесу – «давайте зробимо разом» замість звичного «допоможіть мені зробити».

Залучення великої кількості зацікавлених людей відбувається на спеціалізованих сайтах, так званих краудфандингових платформах. Ініціатор несе юридичну відповідальність за реалізацію проєкту за рахунок зібраних коштів та після впровадження проєкту винен спонсорам нематеріальну винагороду у вигляді готової продукції чи інших подарунків, які відносяться до цього проєкту.

Процес збору коштів для фінансування стартапу має бути відкритим, як і інформація про мету розробки, необхідну мінімальну суму та кошторис витрат для можливості здійснення ідеї. В разі зацікавленості від відвідувачів платформи починають надходити грошові кошти, як правило, невеликими сумами та в більшості випадків на безповоротній основі. Як показує практика, багато найбільш перспективних проєктів збирають значно більші суми, ніж необхідно розробникам.

У світі існує дві моделі збору коштів. Згідно першої, розробник проєкту або збирає повну суму для фінансування проєкту, або в разі недобору гроші повертаються спонсорам. В другому випадку автор приймає до фінансування стільки, скільки надійшло по факту. Зрозуміло, що для авторів більш цікавий другий варіант, тоді як перший має більше довіри у спонсорів.

Аналізуючи наявний досвід як міжнародних проєктів, так і внутрішніх, звертаємо увагу, що презентація на краудфандинговій платформі має в результаті не лише залучені кошти, а й своєрідну рекламу, що дає змогу в подальшому після початку втілювання ідеї в життя удосконалювати продукт, виходити на відповідні ринки, залучати вже більш серйозних інвесторів та досягати значних результатів.

Виставляючи свій проєкт на відповідний сайт, автор збирає свою аудиторію, якість подальшої роботи з якою шляхом онлайн-спілкування прямо пропорційно підтримці як даного авторського проєкту, так і можливих наступних удосконалень, а також подальшому виходу і просуванню продукції на ринок, знаходження підтримки крупних інвесторів та досягнення успіху.

Відмінність краудфандингу від звичайного інвестування полягає в тому, що інвестору необхідно віддати частину компанії, а при народному фінансуванні – спонсорів лише винагороджують.

Такий вид фінансування нових цікавих проєктів в світі існує вже достатньо давно та зарекомендував себе як один з найбільш цікавих способів перевірки попиту на проєкт. Серед закордонних краудфандингових платформ першопрохідцями та своїми знаними досягненнями можна виділити Artist Share, Crowd Valley, Indie Gogo, Joby, Kickstarter, Rocket

Hub, Sponsume, Seedmatch, Companisto, Peerbackers, Startup Addict, New Jelly, Microryza, Quirky, iAMscientist, Start Some Good.

Також відомі краудінвестмент – платформи (наприклад, Fundable.com), які засновані на принципах пайової участі: інвестор може отримати частину акцій компанії в обмін на свій внесок.

Ще одним з видів з платформ є краудлендінг – тобто саме можливість надавати та брати грошові кошти в борг, як кредитування фізичними особами фізичних осіб, так і кредитування фізичними особами юридичних осіб, як правило, малого та середнього бізнесу. Найбільш відомими є наступні платформи: Lendingclub.com, Zora.com, Renrendai.com, Trustbuddy.com, Auxmoney.com та ін.).

Краудфандінг досить стрімко розвивається і в Україні, причому в різних сферах – від соціальних, творчих, екологічних до комерційних та політичних, тобто в тих, куди направлена наша увага в сьогодні. Він являється можливістю виходу з кризи, яка відчутна в тому числі і в інноваційно-інвестиційній сфері економіки.

Українці досить активно долучились до новітніх технологій презентації своїх ідей та збору коштів як шляхом використання іноземних краудфандінгових веб-сайтів, так і власних українських. Так, ряд проектів набули досить широкої популярності в світі та зібрали значні суми для фінансування. Наприклад, з останніх проектів: українська компанія SmartAtoms виставила для збору коштів на сайті Kickstarter свій проект виробництва «розумного» світлодіодного дисплея LaMetric та отримала близько 258 тис. дол. США. Також найбільш відомими українськими проектами є Petcube – робот для ігор з домашніми тваринами Олександра Нескіна, який отримав на Kickstarter близько 250 тис. дол. США, при тому, що 100 тис. стартап зібрав лише за один тиждень; Sorperino – плеер VOX для Mac OS Івана Абламського, який отримав більше 400 тис. дол. США та спалах для смартфонів iBlazr Владислава Тисленко, для якого було заявлено для збору суму 58 тис. дол. США, яку було зібрано лише за 10 днів, та в результаті отримано більше 152 тис. дол. США [6].

За даними Kickstarter, за минулий рік українці (1241 особа) вклали своїх грошових збережень на згаданому сайті загалом близько 259 тис. дол. США.

В Україні краудфандінг починався з проектів дещо схожих з народним фінансуванням, таких як «Українська біржа благодійності» Фонду Віктора Пінчука, X-Ideas від Nescafe, які займаються благодійністю.

Та останнім часом почали з'являтися свої краудфандінгові платформи. Першою краудфандінговою біржею була «Спільнокошт/BigIdea» (www.biggggidea.com), заснована в 2008 р. За допомогою сайту більше ніж 11,5 тис. користувачів зібрали близько 3 212 тис. грн. та профінансували 54 успішні проекти. Першими успішними проектами «Спільнокошту» були медійні та освітні ініціативи. Сьогодні краудфандінгова платформа більше звертає увагу на колективне фінансування інновацій в сфері IT, відновлюваної енергетики та відповідального підприємництва [2].

Серед діючих платформ можна виділити також JQ Star (www.jqstar.com), краудфандінгова платформа міста Славутич «Мій дім» (www.e-slavutich.gov.ua). 1 лютого 2014 р. стартував новий сайт під назвою Na-Starte (www.na-starte.com) [1]. Головною метою сайтів є допомога українським стартаперам по залученню фінансування на свої проекти.

Та іноді краудфандінг відбувається за використанням спеціалізованих платформ, реалізується

з використанням соціальних мереж, базуючись на авторитеті осіб, які організують збір коштів.

Краудфандінг в Україні сьогодні входить в фазу енергійного розвитку разом з поширенням Інтернету, користувачі мають змогу знайомитися з новими можливостями, які відкриває Інтернет-простір. Наведені приклади успішних інноваційних проектів, профінансованих завдяки краудфандінговим платформам, не залишають сумнівів в конкурентоспроможності українських стартапів не лише в нашій країні, а й в усьому світі.

Українські краудфандінгові платформи скоріш направлені на гуманітарні, соціальні, екологічні, культурні проекти, вартість яких порівняно невелика. Люди більше схильні надавати гроші на благодійні справи, а не підприємцям, які починають свій бізнес. Бізнесові ідеї, які мають на меті отримання прибутку, автори виставляють на іноземних сайтах. Чому склалася така тенденція?

Так, роль держави полягає в створенні та підтримці дієвого інноваційного середовища не лише на папері, законодавства для регулювання краудфандінгу як окремого виду діяльності, оскільки досить багато питань до цього часу не врегульовано – від взагалі визначення цього явища до питань оподаткування. Також необхідно підвищувати можливість та якість проведення Інтернет-платежів – оскільки досить велика вірогідність шахрайства, що впливає на низьку популярність таких платежів та відсутність культури народного фінансування. Крім цього потребує врегулювання процедура отримання в банках авторами стартапів зібраних коштів для подальшої роботи над проектами.

Задача автора – не лише цікавий новий продукт чи послуга, а й чітке розуміння своєї ролі для ринку, конкретизація мети та кроків для її досягнення, гарна презентація, продумана фінансова стратегія не лише по залученню, а й план по поверненню грошових коштів, диверсифікації затрат тощо – ось основні напрямки, ефективне опрацювання яких призводить до успішності проекту, тобто отримання фінансування, виведення продукту на ринок та, як результат, – отримання прибутку.

Аналіз інноваційної діяльності показує, що основна проблема в Україні полягає не в відсутності самого фінансування, а в першу чергу недостатньому аналізі ринку пропозицій та попиту, каналів дистрибуції та труднощі в формуванні єдиної ефективної команди. Також серед причин необхідно зазначити нестабільність політично-економічної ситуації в країні, відсутність грошей, а також достатньої інформації у населення, та загалом недовіру народу.

Прозорість збору коштів та зручність самого процесу переказу грошей – теж досить актуальні питання, які мають свій вплив на розвиток краудфандінгу. Закордонні користувачі і ті українські, які відвідують іноземні платформи, більш досвідчені в вищезазначених питаннях, та більш «продвинуті» в сфері IT.

Крім того, автори ідей, виставляючи їх на іноземних краудфандінгових платформах, розраховують разом з тим заявити про себе в міжнародному бізнес-просторі, таким чином розрекламувати свою роботу, та, оскільки заявлена сума до фінансування здебільшого на порядок вища, ніж та, на яку можливо розраховувати в Україні, ймовірність зібрати її суттєво зростає. При цьому така заявка вже працює на свого автора на майбутнє – при якісному виконанні проекту, дотриманні домовленостей та активному викладанні інформації про це в мережу надає можливість залучити підтримку відомих бізнес-інкубаторів чи крупних інвесторів для подальшої роботи.

Висновки. Краудфандинг є досить реальною та зручною можливістю залучення фінансування стартапів, але потребує зусиль для розвитку в Україні. Для цього необхідно як дії з боку держави, так і з боку авторів проєктів.

Аналіз явища краудфандингу показує, що він не є повноцінним заміном інвесторів, бізнес-інкубаторів, ринкових контактів та зв'язків, але є реальним інструментом запуску стартапу для подальшої посиленої роботи, дає можливість не зупинятися на досягнутих результатах, перевірити практичність ідеї, доцільність роботи та зацікавленість споживачів в кінцевих результатах, оскільки спонсори, які надають фінансування, і будуть першими користувачами отриманого по втілюваному проєкту результату.

В Україні до сьогоднішнього дня питання інвестування в інноваційні проєкти було достатньо проблематичним, оскільки отримання бюджетних коштів практично неможливо, кредитування обмежене, основна маса зацікавлених інвесторів бачать лише власну вигоду і швидко починають диктувати свої умови. Краудфандинг дає можливість уникнути таких проблем, являючись ефективною формою підтримки авторів цікавих ідей на початковій стадії розвитку, можливістю їх виживання та успішної діяльності в майбутньому, особливо зважаючи на те, що на даний час все більше і більше людей активно користуються всіма перевагами Інтернету, що потужно набирає обертів, формуючи таким чином своєрідну філософію бізнесу та життя в цілому.

Використання зарубіжного досвіду, забезпечення належної підтримки з боку держави та приватних інвесторів разом зі стабілізацією політично-економічної ситуації в державі надасть можливість реалізовувати більшість проєктів в межах країни, що, відповідно, має величезні переваги як для економіки, так і для зміцнення репутації України як країни з потужним необмеженим, креативним людським потенціалом та безліччю неординарних цікавих думок та ідей.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Краудфандингова платформа Na-Starte [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://na-starte.com>.
2. Спільнокошт – краудфандинг в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://biggggidea.com>.
3. Словник іншомовних слів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.jnsm.com.ua/cgi-bin/u/book/sis.pl?Qry=%F1%F2%E0%F0%F2%E0%EF&image.x=25&image.y=293>.
4. ТОП-20 рыночных ниш с наибольшими перспективами заработка в ближайшие 5–10 лет [Электронный ресурс]. – Режим доступа : https://inventure.com.ua/news/world/20_rynochnyh_nish_v_kotoryh_mozhno_zarabotat_v_blizhajshie_510_let#sthash.rQh0y5wj.dpuf.
5. Українська краудфандингова платформа [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://jqstar.com>.
6. 10 самых перспективных украинских стартапов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ain.ua/2014/01/14/507167>.
7. Kuile F.A. The State of Crowd funding: A Review of Business Models and Platforms [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://futureideas.eu/wp-content/uploads/2013/01/Frank-ter-Kuile_The-state-of-crowdfunding.pdf.

УДК 336.761

Левкович О.В.
*асистент кафедри фінансів
Дніпропетровського національного університету
імені Олеся Гончара*

ТЕОРЕТИЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ЗВ'ЯЗКУ МІЖ МАКРОЕКОНОМІЧНИМИ НОВИНАМИ ТА РИНКОМ АКЦІЙ

В статті розглянуто базові припущення теорії інформаційної ефективності в розрізі впливу інформації на курси акцій. Висвітлюється теоретичний зв'язок між макроекономічними новинами, курсами і доходністю акцій. Розкривається зв'язок між макроекономічними новинами, волатильністю та премією за ризик.

Ключові слова: теорія інформаційної ефективності, макроекономічні новини, ринок акцій, волатильність, премія за ризик.

Левкович О.В. ТЕОРЕТИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ СВЯЗИ МЕЖДУ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИМИ НОВОСТЯМИ И РЫНКОМ АКЦИЙ

В статье рассмотрены базовые допущения теории информационной эффективности в разрезе влияния информации на курсы акций. Освещается теоретическая связь между макроэкономическими новостями, курсами и доходностью акций. Раскрывается связь между макроэкономическими новостями, волатильностью и премией за риск.

Ключевые слова: теория информационной эффективности, макроэкономические новости, рынок акций, волатильность, премия за риск.

Levkovich O.V. THE THEORETICAL EXPLANATION OF CONNECTION BETWEEN MACROECONOMIC NEWS AND THE STOCK MARKET

It was considered the basic assumptions of the theory of information efficiency in terms of the impact of information on stock prices. It is revealed the theoretical connection between macroeconomic news, share prices and profitability of stocks. It is revealed the relationship between macroeconomic news, volatility and risk premium.

Keywords: theory of information efficiency, macroeconomic news, stock market volatility, risk premium.

Постановка проблеми. Активність на ринках акцій в багатьох чому залежить від появи інформаційних новин. Розрізняють два типи такої інформації: з одного боку, мікроекономічні новини, пов'язані з компаніями, акції яких котируються на фондовій біржі, а з іншого боку, макроекономічні новини, які несуть інформацію про економічну ситуацію, а також політику центрального банку. Багато досліджень було проведено на першому типі інформації з метою виявлення впливу таких новин на ринки акцій. Цей вибір обумовлюється важливістю такої інформації, особливо для інвесторів в контексті впливу на прибутковність акцій, а також відносній легкості підтвердження емпіричним шляхом такого впливу. Натомість вплив виходу макроекономічних новин на ринки акцій було недостатньо вивченими, незважаючи на їх актуальність і для інвесторів, і для держави. Загострення фінансової кризи починаючи з 2008 р. і внаслідок чого збільшення волатильності на біржових ринках знову продемонструвало важливість досліджень впливу макроекономічних анонсів і прогнозування їх наслідків на ринки акцій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методичні засади залежності ринків акцій від макроекономічних новин досліджувалися переважно іноземними вченими вже на протязі останніх тридцяти років. Починаючи з перших робіт Goodhart and Smith (1985 р.) [1] та Chen, Ross and Roll (1986 р.) [2], наукові публікації слідували одна за одною, зокрема, Hardouvelis (1987 р.) [3], McQueen and Roley (1993 р.) [4], Flannery and Protopapadakis (2002 р.) [5], Dubreuil and Mai (2009 р.) [6], щоб досягнути зв'язку між макроекономічною інформацією і динамікою ринку цінних паперів. Але досі відсутній консенсус у науковій літературі щодо характеру макроекономічних анонсів, які можуть впливати на ринок і навіть знаку реакції на них.

Мета статті полягає у теоретичному обґрунтуванні зв'язку (позитивного або негативного) між макроекономічними новинами і курсами акцій в рамках теорії інформаційної ефективності та контексті підвищення ефективності фінансової стратегії й тактики інвесторів на ринку акцій.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Інформаційна ефективність: базові припущення. Згідно Fama (1965 р.) [7], ринок є ефективним щодо будь-якої інформації, якщо вона відразу і повністю відбивається в ціні фінансового активу. Згідно з гіпотезою інформаційної ефективності, існують рівні умови у різних інвесторів – ніяка з їх категорій не має постійної інформаційної переваги. Швидко поширена інформація дозволяє розподілити ресурси за допомогою публічно доступних джерел і, отже, найбільш оптимальним способом: в цьому розумінні поняття інформаційної ефективності зближується з поняттям ефективності розподілу ресурсів. Різні інвестори, які конкурують між собою і володіють однаковою інформацією, в результаті своїх дій і з урахуванням закону попиту і пропозиції призведуть до того, що ціна цінного паперу співпаде з його внутрішньою вартістю. З визначення Fama випливає, що на ефективному ринку вартість цінних паперів, які котируються, не є ні переоціненою, ні недооціненою. Таким чином, жоден актив не може забезпечити дохідність вище тієї, яка відповідає його власним характеристикам.

Теорія інформаційної ефективності передбачає наявність таких істотних умов, як: безкоштовність і відкритий обіг інформації, відсутність транзакційних витрат, відособленість дій інвесторів і раціональність інвесторів.

1. **Безкоштовність і відкритий обіг інформації.** Згідно з гіпотезою про інформаційну ефективність, не існує жодних перешкод для вільного обігу інформації між різними інвесторами. Вони повинні мати рівний доступ до однієї і тієї ж інформації в один і той же момент часу таким чином, щоб при її поширенні не було тимчасового розриву і щоб вона мала однакове для всіх трактування. Таким чином, при дотриманні вільного обігу інформації відсутні витрати, пов'язані з її отриманням.

2. **Відсутність транзакційних витрат.** Гіпотеза про інформаційну ефективність свідчить, що вся інформація трактується однаково всіма учасниками на ринку. При цьому існування транзакційних витрат може впливати на обробку інформації. Це пов'язано з тим, що такі витрати впливають на рішення інвестора діяти, яке він прийме тільки у випадку, якщо очікувані вигоди будуть більше, ніж витрати по угоді.

3. **Атомарність інвесторів.** Атомарність інвесторів має на увазі велику кількість учасників на ринку, але при цьому жоден з них не здатний поодиночки вплинути на ціни. Чим більше учасників, тим швидше ціни цінних паперів наближаються до їх фундаментальної вартості і тим ефективніше стає ринок (Mignon, 2008 р., [8]).

4. **Очікування інвесторів і інформаційний зміст.** Однією з фундаментальних гіпотез класичної теорії фінансів є раціональність. Відповідно до даної гіпотези, поведінка агентів має бути об'єктивною і залежати тільки від наявної у них інформації та ринків, на яких вони працюють. Також передбачається, що, з одного боку, дії учасників ринку є раціональними, так як вони прагнуть до досягнення послідовних і логічних цілей найбільш відповідними методами, а з іншого боку, їх дії засновані на раціональних очікуваннях, інакше кажучи, вони роблять кращі можливі прогнози з наявних у них даних.

Коли інформація оприлюднена, вона може відповідати очікуванням учасників ринку. Внаслідок чого і у відповідності з теорією ефективного ринку, інформація вже відображена в ціні активу і тому не повинна мати вплив на котирування, а також впливати на ринок в цілому (Fama, 1965 р. [7]). Тим не менш, очікування іноді можуть не виправдатися і бути неточними, в результаті чого учасники починають реагувати, тим самим провокуючи рух на ринку і впливаючи на ціни.

Для ілюстрації вищесказаного можна навести приклад публікації річного прибутку якоїсь компанії. Припустимо, що цифри показують збільшення прибутку на 20% в порівнянні з минулим роком. Нормальною реакцією ринку було б зростання курсу акцій компанії. Але замість цього ми бачимо її падіння в момент виходу цієї новини. Таке зниження пояснюється тим, що інвестори сподівалися на значно більший відсоток збільшення прибутку. Той факт, що реальне зростання прибутку розходиться з їх прогнозами, пояснює зниження курсу акцій компанії.

На завершення можна сказати, що при публікації якої б то не було інформації будь-який рух, що впливає на ринок, пояснюється не самим виходом цієї новини, а, можливо, існуючою її невідповідністю очікуванням учасників ринку – це те, що називають ефектом несподіванки.

Таким чином, можна визначити інформаційний зміст новини як сукупність таких складових: очікуване значення і несподіванка. Зміна ціни активу в момент виходу якоїсь новини, згідно теорії інформа-

ційної ефективності, пов'язано не з самою цією новиною, а саме з її інформаційним змістом, який має різне значення залежно від правильності складеного прогнозу. Виходячи з гіпотези ефективності, тільки неочікувана частина може вплинути на біржові активи в момент виходу новин, тоді як прогнозована складова вже включена в їхню ціну. Дану гіпотезу багато дослідників намагалися перевірити за допомогою вивчення впливу макроекономічних новин на фінансові ринки.

Теоретичний зв'язок між інформацією, курсами і дохідністю акцій. Надалі ми намагаємося виявити теоретичну залежність між ринком акцій та новинами, особливо макроекономічними, припустивши, що гіпотеза інформаційної ефективності є вірною.

Дохідність акції визначається таким чином:

$$1 + R_{t+1} = \frac{P_{t+1} + D_{t+1}}{P_t}, \quad (1)$$

де R_{t+1} – дохідність між датами t та $t+1$;

P_{t+1} – курс акції на дату $t+1$;

D_{t+1} – очікувані дивіденди між датами t та $t+1$.

Взявши умовне математичне сподівання рівняння (1), отримаємо:

$$P_t = \frac{E_t[P_{t+1} + D_{t+1}]}{1 + E_t[R_{t+1}]}, \quad (2)$$

де $E_t[\cdot]$ – умовне математичне сподівання даних на момент часу t .

Це рівняння пов'язує поточний курс акції з курсом і очікуваними дивідендами в наступний період. Відображаючи ту ж формулу на кожний період і виконуючи ітеративне обчислення на n періодів, можемо записати ціну акції таким чином:

$$P_t = \sum_{i=1}^n \frac{E_t(D_{t+i})}{[1 + E_t(R_{t+i})]^i} + \frac{E_t(P_{t+n})}{[1 + E_t(R_{t+n})]^n}. \quad (3)$$

Припустимо тепер, що границя правої частини виразу прагне до нуля, коли число періодів n прямує до нескінченності. Таким чином, на ефективному ринку з урахуванням припущення про відсутність спекулятивних «бульбашок» ціна однієї акції на ринку збігається з її фундаментальною вартістю. Рівняння (3) зводиться тоді до наступного виразу:

$$P_t = \sum_{i=1}^n \frac{E_t(D_{t+i})}{[1 + E_t(R_{t+i})]^i}. \quad (4)$$

Це рівняння зветься моделлю дисконтування грошових потоків і показує, що вартість акції на ринку відображає суму дисконтованих очікуваних майбутніх дивідендів, яка, в свою чергу, ґрунтується на наявній інформації. Ця модель визначає основне рівняння для оцінки будь-яких акцій. Однією з необхідних умов для підтвердження цієї моделі є наявність у інвесторів повного доступу в заданий момент часу до всієї наявної інформації, яка, зокрема, не тільки співвідноситься з минулим і теперішнім значеннями ціни акцій та даних щодо дивідендних виплат, а й з іншою корисною для підготовки прогнозів інформацією. Кон'юнктура може впливати на ділову активність і майбутні прибутки компаній. Новини про макроекономічні показники можуть мати вплив на курси акцій.

Ще одна примітка, що впливає з рівняння (4) – модель фундаментальної вартості, – показує, що ціна акції залежить не тільки від прогнозів майбутніх доходів, а й ставки дисконтування. Таким чином, одна і та ж макроекономічна новина може вплинути одночасно двома компонентами, так що фінальний ефект на ціну може бути *a priori* невизначеним.

Враховуючи нестаціонарну природу цін на акції, більшість досліджень, які прагнули з'ясувати вплив певної інформації на біржові котировання, зокрема макроекономічних новин, використовували норму дохідності без урахування дивідендів. Остання визначається як перша різниця логарифма цін і вимірює рівень зростання цін без урахування дивідендної дохідності. Натомість дослідження, в яких намагалися зрозуміти механізм трансмісії впливу новин на ринки акцій, часто використовували норму дохідності з урахуванням дивідендів. Це дозволяє дослідникам розкласти загальний ефект по впливу на різні компоненти прибутковості за допомогою теоретичних моделей, наприклад, модель динамічного зростання (Campbell&Shiller, 1988 р. [9]) або типу CAPM / ICAPM. Застосування цих моделей в контексті впливу макроекономічних новин необхідно розглядати окремо.

Зв'язок між інформацією і волатильністю. Інформація, яка впливає на ціну і очікувану дохідність акції, може також впливати на волатильність, тобто дисперсію. Теоретично розрізняють волатильність *ex-ante* (очікувана) і волатильність *ex-post* (постфактум). Волатильність *ex-post* може вимірюватися як фактична волатильність. Протягом періоду вона визначається як:

$$Var_{ex,p}(R_t) = \frac{\sum_{i=1}^n \alpha_i \sigma_t^2}{\sum_{i=1}^n \alpha_i}, \quad (5)$$

де $\sigma_t^2 = (R_t - \bar{R})^2$;

α_i – ваговий коефіцієнт на період i .

З цього співвідношення випливає, що інформація, яка впливає на дохідність (позитивно чи негативно), має позитивний або негативний знак впливу на дисперсію у міру того, як підтверджується або не підтверджується математичне сподівання ефекту дохідності. Таким чином, макроекономічна новина, що впливає на дохідність, може мати як дестабілізуючий, так і стабілізуючий вплив на ринки акцій.

Ще один інструмент вимірювання волатильності *ex-post*, що застосовується для фінансових часових рядів, заснований на характеристиках GARCH. Це сімейство моделей припускає, що дисперсія, тобто волатильність, змінюється в часі і залежить від сукупності наявної інформації, що дозволяє досліджувати вплив певних подій або новин на волатильність на ринках акцій.

Волатильність *ex-ante* може бути визначена як вимір, що відображає середню фактичну волатильність до дати погашення опціону (Fornari, 2004 р. [10]). У відповідності з моделлю ціноутворення опціонів Блека-Шоулза (Black-Scholes Option Pricing Model), вартість опціону є нелінійною функцією п'яти змінних: поточної ціни базового активу, безризикової процентної ставки, терміну погашення, ціни виконання і очікуваної волатильності.

Знаючи вартість опціону на ринку, можна, отже, оцінити очікувану волатильність, на яку орієнтуються учасники ринку до закінчення терміну дії опціонного контракту.

У разі новини, яка запланована до виходу заздалегідь з відомою точною датою, немає впевненості в її змісті. Сам факт її публікації збільшує невизначеність. Тому можна розраховувати, що очікувана волатильність зростає до публікації, але зменшується в момент анонса після зникнення невизначеності щодо інформаційного змісту. Таким чином, на відміну від фактичної волатильності волатильність *ex-ante* не обов'язково залежить від обсягу інформації, який *a priori* невідомий (Fornari, 2004 р. [10]).

Зв'язок між інформацією і премією за ризик *ex-ante*. Тут ми розглянемо закриту економіку, де є ідеальна сегментація ринку, тобто ми не беремо до уваги взаємодію місцевого ринку акцій із зарубіжними ринками. Припустивши існування інформаційної ефективності та раціональності в поведінці агентів, а також з урахуванням моделі CAPM, премія за ризик на ринку акцій, яка визначається як різниця між ставкою за очікуваної дохідності ризикового активу і ставкою дохідності по безризиковому активу, може бути записана наступним чином:

$$E_t(R_{t+1}) - R_f = \gamma_t \text{cov}_t(R_{t+1}, R_{t+1}^m), \quad (6)$$

де R_f – ставка дохідності по безризиковому активу;
 $E_t(R_{t+1})$ – очікувана дохідність ризикового активу на дату $t+1$;

R_{t+1}^m – дохідність ринку;

$\text{cov}_t(R_{t+1}, R_{t+1}^m)$ – умовна коваріація між дохідністю ризикового активу, що розглядається, і дохідністю ринку, являє собою систематичний ризик (Prat, 2001 р. [11]; Prat, 2010 р. [12]);

γ_t – величина локального ризику в момент часу t , що представляє собою агрегацію неприйняття ризику усіма інвесторами.

Harvey (1991 р.) [13] показав, що величина ризику являє собою неспостережувану змінну, яка змінюється в часі. Деякі роботи (наприклад, Harvey, 1991 р. [13]; Bekaert & Harvey, 1995 р. [14]) намагалися змоделювати величину ризику за допомогою макроекономічних змінних. Таким чином, вплив макроекономічних новин на премію за ризик може виявлятися або через вплив на величину ризику, або через коваріацію, тобто систематичний ризик. Отже, ефект макроекономічних новин на величину ризику залишається невизначеним *a priori*.

Висновки. Ми продемонстрували теоретичну залежність між курсами акціями і макроекономічними новинами. Було показано, що теоретично зв'язок між макроекономічними новинами і коти-

руваннями акцій є складним і неоднозначним. Звичайно, знак і амплітуда реакції також залежать від характеристик макроекономічних новин, і це буде темою наших майбутніх досліджень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Goodhart C.-A., & Smith, R.-G. (1985). The Impact of News on Financial Markets in the United Kingdom: Note. *Journal of Money, Credit and Banking*, 17(4), 507-511.
2. Chen, N.-F., Roll, R., Ross, S. (1986). Economic Forces and the Stock Market. *The Journal of Business*, 59, 383-403.
3. Hardouvelis, G.-A. (1987). Macroeconomic Information and Stock Prices. *Journal of Economics and Business*, 39, 131-140.
4. McQueen, G. & Roley, V.-V. (1993). Stock prices, news and business conditions. *The Review of Financial Studies*, 6(3), 683-707.
5. Flannery, M.-J. & Protopapadakis, A.-A. (2002). Macroeconomic factors do influence aggregate stock returns. *The Review of Financial Studies*, 15(3), 751-782.
6. Dubreuille, S. & Mai, H.-M. (2009). Impact of European and American Business Cycle News on Euronext Trading. *International Journal of Business*, 14, 124-135.
7. Fama, E.-F. (1965). The Behavior of Stock-Market Prices. *The Journal of Business*, 38(1), 34-105.
8. Mignon, V. (2008). Les ambiguïtés de la théorie de l'efficience informationnelle des marchés financiers. *Regards croisés sur l'économie. La découverte*, 3, 104-117.
9. Campbell, J.-Y. & Shiller, J.-R. (1988). The dividend-price ratio and expectations of future dividends and discount factors. *Review of Financial Studies*, 1, 195-228.
10. Fornari F. (2004, Septembre). Marchés des options sur swaps : annonces macroéconomiques et volatilité implicite, *Rapport trimestriel BRI*.
11. Prat G. (2001). Une analyse des primes de risque ex-ante des actions suivant l'horizon de placement. *Revue d'économie politique*, 111, 291-329.
12. Prat G. (2010). Equity risk premium and time horizon: what do the U.S secular data say, *Working Paper Economix*.
13. Harvey C.-R. (1991). The world price of covariance risk. *Journal of Finance*, 46, 111-157.
14. Bekaert, G. & Harvey, C.-R. (1995). Time-varying world market integration. *Journal of Finance*, 50, 403-444.

СЕКЦІЯ 8 БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 657:336.22

Драчук В.Ю.
аспірант

Вінницького національного аграрного університету

ОБЛІКОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОПЕРАЦІЙ ПО РОЗРАХУНКАХ З БЮДЖЕТОМ ЗА СПРОЩЕНОЮ СИСТЕМОЮ ОПОДАТКУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Стаття присвячена дослідженню діючого механізму нарахування зобов'язань перед бюджетом на сільськогосподарських підприємствах. Проведено порівняльний аналіз оподаткування сільськогосподарських товаровиробників фіксованим сільськогосподарським податком, який діяв до 2015 року, та діючою спрощеною системою оподаткування єдиним податком четвертої групи. Представлено методику відображення розрахунків з бюджетом за єдиним податком четвертої групи у системі рахунків бухгалтерського обліку.

Ключові слова: облік, оподаткування, звітність, єдиний податок четвертої групи, фіксований сільськогосподарський податок.

Драчук В.Ю. УЧЕТНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ РАСЧЕТНЫХ ОПЕРАЦИЙ С БЮДЖЕТОМ ПО УПРОЩЕННОЙ СИСТЕМЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ НА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Статья посвящена исследованию действующего механизма начисления обязательств перед бюджетом на сельскохозяйственных предприятиях. Проведен сравнительный анализ налогообложения сельскохозяйственных товаропроизводителей фиксированным сельскохозяйственным налогом, который действовал до 2015 года, и действующей упрощенной системе налогообложения единым налогом четвертой группы. Представлена методика отражения расчетов с бюджетом по единому налогу четвертой группы в системе счетов бухгалтерского учета.

Ключевые слова: учет, налогообложение, отчетность, единый налог четвертой группы, фиксированный сельскохозяйственный налог.

Drachuk V.Y. ACCOUNTING OF TRANSACTIONS ON THE SETTLEMENTS WITH THE BUDGET UNDER THE SIMPLIFIED SYSTEM OF TAXATION OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

The article examines current mechanism of charging budget commitments at the agricultural enterprises. Comparative analysis of taxation of agricultural commodity producers with a fixed agricultural tax that was imposed until 2015 and a current simplified system of taxation with a single tax of the fourth group is carried out. The technique of recording settlements with the budget under the single tax of the fourth group at the agricultural enterprises in the system of accounts is represented.

Keywords: accounting, taxation, reporting, single tax of the fourth group, fixed agricultural tax.

Постановка проблеми. Податкова реформа, що була проведена у 2015 році, принесла значну кількість змін до системи оподаткування підприємств України, у тому числі тих, які належать до агропромислового комплексу України. Ці зміни, звичайно ж, позначилися на роботі обліковців у частині нарахування та сплати зобов'язань перед бюджетом за податковими платежами. Тому на часі необхідним є виявлення впливу змін в оподаткуванні сільськогосподарського товаровиробника за спрощеною системою оподаткування на порядок відображення у системі рахунків бухгалтерського обліку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання облікового забезпечення розрахункових операцій з бюджетом за податковими платежами досліджувалося професором Ю.Ю. Мороз, якою вивчено чинники, що забезпечують відображення податкових платежів на рахунках бухгалтерського обліку за джерелами їх сплати, систематизації інформації щодо нарахованих податків і розрахунків за податковими зобов'язаннями, вирішенні проблем взаємозв'язку фінансового та податкового обліку при розрахунку чистого прибутку [2, с. 196]. Т.Ф. Плахтій представила удосконалену методику відображення в обліку розрахунків за фіксованим сільськогосподарським податком [3, с. 420]. В.В. Гошовською узагальнено нормативну базу регламентування фіксованого сіль-

ськогосподарського податку, а також особливості реєстрації платників, організації обліку податку, запропоновано заходи щодо вдосконалення формування інформаційного забезпечення для складання податкової звітності [1, с. 3].

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає у розкритті облікового забезпечення операцій по розрахунках з бюджетом за спрощеною системою оподаткування сільськогосподарських підприємств єдиним податком четвертої групи.

Виклад основного матеріалу дослідження. Починаючи з 2015 року змінено порядок оподаткування результатів господарської діяльності сільськогосподарських товаровиробників. Це здебільшого стосується податку на прибуток (у разі сплати податків за загальною системою) та єдиного податку четвертої групи (бувшого фіксованого сільськогосподарського податку), якщо підприємство обрало спрощену систему оподаткування.

Спрощена система оподаткування, обліку та звітності – особливий механізм справляння податків і зборів, що встановлює заміну сплати окремих податків і зборів, з одночасним веденням спрощеного обліку та звітності [4].

Оскільки здебільшого аграрії мають можливість обрати спрощену систему оподаткування, у такому

разі проведемо дослідження основних нововведень щодо запровадження єдиного податку четвертої групи.

З метою спрощення подачі інформації в різних джерелах назву «фіксований сільськогосподарський податок» прийнято скорочувати у вигляді «ФСП». Для спрощення у позначенні єдиного податку четвертої групи пропонуємо встановити таку аббревіатуру: «ЄПСГ». У підтвердження внесені пропозиції необхідні зазначити, що єдиний податок четвертої групи мають право сплачувати лише сільськогосподарські товаровиробники – тобто це є спрощена система оподаткування в сільському господарстві.

Спрощена система оподаткування у вигляді фіксованого сільськогосподарського податку була запроваджена у 1999 році. З 1 січня 2015 року встановлено нові правила оподаткування сільськогосподарських товаровиробників, у яких згідно з ч. 4 п. 291.4 ПКУ частка сільськогосподарського товаровиробництва за попередній податковий (звітний) рік дорівнює або перевищує 75% [4]. Розглянемо нижче спільні норми та відмінності в оподаткуванні сільськогосподарського товаровиробника ФСП та ЄПСГ.

Оподаткування будь-яким податком потребує знань щодо того, що є об'єктом оподаткування, базою оподаткування, ставки та використання цих даних в процесі визначення податкових зобов'язань перед бюджетом.

Тож можливість сплачувати податки сільськогосподарським товаровиробником за спрощеною системою оподаткування, яка діяла у вигляді ФСП чи нинішнього ЄПСГ є лише у тому випадку, коли виконується умова щодо визначення частки сільськогосподарського товаровиробництва кожного окремого платника. На рівні законодавства ця облікова операція регулюється Розрахунком частки сільськогосподарського товаровиробництва за формою, затвердженою наказом Міністерством аграрної політики України від 26.12.2011 р. № 772.

Крім того, підприємство зобов'язане мати у власності чи користуванні сільськогосподарські угіддя. Починаючи з 2015 року право користування сільськогосподарськими угіддями, які засвідчуються договором оренди чи документом, який підтверджує право власності, повинні бути зареєстрованими.

Проте сільськогосподарське виробництво схильне до впливу факторів непереборної сили. У разі, якщо підприємство зазнало збитків в результаті виникнення непередбачуваних подій, які призводять до знищення посівів сільськогосподарських культур, то є ймовірність отримання показника «частка сільськогосподарського товаровиробництва» за результатами діяльності підприємства на рівні, меншому ніж 75%. У такому випадку підприємству надається право сплачувати податки за спрощеною системою оподаткування в наступному звітному (податковому) році. Дана норма діяла при справлянні ФСП, та діє в теперішній час для ЄПСГ. Підтвердженням цього має бути рішення обласних рад про наявність обставин непереборної сили та перелік суб'єктів, які визначено постраждалими внаслідок таких обставин.

Відповідно до п. 291.51 ПКУ, не мають право бути зареєстровані платниками єдиного податку 4-ї групи сільгоспвиробники: у яких понад 50% доходу від продажу сільгосппродукції власного виробництва та продуктів її переробки становить дохід від реалізації декоративних рослин (за винятком зрізаних квітів, вирощених на власних або орендованих угіддях, та продуктів їх переробки), диких тварин і птахів, хутрянних виробів і хутра (крім хутрової сировини); які виробляють підакцизні товари. Винятком є підприємства первинного виноробства, які виробляють виноградні виноматеріали для підприємств вторинного виноробства, які, у свою чергу, використовують такі виноматеріали для виробництва готової продукції; мають податковий борг станом на 1 січня базового (звітного) року (за винятком безнадійного податкового боргу, який виник унаслідок дії обставин непереборної сили) [4].

Відповідно до п. 2921.1 ПКУ, об'єктом оподаткування ЄПСГ є площа сільськогосподарських угідь (ріллі, сіножатей, пасовищ і багаторічних насаджень) та/або земель водного фонду (внутрішніх водойм, озер, ставків, водосховищ), що перебуває у власності сільськогосподарського товаровиробника або надана йому у користування, у тому числі на умовах оренди [4]. Тобто лише ті сільськогосподарські угіддя, які підтверджені правом власності або договором оренди та які зареєстровані згідно земельного законодавства та інформація про які входить до даних Державного земельного кадастру та/або даних Державного реєстру речових прав на нерухоме майно.

Щодо бази оподаткування, то відбулися зміни у частині індексації нормативної грошової оцінки 1 га землі. П. 2921.2. ПКУ встановлює базу оподаткування ЄПСГ:

- для сільськогосподарських угідь - нормативна грошова оцінка 1 га таких угідь (ріллі, сіножатей, пасовищ і багаторічних насаджень), з урахуванням коефіцієнта індексації, визначеного за станом на 1 січня базового податкового (звітного) року;

- для земель водного фонду (внутрішніх водойм, озер, ставків, водосховищ) - нормативна грошова оцінка ріллі в АР Крим або в області, з урахуванням коефіцієнта індексації, визначеного за станом на 1 січня базового податкового (звітного) року [4].

На 2015 рік підвищувальний коефіцієнт індексації поточної нормативно-грошової оцінки 1 га сільськогосподарських угідь встановлено в розмірі 1,756. У разі застосування при розрахунку бази оподаткування ЄПСГ нормативно-грошової оцінки, яку було проведено станом на 1995 рік, у такому випадку коефіцієнт встановлено на рівні 3,997.

Аналізуючи норми законодавства, які діяли при справлянні ФСП, та діючі норми податкового законодавства щодо нарахування та сплати ЄПСГ, відбулося підвищення ставки оподаткування ЄПСГ втричі. Згідно з п. 293.9 ПКУ, встановлено такий розмір ставок оподаткування ЄПСГ:

- для ріллі, сіножатей і пасовищ (крім розташованих у гірських зонах та на поліських територіях, а також у власності сільгоспвиробників, які спеціалізуються на виробництві (вирощуванні) та переробці продукції рослинництва на закритому ґрунті, або надані їм у користування, у тому числі на умовах оренди) – 0,45%;

- для ріллі, сіножатей і пасовищ, розташованих у гірських зонах та на поліських територіях, – 0,27%;

- для багаторічних насаджень (крім багаторічних насаджень, розташованих у гірських зонах та на поліських територіях) – 0,27%;

- для багаторічних насаджень, розташованих у гірських зонах та на поліських територіях, – 0,09%;

- для земель водного фонду – 1,35%;

- для ріллі, сіножатей і пасовищ, що перебувають у власності сільськогосподарських товаровиробників, які спеціалізуються на виробництві (вирощуванні) та переробці продукції рослинництва на

закритому ґрунті, або надані їм у користування, у тому числі на умовах оренди, – 3% [4].

Податковим кодексом визначено сплату ЄПСГ раз на квартал. Проте у процесі було внесено корективи безпосередньо податковими органами, зокрема у їх роз'ясненнях рекомендовано сплачувати даний податок щомісяця, як це було під час дії ФСП. Щодо розподілу річної суми ЄПСГ по кварталах, то так як і при оподаткуванні ФСП кварталні суми визначаються відповідно до встановлених відсотків: I квартал – 10%; II квартал – 10%; III квартал – 50%; IV квартал – 30%. Зрозуміло, що місячний платіж ЄПСГ визначається як третя частина визначеної суми податку відповідного кварталу.

Запровадження спрощеної системи оподаткування в сільському господарстві мало на меті звільнення від оподаткування певної сукупності податків та зборів задля зменшення податкового навантаження на аграріїв. У результаті зміни ФСП на ЄПСГ основна мета залишилася без змін. Результатом є звільнення від оподаткування платників ЄПСГ такими податками, як податок на прибуток, податок на майно (у частині земельного податку), крім земельного податку за земельні ділянки, що не використовуються для ведення сільськогосподарського товаровиробництва та рентної плати за спеціальне використання води. При дії ФСП звільнялися від оподаткування дані суб'єкти також від сплати збору за провадження деяких видів підприємницької діяльності. Проте ПКУ-2015 було виключено з переліку місцевих податків та зборів даний вид платежу. У такому випадку змін у переліку податків та зборів, від оподаткування яких звільняється сільськогосподарський товаровиробник не відбулося.

Склад звітності зі сплати ЄПСГ включає такі форми:

- податкова декларація платника єдиного податку групи 4, яка є обов'язковою до застосування у 2016 році;
- розрахунок частки сільськогосподарського товаровиробництва [6];
- відомості про наявність земельних ділянок.

Складання податкової декларації зі сплати ЄПСГ на рівні держави затверджено наказом Міністерства фінансів України «Про затвердження форм податкових декларацій платника єдиного податку» від 19.06.2015 р. № 578 [5].

Без розуміння сутності поняття «спрощена система оподаткування» та набутих знань щодо обчислення зобов'язань перед бюджетом за податками за новими правилами, бухгалтер не в змозі до кінця встановити належність витрат за тим іншим податком до складу відповідного об'єкту обліку.

Враховуючи зміни законодавства, встановимо, чи зміна норм законодавства вплинула на порядок відображення в

обліку розрахунків за ЄПСГ. Відображення в обліку витрат за фіксованим сільськогосподарським податком відбувалось на рахунку 91 «Загальновиробничі витрати». Оскільки визначення об'єкта оподаткування залишилося без змін, тобто це вид сільськогосподарських угідь (рілля, сіножаття, пасовища, багаторічні насадження), у такому разі відображення на рахунках обліку залишилось без змін. Відображення в обліку розрахунків по нарахуванню, сплаті до бюджету зобов'язань за ЄПСГ та розподіл затрат на конкретний вид сільськогосподарської продукції представлено на рисунку 1.

Інформація, представлена на рисунку 1, засвідчує, що, як і раніше, витрати з ЄПСГ накопичуються у складі загальновиробничих витрат, і оскільки їх приналежність є прямою до виробництва сільськогосподарської продукції рослинництва, у такому разі в кінці звітного періоду, а для сільськогосподарських підприємств це кінець року, необхідно буде здійснити розподіл за видами сільськогосподарських культур, вирощуванням яких займається конкретний суб'єкт господарювання.

Висновки з проведеного дослідження. З наведеного вище можна зробити наступні висновки. Зміна в правилах оподаткування сільськогосподарських товаровиробників включає низку суттєвих відмінностей. При визначенні поняття «сільськогосподарський товаровиробник» та встановленні об'єкта та бази оподаткування ЄПСГ обов'язковим є реєстрація у відповідності до норм земельного законодав-

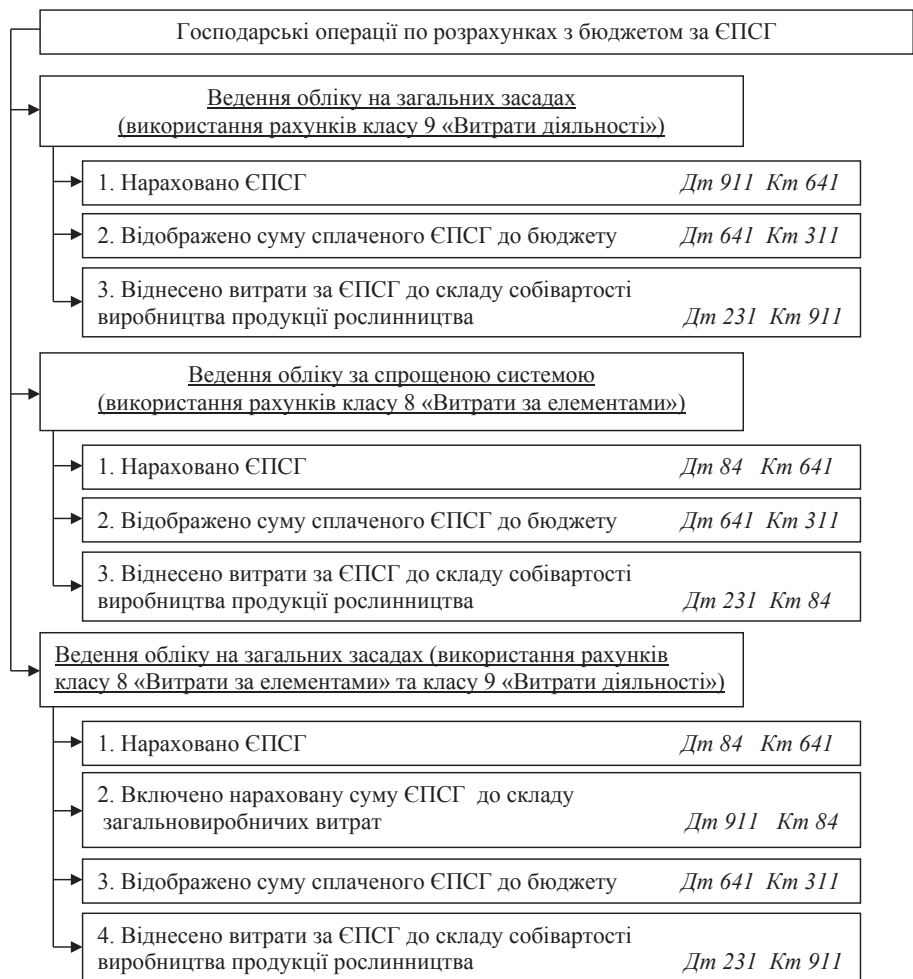


Рис. 1. Відображення операцій по нарахуванню та сплаті зобов'язань до бюджету за ЄПСГ у системі рахунків бухгалтерського обліку

ства оформлених прав власності чи користування за договором оренди сільськогосподарських угідь. Для обчислення бази оподаткування ЄПСГ необхідно врахувати нормативно-грошову оцінку 1 га землі на поточний рік та коефіцієнт індексації, який визначається центральним органом виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері земельних відносин. Незалежно від обраної системи обліку, яка створює вплив на порядок відображення в обліку господарських операцій з нарахування та сплати ЄПСГ до бюджету, в кінцевому випадку витрати за даним податком потрапляють до складу витрат виробництва продукції рослинництва в сільському господарстві.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гошовська В.В. Особливості інформаційного забезпечення обліку та податкової звітності з фіксованого сільськогоспо-

дарського податку в Україні / В.В. Гошовська // Економіка. Фінанси. Право. – 2013. – № 4. – С. 3-5. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ecfipr_2013_4_3.pdf.

2. Мороз Ю.Ю. Облік податкових платежів підприємства / Ю.Ю. Мороз // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. Сер. : Бухгалтерський облік, контроль і аналіз. – 2013. – Вип. 1. – С. 196-207. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ptmbo_2013_1_15.pdf.
3. Плахтій Т.Ф. Проблеми та необхідність удосконалення методичних засад обліку розрахунків за фіксованим сільськогосподарським податком / Т.Ф. Плахтій // Економічні науки. Сер. : Економіка та менеджмент. – 2012. – Вип. 9(2). – С. 420-428. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ecnem_2012_9\(2\)_59.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ecnem_2012_9(2)_59.pdf).
4. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI.
5. Про затвердження форм податкових декларацій платника єдиного податку : затверджена наказом Міністерства фінансів України від 19.06.2015 р. № 578.
6. Розрахунок частки сільськогосподарського товаровиробництва за формою, затвердженою наказом Міністерства аграрної політики України від 26.12.2011 р. № 772.

УДК 657.44:657.421.1

Іващенко І.М.

аспірант кафедри обліку підприємницької діяльності
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

ВИЗНАЧЕННЯ СПРАВЕДЛИВОЇ ВАРТОСТІ ПРИ ПЕРЕВІРЦІ НЕОБОРОТНИХ АКТИВІВ НА ЗМЕНШЕННЯ КОРИСНОСТІ

Стаття присвячена дослідженню особливостей визначення справедливої вартості необоротних активів. Розкрито процедуру оцінки необоротних активів за справедливою вартістю. Також в статті розглянуто переваги та недоліки застосування справедливої вартості на підприємствах.

Ключові слова: вартість, справедлива вартість, зменшення корисності, оцінка, оцінка, активи, необоротні активи.

Иващенко И.Н. ОПРЕДЕЛЕНИЕ СПРАВЕДЛИВОЙ СТОИМОСТИ ПРИ ПРОВЕРКЕ НЕОБОРОТНЫХ АКТИВОВ НА УМЕНЬШЕНИЕ ПОЛЕЗНОСТИ

Статья посвящена исследованию особенностей определения справедливой стоимости необоротных активов. Раскрыта процедура оценки необоротных активов по справедливой стоимости. Также в статье рассмотрены преимущества и недостатки применения справедливой стоимости на предприятиях.

Ключевые слова: стоимость, справедливая стоимость, уменьшение полезности, оценка, активы, необоротные активы.

Ivashchenko I.M. THE DETERMINATION OF FAIR VALUE WHEN TESTING FOR IMPAIRMENT OF FIXED ASSETS

The article is devoted to the study of the determination of the fair value of fixed assets. Reveals the evaluation procedure of fixed assets at fair value. The article also discusses the advantages and disadvantages of applying fair value in enterprises.

Keywords: cost, fair value, impairment, valuation, assets, fixed assets.

Постановка проблеми. Нині, в умовах підвищеної конкуренції між виробниками, перевагу отримує той виробник, який найбільш ефективно використовує наявні у його розпорядженні ресурси. На сучасному етапі розвитку ринкових відносин виробники вимушені переглянути підхід до майнового комплексу підприємства і основної його частини – необоротних активів, які безпосередньо приймають участь у виробництві, а отже їх стан і ефективність безпосередньо впливає на кінцеві результати діяльності підприємства. Одним із показників майнового потенціалу підприємства є вартість його активів. Оскільки, інвестори бажають отримати достовірну інформацію щодо реальної вартості необоротних активів підприємства, а вартість активів, відображених у звітності, істотно відрізняється від їх реальної ринкової вартості, то для вирішення даної проблеми варто використовувати справедливую вартість.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженнями питання визначення справедливої вартості та її застосування в бухгалтерському обліку займаються багато вітчизняних та зарубіжних вчених, таких як В.Ф. Палій, Л.Г. Ловінська, І. Чалий, В.Я. Соколов та інші. Проте, незважаючи на значні напрацювання авторів, визначення справедливої вартості активів залишається дискусійним і потребує подальшого дослідження.

Постановка завдання. Метою дослідження є розкриття підходів науковців та визначення основних положень у національних та міжнародних стандартах щодо застосування справедливої вартості при перевірці необоротних активів на зменшення корисності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вартість необоротних активів, за якою вони відображаються у балансі, може не відповідати їх реальній вартості. Тому, відповідно до принципу

обачності, в обліку повинні використовуватися такі методи оцінки, які запобігають заниженню оцінки зобов'язань і витрат та завищенню оцінки активів та доходів підприємства. Виходячи з цього, якщо вартість необоротних активів, за якою вони відображені в обліку відрізняється від їх реальної вартості, то вартість таких необоротних активів варто привести у відповідність до їх справедливої вартості.

Поняття справедливої вартості вперше з'явилося в американських стандартах бухгалтерського обліку на початку 90-х років, коли комітетом по стандартах бухгалтерського обліку США були випущені стандарти 105 та 107 (1991 р.), які визначали правила розкриття інформації про справедливу вартість фінансових інструментів. Стандарт 115, випущений у 1993 році, визначав правила відображення боргових і пайових цінних паперів за справедливою вартістю у звітності [1].

Рада з міжнародних стандартів фінансового обліку, наприкінці 2006 року опублікувала американський стандарт № 157 «Оцінка за справедливою вартістю», який визначає справедливу вартість як ціну, яка буде отримана від продажу активу або сплачена при передачі зобов'язання в рамках звичайної угоди між учасниками ринку на визначену дату (оцінки) [12].

Деяко пізніше, в лютому 2007 року було опубліковано ще один стандарт № 159 «Оцінка фінансових активів та фінансових зобов'язань за справедливою вартістю» [13].

Поняття справедливої вартості, а також порядок оцінки об'єктів за справедливою вартістю викладені в МСФЗ 13 «Оцінка справедливої вартості», який було розроблено на основі американських стандартів та прийнято 13 травня 2011 року (з датою вступу в силу з 1 січня 2013 року). Цей стандарт визначає справедливу вартість як ціну, яка була б отримана за продаж актива, або сплачена за передачу зобов'язання у звичайній операції між учасниками ринку на дату оцінки [3].

До прийняття МСФЗ 13 справедлива вартість становила суму, за якою можна обміняти актив або погасити заборгованість в операції між обізнаними, зацікавленими та незалежними сторонами.

Варто зазначити, що нове поняття справедливої вартості є більш точним, оскільки визначає:

- 1) ціну, а не суму, а отже означає, що операція здійснюється на ринку;
- 2) продаж активу, а не обмін, що також притаманне активному ринку;
- 3) що це звичайна операція, а не просто операція;
- 4) операція здійснюється між учасниками ринку, тобто покупцями і продавцями;
- 5) дату оцінки, тобто дату, на яку здійснюється операція.

Таким чином, нове визначення поняття справедливої вартості є орієнтованим на активний ринок, на відміну від попереднього поняття.

Європейський Союз у Директиві № 78/660/ЕС (від 25 липня 1978 р.) визначає, що фінансова інформація повинна бути представлена користувачам перш за все правдиво і справедливо, а вже потім відповідати нормативній базі. Деяко пізніше було розроблено Директиву 2001/65/ЕС, яка вносить зміни до Четвертої та Сьомої Директиви ЄС і яка присвячена питанням оцінки активів та зобов'язань за справедливою вартістю [11].

В Україні поняття справедливої вартості закріплено у двох стандартах П(С)БО 7 «Основні засоби» [5]

та П(С)БО 19 «Об'єднання підприємств» [6], які визначають справедливу вартість як суму, за якою можна продати актив або оплатити зобов'язання за звичайних умов на певну дату.

Узагальнюючи підходи щодо справедливої вартості, визначені в міжнародних та національних стандартах, можна виділити такі ознаки (табл. 1).

Таблиця 1

Ознаки справедливої вартості

№ з/п	Ознака	Опис
1	Зацікавленість сторін	Покупець хоче придбати актив із власних мотивів і платити не більше ніж ринкова ціна. Продавець так само діє не із примусу і намагається досягти найоптимальнішої ціни, що є можливою за ринкових умов
2	Незалежність сторін	Сторони є рівноправними і не мають ніяких рівноправних зв'язків одна з одною, що можуть призвести до неринкової ціни
3	Обізнаність сторін	Сторони повинні володіти всією необхідною інформацією для оцінювання об'єкту про його властивості та можливості використання
4	Актуальна дата оцінювання	Транзакція має базуватися не на основі оцінювання в минулому, а на основі актуального оцінювання, яке б при цьому не передбачало продаж

Джерело: розроблено автором

У науковій літературі можна зустріти різні підходи щодо застосування оцінки за справедливою вартістю.

В.Ф. Палій зазначає, що справедлива вартість є досить умовним терміном, який визначає достовірно відому ринкову вартість об'єкта, якою є відновна вартість [4, с. 8].

Л.Г. Ловінська класифікує справедливу вартість як вид поточної вартості активу [2, с. 87].

І. Чалий вважає, що справедлива вартість застосовується, коли бухгалтер не може взяти на себе відповідальність за точність суми історичної оцінки або у разі відсутності об'єктивного універсального вимірника [10, с. 4].

В.Я. Соколов визначає, що справедливою оцінкою є вартість предмета на момент складання балансу [9].

Проти введення справедливої вартості виступав російський вчений В.В. Ковальов, який вважав що обов'язковою умовою справедливої вартості є наявність активного ринку. При відсутності такого ринку, справедливість вартості буде умовна, так як будуть використовуватися суб'єктивні оцінки оцінювача [7, с. 377].

Варто зазначити, що використання оцінки за справедливою вартістю по-різному сприймається авторами, оскільки МСБО та П(С)БО містять лише загальні орієнтири щодо справедливої вартості і не мають єдиної чіткої класифікації оцінок, які застосовуються в бухгалтерському обліку.

До переваг справедливої вартості відносять те, що вона:

- відображає майбутні економічні вигоди;
- відображає актуальні ринкові умови;
- забезпечує порівняність вартості активів, придбаних у різний час;
- надає інвесторам об'єктивну та достовірну інформацію стосовно ринкової ситуації.

Недоліками справедливої вартості виступають:

- значні витрати на отримання інформації;

- необхідність постійної ідентифікації активного ринку;
- обмежена порівнюваність;
- неможливість здійснення безпосереднього контролю;
- складність визначення справедливої вартості, якщо відсутній активний ринок. У такому разі вартість буде залежати від суджень оцінщика або керівника підприємства та його менеджерів;
- суб'єктивізм технік встановлення вартості;
- обмежена зрозумілість;
- підходи до визначення справедливої вартості повністю співпадають із підходами до визначення ринкової вартості;
- з плином часу, багато показників, розрахованих за справедливою вартістю стануть не актуальними [8, с. 235].

Відповідно до МСФЗ 13, можна виділити чотири етапи для оцінки необоротних активів за справедливою вартістю.

На першому етапі потрібно визначити дату оцінки, сформулювати перелік необоротних активів з відображенням їх дати введення в експлуатацію, первісної та залишкової вартості на дату оцінки.

На другому етапі необхідно обґрунтувати підставу для оцінювання необоротних активів. Стандарт МСФЗ 13 пропонує концепцію найвигіднішого та найкращого використання необоротних активів.

На третьому етапі визначення справедливої вартості необоротних активів є аналіз ринку та формулювання інформаційної бази щодо ринкової вартості аналогічних об'єктів. Підприємство збирає інформацію на певному ринку з метою використання її для оцінки справедливої вартості необоротного активу, яка є основою для ієрархії справедливої вартості (рис. 1).

Виділяється три рівня ієрархії. На першому рівні перевіряється наявність цін на ідентичні активи (mark-to-market). Якщо такі ціни визначити неможливо, то на другому рівні має бути перевірено, чи є наявними ціни на аналогічні об'єкти. Причому в якості аналогічності виступають такі фактори, що визначають вартість. Якщо на перших двох рівнях не вдалося визначити справедливу вартість, то на третьому рівні здійснюється визначення на основі відповідної моделі (mark-to-model). При цьому відбувається симуляція процесу формування ціни для відповідного активу або зобов'язання і визначення ціни, яка таким чином встановилася. У складних випадках, наприклад при визначенні справедливої вартості земельних ділянок або нерухомості, рекомендується, але не вимагається залучення незалежних, кваліфікованих та досвідчених експертів оцінки вартості.

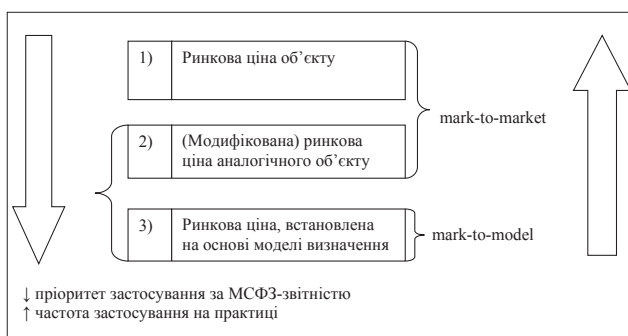


Рис. 1. Ієрархія визначення справедливої вартості

На останньому етапі оцінювання справедливої вартості необоротних активів є вибір та застосування підходів оцінки справедливої вартості. При цьому, МСФЗ 13 наводить три підходи – ринковий, дохідний та витратний, серед яких суб'єкт господарювання повинен сам обирати, який йому краще застосовувати. Крім цього, він сам обирає використовувати один підхід чи декілька.

При застосуванні ринкового підходу використовуються ціни та інша подібна інформація на ринку з ідентичними або подібними активами. Дохідний підхід перетворює майбутні грошові потоки, доходи і витрати в одну поточну дисконтовану величину. Витратний підхід передбачає відображення суми, яка була б необхідна для того, щоб замінити експлуатаційну потужність активу.

Міжнародні стандарти вимагають від інвесторів при розкритті інформації, визначити відповідні класи активів виходячи з ієрархії справедливої вартості, що обумовлено ступенем невизначеності та суб'єктивності таких оцінок.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, застосування оцінки за справедливою вартістю по-різному сприймається відчизняними та зарубіжними науковцями. Найбільш обґрунтованим визначенням поняття справедливої вартості є в МСФЗ 13 «Оцінка справедливої вартості», оскільки в цьому стандарті систематизовано та уніфіковано принципи оцінки активів за справедливою вартістю з метою гармонізації та стандартизації фінансової звітності на міжнародному рівні.

Процес визначення справедливої вартості для необоротних активів є досить складним для підприємств, тому варто дотримуватись відповідних процедур. Застосування справедливої вартості є суперечливим питанням, оскільки вона має як переваги, так і недоліки. Тому підприємства повинні самі обирати способи оцінки своїх активів, враховуючи такі фактори, як витрати на проведення оцінки, ступінь невизначеності вимірів, достовірність, бажання уникнути розбіжностей у звітності тощо.

Враховуючи, що багато вітчизняних підприємств прагнуть залучитися підтримкою інвесторів та кредиторів, їм варто застосовувати оцінку необоротних активів за справедливою вартістю, оскільки вона забезпечує достовірність інформації, оскільки відповідає певному моменту часу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кияткин А. С. Теоретические предпосылки возникновения справедливой стоимости, 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://edu.tltsu.ru>.
2. Ловінська Л.Г. Оцінка в бухгалтерському обліку : монографія. – К. : КНЕУ, 2006.
3. Міжнародний стандарт фінансової звітності 13 «Оцінка справедливої вартості» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua>.
4. Палій В.Ф. Бухгалтерський облік: суб'єктивні судження і об'єктивні реалії // Бухгалтерський облік. – 2004. – № 9.
5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua>.
6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 19 «Об'єднання підприємств» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua>.
7. Ревуцкий Л.Д. Фундаментальная ценность, фундаментальная стоимость и справедливая стоимость предприятия: понятия, показатели и методы их определения // «Аудит и финансовый анализ». – 2012. – № 4.
8. Свіцельська В.В. Оцінка за історичною собівартістю чи справедливою вартістю – дилема оцінки в бухгалтерському обліку //

- Менеджмент суб'єктів господарювання: проблеми та перспективи розвитку : зб. матеріалів II Міжнародної науково-практичної конференції ЖДТУ, 2014.
9. Соколов В.Я. Оценка по справедливой стоимости [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://buhcon.com>.
 10. Чалий І. Справедлива вартість – це не просто, але нічого краще бухгалтерія не вигадала / І. Чалий // Вісник бухгалтера і аудитора. – 2002. – № 5.
 11. Directive 2001/65/EC of the European Parliament and of the Council, 2001 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://eur-lex.europa.eu>.
 12. Statement of Financial Accounting Standards No. 157 Fair Value Measurements, 2006 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.fasb.org>.
 13. Statement of Financial Accounting Standards No. 159 The fair value option for financial assets and financial liabilities (FASB), 2007 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.fasb.org>.

УДК 657.2

Матрос О.М.
*кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і аудиту
Уманського національного університету садівництва*

ОРГАНІЗАЦІЙНІ ВИМОГИ ЩОДО ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА

В статті розглянуто організаційні передумови облікової політики підприємства, основні фактори, що її визначають. Наведено їх детальну класифікацію. Представлено структуру Наказу про облікову політику, де розглянуто основні його розділи з пропозиціями щодо їх удосконалення. Визначено основні підрозділи до розділу Наказу «Організація бухгалтерського обліку» та окреслено форми ведення бухгалтерського обліку на підприємстві.

Ключові слова: облікова політика, методи, інструменти, процедури, Наказ про облікову політику, форми обліку.

Матрос Е.Н. ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ТРЕБОВАНИЯ К ФОРМИРОВАНИЮ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье рассмотрены организационные предпосылки учетной политики предприятия, основные факторы, какие ее определяют. Приведена их подробная классификация. Представлена структура Приказа об учетной политике, где рассмотрены основные его разделы с предложениями по их усовершенствованию. Определены основные подразделения к разделу Приказа «Организация бухгалтерского учета» и обозначены формы ведения бухгалтерского учета.

Ключевые слова: учетная политика, методы, инструменты, процедуры, Приказ об учетной политике, формы учета.

Matros O.M. ORGANIZATIONAL REQUIREMENTS FOR FORMATION OF ACCOUNTING POLICIES OF A COMPANY

Organizational pre-conditions of registration policy, basic factors, are considered in this article, that I determine. They are resulted the detailed classification. The structure of order is presented about a registration policy, certainly forms of conduct of record-keeping on an enterprise.

Keywords: registration policy, methods, instruments, procedures, order is about a registration policy, forms of account.

Постановка проблеми. Сучасні умови господарювання ставлять нові вимоги перед підготовкою фахівців з бухгалтерського обліку. Вони зумовлюють трансформацію характеру праці облікових працівників від виконавчого до творчого.

У господарській та обліковій практиці спостерігаються суттєві проблеми під час формування облікової політики підприємств, що значною мірою зумовлено відсутністю навичок творчої роботи у керівників облікових служб та орієнтацією, донедавна, підготовки фахівців з обліку на виконавчий характер роботи. Перехід від облікової практики за жорстко уніфікованими процедурами, що передбачала виключно виконавчий характер праці облікових працівників, до свідомого розроблення облікової політики й обґрунтування облікових прийомів потребує значної організаційної роботи, відповідного навчального та методичного забезпечення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Велику увагу науковцями було приділено обліковій політиці підприємства. Н.Ю. Голуб стверджує, що для досягнення оптимальної та ефективної облікової політики необхідно враховувати фактори, які мають вплив на її розробку [2, с. 195]. Г. Андрющенко вказує на те, що формування облікової політики повинно бути орієнтовано на прийняття управлінських рішень щодо розподілу та ефективного

використання наявних ресурсів і отримання фінансових результатів. Як результат, грамотно розроблена облікова політика підприємства дає змогу вибирати ефективну схему для ведення бухгалтерського та податкового обліку, знижувати фінансові і податкові ризики, оптимізувати схему оподаткування, що, в підсумку, забезпечить належну ефективність прийнятих економічних рішень і господарської діяльності підприємства [2, с. 11]. О.А. Нужна у своїх дослідженнях пропонує чітку регламентацію процедур формування та використання податкової облікової політики, під якою слід розуміти сукупність обраних платником податків способів ведення податкового обліку та порядку обчислення податкових платежів, дозволить знизити рівень податкового навантаження підприємства та запобігти податковим ризикам [5, с. 170].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Натомість залишаються невизначеними певні проблеми організації облікової політики на підприємстві, що стосуються правильного документального оформлення положень облікової політики та наповнення їх вичерпним змістом.

Мета статті полягає у дослідженні основних організаційних питань облікової політики підприємства в частині основного її документу – Наказу про облікову політику.

Виклад основного матеріалу дослідження. Термін «облікова політика» законодавчо закріплений у Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16 липня 1999 р. № 996-ХІУ та Національному положенні (стандарті) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» як сукупність принципів, методів і процедур, що використовуються підприємством для складання та подання фінансової звітності [3; 4].

Необхідність облікової політики пов'язана з відносністю істини в бухгалтерському обліку. Облікову політику можна трактувати, з одного боку, як процес вибору певних варіантів, а з іншого – як інструмент упорядкування, регламентування облікових прийомів та методів.

Вибір тих чи інших варіантів та методів ведення обліку приводить до того, що одні й ті самі факти господарського життя на різних підприємствах можуть інтерпретуватися в бухгалтерському обліку по-різному і, відповідно, по-різному впливати на балансові статті.

Недостатнє розуміння цього бухгалтерами-практиками, керівниками, власниками підприємств є одним із суттєвих факторів низької ефективності формування облікової політики в практиці ведення обліку вітчизняних підприємств.

Таким чином, метою формування облікової політики в найзагальнішому вигляді має бути одержання максимального сумарного ефекту від діяльності підприємств.

Основним документом, який регламентує облікову політику на рівні підприємства, є Наказ про облікову політику – документ, яким підприємство встановлює або уточнює свою облікову політику.

У процесі розроблення Наказу про облікову політику слід враховувати такі фактори:

1. Нормативно-правова база: закони України, укази, розпорядження, інструкції, П(с)БО, методичні рекомендації, статут підприємства тощо.

2. Юридичний статус підприємства:

а) в залежності від форми власності: приватне, колективне, комунальне, державне, змішане, підприємство з іноземними інвестиціями;

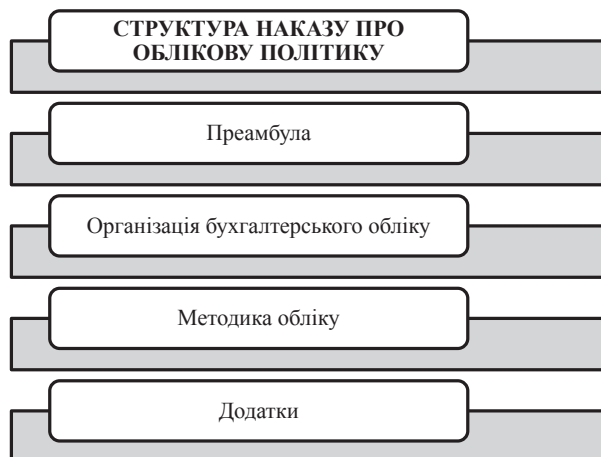


Рис. 1. Структура наказу про облікову політику

Сформовано на основі типової форми наказу «Про облікову політику»

б) в залежності від способу утворення: унітарні, корпоративні тощо;

в) в залежності від кількості працюючих та обсягу валового доходу: малі, великі, середні.

3. Галузеві особливості підприємства:

а) виробниче: машинобудування, легка промисловість, будівництво тощо;

б) торговельне: роздрібна та оптова торгівля;

в) фінансове: кредитування, страхування, інвестування, аудит, біржові операції на фондовому ринку.

4. Специфіка та завершеність технологічного процесу.

5. Наявність структурних підрозділів та сегментів бізнесу.

6. Наявність кваліфікованих бухгалтерських кадрів.

7. Стратегія фінансово-економічного розвитку.

8. Фінансовий стан підприємства тощо.

На практиці структура Наказу про облікову політику складається з наступних розділів, які представлені на рис. 1.

В преамбулі вказується основні відомості про підприємство, які наводять у такій послідовності: назва підприємства, організаційно-правова форма, територія, номер свідоцтва про державну реєстрацію, юридична адреса та місцезнаходження, кількість акціонерів. Варто відзначити, що преамбула мала б більш інформаційний зміст, якщо б містила інформацію про вид діяльності підприємства за КВЕД та основний орган правління, а також основні документи, якими керуються при веденні бухгалтерського обліку на підприємстві. Ця інформація дає можливість зорієнтуватися в необхідному наповненні основної частини альтернативними положеннями, які зазначені в нормативних документах, та знати основних відповідальних осіб за організацію бухгалтерського обліку. Доповнену форму преамбули представимо на рис. 2.

ПРАТ «Орбіта»	
02.01.2015 р.	м. Умань
НАКАЗ №1	
Основні відомості про підприємство	

Показник	Зміст	Код
Підприємство	ЗАТ «Орбіта»	ЄДРПОУ
Організаційно-правова форма	Приватне акціонерне товариство	25583122
Територія	м. Умань	КОАТУУ
№ свідоцтва про державну реєстрацію	№08103562 від 5 квітня 1996 р., видане Уманською міською радою	7110800000
Юридична адреса та місцезнаходження	м. Умань, вул. Кармелюка, 14	-
Кількість акціонерів	150	-
Вид діяльності за КВЕД	Організація будівництва будівель	41.10
Орган правління	Збори учасників	-
Перелік нормативних документів	- Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні»; - Н(с)БО «Загальні вимоги до фінансової звітності»; -; - тощо.	-

Рис. 2. Макет преамбули Наказу «Про облікову політику підприємства»

Розділ Наказу «Організація бухгалтерського обліку» схематично представлений на рис. 3.

Визначення організаційної структури обліково-аналітичної служби є однією з важливих передумов раціональної організації обліку. В цьому розділі насамперед необхідно розглянути план організації бухгалтерського обліку, яким визначається зміст, послідовність і строки виконання облікових робіт на підприємстві, порядок одержання інформації, складання і подання звітності. План організації бухгалтерського обліку містить: план звітності, план документації і документообороту, план рахунків та їх кореспонденцію, план інвентаризації; план технічного оформлення облікової інформації.

Вибір форми організації обліку залежить від розміру підприємства. Малі підприємства можуть не мати бухгалтерської служби (відділу) або бухгалтера, а облік на них може вести керівник, власник або залучений фахівець.

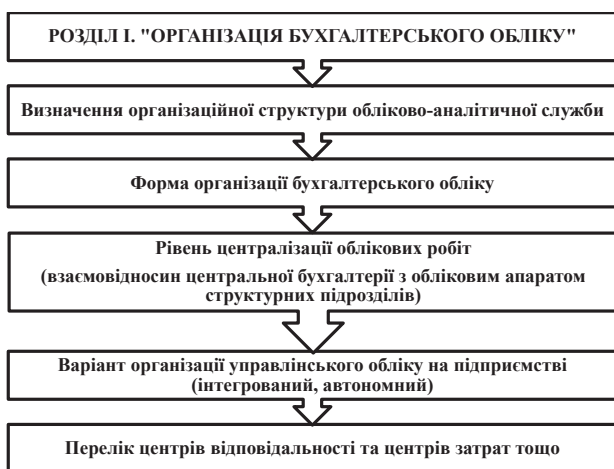


Рис. 3. Організація бухгалтерського обліку

Розробка автора

Правове регулювання бухгалтерського обліку здійснюється державою, яка, діючи в інтересах всього суспільства, встановлює правові норми, окреслює межі правової поведінки суб'єктів господарської діяльності. Такі межі в Україні окреслені в Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [3]. Керуючись пунктом 4 статті 8 даного Закону, підприємство самостійно вибирає

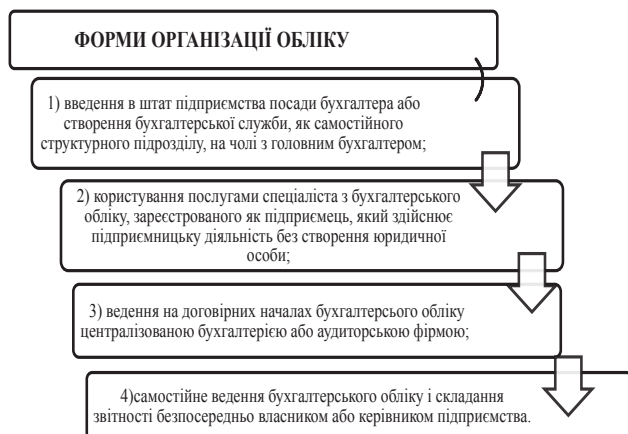


Рис. 4. Форми організації бухгалтерського обліку

Сформовано на основі даних Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні»

форми організації бухгалтерського, які представлені на рис. 4.

Інформаційне наповнення пункту «Рівень централізації облікових робіт» повинне відповідати посадовим інструкціям тих осіб, які очолюють обліково-аналітичну службу на підприємстві.

Варіант організації управлінського обліку на підприємстві обирається із двох запропонованих: інтегрований, автономний.

Перелік центрів відповідальності та центрів затрат формується у відповідності до управлінського обліку на підприємстві, який є внутрішній і інформація по даних якого не розголошується.

Не менш важливою передумовою раціональної організації обліку на підприємстві є правильна розстановка кадрів на окремих ділянках облікового процесу, встановлення такої структури апарату бухгалтерії, яка якнайбільше відповідала б конкретним умовам роботи підприємства. Чисельність облікового апарату та його структура значною мірою залежать від обсягу облікових і контрольних робіт, від форми організації й автоматизації обліку, а також від таких факторів, як масштаби виробництва і структура управління ним.

В другому розділі Наказу «Методика бухгалтерського обліку» визначаються способи ведення бухгалтерського обліку, які суттєво впливають на оцінку і прийняття рішень користувачами бухгалтерської звітності. Складові методики обліку в обліковій політиці необхідно представляти за об'єктами бухгалтерського обліку. Даний розділ облікової політики має містити такі розділи: облік власного капіталу; облік зобов'язань; облік оплати праці; облік основних засобів; облік нематеріальних активів; облік запасів; облік витрат діяльності; облік дебіторської заборгованості; облік доходів. Ці розділи також мають свої недоліки, які детально буде розглянуто в наших майбутніх дослідженнях.

Висновки. Виходячи з викладеного вище матеріалу дослідження, можна сформулювати наступні напрями організації облікової політики, які будуть враховувати умови та можливості ефективного ведення господарської діяльності підприємства:

- повнота відображення в бухгалтерському обліку всіх фактів господарської діяльності;
- готовність бухгалтерського обліку до втрат (витрат), зобов'язань на протигагу можливим доходам – не допускаючи створення прихованих резервів;
- відображення в бухгалтерському обліку фактів та умов господарської діяльності, виходячи не тільки з їх правової форми, але й з їх економічного змісту.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Андрущенко Г. Актуальні питання формування облікової політики підприємств / Г. Андрущенко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2008. – № 11. – С. 10–14.
2. Голуб Н.Ю. Формування облікової політики підприємства в сучасних умовах господарювання / Н.Ю. Голуб // Науковий вісник НЛТУ України. – 2013. – Вип. 23.17. – С. 192–197.
3. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16.07.99 р., № 996-XIV зі змінами та доповненнями / Законодавство України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?user=index>.
4. Загальні вимоги до фінансової звітності: НП(С)БО 1 / Законодавство України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.
5. Нужна О.А. Проблеми формування облікової політики підприємства в цілях оподаткування / О.А. Нужна // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету. – 2013. – № 1–3. – С. 168–173.

УДК 657.1

Грицишен Д.О.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і аудиту

Житомирського державного технологічного університету

КАЛЬКУЛЮВАННЯ СОБІВАРТОСТІ ПЕРЕРОБКИ ВІДХОДІВ ВЛАСНИМИ СИЛАМИ

Обґрунтовано організаційно-методологічні положення калькулювання собівартості переробки відходів власними силами, а також складові системи поводження з відходами на промислових підприємствах. Розроблено модель бухгалтерського обліку операцій поводження зі зворотними відходами промислових підприємств, на її основі визначено складові собівартості переробки відходів та механізм її калькулювання.

Ключові слова: відходи, операції поводження з відходами, калькулювання, переробка відходів.

Грицишен Д.О. КАЛЬКУЛИРОВАНИЕ СЕБЕСТОИМОСТИ ПЕРЕРАБОТКИ ОТХОДОВ СОБСТВЕННЫМИ СИЛАМИ

Обоснованы организационно-методологические положения калькулирования себестоимости переработки отходов собственными силами, а также составляющие системы обращения с отходами на промышленных предприятиях. Разработана модель бухгалтерского учета операций обращения с обратными отходами промышленных предприятий и на ее основе определены составляющие себестоимости переработки отходов и механизм ее калькулирования.

Ключевые слова: отходы, операции обращения с отходами, калькулирование, переработка отходов.

Grytsyshen D.O. COSTING PROCESSING WASTE BY OWN FORCES

The article is devoted to the justification of organizational and methodological principles of cost calculation processing of waste on its own. Grounded components of the waste management system in the industry. A model of accounting transactions dealing with inverse waste industry and its components are defined based on the cost of waste management and the mechanism for its calculation.

Keywords: waste, waste treatment operation, calculation, costing, processing of waste.

Постановка проблеми. Забезпечення економіко-екологічної безпеки промислового підприємства в частині поводження з відходами пов'язане як з їх утворенням в результаті господарської діяльності, так і поводженням з ними. Причому останнє має більшу економічну та екологічну результативність для промислового підприємства, адже направлено на зменшення їх впливу на навколишнє середовище та отримання економічного ефекту від їх повторного використання. З даного приводу М.Є. Ільїна зазначає, що «в даний час вплив господарської діяльності людини на навколишнє середовище характеризується все більш зростаючою кількістю відходів і зміною їх хімічного складу. В результаті вони створюють додаткові проблеми, пов'язані з їх розміщенням, переробкою та утилізацією. Більшість проблем в цій області пов'язана з неузгодженістю дій зацікавлених сторін. Тому все більш актуальними для всіх країн і, зокрема, для нашого регіону, стає розробка систем управління відходами. Подібні системи припускають використання комплексу різних методів переробки відходів, орієнтованого на регіональне та галузеве застосування» [1].

Розробка ефективного механізму поводження з відходами потребує налагодження інформаційного простору для прийняття відповідних управлінських рішень, що актуалізує розробку організаційно-методологічних положень бухгалтерського обліку операцій поводження з відходами. Діючи нормативно-правові положення та практика бухгалтерського обліку на вітчизняних промислових підприємствах не відповідають сучасним вимогам до обліку операцій поводження з відходами в напрямі забезпечення економіко-екологічної безпеки. Зокрема, невирішеною залишається проблема відсутності методологічного забезпечення облікового відображення та калькулювання собівартості переробки відходів для їх повторного використання власними силами та з використанням послуг підприємств – переробників/утилізаторів відходів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Зазначені проблемні питання стали об'єктом наукового

дослідження вітчизняних та зарубіжних вчених. Зокрема, особливості управління відходами на різних рівнях розвитку економічних систем у дисертаційних дослідженнях розглядали вітчизняні вчені: Берлінг Р.З., Горобець О.В., Ігнатенко О.П., Самойлік М.С., Хижнякова Н.О., Ляшко І.І., Шунтова С.Г., Шевченко Т.І., Орлова Т.О., Повний С.М., Крамаренко Р.М., Близнюк А.М., Касілов І.І., Беляєва С.С., Вяткін П.С., Абрамова М.В. Окремі аспекти управління відходами висвітлені в публікаціях таких вітчизняних дослідників, як: Андрейченко А.В., Сиволап А.В., Дериколенко О.М., Кержаков В.І., Довга Т.М., Замула І.В., Попова О.Ю., Зарчанська Є.В., Руденко О.В., Шулаєва Ю.Є. Зарубіжні вчені розглядали управління відходами в контексті циркулярної економіки, зокрема: Б. Майс, Кян Йі, Танг Ксяо-Ян, Гейсер К., Вен-Хонг Жанг та ін.

Мета статті полягає у визначенні механізму калькулювання собівартості переробки відходів власними силами як складової управління економіко-екологічної безпекою промислових підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Операції поводження з відходами є комплексним об'єктом бухгалтерського обліку. Тому, зважаючи на багатоваріативність операцій поводження з відходами, виникає необхідність моделювання їх облікового відображення з метою врахування економічних та екологічних особливостей утворення відходів та технологічної специфіки операцій з їх поводження. Технологічна специфіка поводження з відходами, в свою чергу, залежить від їх властивостей, адже основними видами утворення відходів на промислових підприємствах машинобудівної галузі є:

- тверді відходи. «Тверді відходи містять амортизаційний брухт, що утворюється при модернізації обладнання, інструменту; відходи від виробництва прокату (обдирні стружка, обрізки, окалини); відходи виробництва литва (літники, шлаки, сміття та ін.); відходи механічної обробки (обрізки, стружки, тирса); шлаки, золи, шлами, опади та пил (відходи систем очищення повітря). Тверді відходи складають

260 кг на 1 т металу, іноді ці відходи становлять 50% маси оброблюваних заготовок. Безповоротні втрати на 1 т споживаних чорних металів складають: 5,4 кг – при обдиранні, шліфуванні, розпилюванні та інших видах обробки; 2,1 кг – при куванні, гарячому штампуванні і термічній обробці (втрати від окалини); 14 кг – при травленні металу; 15,2 кг – за рахунок неповного збору відходів. Остаточними відходами вважаються такі, переробка яких нерентабельна через незначний вміст в них металів. Ці відходи переводяться в відвальні шлаки. Шлами з відстійників очисних споруд і прокатних цехів містять велику кількість твердих матеріалів, концентрація яких складає від 20 до 300 г/л. Після знешкодження та сушіння шлами використовують як добавки до агломераційної шихти або видаляють у відвали. Шлами термічних, ливарних та інших цехів містять токсичні сполуки свинцю, хрому, міді, цинку, а також ціаніди» [2];

- рідинні відходи в стічних водах. «Однією із причин забруднення навколишнього середовища підприємствами машинобудування є неочищені стічні води, що скидаються у водоймища й порушують біорівновагу. У складі стічних вод машинобудівних заводів переважають: кремнезем, оксиди заліза, алюмінію, кальцію, магнію (виробництво литва); мастила й окалина (прокатне виробництво); кальцинована сода, фосфат натрію, триетаноламін, металевий та абразивний пилю, мінеральні мастила (механічне виробництво); ціаніди, сірчана та азотна кислоти, мідь, нікель, олово, хром, цинк (гальванічне і лакофарбове виробництво)» [3].

Операції поводження з відходами промислових підприємств передбачають наступні складові, які можна ідентифікувати як окремі бізнес-процеси: зберігання відходів, транспортування відходів, пере-

робка відходів, утилізація відходів, захоронення відходів. Кожен із зазначених бізнес-процесів поводження з відходами включає сукупність господарських операцій, які відображаються в бухгалтерському обліку. А зважаючи на багатоваріативність таких операцій, що обумовлено їх технологічними особливостями, виникає необхідність їх моделювання з урахуванням всіх можливих рішень, що в сукупності дозволить сформувати дієвий інформаційний простір. Таким чином, організаційно-методологічні положення бухгалтерського обліку операцій поводження з відходами повинні враховувати всі властивості відходів та технологічну специфіку поводження з ними. Для цього визначимо всі можливі напрями поводження з відходами та їх варіативність (рис. 1).

Представлена система поводження з відходами на промислових підприємствах передбачає різні підходи до визначення відходів в складі об'єктів бухгалтерського обліку, а також виникнення сукупності операцій, які призводять до виникнення витрат, що, в свою чергу, визначають економічну результативність. Екологічна результативність визначається двома шляхами: залучення в повторний оборот більшої кількості відходів та впровадження нових виробничих технологій для зменшення обсягів їх утворення.

Моделювання бухгалтерського обліку операцій поводження з відходами пропонуємо здійснювати за двома напрямками:

- по-перше, поводження зі зворотними відходами, що включає напрями їх повторного залучення у виробничий процес, при необхідності переробку, для приведення їх в стан, придатний для повторного використання та зберігання як виробничих запасів промислового підприємства, а також реалізацію іншим суб'єктам господарювання;

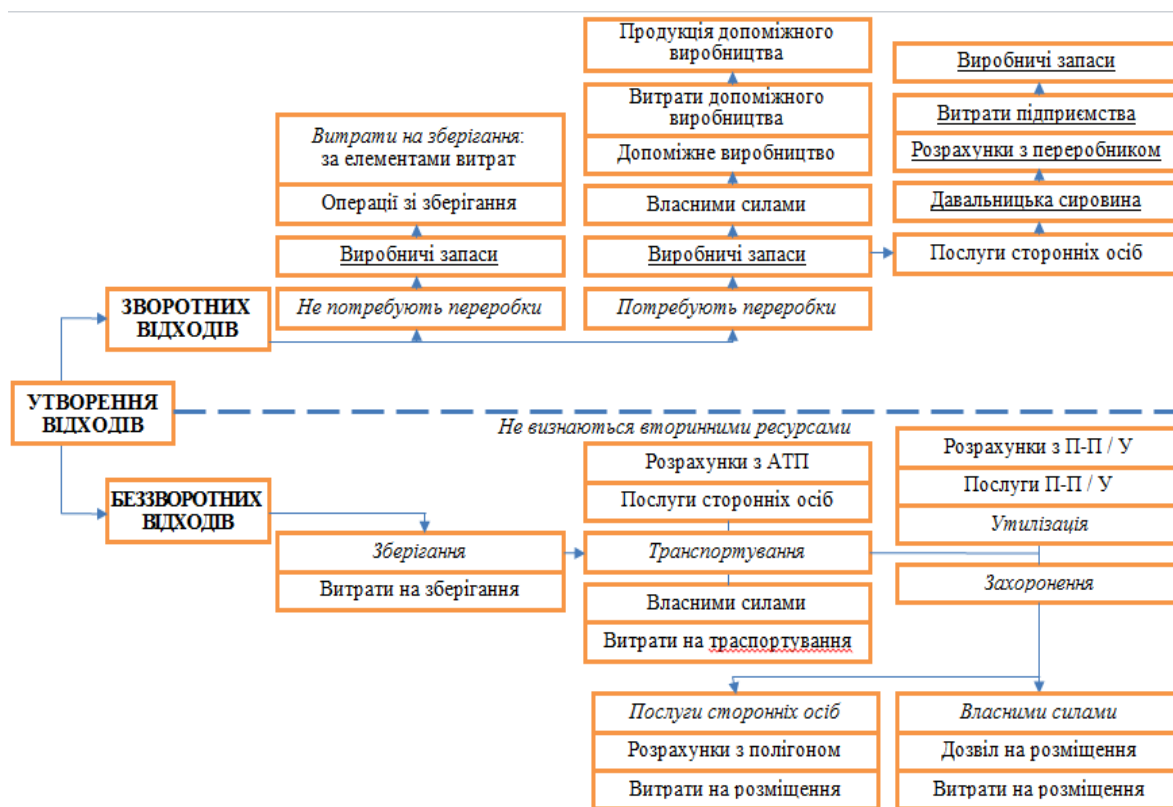


Рис. 1. Система поводження з відходами на промисловому підприємстві

- по-друге, поводження із беззворотними відходами шляхом їх утилізації та захоронення як власними силами, так і з використанням послуг підприємств-переробників/утилізаторів.

Щодо першого напрямку – поводження із зворотними відходами, – то в даному напрямі необхідно врахувати всі можливі напрями їх подальшого використання на промисловому підприємстві. Так, в результаті господарської діяльності промислового підприємства можуть виникати відходи, які в подальшому можуть використовуватися як виробничі запаси для інших бізнес-процесів. Прикладом можуть бути залишки лому металів, які можуть бути одразу ж повторно використані у відповідному виробничому переділі як сировина та матеріали. Вартість використання таких відходів буде включена до вартості готової продукції. Крім того, такі відходи можуть бути використані не лише в основному виробництві, але й можуть слугувати сировиною для допоміжного виробництва.

Окремі види утворених зворотних відходів можуть слугувати сировиною для підприємств інших галузей національної економіки, а тому можуть бути реалізовані таким підприємствам. Облікове відображення процесу реалізації відбувається відповідно до вимог бухгалтерського законодавства (П(С)БО).

Утворені зворотні відходи, які одразу не можуть бути використані у відповідних бізнес-процесах, можуть піддаватися переробці. Переробка таких відходів відбувається як власними силами, що вимагає понесення відповідних витрат, так і з використанням послуг сторонніх осіб, що вимагає укладання відповідного договору. Відображення в бухгалтерському обліку сукупності зазначених операцій поводження зі зворотними відходами можна представити в наступній моделі (рис. 2).

Представлена модель бухгалтерського обліку операцій поводження зі зворотними відходами має комплексний характер, адже враховує всі можливі господарські операції, які пов'язані з відходами. Операції

поводження з відходами промислових підприємств охоплюють вагому сукупність об'єктів бухгалтерського обліку, зокрема: оборотні активи в частині власне утворених зворотних відходів, давальницької сировини та виробничих запасів, залучених для їх переробки або транспортування; необоротні активи, які використовуються в системі поводження з відходами (амортизація); зобов'язання, які виникають в результаті реалізації відходів на сторону та при користуванні послуг підприємств – переробників/утилізаторів відходів, та розрахунки з оплати праці працівників, задіяних в системі поводження з відходами.

Впровадження розробленої моделі бухгалтерського обліку на промислових підприємствах вимагає трансформації облікового відображення окремих об'єктів та елементів методу бухгалтерського обліку, тому визначимо особливості даної трансформації в розрізі окремих напрямів поводження зі зворотними відходами, зокрема: по-перше, потворне використання за умови переробки та без; по-друге, використання послуг підприємств-переробників/утилізаторів; по-третє, реалізація відходів на сторону.

Зазначений порядок має свою специфіку залежно від виду відходів та специфіки організації їх переробки. Так, особливо це стосується таких елементів порядку, як матеріальні витрати, амортизація відповідного обладнання, використання послуг допоміжних виробництв, а також вид утворюваної сировини. Причому варто зазначити, що результатом переробки відходів є як певний вид сировини і матеріалів, так і незворотні відходи, які підлягають утилізації або захороненню. Розроблений порядок калькулювання і напрямів подальшого використання окремих видів відходів машинобудівних підприємств наведено в таблиці 1.

Розглянемо кожен із зазначених способів поводження з відходами на машинобудівних підприємствах, що дасть можливість сформулювати інформаційний простір для управління економіко-екологічною безпекою.

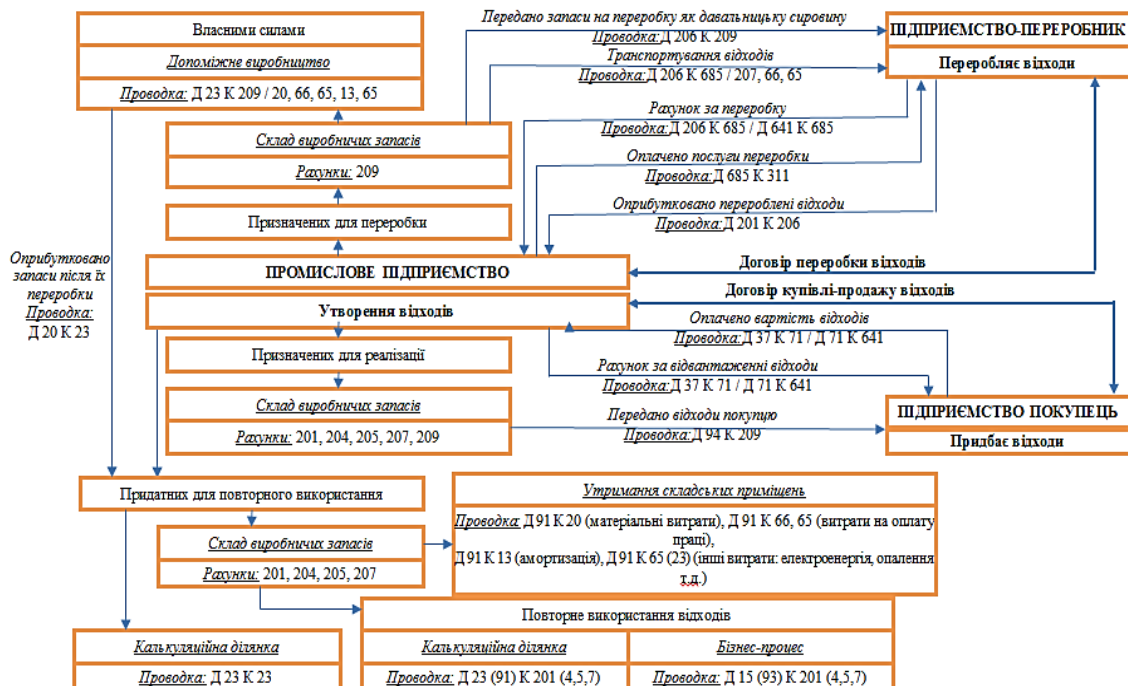


Рис. 2. Модель бухгалтерського обліку операцій поводження зі зворотними відходами промислових підприємств

Таблиця 1

Технологічна специфіка калькулювання послуг з переробки відходів

Підвид відходів	Корисні речовини	Технологія переробки	Продукт	Подальше використання	
<i>Відходи гальванічних виробництв</i>					
Відпрацьовані концентровані технологічні розчини	Кольорові метали	Вилучення кольорових металів	Кольорові метали		
		<i>Матеріальні витрати:</i> хімічні речовини	Д 20 К 23.х	повторне використання	
		<i>Амортизація:</i> спеціальне обладнання	Д 26 К 23.х	реалізація на сторону	
		<i>Інші витрати:</i> послуги енергетичних цехів			
	АБО				
	Електроліти	Регенерація для відновлення працездатності з метою повторного використання проводиться 4 рази на рік		Електроліти	
		<i>Матеріальні витрати:</i> речовини для травлення та електрохімічної обробки		Д 20 К 23.х	повторне використання
<i>Амортизація:</i> спеціальне обладнання			Д 23 (основне в-во) К 23.х		
<i>Інші витрати:</i> послуги енергетичних цехів					
АБО					
Безворотні	Очистка для нейтралізації		-		
			Д 91 К 685	Захоронення	
Промивні води	Вода	Випарювання води	Вода		
	ТА	<i>Амортизація:</i> спеціальне обладнання	Д 23, 91 К 23.х	повторне використання	
	Кольорові метали	<i>Інші витрати:</i> послуги енергетичних цехів	Д 20 К 23.х	повторне використання	
			Д 26 К 23.х	реалізація на сторону	
	АБО				
Безворотні	Надходять на очисні споруди для нейтралізації		-		
			Д 91 К 685	Захоронення	
Гальванічні шлами – аморфний осад	Гідрооксиди заліза	Підається реагентній та безреагентній обробці, після чого зневоднюється за допомогою вакуум-фільтрів, прес-фільтрів або центрифуг	Залізо		
			Д 20 К 23.х	повторне використання	
			Д 26 К 23.х	реалізація на сторону	
	ТА	<i>Матеріальні витрати:</i> реагенти			
	Кольорові метали	<i>Амортизація:</i> спеціальне обладнання	Кольорові метали		
			Д 20 К 23.х	повторне використання	
		Д 26 К 23.х	реалізація на сторону		
АБО					
Безворотні відходи	Утилізація/захоронення		-		
			Д 91 К 68, 20, 66, 13	захоронення/ утилізація	
<i>Горіла формувальна суміш</i>					
Формувальна суміш	Металеві включення	Регенерація з метою вилучення металевих включень, глини та домішок здійснюється мокрим (через відстійники) та сухим (обдирання та видалення пилу) способами	Глина, металеві включення, домішки		
	ТА		Д 20 К 23.х	повторне використання	
	Глина				
	ТА	<i>Матеріальні витрати:</i> хімічні речовини	Д 26 К 23.х	реалізація на сторону	
	Домішки	<i>Амортизація:</i> спеціальне обладнання			
	АБО				
	Формувальна суміш	Реалізовується цегельним заводам, які використовують її як сировину і матеріали		Формувальна суміш	
			Д 36 К 71	реалізація на сторону	
			Д 94 К 209		
АБО					
Безворотні відходи	Утилізація/захоронення		-		
			Д 91 К 68, 20, 66, 13	захоронення/ утилізація	
Лом чорних і кольорових металів	Стружка, шматки та листки металів	Використання в основному або додатковому виробництві без додаткової обробки	Д 23 К 20	повторне використання	
		АБО			
		Реалізація на сторону		Д 36 К 71	реалізація на сторону
			Д 94 К 20		

Повторне використання відходів. Утворені в результаті господарської діяльності промислових підприємств зворотні відходи повторно використовуються на підприємстві без їх переробки та за умови переробки власними силами. Переробка відходів необхідна для приведення їх в стан, придатний для використання у виробництві або інших бізнес-процесах господарської діяльності промислового підприємства.

За умови, що утворені зворотні відходи придатні для використання без їх переробки, вони обліковуються в складі виробничих запасів та в подальшому використовуються відповідно до їх властивостей. Інша ситуація з відходами, які потребують приведення у стан, придатний до повторного використання власними силами промислового підприємства. При цьому промислове підприємство повинно мати виробничі потужності, які дозволяють переробляти відходи.

Організація та методологія бухгалтерського обліку операцій з переробки відходів власними силами залежить від специфіки виробничих процесів та організації бухгалтерського обліку і калькулювання собівартості продукції та послуг основного та допоміжного виробництв.

Особливо актуальним питанням власної переробки відходів для промислових підприємств України є обмеженість природних ресурсів, їх висока вартість, жорсткі міжнародні та вітчизняні норми щодо їх використання, що, в свою чергу, виводять на визначальне місце теорію циркулярної економіки, а також концепцію підвищеної відповідальності виробника (Extended Producer Responsibility – EPR). Теорія циркулярної економіки та EPR є особливо актуальною для вітчизняних промислових підприємств в умовах входження в Україну до глобального економічного простору, адже розвинені країни світу ставлять в пріоритет не лише економічний розвиток, але

й екологічну складову, про що свідчить резолюція Глобального форуму з навколишнього середовища (м. Токіо, 17–19 червня 2014 р.) [4], який зібрав політиків, підприємців та громадські організації. Зокрема, теорія циркулярної економіки широко застосовується енергетичними компаніями Німеччини та Китаю, а концепція EPR покладена в законодавче регулювання таких країн, як Австралія [5], Фінляндія [6], Республіка Корея [7].

Особливості впровадження ресурсозберігаючих технологій та технологій з переробки відходів й їх облікове відображення на промислових підприємствах нами досліджено в параграфі 2.3, а тому визначимося з організаційно-методологічними положеннями бухгалтерського обліку операцій, пов'язаних з використанням таких технологій в частині переробки відходів. Так, практика діяльності промислових підприємств України, вказує на розширену структуру допоміжного виробництва, до функцій якого запропоновано віднести переробку відходів для їх повторного використання.

Основною проблемою облікового відображення переробки відходів власними силами є відсутність підходів до калькулювання таких послуг, їх місця та значення в основному виробництві та взаємодія з іншими видами допоміжних виробництв.

Вирішення зазначеної проблеми полягає в розробці сучасного механізму калькулювання послуг переробки власними силами, який би відповідав діючим підходам до організації бухгалтерського обліку та враховував специфіку технологічних циклів на промисловому підприємстві. Механізм калькулювання послуг з переробки відходів власними силами має врахувати наступні моменти: по-перше, формування прямих та розподіл непрямих (загальнопромислових витрат); по-друге, порядок ідентифікації

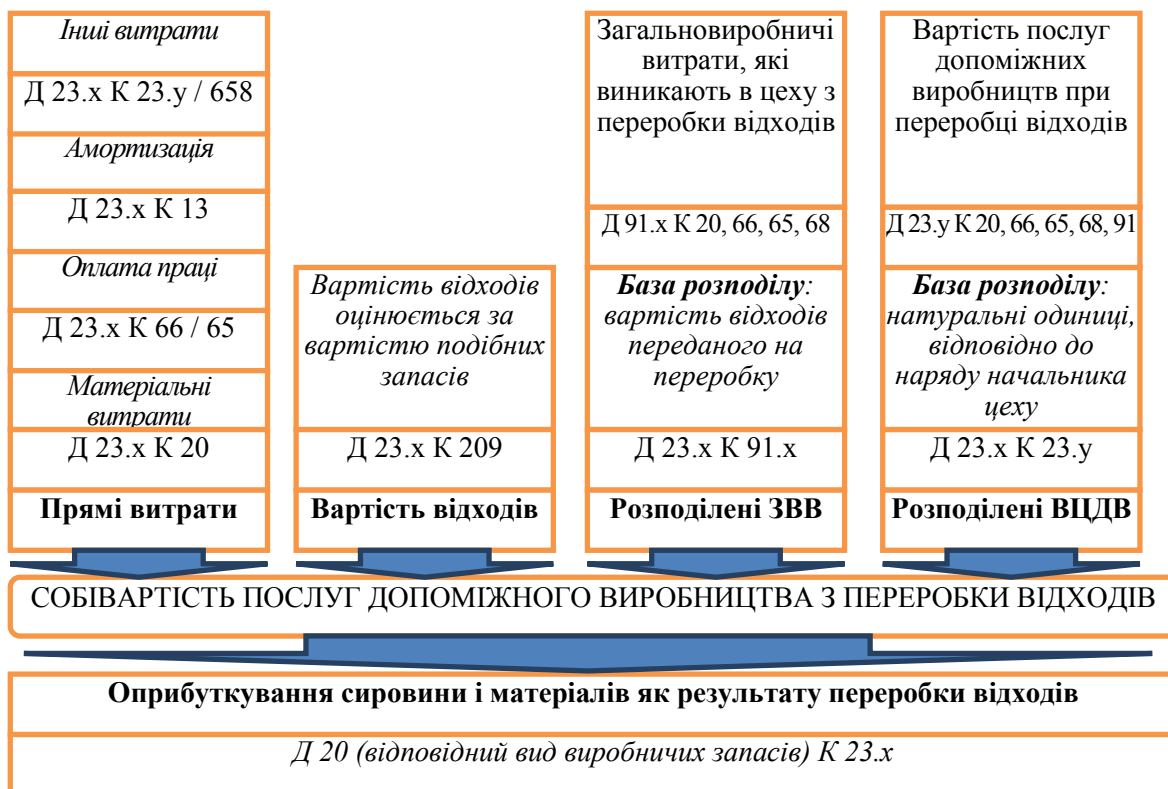


Рис. 3. Запропонований порядок формування складових собівартості послуг з переробки відходів власними силами

змінних та постійний витрат та механізм розподілу останніх; по-третє, порядок включення до собівартості послуг цехів основного та допоміжного виробництв; по-четверте, оприбуткування (визнання) перероблених відходів в складі оборотних активів. Крім того, вищезазначене повинно відповідати попередньому методу калькулювання, який є найбільш доцільним для такого виду робіт та широковживаним на машинобудівних підприємствах.

Враховуючи зазначенні вище складові послуг з переробки відходів, їх собівартість має включати наступні складові та порядок їх формування (рис. 3).

Порядок формування собівартості послуг допоміжного виробництва є складним, адже враховує різні види витрат, окремі з яких потребують розподілу, зокрема, загальновиробничі витрати цеху допоміжного виробництва (далі – ВЦДВ) та собівартість послуг інших видів допоміжних виробництв, що обумовлено складною структурою як власне всього виробничого процесу, так і окремо процесу переробки відходів.

Для облікового відображення операцій з переробки відходів власними силами пропонуємо використовувати рахунок 232 «Допоміжне виробництво». Аналітичний облік за даним рахунком варто здійснювати за наступними рівнями: по-перше, в розрізі виду допоміжного виробництва: 232.1. «Цехи з переробки відходів»; по-друге, в розрізі видів відходів, які підлягають переробці, відповідно до визначених видів відходів в рисунку 3.16; по-третє, в розрізі технологічних циклів; по-четверте, в розрізі елементів витрат; по-п'яте, в розрізі видів відходів, які підлягають переробці та окремих видів матеріалів, які застосовуються для переробки; форм оплати праці, амортизації окремих видів обладнання та видів робіт цехів допоміжного й основного виробництва.

Зазначені витрати є прямими, а тому не потребують додаткового розподілу. Інша ситуація з загальновиробничими витратами (далі – ЗВВ) підприємства, загальновиробничими витратами цеху та вартістю послуг цехів основного та допоміжного виробництва. Особливої складності має механізм розподілу загальновиробничих витрат, адже розподіл собівартості послуг допоміжного та основного виробництва здійснюється в натуральних вимірниках відповідно до наряду начальника цеху (кіловат електроенергії, тон пари тощо).

Загальновиробничі витрати, зважаючи на складність виробничого процесу, мають багаторівневу структуру, зокрема, загальновиробничі витрати підприємства в цілому, загальновиробничі витрати допоміжного виробництва, загальновиробничі витрати окремого цеху (виробничого переділу) та загальновиробничі витрати калькуляційної одиниці. Тому виникає необхідність багаторівневого розподілу загальновиробничих витрат, пов'язаних з переробкою відходів на промислових підприємствах, що вимагає формування аналітичного обліку на рахунку 91 «Загальновиробничі витрати» за наступними рівнями: перший рівень – в розрізі рівнів загальновиробничих витрат; другий рівень – в розрізі елементів витрат, а кожен наступний рівень повинен передбачати розподілені витрати попереднього рівня; третій рівень включає розподілені витрати попереднього рівня.

Таким чином, розподіл загальновиробничих витрат пропонуємо здійснювати за наступними рівнями:

- загальновиробничі витрати підприємства – виробничі витрати, які виникають на рівні підпри-

ємства та які неможливо ідентифікувати з окремим видом виробництва та продукцією. Такі витрати повинні розподіляти за двома напрямками, зокрема, на загальновиробничі витрати основного та допоміжного виробництв. Базою розподілу варто обирати пряму заробітну плату. Бухгалтерське проведення даного розподілу матиме наступний вигляд:

- Д 91.2 «Загальновиробничі витрати цехів (переділів) допоміжного виробництва» К 91.1 «Загальновиробничі витрати підприємства»;

- загальновиробничі витрати цехів (переділів) допоміжного виробництва – виробничі витрати, які виникають в цехах допоміжного виробництва, але які неможливо ідентифікувати з окремим цехом (перелом) та видом послуг, які формуються в допоміжному виробництві. Витрати допоміжного виробництва необхідно розподіляти між окремими цехами (переділами), а за базу розподілу використовувати пряму заробітну плату або прямі матеріальні витрати, які пов'язані з функціонуванням окремого цеху (переділу). Для відображення на рахунках даного розподілу пропонуємо використовувати наступне проведення: Д 91.2.п «Загальновиробничі витрати цеху (переділу) допоміжного виробництва» К 91.2 «Загальновиробничі витрати цехів (переділів) допоміжного виробництва»;

- загальновиробничі витрати окремого цеху (переділу) допоміжного виробництва – виробничі витрати, які виникають в окремому цеху допоміжного виробництва, але які неможливо ідентифікувати з окремою калькуляційною ділянкою. Зазначені витрати розподіляються між окремими калькуляційними ділянками, перелік яких затверджений на підприємстві як додаток до облікової політики. Базою розподілу може виступати лише пряма заробітна плата, адже прямі матеріальні витрати будуть включати вартість матеріальних витрат попереднього переділу або калькуляційної ділянки. Відображення розподілу між калькуляційними ділянками оформлюється проведенням: Д 91.2.п.у «Загальновиробничі витрати калькуляційної ділянки» К 91.2.п «Загальновиробничі витрати цеху (переділу) допоміжного виробництва»;

- загальновиробничі витрати калькуляційної ділянки окремого цеху допоміжного виробництва – виробничі витрати, які виникають на окремій калькуляційній ділянці цеху допоміжного виробництва з переробки відходів, але які неможливо ідентифікувати з окремою послугою з переробки відходів. Витрати калькуляційної ділянки розподіляються на окремий вид переробки відходів, базою розподілу якого виступають обсяги утвореної вторинної сировини. Відображення на рахунках здійснюється за допомогою проведення: Д 23.х.п «Собівартість послуг з переробки певного виду відходів» К 91.2.п.у «Загальновиробничі витрати калькуляційної ділянки».

В ході переробки відходів виникає необхідність використання послуг допоміжних виробництв, зокрема, енергетичного цеху (електроенергія, пара та ін.), транспортного цеху (внутрішнє переміщення відходів), складського господарства (зберігання відходів або результатів їх переробки) та ін. Послуги таких виробництв включаються до собівартості з переробки та можуть бути прямо віднесені на загальновиробничі витрати цеху з переробки відходів (проведення: Д 91.2 «Загальновиробничі витрати цехів (переділів) допоміжного виробництва» К 23.п «Витрати цехів (переділів) допоміжного виробництва») або прямо на собівартість переробки відходів (проведення: Д 23.х.

(відповідний аналітичний рахунок) К 23.п «Витрати цехів (переділів) допоміжного виробництва»).

Висновки з проведеного. Впровадження запропонованого підходу до бухгалтерського обліку та калькулювання собівартості переробки відходів має відбуватися шляхом закріплення зазначених положень в системі внутрішньої регламентації бухгалтерського обліку діяльності промислового підприємства. Порядок вибору баз розподілу має зазначатися в Положенні про облікову політику. Переліки переділів та калькуляційних одиниць, задіяних в переробці відходів, мають бути затверджені окремими документами керівником та узгоджені головним інженером та головним бухгалтером промислового підприємства. В цілому порядок облікового відображення та калькулювання собівартості й переробки відходів повинні бути регламентовані окремими методичними рекомендаціями, специфіка яких має бути для кожного підприємства визначена окремо залежно від технології переробки та видів відходів, які підлягають переробці.

Таким чином, калькуляція собівартості переробки відходів надаватиме інформацію про вартість перероблених відходів, прямі виробничі витрати на їх переробку в розрізі елементів витрат (матеріальні витрати, витрати на оплату праці, витрати на соціальні заходи, амортизація та інші витрати), розподілені загально-виробничі витрати цехів основного і допоміжного виробництва та вартість послуг допо-

міжного виробництва. Форма калькуляції визначається відповідно до запитів користувачів та може мати розширений та вузький формати, що в умовах комп'ютеризації не вимагає витрачання додаткових трудових та інших ресурсів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ильина М.Е. Управление отходами промышленных предприятий региона с учетом межотраслевых взаимодействий в системе: на примере Владимирской области: дис. ... к. тех. н. : спец. 05.13.06 / М.Е. Ильина. – М., 2007. – 161 с.
2. Забруднення ґрунту відходами машинобудівних підприємств // Промислова екологія [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ekologprom.com/pdruchnik-z-promislovo-ekolog/137-zabrudnennya-gruntu-vidhodami-mashinobudivnix.html>.
3. Екологія: Машинобудування / Основи загальної екології та її аналіз [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://childflora.org.ua/?page_id=27.
4. Global Forum on Environment: Promoting Sustainable Materials Management through Extended Producer Responsibility [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.oecd.org/env/waste>.
5. Product Stewardship Act 2011. – Australian Government [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.comlaw.gov.au/Details/C2011A00076>.
6. Government Decree on Waste № 179/2012. – Ministry of the Environment, Finland [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.finlex.fi/en/laki/kaannokset/2012/en20120179.pdf>
7. Act on the promotion of saving and recycling of resources. – Korean Ministry of Environment [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.moleg.go.kr/english/korLawEng?pstSeq=47557>.

УДК 330.87:338.24

Одношевна О.О.
кандидат економічних наук,
старший викладач

Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету

КОНЦЕПТ УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ І АУДИТУ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

У статті проаналізовано сучасний стан системи ведення обліку і аудиту власного капіталу у сільськогосподарських підприємствах. Виявлено шляхи удосконалення та оптимізації обліку власного капіталу за рахунок впровадження ряду внутрішніх первинних документів обліку останнього, а також розроблено механізм оптимізації власного капіталу.

Ключові слова: власний капітал, оптимізація, обліковий процес.

Одношевная О.А. КОНЦЕПТ УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УЧЕТА И АУДИТА СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье проанализировано современное состояние системы ведения учета и аудита собственного капитала в сельскохозяйственных предприятиях. Обнаружены пути усовершенствования и оптимизации учета собственного капитала за счет внедрения ряда внутренних первичных документов учета последнего, а также разработан механизм оптимизации собственного капитала.

Ключевые слова: собственный капитал, оптимизация, учетный процесс.

Odnoshevnaya O.A. CONCEPT IMPROVEMENTS ACCOUNTING AND AUDIT COMPANY'S EQUITY CAPITAL

The current state of the system of accounting and auditing of equity capital in agricultural enterprises. We found the following ways to improve and optimize the account equity, through the introduction of a number of internal source documents of the latter, as well as to develop a mechanism to optimize its own capital.

Keywords: Equity, optimization, accounting process.

Постановка проблеми. Ефективність діяльності підприємств значною мірою залежить від бухгалтерського обліку власного капіталу, який повинен сприяти своєчасному наданню об'єктивної інформації щодо виявлених внутрішніх резервів, поліпшення використання активів, економії матеріальних та трудових ресурсів. Важливим елементом організації бухгалтерського обліку також висту-

пає розробка та затвердження розміру й структури власного та позикового капіталу, оскільки це важливий інструмент управління підприємством, який є одним з вирішальних факторів впливу на ефективність функціонування сільськогосподарського підприємства. Одним із пріоритетних завдань бухгалтерського обліку є достовірне та повне відображення в ньому та розкриття в фінансовій звітності

плення та розмежування власності, склад якої наведено на рис. 2.



Рис. 1. Механізм оптимізації власного капіталу підприємства

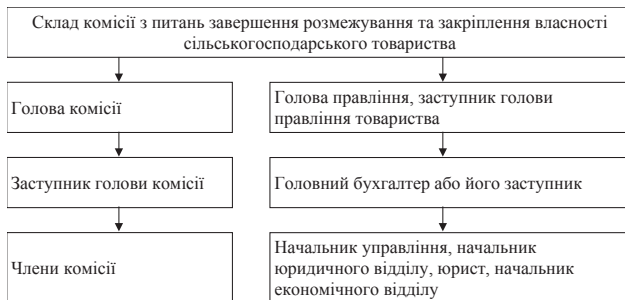


Рис. 2. Склад комісії з питань завершення регулювання розмежування та закріплення власності на підприємстві

На першому організаційному засіданні комісія повинна затвердити функціональні обов'язки для всіх її членів. Рішення комісії правомочні, якщо в її роботі бере участь не менше 2/3 членів, обов'язково голова або його заступник. Комісія приймає рішення простою більшістю голосів. У разі рівного розподілу голосів голос голови комісії є вирішальним. Всі рішення комісії оформляються протоколом. Для ведення протоколів секретарю комісії товариства повинно видати пронумеровану і прошнуровану книгу. Кількість листків у книзі вказується прописом на останній сторінці і завіряється підписами голови правління товариства, голови і

секретаря комісії. Підписи скріплюються печаткою товариства.

Протокол кожного засідання комісії веде її секретар, підписує голова та всі члени комісії, що брали участь у роботі комісії. Комісія подає перші примірники відомостей інших документів на затвердження загальних зборів пайовиків. Після затвердження відомостей інші документи повинні надходити у бухгалтерію товариства для ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової і статистичної звітності. Другі примірники відомостей, інших документів залишаються в справах комісії. Робота комісії з завершення розмежування і закріплення власності може вважатися закінченою після:

- затвердження загальними зборами пайовиків всіх відомостей та інших документів, які потребують затвердження;
- внесення в майнові сертифікати даних про розмір частки пайовиків в майні споживчого товариства та видачі їх пайовикам.;
- передачі книги протоколів та других примірників всіх відомостей, інших документів в архів товариства;
- прийняття постанови правління товариства про закінчення роботи комісії.

Головне завдання комісії – слідкувати за правильністю формування, розподілом власного капіталу. Це завдання можна покласти на головного бухгалтера, як заступника голови комісії, та на економіста, які б аналізували фінансове становище підприємства та, як запоруку фінансової стійкості, ефективно використання капіталу, за рахунок чого відбувались зміни, до чого вони призвели та як ще більше покращити становище товариства. У разі необхідності зібрати комісію та приймати рішення щодо його покращення, оптимізація структури щодо збільшення чи то зменшення відповідних статей власного капіталу.

Таким чином, запропонована система впровадження комісії з питань завершення розмежування та закріплення власності у сільськогосподарських підприємствах буде вирішувати всі питання стосовно власного капіталу по мірі їх виникнення, не дозволяючи останньому стати фінансово нестабільним та неплатоспроможним.

Для більш якісного ведення обліку власного капіталу підприємства вважаємо за доцільне впровадження системи внутрішнього аудиту. На підставі результатів вивчення первинних документів та аудиторських процедур внутрішній аудитор проводитиме аналіз за такими напрямками:

- аналіз складу і структури власного капіталу у суб'єкта підприємництва;
- оцінка ефективності використання власного капіталу;
- визначення факторів, які впливають на зміну величини власного капіталу;
- аналіз рентабельності власного капіталу.

На базі проведених процедур виявлені помилки і факти шахрайства необхідно згрупувати з метою вста-

Таблиця 3

Запропонований робочий документ для проведення аудиту власного капіталу підприємства

№ з/п	Первинний документ, обліковий регістр				Зміст порушення	Характер порушення (помилка, факт обману)	Який нормативний документ порушено	Суттєвість порушення
	Найменування	№	Дата	Сума				
1								
2								
3								
і т. п.								

новлення їх суттєвості (з урахуванням об'єднаного ефекту) і підготовки підсумкової аудиторської документації. Перелік виявлених помилок і фактів обману доцільно згрупувати в одному робочому документі. Для цього пропонуємо спеціально розроблений робочий документ для проведення аудиту власного капіталу підприємства (табл. 3).

За результатами аудиту перевіряючий готує інформацію про перевірену сукупність для внесення її до Звіту клієнта, а також для складання висновку аудитора. Якщо аудитор не знайшов порушень чи знайшов порушення, які не впливають на законність функціонування, не завдають шкоди державі, засновникам чи акціонерам, то він фіксує факти перевірки в аналітичній частині аудиторського висновку. При цьому аудитор має право пропонувати видати перевірену під сукупність позитивний внесок. Якщо аудитор знайшов порушення, які впливають на законність функціонування чи завдають шкоди державі, засновникам чи акціонерам, то він фіксує всі факти в аналітичній частині аудиторського висновку. Якщо порушення не виправлені, то аудитор не має права видати позитивний внесок.

Отже, підкреслимо, що оптимізація обліку і аудиту власного капіталу є головною складовою успішного функціонування підприємства, максимізації його прибутків, усунення зайвих статей витрат в процесі розподілу часток дивідендів між учасниками.

Висновки. Розвиток ринкових відносин, активізація діяльності сільськогосподарських підприємств та її висока ризиковість вимагають створення ефективного механізму покриття можливих негативних наслідків шляхом формування власного капіталу у всіх аграрних формуваннях незалежно від організаційно-правових форм господарювання і форм

власності. На підставі результатів аналізу підходів вчених з'ясовано, щодо поняття «власний капітал» єдиного визначення немає, що зумовлено його різноспрямованими функціями. Останні визначаються наявністю різних інтересів щодо власного капіталу в суб'єктах економічних відносин – власників, працівників підприємства, кредиторів і держави.

Запропоновано впровадити реєстр заборгованості по виплатах дивідендів. Таким чином, сума власного капіталу являє собою загальну вартість засобів, отриманих від засновників у різній формі, з повною передачею права власності на ці засоби підприємству або залишених засновниками на підприємстві, отриманих в процесі діяльності підприємства (як в результаті власної діяльності, так і безоплатно отриманих).

Аудит власного капіталу є одним з найважливіших розділів проведення аудиту, оскільки власний капітал є гарантією стабільної діяльності підприємства, і від правильності ведення його обліку значним чином відображаються майнові відносини власників.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Баліцька В.В. Структурування капіталу підприємств та оцінка ефективності його використання / В.В. Баліцька // Формування ринкових відносин в Україні. – 2008. – № 6. – С. 56–62.
2. Бутинець Ю.Ф. Облік власного капіталу за національними стандартами / Ю.Ф. Бутинець [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portl/chem_biolo/nvnltu/14_8/567_89.pdf.
3. Пілецька С.Т. Механізм формування власного капіталу підприємства / С.Т. Пілецька [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portl/soc_gum/sre/2010_2/141.pdf.
4. Стельмах М. Механізм формування раціональної структури капіталу підприємства / М. Стельмах [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://econa.at.ua/Vypusk_5/stelmah.pdf.

УДК 658.72

Редченко К.І.*доктор економічних наук,
завідувач кафедри аудиту
Львівської комерційної академії*

АНАЛІЗ СТРАТЕГІЙ РОЗВИТКУ ЗАКУПІВЕЛЬНИХ ГРУП

У статті проаналізовано основні чинники та особливості формування купівельної сили компаній. Визначено стратегії посилення впливу покупців на поведінку ділових партнерів та постачальників. Запропоновано послідовність та варіанти розвитку закупівельних груп для консолідації ресурсів та отримання знижок від постачальників за збільшення обсягів закупівлі.

Ключові слова: закупівельна група, учасники закупівельної групи, купівельна сила, оптимізація витрат, стратегія, постачальники.

Редченко К.И. АНАЛИЗ СТРАТЕГИЙ РАЗВИТИЯ ЗАКУПОЧНЫХ ГРУПП

В статье проанализированы основные факторы и особенности формирования покупательной силы компаний. Определены стратегии усиления влияния покупателей на поведение деловых партнеров и поставщиков. Предложена последовательность и варианты развития закупочных групп для консолидации ресурсов и получения скидок от поставщиков за увеличение объемов закупки.

Ключевые слова: закупочная группа, участники закупочной группы, покупательная сила, оптимизация затрат, стратегия, поставщики.

Redchenko K.I. STRATEGIC ANALYSIS OF DEVELOPMENT OF GROUP PURCHASING ORGANIZATIONS

In the article the main factors and peculiarities of the purchasing power of companies are analyzed. Strategies to strengthen the impact of buyers on the behavior of business partners and suppliers are identified. The sequence and alternatives of development of Group Purchasing Organization to consolidate resources and to receive discounts from suppliers for increasing the volume of purchases are proposed.

Keywords: Group Purchasing Organization, members of Group Purchasing Organization, purchasing power, cost optimization, strategy, suppliers.

Постановка проблеми. Грамотне управління закупівлями в умовах конкуренції дозволяє забезпечити компаніям низку стратегічних переваг. Насамперед, до них належить оптимізація витрат за рахунок співпраці із постачальниками, які пропонують товари за найнижчими на ринку цінами, а також підвищення конкурентоспроможності ланцюга постачання, оптимізація розробки власних продуктів і скорочення термінів виведення новинок на ринок. Разом з тим, зусилля керівників компаній щодо управління закупівлями і постачанням часто не відображаються на реальних результатах. Одні компанії відчувають нестачу кваліфікованих кадрів, що зводить нанівець всі зусилля з оптимізації; інші стикаються з проблемами через некоректні цільові установки або через розбіжності між стратегією закупівель і корпоративною стратегією.

В середньому витрати на придбання товарів та послуг складають до 70% сукупних витрат компаній, тому керівники добре розуміють, що оптимізація закупівель може забезпечити підвищення прибутку. Відповідно, роль управління закупівлями прямо пов'язана з ідеєю скорочення витрат. Це досягається, зокрема, за рахунок отримання знижок від зовнішніх постачальників або шляхом впровадження процедур, спрямованих на скорочення непотрібних витрат, непередбачених кошторисом. Сьогодні подібні кроки є обов'язковими в багатьох ситуаціях, що стосуються управління пропозицією і попитом (у першому випадку мова йде переважно про контроль цін, у другому – про визначення оптимального асортименту придбаних товарів та послуг). Компанії, які ігнорують ці ключові методи оптимізації закупівель, зазвичай насилу домагаються зниження витрат, не кажучи вже про отримання переваг у процесі створення цінності.

На жаль, малий бізнес нечасто може конкурувати з великим бізнесом у сфері закупівель. Основними

причинами є незначні обсяги закупівель і відсутність кваліфікованого персоналу, який вміє і знає, що треба робити. Малий бізнес не може запропонувати такий обсяг закупівлі, щоб за нього продавцям було цікаво конкурувати.

Це створює передумови для об'єднання зусиль (кооперації) невеликих фірм та консолідації їх купівельної сили, тобто здатності впливати на рішення та поведінку постачальників. Однією з форм такого об'єднання є закупівельні групи (Group Purchasing Organization, GPO), які у науковій літературі іноді називаються закупівельними кооперативами, закупівельними об'єднаннями, закупівельними альянсами, організаціями групових закупівель тощо.

З початку минулого століття закупівельні групи стали одним з найбільш популярних інструментів отримання суттєвих знижок малих і середніх компаній різних сфер діяльності – охорони здоров'я, промисловості, сфері освіти, роздрібній торгівлі, підприємств державного сектору [1–3]. Крім допомоги у здійсненні закупівель потрібних товарів і послуг за нижчими цінами, вони пропонують своїм учасникам додаткові сервіси та можливості. Серед них можна виділити:

- управління ризиками (зменшення ризиків для клієнтів, коли закупівельна група бере на себе певні ризики, пов'язані із стабільністю поставок, коливанням цін чи поставками із ризикованих країн і регіонів);

- «зелені» закупівлі (коли група гарантує, що поставки здійснюються від постачальників, які жорстко дотримуються стандартів якості і безпеки продукції, що може бути додатковим бонусом у боротьбі за споживача);

- надання інших послуг (інформаційних, консалтингових, маркетингових, рекламних тощо).

Незважаючи на багатий міжнародний досвід, постійно діючі закупівельні групи в Україні практично

відсутні. Враховуючи економічні виклики, з якими сьогодні стикається вітчизняний бізнес, та необхідність оптимізації витрат в умовах падіння платоспроможного попиту, вироблення стратегічних підходів до створення і розвитку закупівельних груп є актуальним науковим завданням.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед зарубіжних вчених, які досліджували стратегічні аспекти створення та функціонування закупівельних груп, потрібно відзначити А. Кокса [4], Дж. Пфелфера [5], Х. П. Марвела [6], Дж. Дана [7], К. М. Снайдера [8]. Цими дослідниками було обґрунтовано економічну доцільність спільних закупівель з метою підвищення купівельної сили покупців та забезпечення їх конкурентоспроможності, розроблено низку організаційних моделей створення та функціонування закупівельних груп, визначено місце закупівельних груп у системі стратегічних відносин ринкових суб'єктів господарювання.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте у науковій літературі, особливо вітчизняній, майже відсутні дослідження з аналізу стратегій розвитку закупівельних груп з урахуванням купівельної сили їх учасників та особливостей партнерських взаємовідносин між постачальниками і покупцями.

Мета статті полягає у виявленні ключових чинників, що впливають на купівельну силу компанії, та визначенні типових стратегій та варіантів розвитку закупівельних груп в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Конкурентна позиція фірми визначається не тільки її ринковою часткою та величиною доходів, але й її здатністю контролювати активи, яких потребують інші учасники ринку, та підтримувати серед них належну ділову репутацію. Одним з головних чинників позиції фірми є її купівельна сила, яка характеризується тим, наскільки важливою є фірма з погляду її постачальників.

Рівень купівельної сили фірми визначається багатьма чинниками, серед яких найчастіше виділяють заміність продукту, що придбається, характер взаємовідносин з постачальником, рівень інформаційної асиметрії, обсяги закупівель та чинники, пов'язані з репутацією фірми-покупця (табл. 1).

Якщо ринкова сила покупця переважає ринкову силу постачальника, виникає ситуація домінування покупця, коли той намагається диктувати умови

постачальнику, отримуючи знижки, відстрочки платежів та інші вигідні для себе умови. Якщо ж ситуація є протилежною, у ділових взаємовідносинах домінує постачальник (продавець), для якого інтереси дрібних покупців можуть бути не надто важливими.

На рис. 1 наведена матриця аналізу купівельної сили фірми, яка дозволяє побачити можливі варіанти взаємодії покупців та постачальників. Невеликі та середні фірми з відносно незначним оборотом, як правило, потрапляють у нижню частину матриці, але, природно, прагнуть покращити свої позиції і переміститися вгору.

Варіантів зробити це не так вже багато. За Р. Емерсоном [9], існує лише декілька універсальних стратегій посилення впливу, якими можуть скористатися слабкі учасники партнерських відносин: 1) зменшення зацікавленості у співпраці; 2) розширення мережі стосунків; 3) підвищення свого статусу; 4) формування коаліції з іншими слабкими учасниками. Якщо поширити цю концепцію на відносини між покупцем і постачальником, то перша стратегія полягатиме у припиненні або радикальному зменшенні співпраці, коли покупець за допомогою таких заходів, як диверсифікація, зменшує свою залежність від основного постачальника.



Рис. 1. Матриця аналізу купівельної сили фірми

Друга стратегія може полягати у пошуку нових постачальників на інших ринках, розвитку покуп-

Таблиця 1

Чинники, що впливають на купівельну силу фірми

Чинники купівельної сили		Показники
Замінність продукту	Пропозиція	Наявність продукту у постачальника Кількість доступних постачальників, що пропонують аналогічний продукт Регулювання ринку, обмеження продажу
	Попит	Наявність на ринку продуктів-замінників
Взаємовідносини з постачальником		Важливість партнера у контексті прийняття ділових рішень Тривалість та історія співпраці Усвідомлення важливості співпраці Вартість утримання/пошуку нового покупця для постачальника
Рівень інформаційної асиметрії		Обізнаність щодо ситуації на ринку Володіння інформацією про можливості закупівель Прозорість та доступність публічної інформації постачальників
Обсяги закупівель		Величина обороту із закупівель Частка у закупівлі
Репутація		Бренд, торгова марка Масштаб діяльності Статус експерта у галузевих рішеннях Рівень технологій, що застосовуються Фінансовий стан (включаючи ціни та структуру витрат) Логістичні можливості

цями своєї мережі контрагентів та диверсифікації джерел постачання.

Третя стратегія безпосередньо пов'язана з розвитком бренду, набуттям галузевого досвіду, розробкою ноу-хау та іншими заходами, спрямованими на підвищення репутації.

І, нарешті, четверта стратегія передбачає кооперування та об'єднання з іншими покупцями для збільшення своєї купівельної сили. Одним з найбільш поширених способів зробити це є створення купівельної організації, яка би консолідувала ресурси і компетенції її учасників. Фірми, що на правах учасників беруть участь у діяльності купівельних груп, отримують значно більшу купівельну силу та гнучкість за рахунок можливості обирати між пропозиціями різних постачальників. Крім того, для покупців, об'єднаних у купівельні групи, стають доступними товари і послуги від виробників вищого рівня; вони можуть відійти від співпраці з місцевими постачальниками і перейти на регіональний чи міжнародний рівень закупівель.

Невеликі фірми у своїй купівельній діяльності часто стикаються з високим рівнем невизначеності та проблемами взаємовідносин з великими постачальниками, які не сприймають їх потреби серйозно. Тому покупці з незначними обсягами замовлень прагнуть максимально формалізувати стосунки з постачальниками і добитися певних гарантій шляхом укладання довгострокових договорів, створення спільних підприємств тощо. Разом з тим можливості лобювати свої інтереси окремо у невеликих фірм є обмеженими, що спонукає їх до об'єднання та висування привабливих пропозицій постачальникам на основі консолідованої позиції купівельної групи.

Створення та розвиток купівельної групи може включати декілька етапів, які потрібні для консолідації купівельної сили її учасників (рис. 2). Найперше, для досягнення рівня купівельної сили, позначеного на рисунку номером (1), потрібно досягнути домовленості між декількома потенційними учасниками і консолідувати ресурси (обсяг замовлень) до величини, що дозволяє отримати привабливу для учасників знижку.

На цьому етапі переговори про об'єднання можуть ініціювати як окремі учасники, так і вже існуючі неформальні групи (A'), які мають досвід разових (нерегулярних) спільних закупівель. Такі групи часто стають основою для приєднання до них інших учасників.

Закупівельна група, що діє на місцевому ринку, може включати від 2–4 до 30–50 і більше учасників (верхня межа визначається як ситуативними чинниками, так і обмеженнями, що накладаються необхідністю якісно адмініструвати, координувати та погоджувати інтереси учасників). Така група надає перевагу роботі з локальними виробниками, вбудовуючи партнерські стосунки з відносно невеликою кількістю постачальників.

По мірі зростання кількості учасників та консолідації більших обсягів ресурсів закупівельна група досягає другого рівня купівельної сили, який дозволяє їй вийти на регіональний рівень і почати працювати з потужнішими постачальниками, отримуючи більші знижки та пільги. На регіональному рівні закупівельні групи змушені вирішувати низку складніших завдань (наприклад, обслуговування широкого асортименту товарів, юридична підтримка, впровадження інформаційних систем управління закупівлями тощо).

У багатьох країнах закупівельні групи утворюють мережі або асоціації, такі як Eurognics (Нідерланди; близько 6 тис. учасників), GAS (Італія; об'єднує близько 700 груп, кожна з яких нараховує 10–300 учасників) та Seikatsu Club (Японія; до складу об'єднання входить 600 споживчих кооперативів з 19 префектур, близько 300 тис. учасників). Такі мережі досягають найвищого рівня консолідації купівельної сили і пропонують учасникам різні послуги: відкривають свої магазини, надають транспортні і логістичні послуги, забезпечують страхування майна і вантажів тощо.

Кожна фірма, яка розглядає можливості участі у закупівельних групах, повинна враховувати плюси і мінуси кожного з варіантів – участь у неформальній групі, входження у місцеву чи регіональну закупівельну організацію чи приєднання до потужної закупівельної мережі, що діє у національних масштабах і глобально.

Висновки. Для українських компаній, родинних фірм чи фізичних осіб найбільш реалістичними варіантами є участь у створенні місцевої або регіональних закупівельних груп. При цьому кожна фірма може і повинна дотримуватися природної та доречної стратегії участі. Проте у межах групи не потрібно допускати конфлікт інтересів різних учасників. Для уникнення цього потрібно уважно вибирати модель формування закупівельної групи – наприклад, модель рівних учасників або модель диференціювання, коли у групі є засновники, які на відміну від рядових учасників безпосередньо керують закупівельною групою, визначають її політику і мають за це додаткові бонуси.

Створення закупівельної групи дозволяє її учасникам економити кошти на закупівлі, заощаджувати час на проведення переговорів і пошук найкращого постачальника, забезпечувати конкурентні переваги на ринку незалежно від масштабів діяльності. Деякі

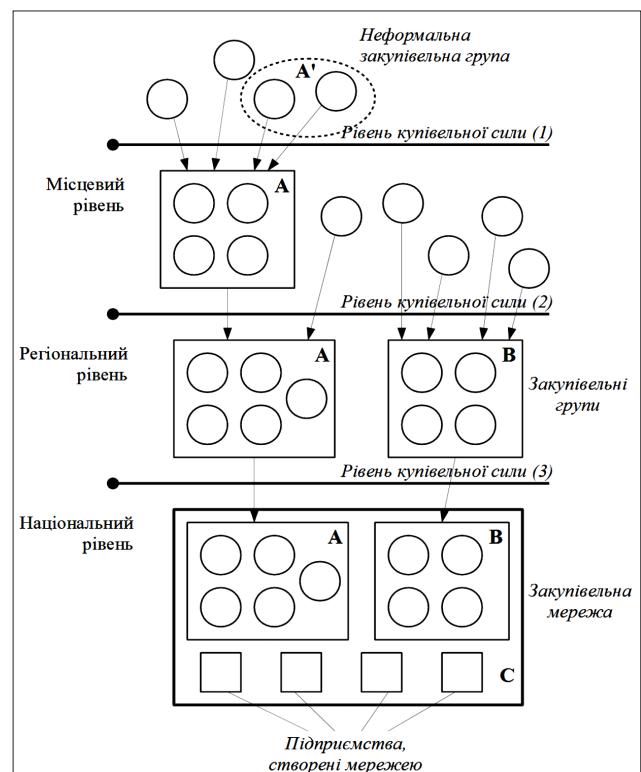


Рис. 2. Послідовність та варіанти розвитку закупівельних груп

закупівельні групи формують додатковий спільний бюджет, який іде на створення і подальше використання спільної торгової марки учасників групи, проведення спільних маркетингових заходів та покращення внутрішнього менеджменту. Це створює нові можливості для кооперації учасників закупівельної групи задля спільного освоєння нових компетенцій та виходу на новий розвиток, зазвичай недоступний більшості малих та середніх фірм.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Doucette W. R. Influences on member commitment to group purchasing organizations / W. R. Doucette // *Journal of Business Research*. – 1997. – Vol. 40. – P. 183–189.
2. Zentes J. Allied groups on the road to complex networks / J. Zentes, B. Swoboda // *Technology in Society*. – 2000. – Vol. 22. – P. 133–150.
3. Faes W. The pursuit of global purchasing synergy / W. Faes, P. Matthyssens, K. Vandenbempt // *Industrial Marketing Management*. – 2000. – Vol. 29. – № 6. – P. 539–553.
4. Cox A. Understanding buyer and supplier power: A framework for procurement and supply competence / A. Cox // *Journal of Supply Chain Management*. – 2001. – Vol. 37. – № 1. – P. 8–15.
5. Pfeffer J. The external control of organizations: A resource dependence perspective / J. Pfeffer, R. Salancik. – Stanford : Stanford University Press, 2003. – 336 p.
6. Marvel H. P. Group purchasing, nonlinear tariffs, and oligopoly / H. P. Marvel, H. Yang // *International Journal of International Organization*. – 2008. – Vol. 26. – P. 1090–1105.
7. Dana J. Buyer Groups as Strategic Commitments / J. Dana // Working Paper #0067. – The Center for the Study of Industrial Organization at Northwestern University, 2006. – 26 p.
8. Snyder C. M. Why Do Larger Buyers Pay Lower Prices? Intense Supplier Competition / C. M. Snyder // *Economics Letters*. – 1998. – Vol. 58. – P. 205–209.
9. Emerson R. Power-Dependence Relations / R. Emerson // *American Sociological Review*. – 1962. – Vol. 27. – № 1. – P. 31–41.

Наукове періодичне видання

**НАУКОВИЙ ВІСНИК
ХЕРСОНСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО УНІВЕРСИТЕТУ**

Серія ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

Випуск 13

Частина 3

Коректура • *О.А. Скрипченко*

Комп'ютерна верстка • *Н.М. Ковальчук*

Формат 64x90/8. Гарнітура SchoolBook.
Папір офсет. Цифровий друк. Ум.-друк. арк. 18,83.
Замов. № 24/15. Наклад 100 прим.

Видавничий дім «Гельветика»
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4392 від 20.08.2012 р.